
№ 6 (78) 2013 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77–42557
от 01 ноября 2010 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service
for communication, informational
technologies and media control:
ПИ № ФС77–42557
of November, 1, 2010.

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

**Учредитель:
Финансовый университет**

**Founder:
Financial University**

Журнал ориентирован на научное
обсуждение актуальных проблем
в сфере *экономики, финансов и права*

The journal is oriented towards scientific
discussion of present-day topics in the sphere
of *Economics, Finance and Law*

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

The journal is included into the list of periodicals
recommended for publishing doctoral research results
by the Higher Attestation Commission

Журнал включен в систему
Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system
of Russian Science
Citation Index

Журнал распространяется
только по подписке.
Подписной индекс 82140
в объединенном каталоге
«Пресса России»

The journal is distributed only
by subscription
Subscription index 82140
in the consolidated catalogue
«The Press of Russia»

№ 6 (78) 2013

BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International
Scientific and Practical Journal

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(на диске или по электронной почте:
fn.jurnaly@yandex.ru)

Минимальный объем статьи –
10 тыс. знаков, включая пробелы
и сноски; оптимальный – 40 тыс. знаков.

Редакция в обязательном порядке осуществляет
экспертную оценку (рецензирование,
научное и стилистическое редактирование)
всех материалов, публикуемых в журнале

Более подробно об условиях публикации
см: **<http://www.fa.ru>**

Мнение редакции и членов редколлегии
может не совпадать с точкой зрения авторов
публикаций

Письменное согласие редакции при
перепечатке, а также ссылки при цитировании
на журнал «Вестник Финансового
университета» обязательны

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

В. АДАМОВ, ректор Хозяйственной академии
им. Д. А. Ценова (Болгария);
Р. БЕК, профессор Нью-Йоркской школы права, доктор
права (США);
Д. ВЕБЕР, директор Амстердамского центра налогового
права Университета Амстердама, доктор права, профессор
(Нидерланды);
В. ЖИЛЬ, профессор Университета Париж 1 Пантеон-
Сорбонна (Франция);
Д. ЛАФОРДЖИА, ректор Университета Саленто (Италия);
А. МАЗАРАКИ, ректор Киевского национального
торгово-экономического университета (Украина);
А. МУЛИНО, профессор финансовой экономики и
заместитель декана бизнес-школы Университета Борнмута
(Великобритания);
Н. ОРДУЭЙ, профессор Гавайского университета (США);
Я. ОСТАШЕВСКИ, декан факультета управления и
финансов Варшавской школы экономики (Польша);
Г. ФЛУГ, декан экономического факультета Венского
университета (Австрия);
В. САПАТЕРО, ректор Университета Алькала (Испания);
К. ТИТЬЕ, декан факультета экономики, бизнеса и права
Университета имени Мартина Лютера Галле-Виттенберг,
доктор наук, профессор (Германия);
Т. ХАЙМЕР, управляющий декан Франкфуртской школы
финансов и менеджмента (Германия);
С. ХАН, руководитель департамента экономики
Блумсбергского университета (США);
ЧАН ВЭЙ, президент Ляонинского университета (Китай)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М. А. ЭСКИНДАРОВ – председатель совета,
ректор Финансового университета;
А. У. АЛЬБЕКОВ, ректор Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ);
Р. Е. АРТЮХИН, руководитель Федерального казначейства
(Казначейства России), заведующий кафедрой
«Финансовое право» Финансового университета;
Т. Д. ВАЛОВАЯ, член Коллегии (министр) по основным
направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской
экономической комиссии;
О. В. ГОЛОСОВ, главный ученый секретарь Финансового
университета;
В. А. ДМИТРИЕВ, председатель госкорпорации «Банк
развития и внешнеэкономической деятельности
(Внешэкономбанк»);
А. В. ДРОЗДОВ, руководитель Пенсионного фонда
Российской Федерации;
А. Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель
Председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;
Г. Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;
А. А. ЛИБЕТ, член Общественной палаты Российской
Федерации;
Д. Е. СОРОКИН, член-корреспондент Российской
академии наук, первый заместитель директора Института
экономики РАН;
М. В. ФЕДОРОВ, ректор Уральского государственного
экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);
А. Г. ХЛОПОНИН, заместитель Председателя
Правительства Российской Федерации – полномочный
представитель Президента Российской Федерации в
Северо-Кавказском федеральном округе

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

М. А. ФЕДОТОВА – главный редактор,
заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;
И. Я. ЛУКАСЕВИЧ – заместитель главного редактора,
доктор экономических наук, профессор;
В. И. АВДИЙСКИЙ, доктор юридических наук, профессор;
М. А. АБРАМОВА, кандидат экономических наук, профессор;
В. А. БАРАНОВ, кандидат юридических наук, доцент;
В. И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
В. Г. ГЕТЬМАН, доктор экономических наук, профессор;
Л. И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
С. А. ИВАНОВА, доктор юридических наук, профессор;
Н. Г. КОНДРАХИНА, кандидат филологических наук, доцент;
Л. Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;
О. И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;
Е. В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИК, доктор экономических наук, профессор;
Н. П. МЕЛЬНИКОВА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИЧУК, доктор экономических наук, профессор;
Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ, доктор экономических наук,
профессор;
Б. Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;
Г. Ф. РУЧКИНА, доктор юридических наук, профессор;
А. Н. РЯХОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор;
В. Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;
Т. В. СЕДОВА, кандидат педагогических наук, доцент;
Д. Е. СОРОКИН, доктор экономических наук, профессор;
С. Е. СТЕПАНОВ, доктор физ.-мат. наук, профессор;
А. А. ФАТЬЯНОВ, доктор юридических наук, профессор;
Ю. М. ЦЫГАЛОВ, доктор экономических наук, доцент;
Д. В. ЧИСТОВ, доктор экономических наук, профессор;
И. З. ЯРЫГИНА, доктор экономических наук, профессор

Manuscripts are to be submitted
to the editorial office in electronic form
(on CD or via E-mail:
fin.jurnaly@yandex.ru)

Minimal size of the manuscript:
10 ths characters, including spaces
and footnotes; optimal – 40 ths characters.

The editorial makes a mandatory expertise
(review, scientific and stylistic editing)
of all the materials to be published in the
journal

More information on publishing terms
is at: **<http://www.fa.ru>**

Opinions of editorial staff and editorial board
may not coincide with those of the
authors of publications

It is obligatory to get a written
approval of the editorial on reprint,
and to make references to the journal
«Bulletin of the Financial University» if quoting

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL:

V. ADAMOV, Rector, D. A. Tsenov Academy of Economics (Bulgaria);
R. BECK, Professor, New York Law School (USA)
D. WEBER, Director of the Amsterdam Centre for Tax Law at the University of Amsterdam (Holland);
W. GILLES, Professor, University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne (France);
D. LAFORGIA, Rector, University of Salento (Italy);
A. MAZARAKI, Rector, Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);
A. MULLINEUX, Professor of Financial Economics and Deputy Dean Research, Business School, Bournemouth University (UK);
N. ORDWAY, Professor, University of Hawaii (USA);
J. OSTASZEWSKI, Dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics (Poland);
G. PFLUG, Dean, Faculty of Economics, Vienna University (Austria);
V. ZAPATERO, Rector, University of Alcala (Spain);
C. TIETJE, Dean, Faculty of Economics, Business and Law, Martin Luther University Halle-Wittenberg (Germany);
T. HEIMER, Managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management / University (Germany);
S. KHAN, Head, Department of Economics, Bloomsburg University (USA);
CHENG WEI, President, Liaoning University (China).

EDITORIAL BOARD:

M. A. ESKINDAROV – Chairman of the Board, Rector, Financial University;
A. U. ALBEKOV, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);
R. E. ARTUKHIN, Head of the Russian Federal Treasury, Head of the Chair «Financial Law», Financial University;
T. D. VALOVAYA, Member of Ministry Board (Minister) for Principle Directions of Integration and Macroeconomics, Eurasian Economic Committee;
O. V. GOLOSOV, Chief Academic Secretary, Financial University;
V. A. DMITRIEV, Chairman, State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»;
A. V. DROZDOV, Head, Pension Fund of the Russian Federation;
A. YU. ZHDANOV, Member of the Board, Deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;
G. B. KLEINER, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Deputy Director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;
A. A. LIBET, Member of the Public Chamber of the Russian Federation;
D. E. SOROKIN, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, First Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute;
M. V. FYODOROV, Rector, Ural State University of Economics;
A. G. KHLOPONIN, Vice Premier, the President's Plenipotentiary Representative in the North Caucasus Federal District

EDITORIAL STAFF:

M. A. FEDOTOVA – Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, PhD in Economics, Professor;
I. YA. LUKASEVICH – Deputy Editor-in-Chief, PhD in Economics, Professor;
V. I. AVDIYSKY, PhD in Law, Professor;
M. A. ABRAMOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
V. A. BARANOV, Candidate of Science in Law, Docent;
V. I. BARILENKO, PhD in Economics, Professor;
V. G. GETIMAN, PhD in Economics, Professor;
L. I. GONCHRENKO, PhD in Economics, Professor;
S. A. IVANOVA, PhD in Law, Professor;
N. G. KONDRAKHINA, Candidate of Science in Philology, Docent;
L. N. KRASAVINA, PhD in Economics, Professor;
O. I. LAVROUSHIN, PhD in Economics, Professor;
E. V. MARKINA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNIK, PhD in Economics, Professor;
N. P. MELNIKOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNICHUK, PhD in Economics, Professor;
L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA, PhD in Economics, Professor;
B. B. RUBTSOV, PhD in Economics, Professor;
G. F. RUCHKINA, PhD in Law, Professor;
A. N. RYAHOVSKAYA, PhD in Economics, Professor;
V. N. SALIN, Candidate of Science in Economics, Professor;
T. V. SEDOVA, Candidate of Science in Pedagogics, Docent;
D. E. SOROKIN, PhD in Economics, Professor;
S. E. STEPANOV, PhD in Mathematics and Physics, Professor;
A. A. FATIANOV, PhD in Law, Professor;
YU. M. TSYGALOV, PhD in Economics, Docent;
D. V. CHISTOV, PhD in Economics, Professor;
I. Z. YARIGINA, PhD in Economics, Professor

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

В. Дж. Паллардо Большая рецессия и ее влияние на европейскую интеграцию 6

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Г. В. Соболева, Т. О. Дюкина Оценка результативности налогового администрирования в Российской Федерации 21

Е. С. Филонова, Ю. В. Букреева Анализ состояния регионов Центрального федерального округа по показателям предприятий малого и среднего бизнеса 35

М. Р. Короева Влияние налогового фактора на финансовое положение государственных и муниципальных учреждений образования 48

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

М. А. Федотова, Д. В. Тихомиров, К. А. Гусев Финансовая устойчивость и стоимость активов российских компаний: итоги 2008–2012 годов 59

В. К. Сенчагов, С. Н. Митяков Сравнительный анализ влияния финансово-экономических кризисов 1998 года и 2008–2009 годов на индикаторы экономической безопасности России 71

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

И. А. Никонова, М. А. Колесников Развитие методов анализа и оценки инвестиционных проектов 89

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В. В. Типанов Эволюция международной торговли: различные временные горизонты, аспекты и тенденции 98

И. В. Лукашенко, А. Ф. Сайфетдинова Углеродный рынок Китая глазами зарубежных экспертов 112

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

С. С. Заикин Право политических партий на заключение соглашений 122

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Д. А. Жевнов Инновационное развитие бизнеса. Использование подходов «Лин» и «Шесть сигм» для оптимизации процессов 127

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

А. В. Грищенко Налоговые преференции третьему сектору экономики 133

К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Н. Э. Соколинская Юбилейное поздравление Финансовому университету 145

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Ю. В. Латов Заметки о научной конференции к 80-летию «Нового курса» Экономические кризисы, рузвельтовские реформы, кейнсианская революция 146

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Л. А. Губжева Совершенствование механизма формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций 148

И. А. Кузнецов Перспективы модернизации российской экономики в рамках вступления России в ВТО 158

Содержание журнала за 2013 г. 169

CONTENTS

TOPICAL ISSUE

- V.G. Pallardo** The Big Recession and Its Impact on the European Integration 6

ECONOMY AND ECONOMIC MANAGEMENT

- G.V. Soboleva, T.O. Dyukina** Assessment of the Tax Administration Efficiency in the Russian Federation 21

- Ye.S. Filonova** Analysis of the Situation in the Central Federal District Regions Based on Small- and Medium-Business Company Performance 35

- M.R. Koroeva** Impact of the tax factor on the financial position of state and municipal educational institutions 48

FINANCES, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

- M.A. Fedotova, D.V. Tikhomirov, K.A. Gusev** Financial Sustainability and Assets of Russian Companies: Results for the 2008–2012 Period 59

- V.K. Senchagov, S.N. Mityakov** Comparative Analysis of the Impact of the 1998 and 2008-2009 Financial-Economic Crises on the Russian Economy Security Indicators 71

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS

- I.A. Nikonova, M.A. Kolesnikov** Development of Methods for Analysis and Evaluation of Investment Projects 89

WORLD ECONOMY

- V.V. Tipanov** Evolution of the International Trade: Different Time Horizons, Aspects and Trends 98

- N.V. Lukashenko, A.F. Saifetdinova** China's Carbon Market as Viewed by Foreign Experts 112

LAW SCIENCES

- S.S. Zaikin** The Right of Political Parties to Enter into Agreements 122

INTERDISCIPLINARY STUDIES

- D.A. Zhevnov** Innovation-Driven Development of Business. Using Lean and Six Sigma Approaches to Process Optimization 127

PROBLEMS AND JUDGMENTS

- Alexei V. Grishchenko** Tax Preferences to the Third Sector of Economy 133

TO 95TH ANNIVERSARY OF THE FINANCIAL UNIVERSITY

- N.E. Sokolinskaya**. Anniversary Greeting 145

RESEARCH AND PRACTICAL ACTIVITIES

- Yu.V. Latov** Notes of the Conference "To The 80th Anniversary Of The New Course" Economic Crises, Roosevelt's Reforms, Keynesian Revolution 146

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

- L.A. Gubzheva** Improving the Mechanism of Formation and Use of Non-Profit Organization Endowment 148

- I.A. Kuznetsov** The Prospects of the Russian Economy Modernization within the World Trade Organization 158

- Contents of the journal in 2013 169

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал
№ 6 (78) 2013

Подписка в редакции
по тел./факс: (499) 943-99-29
Выпускающий редактор –
Л. И. Корнеева
Корректор – **М. С. Лещинер**
Переводчики – **Е. А. Орлова,**
В. М. Осипова
Верстка – **С. М. Ветров**

Адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т,
51/3, к. 105
Тел.: **8 (499) 943 9929**
E-mail: **fin.jurnaly@yandex.ru**
http://www.fa.ru

Подписано в печать
27.12.2013
Формат 60 x 84 1/8.
Объем 20 п. л.
Заказ № 6. Тираж: 297 экз.
Отпечатано в ООП
(Настасьинский пер.,
д. 3, стр. 1) Издательства
Финансового университета
© Финансовый университет

Subscription in editorial office
tel./fax: (499) 943-99-29
Managing editor –
L. I. Korneeva
Corrector – **M. S. Leshchiner**
Translators – **E. A. Orlova,**
V. M. Osipova
Design, make up – **S. M. Vetrov**

Editorial address:
51/3, Leningradsky prospect,
office 105
Moscow, 125993
tel.: **+7 (499) 943 9929**
E-mail: **fin.jurnaly@yandex.ru**
http://www.fa.ru

Signed for press on 27.12.2013
Format – 60 x 84 1/8.
Size 20 printer sheets.
Order № 6
Circulation: 297 copies
Printed by Publishing House
of the Financial University
(4, Nastasinskij lane)
© Financial University



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 338.124 (045)

БОЛЬШАЯ РЕЦЕССИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКУЮ ИНТЕГРАЦИЮ

ВИСЕНТЕ ДЖ. ПАЛЛАРДО ЛОПЕС

*доцент отделения прикладной экономики, научный сотрудник,
Институт международной экономики университета Валенсии, Испания*

E-mail: visento.pallardo@uv.es

АННОТАЦИЯ

Экономический кризис, который начался в Соединенных Штатах в 2007 г., привел к тяжелым последствиям всю мировую экономику, но рецессия оказалась особенно глубокой и продолжительной в Еврозоне, причем наиболее сильно пострадали страны ее периферии. Наложение таких факторов как несбалансированные экономики, отрицательные последствия глобального финансового кризиса и известные недочеты в институциональной структуре Европейского союза / Еврозоны вызвало не только тяжелейшие последствия для этих стран, но и серьезные тенденции к дезинтеграции в политической, социальной и финансовой сферах. Негативное влияние на валютно-финансовую интеграцию оказалось наиболее заметным, так как это была самая развитая область европейского проекта. Несмотря на то, что европейские институты и правительства стран ЕС предприняли целый ряд мер для противодействия возникшим проблемам (не всегда своевременным и/или успешным), кризис еще не преодолен. Требуется смелые и продуманные усилия для продвижения к более высокой степени интеграции (через банковский союз, налоговый союз и общую стратегию повышения конкурентоспособности) и для предотвращения ЕС от ренационализации и превращения в обычную зону свободной торговли.

Ключевые слова: Европейский союз, США, экономический кризис; глобализация, интеграция, банковский союз; налоговый союз.

THE BIG RECESSION AND ITS IMPACT ON THE EUROPEAN INTEGRATION

VICENTE J. PALLARLO LOPEZ

Associate Professor (Department of Applied Economics) & Research Fellow (Institute of International Economics); Director, Master of Economic Internationalization. University of Valencia, Spain

ABSTRACT

The economic crisis started at the United States in 2007 led to severely damaging consequences for the global economy, but the recession has been particularly intense and protracted in the Eurozone, with its periphery countries being the most affected ones. The confluence of very seriously imbalanced economies, negative spillovers from the global financial crisis and well-known faults in the European Union/ Eurozone institutional design has caused not only terrible consequences for these countries but serious disintegration effects (political, social and financial) in the whole area. The negative impact on the monetary and financial integration has been of a particular relevance, as it was the most advanced area of the common European project. Even if the institutions and governments in Europe has taken a large number of measures (not always in a timely and/or successful manner) to deal with the problems, the crisis has not yet been overcome. A brave and intelligent effort to progress towards a higher degree of integration (through a Banking Union, a Fiscal Union and a common pro-competitiveness strategy) is most surely needed to prevent the EU to suffer from a renationalization and become a simple free trade area.

Keywords: European Union; USA; economic crisis; globalization; integration; banking union; fiscal union.

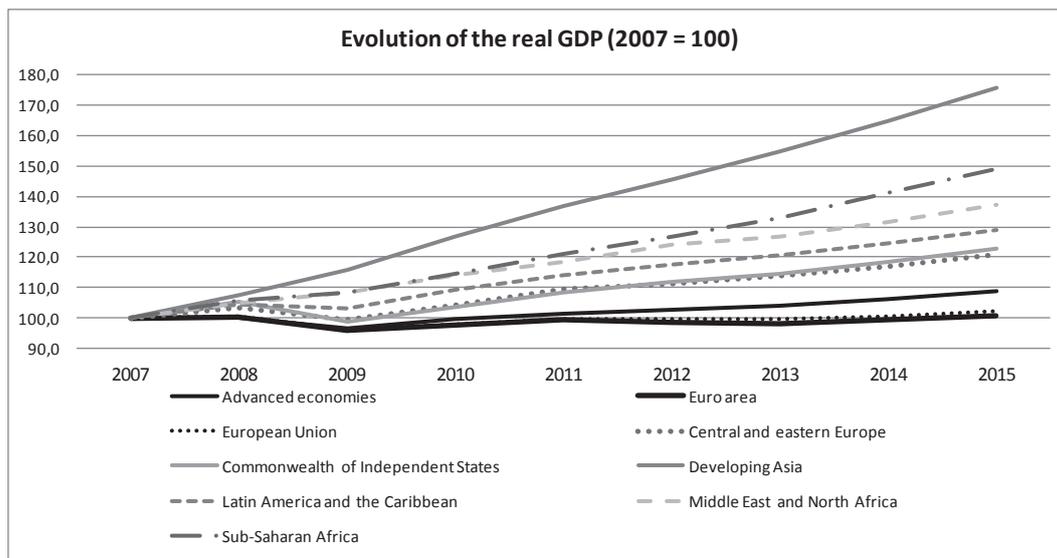


Figure 1

Source: Own elaboration. Data: IMF

INTRODUCTION

The current economic crisis (the so-called “The Great Recession”) has been the most devastating period for the world’s economy (especially for OECD countries, with very few exceptions — e. g., Australia) since World War II. After exceeding its potential level during the years prior to the crisis (4.6% of the annual average between 2003 and 2007), the global economy basically stagnated during the following biennium (annual growth of 1.1%), before recovering at a rather weak rate (average of 3.8% for the 2010–2013 period). The results for developed countries have been even worse (from a pre-crisis growth of 2.7% at the downfall of 2008–2009, when the GDP descended at a rate of 1.8% per year, to the current extremely weak recovery, with an average growth of 1.9% between 2010 and 2013).

Although the crisis that began in the summer of 2007 in the financial markets of the United States as a result severely damaged most of the economy across the globe¹, it isn’t difficult to agree that the Eurozone, and in particular its periphery, suffered the most serious impact, both in terms of the intensity and the duration of the crisis. As shown in Figure 1, while in all emerging and developing regions, the real aggregate GDP never fell below the 2007 level or recovered that level no later than the year 2010, and in the OECD the level referenced

was restored in 2011, the economy of the European Union (and that of the Eurozone) is moving in real GDP levels lower than those reached during the crisis even in 2013.

Of course, a crisis of a similar magnitude caused Western Europe to have expected pernicious effects in terms of unemployment, poverty, and social problems, among others. However, the unique characteristic of the European crisis is that these problems (and the given responses that are not always sufficiently effective and/or quick) are threatening the most important economic integration project (and not just the economic one) of the last few decades. It is not necessary to go back any further than the summer of 2012 to read various comments questioning the survival of the euro itself. It is true that the majority of these opinions ignored the strong political will existing in the Eurozone towards keeping this crucial integration project up and running. This will was expressly most effectively with the declaration by the European Central Bank (26/07/2012) in defense of the single currency². Since that day, the continuation of the Eurozone in the short term is a subject that basically is no longer being debated.

However, it still remains that serious doubts persist among economists and political experts on

¹ Some emerging economies exhibited a remarkable resistance to the crisis, but the macroeconomic policies implemented to reach this degree of resistance triggered problems which in turn didn’t have an easy solution, from fiscal and monetary mismatches to sharp rises in the price of assets.

² The already famous phrase by the president of the ECB, Mario Draghi, who declared on that date: «...Within our mandate, the ECB is ready to do *whatever it takes* to preserve the euro. And believe me, it will be enough.», is probably the most important one of the entire crisis from the viewpoint of continuing the European project.

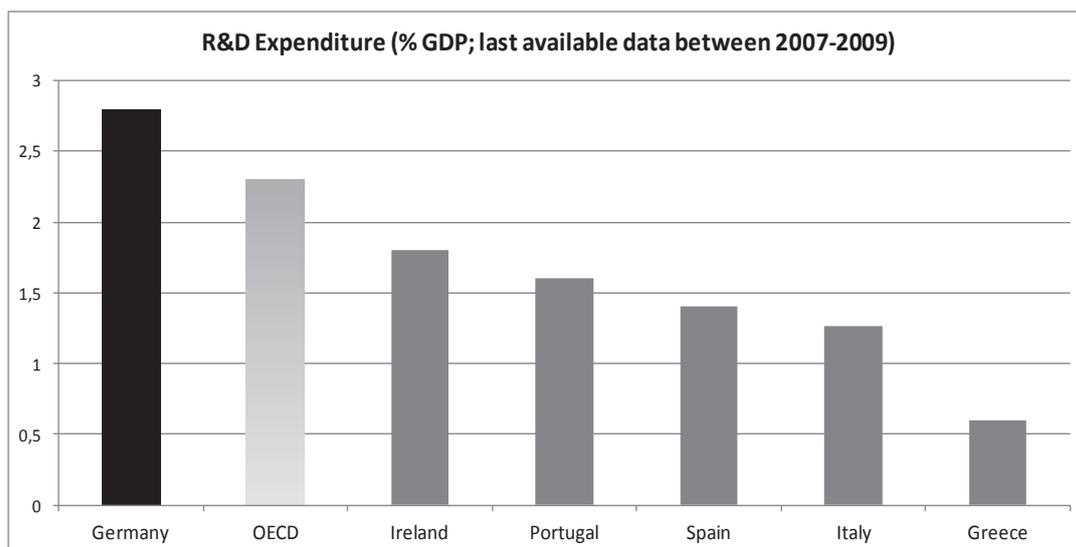


Figure 2

Source: Own elaboration. Data: OECD

the sustainability of the euro (and even the European Union) with its current structure, while the unhealthy distance felt and shown by a very high number of European citizens with respect to the European Project is one of the most worrying collateral effects of the current crisis.

This paper draws out an explanation on the causes of the differential impact of the crisis on the European Union, the potential disintegrative consequences of the crisis, and some ideas on the future of the European project. All this is being tackled with an approach that attempts to gather the specific worries of the periphery (the South especially) of the Eurozone, without getting carried away by the black-and-white narrative being so sadly drawn out about culprits and victims³. We will attempt to clarify the content of the obstacles to be overcome in order to put the European project on the right track once again. Otherwise, we cannot completely rule out a comprehensive failure of the Eurozone, with a negative impact expected for the entire European Union and any new ambitious integration project that could be implemented in other parts of the world.

OWN SINS...

A very persistent narrative in the south of the Eurozone (to a lesser extent Ireland) on the current economic crisis emphasizes the external factors

causing it: the greed of American bankers, the German obsession for macroeconomic balances, competition between low labor costs and the dumping of Asia in development (China in particular), global deregulation, tax havens, assessment errors and excessively pro-cyclic behavior by the financial markets... among other arguments to justify the severity of the crisis, all of them agreeing to place responsibility on the outside.

Although many of these factors did play a significant role in creating and prolonging the recession, the first step in understanding and resolving the problems of the European periphery is founded on accepting that most of the responsibility for the current situation is domestic, not imported. There are two reasons for this: first of all, as uncomfortable as it is, it is true that most of the responsibility falls on every country and their economic agents, especially on those with more knowledge and decision-making abilities; and second of all, only by accepting one's own responsibility can understanding be expected from the members of the center and north of Europe.

It is impossible for this article to offer all of the keys, even for just one of the periphery countries, of the accumulated imbalances (among the excesses of the public sector in Greece and Italy and the excesses of the real estate and the banks in Spain and Ireland, there are clear differences in the factors that provoke and emphasize the crisis in each case), but it is possible to establish a reduced number of decisive parameters shared by all of these countries,

³ The lazy and irresponsible of the South according to the Central European narrative and the lack of solidarity and one's committing «austerity suicide» in the Mediterranean version.

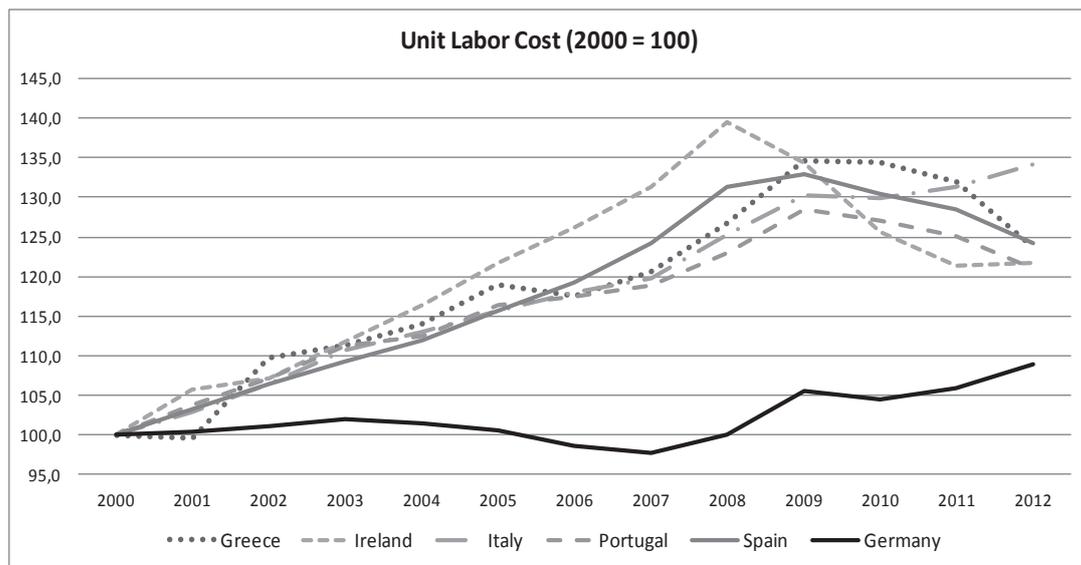


Figure 3

Source: Own elaboration. Data: Eurostat

Table 1

International ranking for selected indicators (2008)

	Global Competitiveness Index	Doing Business Index	Staff training	Legal Rights Index	Nature of Competitive Advantage	Utility Patents
World leader	US	Singapore	Denmark	Hong Kong	Germany	Taiwan
Ireland	22	8	21	8	18	23
Portugal	43	37	70	72	55	38
Spain	29	38	63	29	28	28
Italy	49	53	109	93	14	25
Greece	67	100	81	93	34	42
Germany	7	20	12	8	1	9

Source: Own elaboration. Data: World Economic Forum; World Bank.

with the occasional exception. First, an economic growth model in the previous expansive period that ignored in an unprecedented way the factors involved in the advancement of work productivity, from the investment effort in R+D+I to the improvement of regulation tending towards favoring business activity, through the formation of human capital or an efficient use of public resources.

Figure 2 and Table 1 are offered up as mere examples demonstrating this trend. As you can see, only Ireland is doing better in indicators⁴ linked to productivity and the competitiveness of the

⁴ The selected data corresponds to the end of the expansive period, to avoid the awful results from being attributed to a possible contamination of the crisis, such as through cuts in investment.

economies, but in this case an excessive increase in salary led to the same global outcome: a dizzying increase in unit labor costs not only in comparison to emerging countries, but also to Europe’s central countries⁵ (Figure 3).

A select reduced group of big exporting and innovative companies in Ireland, Spain, and the north of Italy, as well as some multinationals located in these territories, barely recovered from this loss in competitiveness. Those few firms were very little to

⁵ The unit labor cost is the ratio between the labor cost per worker and work productivity. Therefore, an excessive expansion of this could be due to a disproportionate increase in salaries (Ireland) or to stagnation, if not a fall, in productivity (Southern Europe). The existence of high non-salary labor costs, such as in the case of Spain or Italy, also do not contribute at all to improving the evolution of this critical indicator of competitiveness.

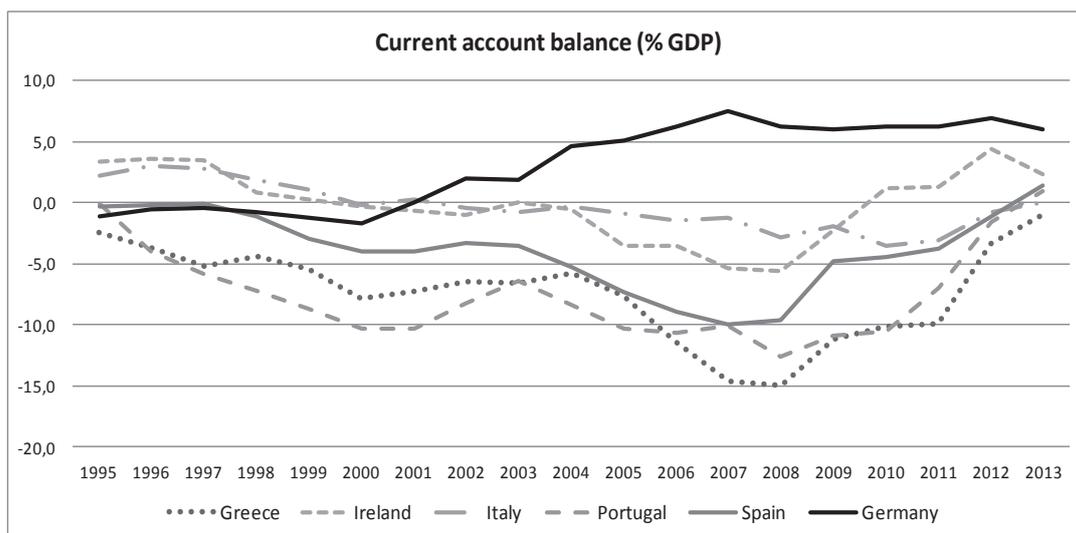


Figure 4

Source: Own elaboration. Data: IMF

Table 2

Total debt; composition by institutional sectors (% GDP; 2010)

	TOTAL	HOUSEHOLDS	FINANCIAL SECTOR	CORPORATE NON-FINANCIAL	PUBLIC SECTOR
IRELAND	1185	129	664	278	114
SPAIN	472	90	113	205	64
PORTUGAL	413	103	65	154	91
ITALY	388	50	99	119	120
GREECE	312	68	21	71	152

Source: Own elaboration. Data: IMF

avoid the economic collapse that occurred starting in 2008–2009.

The second factor explaining the crisis shared by all of the periphery countries of the Eurozone was the extreme amount of debt accumulated by its companies. As revealed in Table 2⁶, while Greece and Italy basically had a problem in the public sector, in Spain, Ireland, and Portugal the most worrying levels came from the non-financial private sector (in the first two cases, in large part due to the mortgage debts of families and construction and real estate companies). In Ireland, what stands out, without a doubt, is the debt in its entirely involved financial sector⁷.

⁶ This is data on debt in 2010, a year when, with the outbreak of the crisis of sovereign debt in Greece, financing the debt of the European periphery became extremely difficult.

⁷ As we can see, the data from the Spanish banking sector is also striking,

All of this debt, which was undoubtedly voluntary and generally used in activities that were far from necessary in fostering productivity and sustainable growth in the long term, was facilitated by an exacerbated amount of credit, also granted with few demands and at very low interest rates⁸. The money necessary for such excess clearly stemmed from the rest of the world, especially Central Europe, where some countries, led by Germany and the Netherlands, accumulated current account surpluses (i. e. an excess of savings) and financed the current account deficits of the periphery,

but to a much lesser extent; it should come as no surprise, therefore, that unlike the case of Ireland, only a part of the banking system had to be saved (none of the later major entities had problems), particularly a large part of the Savings Banks, controlled by political parties and trade unions.
⁸ The credibility of Spanish and Irish regulators, especially their Central Banks, was highly damaged due to their incompetence and/or unwillingness to tackle these excesses in credit.

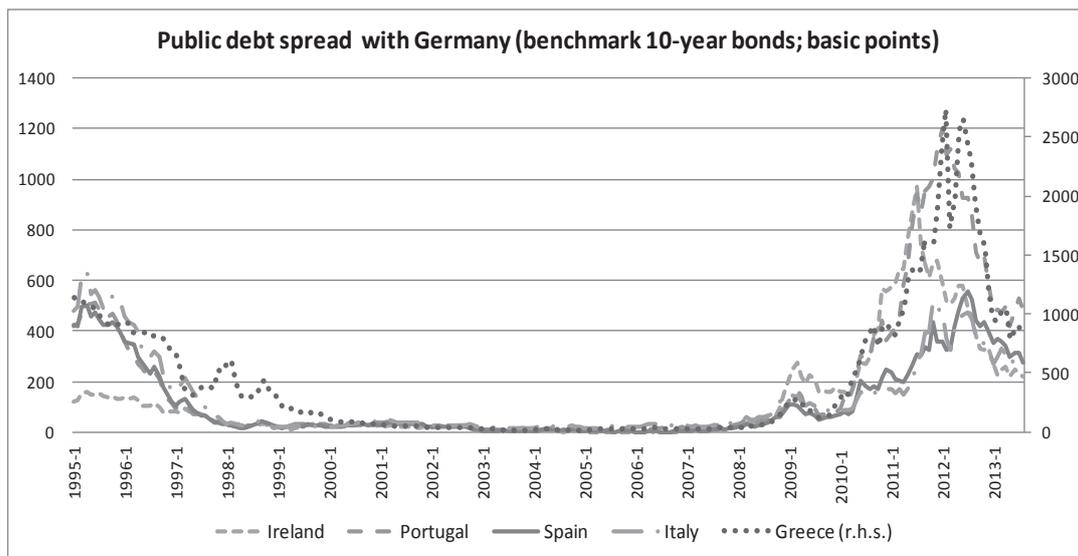


Figure 5

Source: Own elaboration. Data: ECB

which reached historic records in the years prior to the crisis (except in the case of Italy, with much higher internal savings), as shown in Figure 4.

The unloading of all this massive cheap funding was precisely one of the most used arguments in the European periphery in demanding a better distribution of responsibility in the adjustment facing the crisis. Even though the borrowers had obvious excesses, is it any less true that the moneylenders made a mistake in funding such behavior so eagerly?; as a result, shouldn't they have assumed part of the losses derived from the inevitable end of the expansive period? These issues allow us to link internal responsibilities for the crisis with the external ones.

...AGGRAVATED BY EXTERNAL ERRORS

The first of the bad external influences stemming from difficulties in the situation of the periphery countries of the Eurozone, emphasizing the internal errors that were already mentioned, took place before the outbreak of the global crisis. In a world flooded with liquidity, where the quest for profitability was very arduous and the undervaluation of the risk clear, the flow of capital towards those periphery countries, whose noteworthy growth rates and dynamic evolution of the price of assets made them particularly attractive, was massive, and without a care. That excess of liquidity has been explained by errors in the monetary policy, above all in the Federal Reserve ("too low for too long"), by the excess of

savings in the emerging countries ("global saving glut") and/or by the scarcity of safe investment assets ("short-asset hypothesis"). For example, see Taylor (2011) [1], Bernanke (2005) [2], and Caballero (2010) [3], for a presentation of the three points of view. However, the reason behind this excess in liquidity, although relevant, is less important than the consequences (brutal excess of debt and financial and real estate bubbles).

As revealed in Figure 5, focused on the public debt (the cost of private debt is of course linked to the cost of that public financing), for almost a decade, long-term financing (that is to say, financing that should have been more linked to the structural features of the economies), flowed towards the south of Europe and Ireland at a cost equal to the financing that reached Germany for example.

The aforementioned avalanche of funds should be taken as a major error in the markets, that they didn't evaluate the true capacity to repay the agents going further and further into debt. This is explained by a poor analysis (including that of rating agencies, which never questioned the capacity for repayment of the enormous debt being accumulated in the European periphery), due to the manipulation of official statistics (in the case of Greece), due to the belief that any country in danger in the Eurozone would be aided by its members, in spite of the «no bail-out» clause of the Maastricht Treaty, or due to any of the other factors. What is certain is that the periphery of the Eurozone had

gotten used to spending far more than they produced with the resource of cheap external financing, without the financial markets showing any worry in that regard. And thus came the second blow from the outside.

The outbreak of the global financial crisis, especially starting with the events of September 2008 (fall of the Lehman Brothers, bailout of AIG...), came from an abrupt reassessment of investments, tolerable levels of risk, and the degree of confidence in the various borrowers. The flows of funds towards the European periphery (among other economic areas that began to be considered less secure) started to weaken, especially when worry grew about the health of the banking systems in the European Union⁹ and upon realization of the real situation of public finances in Greece. Starting in the spring of 2010, the «flight to quality» segregated the developed world into two blocks: countries financing themselves at costs below historical minimums (sometimes even with negative interest rates, such as in Germany, Denmark, or Switzerland), and basically excluded countries (Greece, Portugal, Ireland, as well as Iceland, already bankrupted previously) or ones financing themselves at prohibitive costs (Spain, Italy) in the international capital circuits. How do we sustain economies that had lived on outside money which, almost from night to day, not only stopped flowing but also tried to flee as quickly as possible? The adjustment was inevitable, but, at what rate and magnitude?

So in these circumstances, many citizens of the periphery looked once again to the institutional framework of the Eurozone (and the European Union) in search of answers. The result was doubly negative, and made up a third of the external impacts worsening the crisis in the periphery. From a structural point of view, it was sufficiently understood that the European Monetary and Economic Union was a long way off from being what literature refers to as an Optimum Currency Area; that is to say, a monetary union with compensation mechanisms for severe disparities in the economic cycle or asymmetric shocks on the various territories involved (e. g., United States; for greater details, see the seminal work of Mundell (1961) [4]

⁹ The banking problems in Europe did not affect the central countries to a lesser extent than the periphery countries, but the former showed greater diligence and power (and, in the case of Germany, a greater availability of funds) to tackle these serious difficulties.

or, specifically for the European Union, Baldwin and Wyplosz (2004) [5]. In the European Union, the product and factor markets, especially in employment, lacked the necessary flexibility to facilitate adjustment through the mobility of people and investments, not only due to economic and institutional factors, but also to cultural factors. Additionally, there isn't even a central budget that is big enough, nor an emergency transfers program, nor mechanisms for the joint emission of debt, not even respected fiscal rules¹⁰ providing the capacity for a national response to the crisis. In other words, neither the automatic response of the European economy nor the response of fiscal policy would be of much use in tackling a crisis that could (as it did) grow to such a size that it would threaten the very integrity of the European project.

However, there remained the possibility of orchestrating an efficient response while the events took place. Before any other consideration, it is fair to underline that the difficulty in responding to an unprecedented crisis as it occurs is extreme, and that, as will be explained later, sufficient measures were adopted to avoid the collapse of Europe. However, neither the European institutions, nor the national governments, nor the European citizens (an extremely important factor) were prepared to respond to a severe European crisis together and in a coordinated way that would likely occur, in the case of the territories of a country, some very damaged by the crisis and others that were less affected and capable of aiding the former.

Thus, the European Union (and the Eurozone) responded to the crisis from a remarkably fragmented point of view, with the center and north of Europe on the one hand and the periphery on the other. The recourse to an external agent, the International Monetary Fund, whose reading of the response suitable for different periods of the crisis was frequently opposed to that of the European Commission and the European Central Bank¹¹, is but an expression of this fragmentation, inasmuch as the European Union had the necessary financial resources to tackle the crisis on its own and,

¹⁰ The failure of the Stability and Growth Pact was already declared years before the current crisis.

¹¹ These three institutions make up the famous Troika, in charge of making decisions regarding the total or sectorial bailout programs for the countries in crisis, and it is so well-known due to what is discussed in its proposals as well as its internal disagreements.

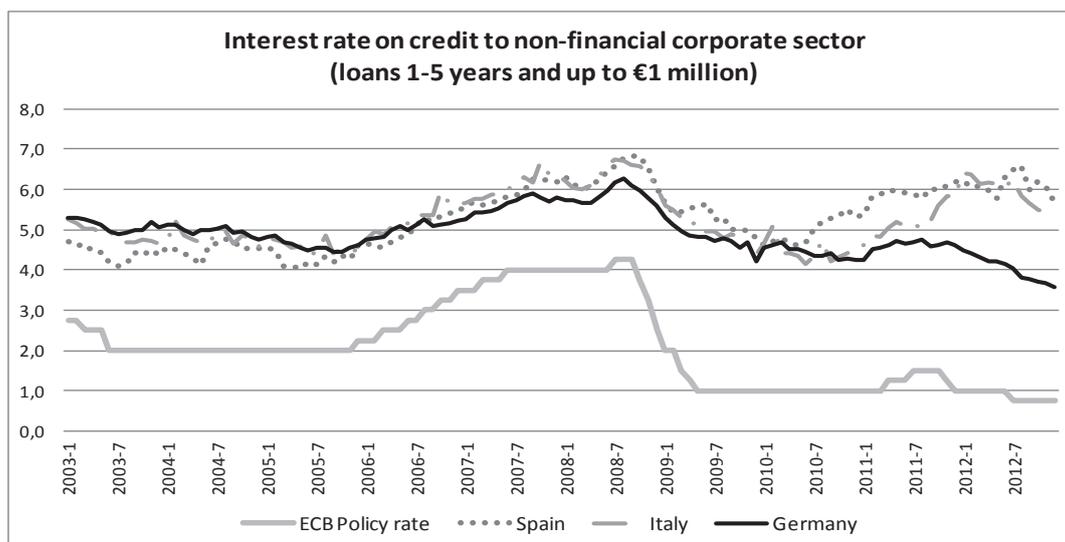


Figure 6

Source: Own elaboration. Data: IMF

strictly speaking, did not need the financing of other countries¹².

As a result of the above, the European response to the crisis has been characterized by uncertainty, slowness, last-minute commitments, continuous patches, some severe and conspicuous errors and incongruences, discrepancies on sharing responsibility for the adjustment, the eternal foolish discussion on austerity or growth (instead of austerity PLUS growth), and the bitterness of the pressure by the citizens, both in the center and in the periphery, against what some perceived as an unacceptable transfer of resources to those irresponsible parasites in the South and the others as a savage economic and social strangling, forced upon them by the North.

That the Eurozone has resisted these trends is a testament to the strength of a long, complex process of integration, as well as the political will of not too few agents to ensure survival. But it is still not the time to declare victory. Let's go one step at a time.

SHORT-TERM OUTCOME: STRONG DISINTEGRATIVE EFFECTS

During an initial phase, until well into the year 2009, the Great Recession had an equally extreme impact on western economies as a whole, and even the big exporting powers, such as Germany

and Japan, suffered the blow of the crisis to a large extent before the collapse of global trade, which shrank 11 % in 2009. However, since 2010 the already mentioned fragmentation has taken place among countries with financing capabilities (that is to say, with a current account surplus), plus those in need but capable of maintaining credibility (United Kingdom) or a traditional «exorbitant privilege» (United States), on the one hand, and countries in need of financing and whose capacity for repayment has started to come into question, on the other hand.

This breaking into two blocks was especially clear in a monetary area like the Eurozone, because it very seriously affected those monetary and financial aspects in particular where the integration process had progressed substantially in the previous decade. A full analysis of the disintegration processes gone through by the European Union can be consulted, for example, in the EBRD (2012) [6]. We'll go briefly over some of these processes, before indicating the adopted response measures.

Naturally, the most mentioned aspect on the popular and journalistic level was the exponential increase (see graph 5 again) experienced by the spread in the cost of financing within the periphery and the center of the Eurozone. In fact, the risk premium became a subject of conversation in even the most mundane social gatherings in Spain, Italy, and Greece. Looking beyond the anecdote, while the countries with less fiscal difficulties were financed at historically low costs, the most

¹² Certain comments of several politicians and analysts requesting aid to emerging and developing countries, whose per capita income levels are noticeably lower than the European ones, make up one of the more embarrassing episodes of the crisis.

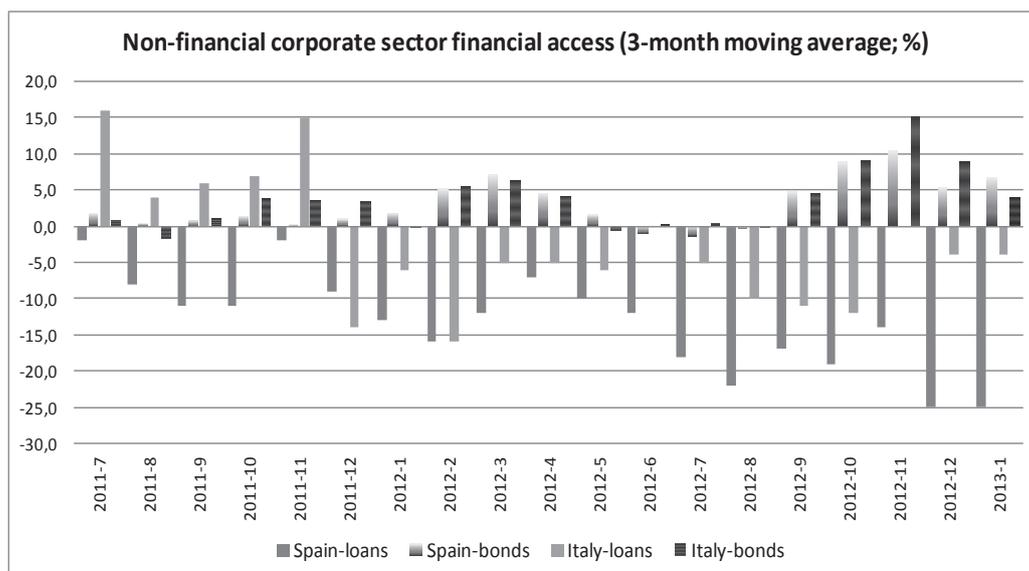


Figure 7

Source: Own elaboration. Data: IMF

overwhelmed ones with more acute crises were paying unacceptable rates... or they simply could no longer be financed in the markets.

Of course, disintegration is not limited to public financing. No less important was (and continues to be even today) the radical differentiation in access to credit in the private sector, especially in small and medium-sized enterprises (SMEs). Apart from the contrast between the liquidity of the granting of loans in Central Europe and the severe restrictions on the periphery, even when the countries of the South obtained credit, they have been paying it with spreads of more than 200 basic points with respect to equivalent companies in Germany and Netherlands (see Figure 6) competitors in a single Monetary Union (that is to say, with the same currency).

It should not be forgotten that one of the most unique aspects of the crisis of the European periphery, especially in Spain and Ireland, was the connection between banking problems and financing difficulties in the respective public sector. In the absence of external financing for everyone, the governments felt obligated to aid their banking systems with funds coming from those same banks, by purchasing the national public debt for them. The money to cover these needs came from exceptional liquidity injections of the ECB, which, at first, were destined towards granting loans to the non-financial private sector. Therefore, as a side-effect, banks and governments diverted part of the funds that should have gone to the non-financial

private sector. This was truly a «vicious cycle» that still has not been fully broken today.

The dramatic situation in terms of the development of credit was also aggravated by the stigma suffered by the not too many companies in the European periphery capable of appealing to the capital markets (see Figure 7). In the last few years, the Spain, Italy, Ireland, not to mention the Greece and Portugal brands, have been an encumbrance for solvent companies located in these countries¹³.

This clear and unjust imbalance¹⁴ is in fact the main argument used by the European Central Bank in justifying their non-conventional interventions in the last three years: the threat to the euro's survival came in large part from the failure in practice of monetary and financial integration in the Eurozone, as clearly explained by ECB Council members, (see Praet (2012) [7], Asmussen (2013a) [8] or Couré (2013 a), as well as in the press conferences of the last two years by Mario Draghi after the meetings of the ECB's Governing Council. If the companies in the periphery did not have their own resources for the fall in sales as a result of that very crisis, neither public support for the fiscal crisis of its Governments, nor banking credit

¹³ The Spanish press, for example, in 2012 and 2013 gathered information reflecting the intent of big multinationals in the country to NOT be identified as Spanish in foreign markets.

¹⁴ From the data indicated in the first synopsis of this paper, there is a clear need to reduce the debt in the European periphery, and this means, among other things, that credit cannot flow freely. However, that healthy companies with a future do not have financing or have a financing cost much higher than that of their competitors in the center and the north of Europe is a palpable injustice.

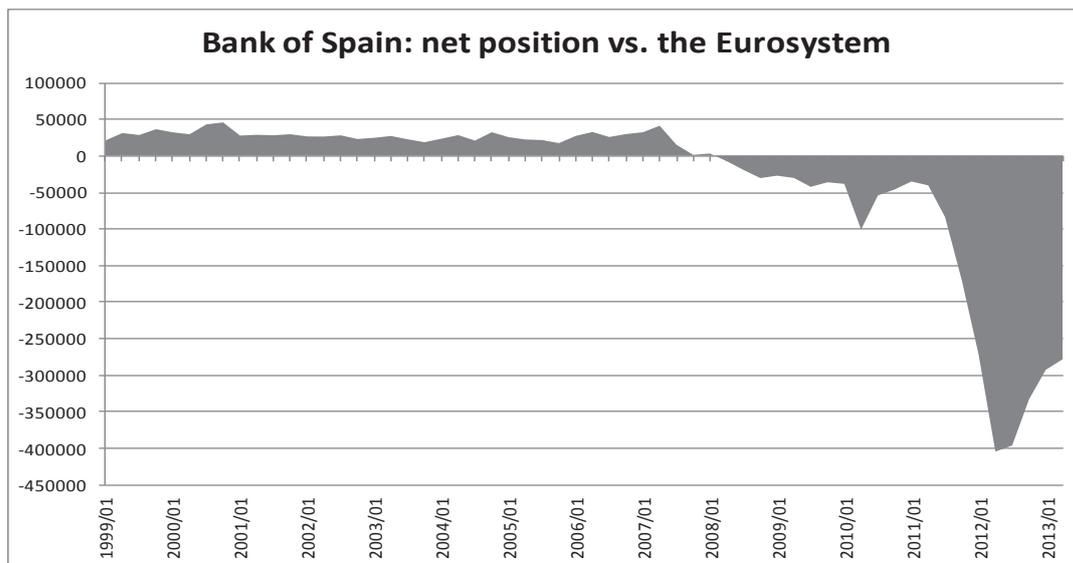


Figure 8

Source: Own elaboration. Data: IMF

for the problems of its entities and the closing of the transfer of international private capital, nor the ability to appeal to the markets due to the stigmatization of the European periphery, it should come as no surprise that activity and employment would continue to be in free-fall (more generally, the Eurozone banking problems and their link to the difficulties in financing SMEs are analyzed in the latest Global Financial Stability Report (IMF, 2013)) [9].

The most graphic expression of this monetary and financial disintegration can be found in the unprecedented imbalances in the positions of the Central Banks of the Eurozone in the cross-border payment system for the euro (TARGET-2). With the capital exiting the periphery countries en masse and taking refuge in the center, the negative net positions of the Central Banks of the South in the Eurosystem (see Figure 8, with Spain as an example) increased drastically (in contrast, this also happened with the creditor position of Germany). Although this was simply the logical result of the European Central Bank's exceptional provision of liquidity in order to alleviate the fragmentation of the Eurozone, the alarmist voices that talked about an additional hidden bailout for the periphery from Germany constituted one of the examples of how the economic problems were used by some to stoke the fire in the fragmentation between European societies. In fact, the out-of-control controversy regarding the TARGET-2 is one of the most absurd and unjustified ones since the start of the

crisis, but it is an important example of the conflicting internal drift that the Eurozone has gone through. The interested reader can confirm how the discussion was stirred up in academic forums (Sinn, 2011; Sinn and Wollmershäuser, 2011) and journalistic forums (Wolf, 2011), and the responses to those comments in Alloway (2011) [10], Buiters et al. (2011) [11], Whelan (2011) [12], or De Lucia (2012) [13].

Of course, the European authorities did not sit idly by awaiting the collapse of the shared project. The European Central Bank, as head of the monetary policy and the homogeneous transmission of it, has perhaps been the most effective institution, in spite of the scathing criticisms made about it (not all of them unjustified, but often supported by a national vision, whether from the North or the South, but not a community vision, as is the one that should be dealt with by the ECB). Its monetary policy decisions, both conventional and non-conventional, showed important turning points in the progression of the crisis (Praest, 2013) [14]. It was especially so with the exceptional provision of liquidity in the long term to the banks (Long Term Refinancing Operation) at the start of 2012, or the announcement of the program for potentially purchasing public debt of the countries with financing problems who requested it and complied with the terms established (Outright Monetary Transactions).

Concurrently, the European Council and the European Commission, in collaboration with the

Table 3

Selected questions Eurobarometer Survey

Question	Pre-crisis (2006/07 Surveys)	Last Survey (spring 2013)
You trust the European Union	47–50 %	31 %
Image of the European Union (positive answers – negative answers)	30–35 %	1 %
Future of the European Union (positive answers – negative answers)	35–40 %	3 % (<0 in all peripheral countries but Ireland)
My voice counts in the European Union (positive answers – negative answers)	-15 to -20 %	-39 %

Source: Own elaboration. Data: Eurobarometer

ECB itself and the IMF, articulated the comprehensive bailout programs for Greece (two, plus twice restructuring the private debt), Portugal and Greece, a partial one for the Spanish banking sector and the first one which since the beginning has entailed a cost for private agents (Cyprus). Packages of measures have been established (very conflictive ones on many occasions) to restore balances, the ability to pay, and the competitiveness of the periphery countries. Successive mechanisms were created to bring together the necessary shared funds with those that aid the countries in crisis (Mechanism/European Rescue Fund, Mechanism/European Financial Stability Fund). Emergent steps were made to give and distribute specific funds destined towards addressing the critical needs of the periphery countries (from young unemployment to loans for SMEs). An effort was made to lay the groundwork for a more solid European Union in the future, an aspect that we will come back to shortly. Ultimately, slowly and with disagreements, not unusual among countries with very different socioeconomic interests, sensitivities, and situations, measures were implemented that were aimed towards resolving the crisis, repair the open wounds of the European Union and the Eurozone, and guarantee the future of the European project¹⁵.

However, the sensation is that, in the short term, the crisis is winning the points battle against European institutions and governments, although

fortunately not forcefully enough to cause more than six decades of integration efforts to fail. Thus, in political terms, criticisms exchanged between governments, the European Commission, and the ECB prevail, as well as the tendency to justify the adjustment measures (or measures to aid others, depending on the case) in terms of «that's what Europe needs», as if every country left to their own devices could do precisely the opposite of what they are «obligated» to do by Europe¹⁶.

In social terms, there is an extremely worrying distance between citizens of the center and the periphery of Europe, in their perception of the causes of the crisis and how to resolve it; even more dangerous are the outbreaks of aggravated nationalism, of extremism on the left and the right, of racism and xenophobia scattering the European landscape. With regard to European citizens' assessment of the Union, the results of the Eurobarometer say it all (Table 3 offers a summary approximating the general trend of the survey).

With respect to the strategic field, it is good to remember that rooted in the crisis is the emphasis of reflections towards what would be a truly authentic disintegration. Therefore, there are certain calls to separate the Eurozone into a central and northern European zone (the «strong euro») and a southern Europe zone (the «weak euro»), the distancing of the United Kingdom (which could turn into abandoning the European Union) or the standstill or deceleration of the process of adding new members in eastern Europe (and Turkey).

¹⁵ For greater detail on the efforts made by European institutions in this respect, you can consult the section of the European Commission's website on the single market, dedicated to managing the crisis (http://ec.europa.eu/internal_market/bank/crisis_management/)

¹⁶ Additionally, Europe's management of the crisis does not do well in terms of the assessment by the developed partners, emerging countries, and various international institutions.

Table 4

	GDP Growth (% annual)	Rate of Unemployment 2013 (%)	Variation rate of unemployment 2008–2013 (%)	Level of Public Debt (% GDP) 2013	Variation level of Public Debt (% GDP) 2008–2013
GREECE	-4,3	27,0	19,3	175,7	62,8
IRELAND	-1,1	13,7	7,3	123,3	79,2
ITALY	-1,4	12,5	5,7	132,3	26,2
PORTUGAL	-1,2	17,4	9,8	123,6	51,9
SPAIN	-1,0	26,9	15,6	93,7	53,5
GERMANY	0,7	5,6	-2,0	80,4	13,6
EUROZONE	0,3	11,4	3,8	93,0	26,5

Source: Own elaboration. Data: IMF

Finally, in terms of the economic results most noticeable by the citizens, Table 4 offers a summarized vision showing up to what point the dramatic consequences of the crisis for the periphery countries are keeping it away from the average development of the Union, not to mention the evolution of Germany, especially in terms of unemployment.

Ultimately, the European Union in general and the Eurozone in particular are faced with a dilemma of historic proportions, where merely sustaining the «status quo» does not seem viable and, therefore, there seems to only be room for the alternatives of more Europe, strengthening the shared project, or less, very little Europe, scarcely a free trade area, in which case the disintegrative effects in the short term would become stronger and more permanent. Where are we heading?

Middle and long-term outcome: towards full integration?

Five and a half years after the beginning of the Great Recession and almost three years after the outbreak of the crisis of sovereign debt in the Eurozone, in spite of all the difficulties and mistakes made, national actions, actions coordinated at the European level, and the enormous effort made by many citizens in the periphery countries have resulted in some of the imbalances commented on in this paper to be corrected. Many of these improvements are essential in channeling a sustained recovery: therefore, the unit labor costs, which have gone down considerably in the last two years (see Figure 3 again) or the current account balance, already positive for Ireland, Spain, Portugal, and

Italy and with hopes of becoming a surplus as well for Greece in 2014 (last section of Figure 4).

The public deficit has also been corrected in a noticeable way, even more so than in central countries (France, the Netherlands), whose crisis was much lighter. To achieve this, in truth, the economic and social cost of the increases in taxes and the cut-backs on public spending have been enormous, even after eliminating what were simply excesses of the previous economic boom era.

Although these successful processes for rebalancing will be fundamental for the future, what still remains in the European periphery is the already mentioned brutal destruction of employment and the permanency of a problem whose resolution is extremely complex but without which it will be difficult to create a sustainable recovery of internal demand: the overall debt of these periphery economies (see Table 5 and compare it to Table 2 in order to see that there wasn't any reduction in debt, because decreasing the amount of private debt has meant an increase in public debt at a similar degree). In fact, any positive account of the periphery economies in the last quarters is supported by external demand (exportation and tourism, with Spain and Ireland in the lead). Therefore, we still have a long way to go to reach the end of the crisis in the Eurozone.

However, with our eyes already fixed on the middle and long term, we should go back to the issue that we introduced at the end of the previous section on what Europe wants. And if the response is an integrated Europe, there are two big

Total debt; composition by institutional sectors (% GDP; 2012)

	TOTAL	HOUSEHOLDS	FINANCIAL SECTOR	CORPORATE NON-FINANCIAL	PUBLIC SECTOR
IRELAND	1168	120	691	244	113
SPAIN	473	89	109	196	79
PORTUGAL	434	105	63	154	112
ITALY	383	51	97	112	123
GREECE	331	70	33	75	153

Source: Own elaboration. Data: IMF

challenges to be overcome: one, gaining back the citizens' confidence; two, restoring the already built-up integration (the monetary and financial) and rebalance it by going into depth on other aspects of the integration (Gual, 2012) [15]. With respect to the first challenge, success will only be possible inasmuch as the most affected economies recover, create employment, and the European response towards a future crisis is more effective and coordinated. Obviously, all of this depends on the way in which the second challenge is addressed. To overcome it successfully, the following steps seem to be necessary.

1. It is essential to repair what still remains from the financial and monetary fragmentation in the Eurozone as soon as possible. Although the indications of the past few months are positive, continuing to provide sufficient liquidity on the part of the ECB, their agreement to use loans to companies as collateral in fundraising by the banking system and the development of specific programs (probably under the umbrella of the ECB and the European Investment Bank) for stimulating the credit of SMEs in the European periphery are measures that could be a decisive contribution to said repair.

2. The countries of the Eurozone and the European Union (all of them, not just the periphery ones) are not sufficiently active in the design and implementation of the structural reforms necessary to face an increasingly competitive world. Reforms aimed at the labor markets, but also the service markets; a strategy in the field of energy that is coordinated and sustained over time; a growing and continuous investment in physical, technological, and research infrastructures; reforms to national and European public

administrations; transformations in the State of Well-being, without eliminating it, but making it sustainable..., the list goes on and it isn't necessary the same for every country. But no country is exempt from needing to make some of these changes.

3. The Banking Union. There is a nearly unanimous certainty that only through making progress on the Banking Union project can the vicious cycle being replenished (and dragging the non-financial private sector) between banks and countries with financing problems be broken. Of course, additionally, this Banking Union should allow for better regulation and monitoring, a playing field that is more homogeneous for the entire European banking sector, and a resolution of the entities in crisis which do not commit funds by the taxpayers.

The first part of the Banking Union, the single supervisor, is already underway, not without first doing an analysis on the previous situation of the European bank (through the already well-known «stress tests»), which means that the problems that could have been detected in this analysis should be tackled by the country of origin of every entity having difficulties. The responsibility for monitoring (from the second half of 2014) has been granted to the ECB, although only for entities starting at a certain size. The others continue to be under the command of national supervisors, although the ECB may request information.

With respect to the second pillar, the unification of the national bank resolution mechanisms, under a single resolution entity, follows the process of defining it (under the control of the European Banking Authority), although significant progress was made in approving the Bank Recovery and Resolution Directive (see Council of the European

Union (2013)) [16] for the details. In more general terms, on the European Banking Union and its need, see Coeuré (2012) [17], or Asmussen (2013b)) [18].

Finally, there are no advances with respect to the third pillar (in fact Germany does even think that it should be part of the Banking Union), consisting in a single Deposit Guarantee Fund, which substitutes the national DGFs.

4. Progress towards a Fiscal Union. It is not feasible at this time to consider full fiscal harmonization in terms of taxes or a global delegation of taxation powers to a European supranational body. There isn't even the smallest degree of political will nor the backing of the citizens to similar proposals. It would be putting the cart before the horse. However, the current crisis has shown that the Monetary Union needs a greater degree of integration and fiscal coordination, which it could begin reaching via elements such as the following.

First, some fiscal rules that are efficient and flexible, respected, and backed by credible sanction mechanisms for those who do not comply. Initially, the so-called «Fiscal Compact» (formally «Treaty on stability, coordination and governance in the Economic and Monetary Union»; see Council of the European Union (2012)) [19], agreed upon by 25 countries in the European Union (everyone except the Czech Republic and the United Kingdom) is intended to satisfy this requirement.

Second, a greater centralized European budget (not smaller, as occurred in the last heptannual review), one that is more efficiently managed and oriented towards innovation and competitiveness, sensibly reducing historic records, like the one aimed towards the Common Agricultural Policy. It would be important for the funds to come from a shared European tax, such as an environmental tax.

Third, a mechanism for the mutualization of public debt in the member countries, at least in the Eurozone, up to a determined level of debt (the rest must continue to be issued individually by each Country), which would reduce the cost for periphery countries in the short term and for any country with serious timely difficulties in the future. Additional sections of debt backed by the entire EMU could be authorized in case of an especially severe crisis, under strict compliance with fiscal regulations.

Lastly, a general commitment to practice countercyclical fiscal policies, in periods of expansion as well. That is to say, the creation of budgetary cushions during good economic times (like the «rainy day funds» typical in various American states) should become obligatory, with the European Commission being able to intervene otherwise. This would allow for a greater capacity to counteract the low moments of the cycle using fiscal policy. Additional interesting ideas in relation to the Fiscal Union can be found, for example, in INET (2012) [20], or in Deutsche Bank (2013) [21].

Ultimately, European integration, following a similar comparison to the pedals of a bicycle, only has the option of going forward if it wants to avoid a fall of unforeseen consequences. The debate on all the necessary elements to complete the Union (fiscal, banking, structural) is fully open, and progress continues to be ballasted by the still devastating effects of the same crisis trying to be overcome with this intensification of the integration process.

CONCLUDING REMARKS

The European Union, and especially the Eurozone, has been and continues to be subjected to a «perfect storm» due to the convergence of extreme internal imbalances in the periphery countries, the biggest global crisis of the last three fourths of the century, the deficiencies in its institutional design, and the severe disputes in the way we should tackle the difficulties between the member countries. Although the shared response of the national governments and European institutions has been far from perfect and lacked the leadership and a minimal educational capacity for giving explanations to the citizens, it has been sufficient in sustaining the European framework, and in particular the single currency, which was threatened at times in 2011 and 2012. However, the European integration project weakened in the last five years, and the doubts on it have not yet dissipated.

So, apart from the need to soundly recover from the economic crisis and alleviate its effects, especially in the periphery of the EMU, the European economic, social, and political agents are faced with the challenge of making progress in those areas of integration which are either most damaged by the crisis or non-existent in the face of the crisis.

Of course, this isn't a simple task, nor is there any agreement on how to carry this out, but it seems to be the only alternative if the most important integration project in the world wants to continue moving forward and not merely become an area of free trade. Progressive success in the

needed steps indicated in this text would not only entail achieving something very similar to a true Optimal Currency Area, but it would also lay out the groundwork for a no-doubt far-off future for the European Political Union with the countries that make that decision.

REFERENCES

1. *Taylor J.* «The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong», *A Festschrift in Honour of David Dodge's Contributions to Canadian Public Policy*, Bank of Canada, November 2008, pp. 1–18.
2. *Bernanke B. S.* «The Global Saving Glut and The US Current Account Deficit», remarks at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists, Richmond. March, 2005.
3. *Caballero R.* «The «Other» Imbalance and the Financial Crisis», *NBER WP 15636*. 2010.
4. *Mundell R. A.* «A Theory of Optimum Currency Areas», *The American Economic Review*, 51, 4, 1961. pp. 657–665.
5. *Baldwin R., Wyplosz C.* *The Economic of European Integration*. Ed. McGraw Hill. New York. 2004.
6. European Bank for Reconstruction and Development. *The Transition Report 2012*. EBRD. 2012.
7. *Praest P.* «Heterogeneity in a Monetary Union: What have we learned?», speech at the 14th ECB and its Watchers Conference. June, 2012.
8. *Asmussen J.* «Saving the Euro», speech at The Economist's Bellwether Europe Summit. April, 2013.
9. International Monetary Fund. *Global Financial Stability Report: Transition Challenges to Stability*, October, 2013.
10. *Alloway T.* «The wonkiest web debate ever — Germany's stealth bailout», *Financial Times*, 8th June, 2011.
11. *Buiter W., Rahbari E., Michels J.* TARGETing the wrong villain: TARGET2 and intra-Eurosystem imbalances in credit flows», *Citi Global Economics View*, June, 2011.
12. *Whelan K.* «Professor Sinn misses the target», *VoxEU.org*, 9th June, 2011.
13. *De Lucia C.* «At the root of TARGET2 imbalances», *Economic Conjecture*, BNP Research. September, 2012.
14. *Praest P.* «Monetary Policy on the context of balance sheet adjustments», speech at the Peterson Institute for International Economics. May, 2013.
15. *Gual J.* «European Integration at the Crossroads», *«La Caixa» Economic Papers*, 8. April, 2012.
16. Council of the European Union. *Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union*. November, 2013.
17. *Coeuré B.* «Why the Euro needs a banking union», speech at the conference «Bank funding — markets, instruments and implications for corporate lending and the real economy». October, 2012.
18. *Asmussen J.* «Towards a Banking Union — the state of play from the ECB's perspective», speech at the Handelsblatt Conference «Banken im Umbruch». September, 2013.
19. Council of the European Union. *Directive of the European Parliament and of the Council establishing a framework for the recovery and resolutions of credit institutions and investment firms*. June, 2013.
20. INET «Breaking the Deadlock: A Path Out of the Crisis», Document by the Institute for New Economic Thinking. July, 2012.
21. Deutsche Bank «Do all roads lead to fiscal union?», *EU Monitor Document*, DB Research. April, 2013.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 351.713 (045)

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СОБОЛЕВА ГЕНРИЭТТА ВАЛЕНТИНОВНА

доцент кафедры «Статистика, учет и аудит» экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, Санкт-Петербург, Россия

E-mail: sobolg2004@mail.ru

ДЮКИНА ТАТЬЯНА ОЛЕГОВНА

доцент кафедры «Статистика, учет и аудит» экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, Санкт-Петербург, Россия

E-mail: dtodom@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Качественное налоговое администрирование должно обеспечивать максимизацию возможного поступления денежных средств в бюджет и одновременно создавать комфортные условия для бизнеса. Именно эти задачи ставятся перед налоговым ведомством в рамках реализуемых в настоящее время стратегий работы. Оценка результативности осуществляемых мероприятий является необходимым условием своевременной координации исполняемой стратегии.

Авторы исследовали результаты работы органов государственного налогового контроля: показатели Федеральной налоговой службы о налоговых проверках, осуществляемых в период с 2006 по 2012 г. Исследование проведено с использованием классических методов статистического анализа.

В статье рассмотрены результаты налогового администрирования как с позиций достижения оптимальных показателей фискальной деятельности налоговых органов, так и с точки зрения улучшения делового климата. Проведенное исследование включает прогнозную оценку результатов налогового администрирования на ближайшую перспективу существующей в настоящее время и при неизменной в будущем стратегии налогового администрирования РФ.

В статье дана оценка имеющихся результатов контрольной работы налогового ведомства, позволяющая раскрыть слабые и сильные стороны современного подхода к организации контрольной работы и сделать выводы о возможностях внесения корректив в осуществляемую стратегию налогового администрирования.

Ключевые слова: налоговое администрирование; камеральная проверка; выездная проверка; налоговый климат; анализ эффективности; статистические методы.

ASSESSMENT OF THE TAX ADMINISTRATION EFFICIENCY IN THE RUSSIAN FEDERATION

HENRIETTA V. SOBOLEVA

associate professor with the Statistics, Accounting and Audit Chair, the State Saint-Petersburg University, Saint-Petersburg, Russia

E-mail: sobolg2004@mail.ru

TATYANA O. DUKINA*associate professor with the Statistics, Accounting and Audit Chair, the State Saint-Petersburg University, Saint-Petersburg, Russia***E-mail:** dtodom@mail.ru**ABSTRACT**

High-quality tax administration is aimed at potential budget revenues maximization along with creation of comfortable business conditions. These are the tasks a tax authority is entrusted with in the framework of currently implemented strategies of its activity. The assessment of undertaken efforts effectiveness is an essential pre-requisite for timely coordination of an implemented strategy.

The authors have studied the results of activities carried out by government tax monitoring bodies, including the Federal Tax Service data on tax audits in the period of 2006-2012. The research was conducted using classical methods of statistical analysis.

The paper also analyzes the tax administration efficiency in terms of achievement by tax authorities of optimum indices of their fiscal activities along with the business climate improvement. The reported research includes the predictive assessment of the tax administration performance for the short-term period, given the current strategy of the tax administration in the Russian Federation will continue into the future.

The paper assesses available results of the monitoring practice implemented by tax authorities, reveals strong and weak points of the current approach to organization of monitoring and evaluates the possibility of making adjustments in the currently implemented tax administration strategy.

Keywords: tax administration; in-office audit; field audit; tax climate; efficiency analysis; statistical methods.

В Российской Федерации последовательно происходит реализация политики модернизации налогового администрирования, задачами которой являются как повышение поступления доходов в бюджет и рост эффективности налоговых проверок, так и улучшение налогового климата для налогоплательщиков. Под последним понимают, в частности, сокращение количества проверок для добросовестных налогоплательщиков и снижение для них бюрократических издержек. Однако у налоговой службы впереди еще много работы, поскольку целевой установкой является дальнейшее улучшение возможности ведения бизнеса в России, а следовательно, и улучшение его налоговой составляющей. Одним из путей достижения этих задач является выстраивание стратегии налоговых проверок.

Для налогоплательщика по-прежнему одним из самых неприятных коммуникационных соприкосновений с налоговой службой является проведение налоговой проверки. Последняя может быть двух видов: камеральной и выездной.

Первый вид проверок является тотальным, и ему подвергаются все налогоплательщики

регулярно, при сдаче налоговой отчетности. В соответствии с нормой ст. 88 Налогового кодекса РФ (НК РФ) камеральная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций (расчетов) и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа. Кроме того, в отдельных случаях НК РФ предусматривает обязанность налогоплательщика предоставлять налоговому органу дополнительные сведения. Такие ситуации строго ограничиваются НК РФ и относятся к налогоплательщикам, использующим налоговые льготы, а также возмещающим налог на добавленную стоимость.

Камеральные налоговые проверки преследуют несколько целей, достижение которых ставят перед собой налоговые органы: с одной стороны, они должны выявлять налоговые правонарушения и позволять осуществлять дополнительные начисления налогов, а с другой — использовать полученные данные для формирования плана выездных налоговых проверок.

Второй тип налоговой проверки — выездная налоговая проверка, проводится на

Таблица 1

Отдельные показатели эффективности работы налоговой службы

Задачи	Показатели	Способ расчета
Оценка эффективности налогового контроля в целом	Коэффициент общей эффективности	Сумма взысканных дополнительных начислений в расчете на одного работника к сумме, затраченной на одного работника
Оценка количества произведенных проверок	Коэффициент охвата налогоплательщиков выездными проверками	Количество налогоплательщиков, проверенных в исследуемом периоде к количеству всех налогоплательщиков, стоящих на учете
Оценка качества произведенных проверок	Коэффициент результативности проверок	Количество проверок, выявивших нарушения, к общему количеству проведенных проверок
Оценка качества произведенных проверок	Коэффициент взысканий	Сумма взысканных доначислений к общей сумме доначислений
Оценка качества произведенных проверок	Коэффициент арбитражности	Сумма (недоимка, пени, штрафы), установленная в арбитражном суде, к сумме предъявленной налоговыми органами по акту проверки
Оценка нагрузки на одного специалиста инспекции	Количество проверок на одного сотрудника	Количество проверок к численности специалистов по основной деятельности инспекции
Оценка качества работы одного специалиста инспекции	Результативность на одного специалиста	Количество проверок, выявивших нарушения, к численности специалистов основной деятельности
Оценка результативности доначислений налогов в ходе проведения контрольных мероприятий	Удельный вес дополнительно начисленных сумм налоговых платежей в общем объеме налоговых поступлений	Сумма дополнительно начисленных платежей к сумме поступивших налоговых платежей

территории (в помещении) налогоплательщика на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа. В ходе данных проверок представители налоговых органов имеют право осуществлять полную проверку документов, инвентаризацию имущества налогоплательщика, а также производить осмотр, опрос свидетелей, экспертизу, привлекать специалистов и переводчиков. Очевидно, что права и возможности налоговых органов в ходе выездных налоговых проверок существенно выше, чем в процессе камеральных проверок. Основными целями при осуществлении выездных налоговых проверок являются также выявление налоговых правонарушений и осуществление дополнительных начислений денежных средств в бюджет.

Именно выездные проверки позволяют максимально достоверно установить объем и характер налоговых правонарушений и наложить полагающиеся взыскания на предпринимателей, не соблюдающих законодательство.

В настоящее время налоговое ведомство ставит перед собой задачи повышения качества контрольных мероприятий и, одновременно, организации практики налогового администрирования таким образом, чтобы создавать благоприятный деловой климат для добросовестного налогоплательщика.

Налоговые органы, регламентируя качество проведения проверок, установили, что оно должно оцениваться по следующим направлениям:

- соответствие выполненных процедур требованиям актов ФНС России, уста-

навливающих порядок проведения проверок; соответствие содержания акта проверки, справок проверки направленности деятельности налоговых органов требованиям нормативных правовых актов;

- результативность проведенной проверки;
- корректность проведения проверки работниками проверяющей группы»¹.

Если первое и третье направления относятся к категории этических и организационных, то второе из заявленных направлений является требованием роста эффективности проверок. В идеале количество выездных налоговых проверок должно сокращаться, и суммы дополнительных начислений по одной налоговой проверке должны увеличиваться.

В настоящее время, как в теоретическом, так и в практическом планах, определение эффективности работы налоговых органов по осуществлению камеральных и выездных налоговых проверок является наименее разработанной и наиболее сложной проблемой. Эффективность работы налоговых органов может быть определена с помощью системы показателей измерения эффективности и различных критериев оценки [1]. Вопрос о том, как и с помощью каких критериев оценивать эффективность работы налоговых органов по осуществлению камеральных и выездных налоговых проверок, достаточно давно и регулярно подвергается дискуссии исследователями, но по-прежнему остается открытым [2].

В качестве непосредственных измерителей эффективности могут выступать показатели, выраженные в абсолютных, относительных и средних величинах. Они могут быть количественными (количество проведенных камеральных и выездных проверок, общее количество выявленных налоговых правонарушений, количество лиц, привлеченных к ответственности и т. д.) и качественными (полнота выявления налоговых правонарушений и обстоятельств, им способствующих, результативность доначислений и т. д.).

Большинство авторов научных трудов, посвященных исследуемой в данной статье проблематике, сущность определения эффективности работы налоговых органов по проведению проверок определяют через достигнутый в ходе их проведения результат.

Рассмотрим наиболее часто используемые для оценки эффективности работы налоговой службы основные показатели (табл. 1).

Анализируя вышеприведенные методики, необходимо учитывать, что их перечень далеко не исчерпывающий. Кроме того, многие данные, необходимые для осуществления расчета по представленным показателям, являются доступными только для самих налоговых органов, так как часть необходимой информации не может быть предоставлена внешним пользователям в связи с ограничениями, установленными законодательством о налогах и сборах в части, касающейся налоговой тайны. Поэтому можно согласиться с теми исследователями, которые полагают, что проведение расчетов большинства из рассмотренных показателей внешними пользователями информации невозможно [3].

Исходя из этого, в настоящей статье используются методики расчета эффективности по данным, которые, с одной стороны, являются общедоступными, а с другой — регламентируются представителями налоговых органов в качестве наиболее важных ориентиров налогового администрирования, в числе которых сокращение общего количества налоговых проверок, общий рост доначислений по результатам контрольных мероприятий и рост эффективности проверок (увеличение доначислений в расчете на одну проверку).

Отметим, что в рамках существующей стратегии налогового администрирования число контрольных мероприятий, в первую очередь выездных налоговых проверок, должно сокращаться. Согласно отчетам о результатах контрольной работы налоговых органов, представленных на официальном сайте ФНС, на первый взгляд, показатели статистики налогового администрирования показывают успешное движение по пути реализации данной стратегии.

Действительно, количество выездных налоговых проверок, наиболее «травматичных»

¹ Методические указания о порядке проведения оценки качества внутреннего аудита налоговых органов. Письмо ФНС России от 27.10.2005 N САЭ-6-12/911 «О порядке проведения оценки качества проверок налоговых органов».

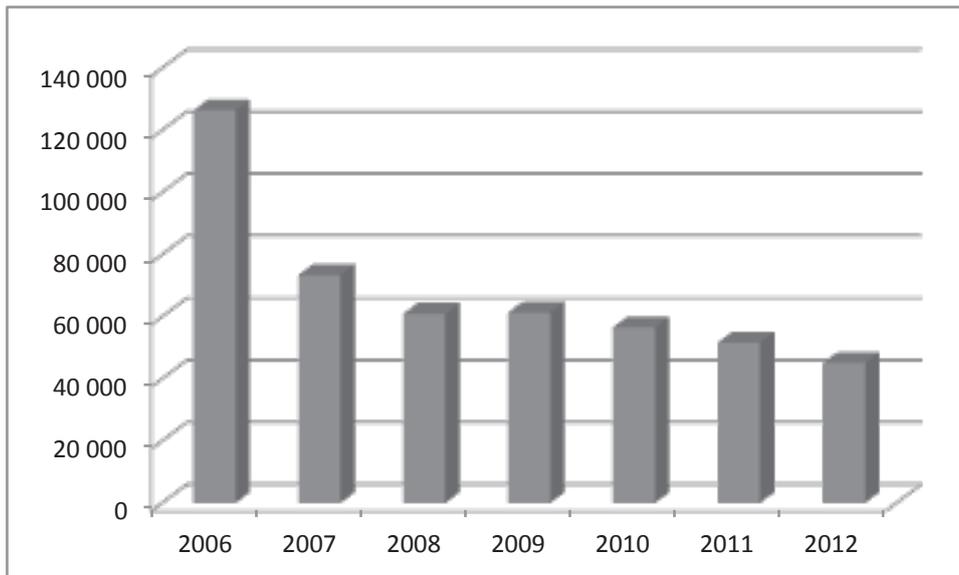


Рис. 1. Количество выездных налоговых проверок в Российской Федерации за период с 2006 по 2012 г.

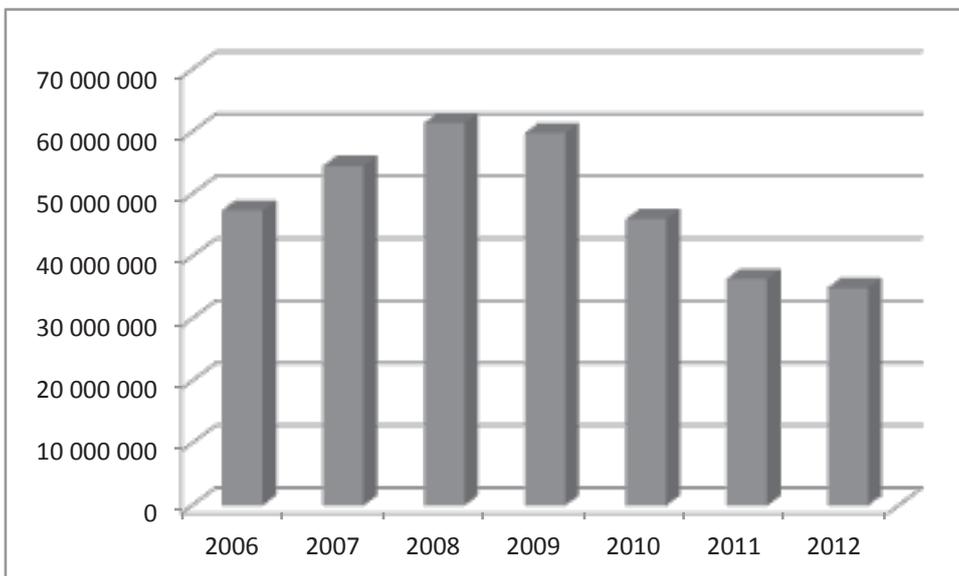


Рис. 2. Количество камеральных налоговых проверок в Российской Федерации за период с 2006 по 2012 г.

для налогоплательщика и затратных для налоговых органов, сокращается (рис.1), также снижается и число камеральных проверок, но более низкими темпами (рис.2).²

Показатель «Оценка количества произведенных проверок» может быть интерпретирован по-разному в зависимости от целей общей стратегии. В настоящее время его тенденция к снижению рассматривается руководством ФНС как положительный результат: выездных налоговых проверок стало меньше, при этом растет их эффективность. Это — результат серьезной аналитической

работы, которая предшествует выездным проверкам.

Если раньше проверялся каждый десятый налогоплательщик, то теперь проверками охвачен только один налогоплательщик из 100. Служба поддерживает этот невысокий процент охвата налогоплательщиков выездными налоговыми проверками. При этом в ряде стран ОЭСР показатель составляет 3%. Это свидетельствует о более тщательном сборе налоговыми органами доказательственной базы по нарушениям, а также улучшении качества подготовки и проведения контрольных мероприятий [4]. С этой позицией трудно не согласиться: бесконечный рост контрольных мероприятий не только не способствует

² Здесь и далее статистические данные приводятся с <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>.



Рис. 3. Удельный вес проверок, выявивших налоговые правонарушения в Российской Федерации за период с 2006 по 2012 г.

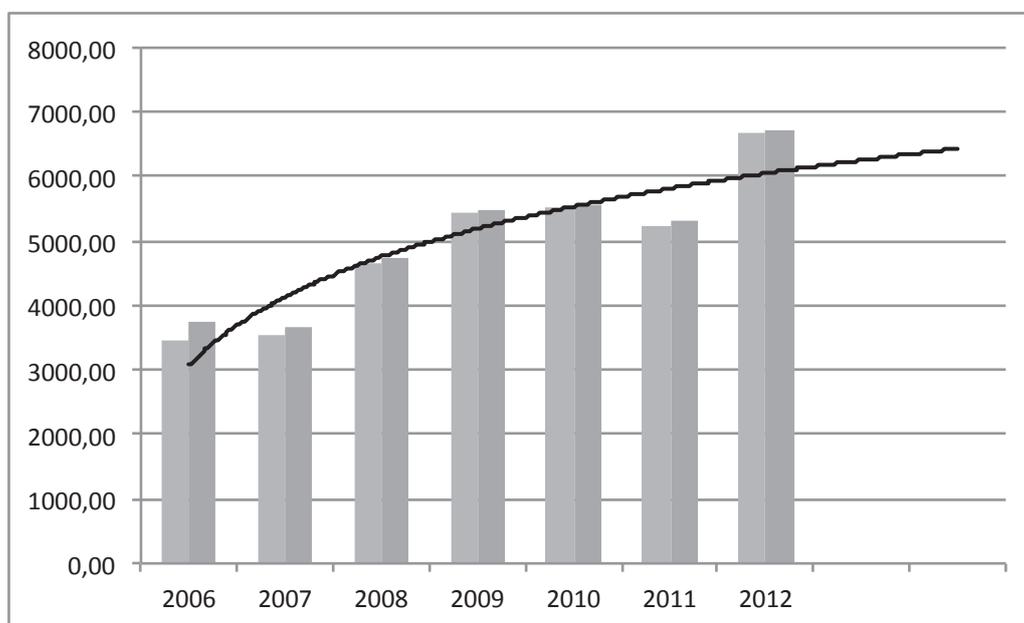


Рис. 4. Доначисленные суммы по результатам выездных налоговых проверок на одну проверку и на проверку, давшую результат в Российской Федерации за период с 2006 по 2012 г.

росту экономической активности хозяйствующих субъектов, но и накладывает на бюджет дополнительное бремя расходов. Сокращение контрольных мероприятий по отношению к налогоплательщику является общемировой тенденцией, которая реализуется в настоящее время в большинстве стран [5].

Однако снижение общего числа не может быть самоцелью и должно сопровождаться ростом эффективности налогового администрирования.

При этом если под эффективностью понимать удельный вес налоговых проверок,

выявивших нарушения, то здесь можно говорить о некотором сбое в рамках целей идеологии. Эффективность выездных налоговых проверок (удельный вес проверок, выявивших налоговые правонарушения), которая была довольно высока, составляя 92 % в 2006 г., в настоящее время практически достигла абсолютного максимума, а эффективность камеральных (удельный вес проверок, выявивших налоговые правонарушения) — находится на неизменно очень низком уровне, колеблясь около 5 % (рис.3). На подобном уровне остались эти показатели



Рис. 5. Доначисленные суммы по итогам камеральных проверок на одну проверку в Российской Федерации за период с 2006 по 2012 г.

и в 2012 г. — 98,8 % выездных проверок были результативными и только 5,4 % камеральных проверок выявили нарушения³.

В этом случае необходимо дополнить анализ эффективности контрольных мероприятий иным критерием, в качестве которого целесообразно использовать показатель суммы доначислений в бюджет по результатам проверок на одну проверку.

Сравнивая эффективность камеральных и выездных налоговых проверок при сопоставлении средних величин дополнительных начислений по налогам на одну проверку, однозначно можно сделать вывод о более высокой эффективности выездных налоговых проверок. Так, если средние доначисления в 2012 г. по камеральным налоговым проверкам на одну проверку составили 1,42 тыс. руб., то по выездным проверкам средняя сумма доначисления на одну проверку составила 6670,89 тыс. руб. Следовательно, с одной стороны, анализируя в динамике за период с 2006 по 2012 г. показатели количества налоговых проверок, можно сделать вывод, что их сокращение свидетельствует об успешной реализации первой задачи политики модернизации налогового администрирования. Однако, с другой стороны, если сопоставлять эффективность

камеральных и выездных налоговых проверок, сравнивая дополнительные начисления по налогам на одну налоговую проверку, выводы оказываются неоднозначными. Как отчетливо видно на рис. 4, доначисления по итогам выездных налоговых проверок на одну проверку имеют тенденцию к росту.

Аналогичный показатель для камеральных проверок снижается (рис. 5).

С целью построения прогнозных данных по доначисленным суммам по результатам выездных и камеральных налоговых проверок были дополнительно проведены исследования на основе метода экстраполяции.

В основе экстраполяции было положено следующее: развитие показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), в целом описывается плавной кривой; общая тенденция изменения показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), в прошлом и настоящем не указывает на серьезные изменения в будущем; учет случайности позволяет оценить вероятность отклонения от закономерного развития показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной). От того, насколько близки к действительности эти гипотезы

³ URL: http://www.nalog.ru/nal_statistik/nadzor_stat/nalcont_sved/form2nk/4050300/ (дата обращения 01.04.2013).

Модели прогноза дополнительных начислений налогов на одну проверку по видам проверок в Российской Федерации

Виды проверок	Наилучшая модель тренда	Коэффициент аппроксимации
Камеральная	$y = -13,36 \ln(x) + 48,717$	0,8801
Выездная	$y = 1118,6 \ln(x) + 2170,1$	0,9031

и насколько точно характеризует выявленная в прошлом закономерность развития показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), зависят надежность и точность прогнозов.

Для определения устойчивой закономерности развития показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), наблюдаемой в течение длительного периода времени, представляющей собой тренд $f(t)$, описывающий исследуемое явление с помощью той или иной, как правило, монотонной, математической функции $f_{mp}(t)$ (аргументом которой является время), были применены следующие функции: прямая (полином первой степени) — $y_i = a_0 + a_1 t$, логарифмическая кривая — $y = \ln(t)$, обратная ей показательная функция, экспонента — $y_i = \exp(a_0 + a_1 t)$, парабола (полином второй степени) — $y_i = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$ и полиномы других более высоких порядков.

Параметры моделей прогнозируемых показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), определены по методу наименьших квадратов, т. е. они подобраны таким образом, чтобы график функции прогнозируемой модели показателей располагался на минимальном удалении от точек исходных данных, что математически выражается в виде:

$$S_{\Sigma}(a_0, a_1) = \sum_{i=1}^n [y_i - (a_0 + a_1 t)]^2 \rightarrow \min.$$

Согласно методу наименьших квадратов при оценке параметров модели всем наблюдениям присваиваются равные веса, значит, их информационная ценность признается

равной, а тенденция развития на всем участке наблюдений — неизменной. Параметры моделей прогнозируемых показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), могут быть содержательно интерпретированы. Так, параметр a_0 (a_0 во всех моделях без предела роста показывает начальные условия развития, а в моделях с пределом роста — асимптоту функций, параметр a_1 определяет скорость или интенсивность развития, параметр a_2 — изменение скорости или интенсивности развития.

Для оценки точности построенных моделей была рассчитана ошибка модели, а для оценки адекватности моделей определен показатель аппроксимации. Лучшей по точности принималась такая модель прогнозируемых показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), у которой ошибка модели имела меньшую величину, а показатель аппроксимации — наибольшую. Так как точное совпадение фактических данных и прогностических точечных оценок, полученных путем экстраполяции кривых, показывающих тенденцию развития показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), имеет малую вероятность из-за того, что выявляемая тенденция характеризует движение среднего уровня ряда динамики, а отдельные наблюдения могут от него отклоняться, на основе построенных моделей, кроме точечных прогнозов, получаемых подстановкой в модель (уравнение тренда) соответствующего значения фактора времени, т. е. $t = n + 1, n + 2, \dots, n + k$, были определены интервальные прогнозы.

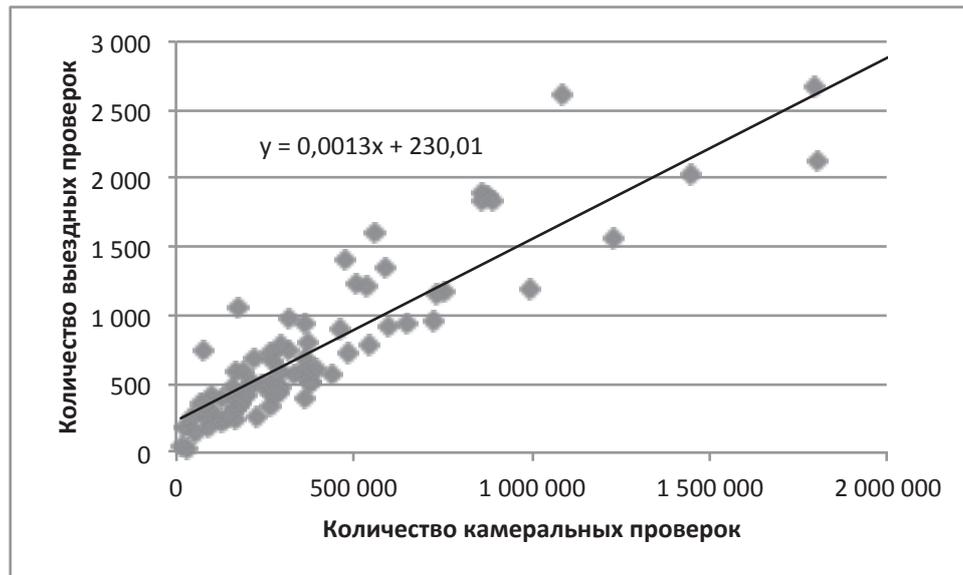


Рис. 6. Связь между количеством камеральных и выездных проверок в Российской Федерации по состоянию на 01.01.2012 г.

Интервальные прогнозы показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), были построены на основе точечных прогнозов с использованием доверительного интервала, относительно которого можно с заранее выбранной вероятностью утверждать, что он содержит значение прогнозируемого показателя. Ширина доверительного интервала зависит от качества модели, то есть степени ее близости к фактическим данным, числа наблюдений, горизонта прогнозирования и выбранного уровня вероятности.

Отдельные наиболее важные результаты исследований с использованием моделей прогнозируемых показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), представлены в *табл. 2*.

Лучшее описание развития показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну камеральную проверку в РФ, в целом дает логарифмическая модель тренда, объясняющая 88,01 % изменчивости дополнительных начислений налогов на одну камеральную проверку. Применение метода наименьших квадратов для оценки параметров моделей прогнозируемых показателей для описания развития показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну выездную проверку в Российской

Федерации, из всех рассмотренных кривых позволяет признать также наиболее точной логарифмическую модель тренда, объясняющую уже большее значение — 90,31 % изменчивости дополнительных начислений налогов на одну выездную проверку. Отметим также, что разработанные модели прогнозируемых показателей учитывают в совокупности все условия: экономический рост, инфляцию и др.

Таким образом, выявление закономерности развития, которая оказала в прошлом влияние внутри ряда динамики показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной), позволило на основе гипотезы об ее сохранении в прогнозируемом будущем осуществить разработку моделей прогноза и прогнозирования показателей, характеризующих дополнительные начисления налогов на одну проверку по видам проверок (камеральной, выездной).

Проведенный анализ показывает, что общая тенденция проведения мероприятий налогового контроля укладывается в общую стратегию, декларируемую федеральной налоговой службой. В качестве негативной тенденции стоит отметить чрезвычайно низкий уровень доначислений на одну проведенную камеральную проверку, особенно с учетом прогнозной тенденции к снижению доначислений на одну результативную проверку. Для более объективной оценки

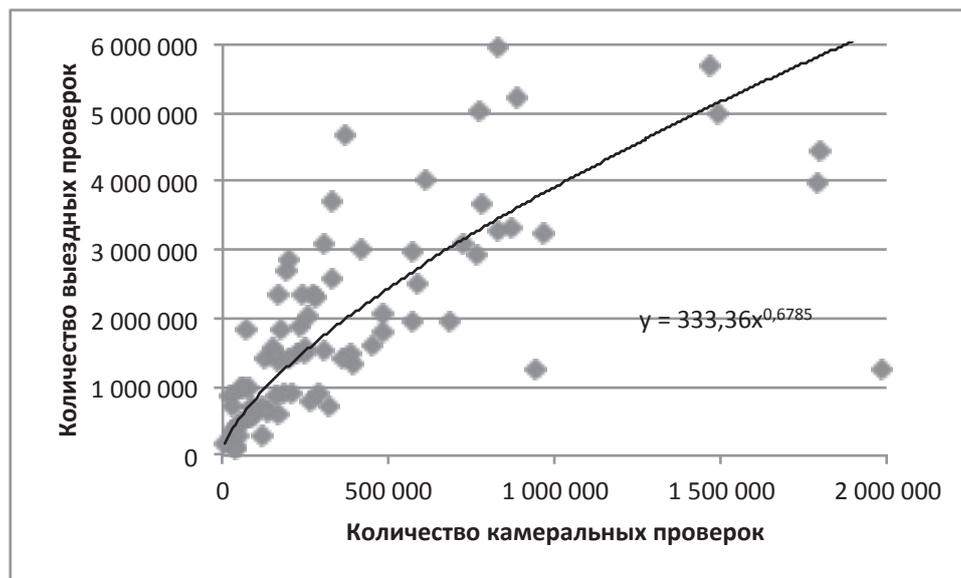


Рис. 7. Связь между суммой дополнительных начислений камеральных и выездных проверок в РФ по состоянию на 01.01.2012 г.

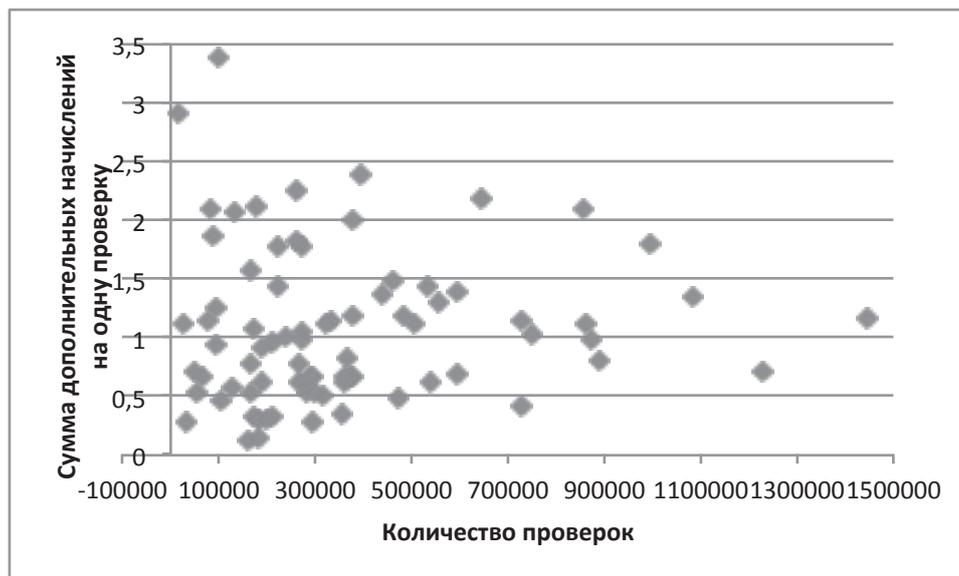


Рис. 8. Связь между количеством камеральных проверок и суммой дополнительных начислений на одну камеральную проверку в Российской Федерации по состоянию на 01.01.2012 г.

эффективности исследуемых налоговых мероприятий был осуществлен анализ исследуемых показателей в разрезе субъектов Российской Федерации.

Проведенный анализ исследуемых показателей по состоянию на 01.01.2012 г. свидетельствует, что между вариацией количества камеральных и выездных проверок в региональном разрезе очевидна довольно сильная прямая взаимосвязь (рис.6), поскольку коэффициент корреляции составляет 0,95.

Результаты анализа показывают, что увеличение количества камеральных проверок

в отдельных регионах порождает рост количества выездных проверок.

Была рассмотрена также взаимосвязь сумм дополнительных начислений по результатам контрольных мероприятий на основе данных в разрезе субъектов Российской Федерации. Анализ доначислений по результатам камеральных и выездных проверок в региональном разрезе свидетельствует о сильной и прямой связи между суммами дополнительных начислений камеральных и выездных проверок (рис. 7). Коэффициент корреляции в данном случае составляет 0,96, что позволяет сделать вывод о том, что увеличение сумм

**Средние показатели сумм дополнительных начислений
(включая налоговые санкции и пени) на одну выездную налоговую проверку
в Российской Федерации по состоянию на 01.01.2012 г.**

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
Средняя сумма дополнительных начислений на одну проверку	3369
Модальное значение	2353
Медианное значение	2707

дополнительных начислений по результатам проведения камеральных проверок в регионе порождает рост сумм дополнительных начислений и по выездным проверкам. Таким образом, можно сделать вывод о том, что прирост доначислений по результатам выездных проверок больше обеспечен ростом доначислений в активно работающих регионах, чем действительными успехами в точности выбора объекта для выездной проверки.

Об этом же свидетельствуют результаты статистического анализа связи между количеством налоговых проверок и суммами дополнительных начислений на одну проверку. Для камеральных проверок в Российской Федерации по состоянию на 01.01.2012 г. коэффициент корреляции в данном случае составляет 0,07 (рис. 8).

Можно сделать вывод, что количество камеральных проверок и сумма дополнительных начислений на одну камеральную проверку — в РФ по состоянию на 01.01.2012 г. не являются взаимообуславливающими. Графический анализ регионального распределения дополнительных начислений на одну камеральную проверку и количества камеральных налоговых проверок свидетельствует о том, что одну из важнейших задач современного налогового администрирования — рост дополнительных начислений по результатам камеральных проверок — вряд ли можно признать решенной.

Сравнительный анализ примерных затрат на проведение камеральных налоговых проверок и сумм дополнительных начислений по результатам камеральных налоговых проверок показал, что указанные затраты

превышают суммы дополнительных начислений. Так, используя общедоступные данные о средней заработной плате работников налоговой службы в 2011 г.⁴ и количестве работников, прямо (29 203 чел.) и косвенно (13 552 чел.) занятых на проведении камеральных налоговых проверок, несложно рассчитать сумму, затрачиваемую на оплату труда работников налоговой службы, прямо и косвенно осуществляющих затраты труда на проведение камеральных налоговых проверок, которая составит:

$$42\,755 \text{ чел.} \times 96,287 \text{ тыс. руб.} \times 12 \text{ мес.} = \\ = 49\,401\,008 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, существуют начисления на фонд оплаты труда, затраты на покупку и содержание зданий, оборудования, машин и т. д., необходимых для организации процесса налогового администрирования в рамках камеральных проверок, затраты на коммунальные услуги (отопление, электроэнергия и т. д.) и ряд других затрат, суммы которых довольно весомы, однако эти данные не являются общедоступными, а вследствие этого не представляется возможным осуществить их учет в рамках настоящего исследования. Таким образом, общая сумма затрат на проведение камеральных налоговых проверок за 2011 г. превысила 49 401 млн руб., а сумма дополнительных начислений по результатам налоговых проверок за этот год составила всего 44 944 млн руб.

⁴ Среднемесячная зарплата госслужащих в 2011 г. составила 62,6 тыс. руб. // Экономика и жизнь 2012.05.03. URL: <http://www.eg-online.ru/news/161574/> (дата обращения: 22.08.2013).

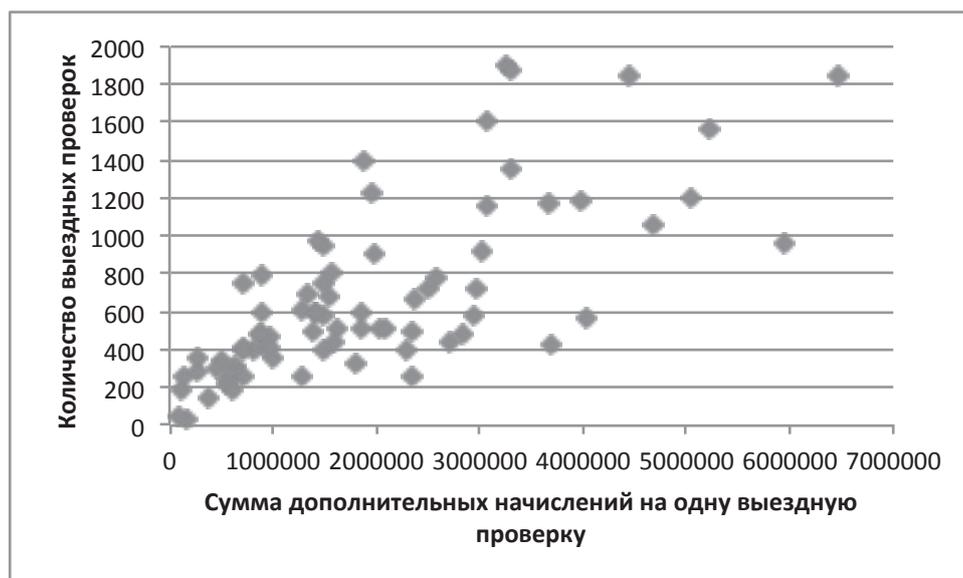


Рис. 9. Связь между количеством и суммой дополнительных начислений на одну выездную проверку в РФ по состоянию на 01.01.2012 г.

Нельзя игнорировать также, что часть сумм дополнительных начислений по результатам налоговых проверок признается отдельными налогоплательщиками в судебном порядке незаконной, а следовательно, не подлежащей выплате в бюджет.

Учитывая, что средняя сумма дополнительных начислений на одну проверку незначительна, можно сделать вывод, что практически вся работа по проведению камеральных проверок не приносит должного экономического эффекта и лишь в незначительном количестве случаев поставленная цель по увеличению налоговых начислений достигается. Но поскольку одной из важнейших задач камеральных проверок является координирование выездной проверочной деятельности налоговых органов, следовательно, их основное назначение можно рассматривать именно в этом ракурсе.

Доказательством успешной реализации этой задачи может рассматриваться результативность выездных проверок. Среднее количество дополнительных начислений по результатам выездных налоговых проверок значительно превышает аналогичные показатели камеральных налоговых проверок. При этом интересным является сравнение показателей средних дополнительных начислений по выездным налоговым проверкам (табл. 3).

Процент отклонений модальных значений от средних доначислений по выездным проверкам составляет 43 %. Таким образом,

можно говорить о том, что общая, достаточно высокая, средняя сумма доначислений по выездным налоговым проверкам формируется не совокупностью высокоэффективных проверок, а обеспечивается значительными суммами доначислений по небольшому количеству выездных проверок.

Именно этот показатель и является «проблемным» по результатам проведенного анализа.

Анализ количества и суммы дополнительных начислений на одну выездную проверку показал, что связь рассматриваемых показателей очень слабая (коэффициент корреляции 0,23; несущественен), и, хотя по сравнению с камеральными проверками эффективность мероприятий выше, можно сказать, что налоговые органы находятся еще только в начале пути повышения результативности выездных налоговых проверок (рис.9).

Резервами роста эффективности контрольных мероприятий налоговой службы могут стать именно камеральные проверки. Одной из задач камеральных налоговых проверок является предоставление налоговым органам информации, с помощью которой они могли бы сформировать эффективный план выездных налоговых проверок. Естественно, камеральные проверки не являются единственным источником информации, реализуемая стратегия выездных налоговых проверок предполагает, что налоговые органы должны получать информацию из различных источников и на ее

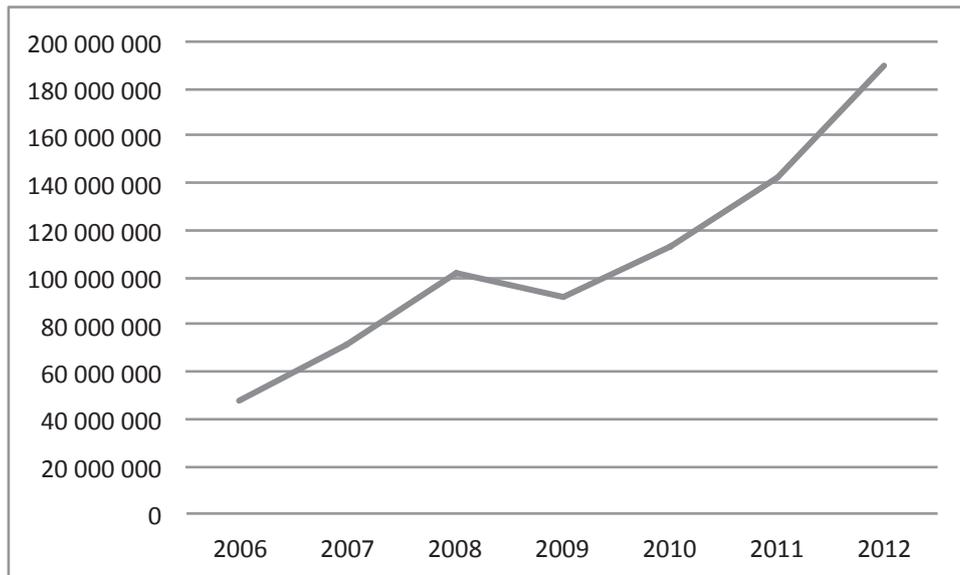


Рис. 10. Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации за период с 2006 по 2012 г.

основании выбирать объекты для контрольных мероприятий. Однако сегодня результаты проведения камеральных проверок продолжают оставаться одним из наиболее важных информационных источников для формирования плана выездных налоговых проверок.

Концепция выездных налоговых проверок предлагает для налогоплательщиков установление налоговых рисков, на основании которых налогоплательщик самостоятельно может оценить риск подвергнуться контрольным мероприятиям. С точки зрения налоговых органов, использование указанных критериев и дополнительной информации должно вести к повышению эффективности налогового администрирования. Стоит обратить внимание, что большая часть показателей, используемых в качестве критериев риска, выявляется как раз по результатам камеральных налоговых проверок. Однако для успешной реализации поставленных целей нужно повысить эффективность контрольных мероприятий именно в рамках камеральных проверок.

Значительное количество затрат по налоговому администрированию приходится на меры, не дающие ожидаемого эффекта, в первую очередь это относится к камеральным проверкам, отнимающим значительное количество рабочего времени налоговых работников, которое можно было бы использовать более эффективно. Таким образом, в настоящее время камеральные проверки являются

дополнительным бюрократическим барьером и накладными расходами на пути развития бизнеса, не имеющими значимого экономического смысла с точки зрения эффективного налогового администрирования.

В данном случае альтернативным выходом из сложившихся обстоятельств видится использование опыта некоторых зарубежных стран, где механизм осуществления налогового администрирования в рамках подобных камеральных проверок значительно упрощен: у налогоплательщиков отсутствует обязанность представлять налоговую отчетность за каждый период уплаты налога⁵. В период уплаты налога налоговый орган получает лишь информацию о налоговых платежах. Эта информация отражается на электронных лицевых счетах налогоплательщиков. Инспекторы налоговых служб сопоставляют уплаченные налогоплательщиками суммы с их прогнозом (заметим, что данная процедура легко поддается алгоритмизации). Далее инспекторы выявляют налогоплательщиков, у которых платежи проходят с отклонениями, превышающими установленный порог ожидания оплаты. От последних налоговая инспекция может потребовать либо объяснений, либо предоставления налоговых деклараций, либо последовательного применения обеих

⁵ В законодательстве Российской Федерации такой период уплаты налога является отчетным, требует от налогоплательщиков как уплаты налоговых платежей, так и составления и предоставления в налоговую инспекцию соответствующей отчетности.

процедур. Благодаря такому механизму осуществления налогового администрирования в рамках камеральных проверок возможно резкое сокращение непроизводительного в настоящее время труда инспекторов налоговых служб. При этом высвобождаются значительные трудовые ресурсы, задействованные в настоящее время в получении информации в виде ежеквартальных отчетов от налогоплательщиков.

Возможные возражения о приведении практики применения описанного выше механизма налогового администрирования в России к снижению сумм налоговых начислений налогоплательщиками опровергаются российским опытом. В частности, в 2008 г. была отменена промежуточная отчетность для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения.

В настоящее время налогоплательщики обязаны сдавать отчетность только по итогам налогового периода, при этом уплата

авансовых платежей сохранилась. Как видно из графика, представленного на рис. 10, сумма налога, начисляемого налогоплательщиками, не снизилась.

В то же время описанный механизм осуществления налогового администрирования в рамках камеральных проверок может способствовать дисциплинированию налогоплательщиков. В настоящее время многие налогоплательщики, не успевая в срок представить в налоговые органы налоговые декларации, отправляют отчетность с недостоверными данными, а позднее передают для проверки уточненные декларации с обновленными сведениями. При описанном выше механизме осуществления налогового администрирования у подобных налогоплательщиков увеличится риск попадания в группу налогоплательщиков, обязанных предоставлять объяснения и/или декларации в налоговые органы, а также риск выездной налоговой проверки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миронова О. А., Ханафеев Ф. Ф. Налоговое администрирование: Учеб. пособие. — М.: Омега-Л, 2005. — С. 406.
2. Кунцын Д. В., Синицына Е. С., Худяева Л. А. Методики оценки эффективности деятельности налоговых органов: виды, особенности, проблемы использования и пути совершенствования. Новосибирск: Сибирская финансовая школа. — 2004. — № 3.
3. Воронина А. Н. Инновационный механизм управления налоговыми проверками: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 — Уфа, 2011. — 29 с.
4. Мишустин М. Инспектор зря не ходит. Интервью руководителя ФНС. Российская Бизнес-газета. — 2011. — № 824 (42). URL: <http://www.rg.ru/2011/11/22/mishustin-poln.html> (дата обращения: 25.10.2012).
5. Brennan G. The Power to Tax analytical foundations of a fiscal constitution: монография. — Cambridge: Cambridge University Press, 2006. — 231 p.

REFERENCES

1. Mironova O. A., Khanafeyev F. F. Tax Administration. A Teaching Manual. — M.: Omega-L Publishers, 2005. — 406 pp.
2. Kunitsyn D. V., Sinitsyna Ye.S., Khudyaeva L. A. Methods for Assessment of Tax Authority Activities: Types, Specific Features, Application Problems and Improvement. Novosibirsk: The Siberian School of Finance. — 2004. No.3.
3. Voronina A. N. An Innovation Mechanism for Tax Audit Management: Synopsis of a PhD (Econ.) Thesis: 08.00.05 — Ufa, 2011. — 29 pp.
4. Mishustin M. The Inspector Never Goes for Nothing. An interview of the Head of the Federal Tax Service. Rossiiskaya Biznes Gazeta (The Russian Business Newspaper) — No.824 (42). URL: <http://www.rg.ru/2011/11/22/mishustin-poln.html> (accessed date: 25.10.2012).
5. Brennan Geoffrey. The Power to Tax analytical foundations of a fiscal constitution: a monograph. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. — 231 pages.

УДК 330.43:338

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ФИЛОНОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА

кандидат физико-математических наук, доцент, зав. кафедрой «Математика и информатика» Орловского филиала Финансового университета, Орел, Россия

E-mail: kodium.orel@yandex.ru

БУКРЕЕВА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА

студентка (второе высшее образование) 3 курса Заочного факультета экономики Орловского филиала Финансового университета, направление «Бакалавр экономики», Орел, Россия

E-mail: wildberry.ok@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях становления многоукладной экономики в России все более ясной становится масштабность значения малого и среднего бизнеса (МСБ). Количество и совокупный доход малых и средних предприятий (МСП) в современных условиях являются одним из главных индикаторов развития страны.

В силу своей специфики МСБ имеет ярко выраженный региональный аспект, поскольку малые и средние предприятия строят свою деятельность исходя, прежде всего, из потребностей местного рынка, объема и структуры локального спроса. Уровень развития МСП в регионе, являясь индикатором благоприятного климата для развития бизнеса, привлечения инвестиций и расширения сфер деятельности, как ничто другое отражает социально-экономическое положение конкретного региона.

Данная работа посвящена изучению уровня развития МСБ в регионах Центрального федерального округа (ЦФО) (без учета г. Москвы и Московской области), она является результатом анализа, проведенного авторами в 2012–2013 гг. на основе имеющихся статистических данных по экономическим показателям предприятий МСБ в регионах ЦФО. Главным инструментом анализа послужил один из методов многомерной статистики – кластерный анализ. В работе также использованы различные методы статистики (сбор и обработка информации, табличное и графическое представление данных, метод группировки информации) и некоторые инструменты экономического и эконометрического анализа (сравнение данных, вычисление средних значений, процентных соотношений).

В ходе исследования 16 регионов ЦФО были распределены на три однородные группы по нескольким группировочным признакам одновременно. После определения профилей (типологии) получившихся групп были сделаны соответствующие выводы о состоянии МСБ как в ЦФО в целом, так и в Орловской области в частности.

Правильно сориентированная и четко выверенная программа поддержки может послужить хорошим толчком для развития и эффективного функционирования МСП, что в свою очередь, несомненно, благоприятно скажется на экономике отдельных регионов и страны в целом.

Метод, используемый в работе (кластерный анализ), является универсальным средством многомерного анализа данных, который может быть использован как в отношении крупных экономических явлений (на макроуровне), так и отдельных экономических единиц (на микроуровне).

Авторы считают целесообразным изучение опыта организации и функционирования МСП в отдельных наиболее перспективных в плане развития МСБ регионах ЦФО и Российской Федерации, рассмотрение возможностей использования передового опыта в наиболее проблемных регионах округа. В частности, хотелось бы найти реальные и действенные варианты совершенствования МСБ в Орловской области.

Ключевые слова: малый и средний бизнес; малые и средние предприятия; экономические показатели предприятий; кластерный анализ; профили кластеров.

ANALYSIS OF THE SITUATION IN CENTRAL FEDERAL DISTRICT REGIONS BASED ON SMALL- AND MEDIUM-BUSINESS COMPANIES PERFORMANCE

YELENA S. FILONOVA

candidate of physical and mathematical sciences, Associate Professor, head of the Chair "Mathematics and computer science" of the Orel branch of Financial University, Orel, Russia

E-mail: *kodium.orel@yandex.ru*

YULIA V. BUKREYEVA

student (the second higher education) of the third course of the Extramural Faculty of Economics of the Orel branch of Financial University, Orel, Russia

E-mail: *wildberry.ok@mail.ru*

ABSTRACT

In the environment of the mixed economy development in Russia the scale and importance of small and medium businesses (SMB) can be hardly overestimated. The quantity and total revenues of SMB companies (SMC) nowadays become one of the principal indicators of the country's development.

Due to its specifics the SMB has a clear cut regional aspect since small- and medium-size companies focus their activities primarily on the local market requirements, the volume and structure of the local demand. The level of development of SMCs in the region, being indicative of a favorable climate for business development, attracting investments and expanding areas of activity, like nothing else reflects the socio-economic status a particular region.

This paper is dedicated to the study of the SMB development in regions included into the Central Federal District (CFD) (excluding Moscow and the Moscow Region); it summarizes the results of the research carried out by the authors in 2012-2013 based on available statistical data on the economic performance of SMB companies in the CFD regions. One of the multivariate statistical methods – the cluster analysis – was chosen as the main analytical tool. During the research a number of statistical methods (data collection and processing, table and graphical data presentation, data grouping) were also used along with other economic and econometric analysis tools (data comparison, computation of mean values, percentage ratios).

For the purposes of the research, 16 CFD regions were split into three uniform groups by several grouping parameters simultaneously. After definition of profiles (categorization) of the resulting groups, respective conclusions were made regarding the SMB status in the CFD in the whole and in the Oryol Region in particular.

A properly oriented and balanced support program may provide a good impetus for development and effective operation of SMCs, which in turn will undoubtedly have a favorable impact both on the economies of individual regions and the whole country.

The method used (cluster analysis) is a general-purpose tool of multivariate data analysis that can be applied both to significant economic phenomena (at the macro-level) and individual economic units (at the micro-level).

The authors believe it appropriate to study the experience in setting up and running SMCs in individual CFD and Russian Federation regions that are the best suited for SMB development and to consider possibilities of using advanced know-how in the most problem-plagued regions of the District. In particular, it would be desirable to find effective means of the SMB improvement in the Oryol Region.

Keywords: small and medium business; small- and medium-business companies; economic performance of a company; cluster analysis; cluster profiles.

За последние десятилетия в России МСБ сформировался и заявил о себе как о динамично развивающемся секторе экономики, надежной налогооблагаемой базе и реальном источнике создания новых рабочих мест.

Неоспоримым является тот факт, что эффективное функционирование МСП создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малого и среднего производства ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов [1, с. 83].

Именно малые и средние предприятия способны генерировать наиболее эффективные инновационные проекты, более чутко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, занимать недоступные крупным предприятиям ниши.

МСП включают в процесс общественного производства дополнительный труд, который создает новые ценности, приумножает национальный доход и национальное богатство. МСБ является таким источником развития, от которого Россия не может отказаться ни сейчас, ни в будущем. От темпов роста этой сферы хозяйственной деятельности в ближайшие годы в России в значительной степени будет зависеть развитие всей экономики.

Таким образом, становится очевидным, что изучение текущего уровня развития, поддержка и содействие в дальнейшем развитии МСБ являются приоритетными задачами как Правительства Российской Федерации, так и органов местного самоуправления конкретных регионов.

Цель данной работы — изучение уровня развития МСБ в регионах ЦФО и определение путей повышения эффективности деятельности МСП.

Для достижения поставленной цели решались следующие задачи:

- 1) распределение 16 регионов ЦФО на однородные группы по нескольким группировочным признакам одновременно;
- 2) определение профилей кластеров или типологии получившихся групп и тем самым

распределение регионов ЦФО как по уровню развития МСБ, так и по уровню социально-экономического развития в целом;

- 3) формирование системы мероприятий для повышения эффективности деятельности МСП.

Исходными данными для анализа явились показатели предприятий малого и среднего бизнеса в регионах ЦФО (кроме г. Москвы и Московской области) за 2012 г., табл. 1¹. Для приведения исходных данных к сопоставимому виду потребовалось преобразование значений. Преобразованные данные представлены в табл. 2.

В качестве главного инструмента анализа использовался один из методов многомерной статистики — кластерный анализ. Кластерный анализ — многомерная статистическая процедура, выполняющая сбор данных, содержащих информацию о выборке объектов, и затем упорядочивающая объекты в сравнительно однородные группы. Это означает, что решается задача классификации данных и выявления соответствующей структуры в ней. Иными словами, предполагается выделение компактных, удаленных друг от друга групп объектов или отыскание «естественного» разбиения совокупности на области скопления [2, с. 91].

В отличие от задач простой классификации кластерный анализ не накладывает ограничения ни на количество исследуемых объектов, ни на количество группировочных признаков, позволяет анализировать данные различных типов (временные, пространственные, интервальные и другие). Этот метод многомерного анализа является одним из направлений статистического исследования социально-экономических процессов, которые связаны с изучением массовых явлений.

Все методы кластерного анализа можно разделить на две большие группы: иерархические и итеративные. В иерархических процедурах процесс образования кластеров происходит на основе матрицы расстояний (или сходства) между объектами.

¹ Город Москва и Московская область не рассматривались из соображений их особого положения в ЦФО.

Таблица 1

Исходные данные для анализа*

Регионы	Количество предприятий на 1 октября 2012 г. (КП)	Средняя численность работников – всего, чел. (СЧ)	Выплаты социального характера всем работникам, тыс. руб. (ВСХ)	Среднемесячная заработная плата работников, руб. (СМЗП)	Оборот организации по малым предприятиям, тыс. руб. (ОО)	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС и акциза), тыс. руб. (ОТСП)	Продано товаров собственного производства (без НДС и акцизов), тыс. руб. (ПТНСП)	Численность постоянного населения в среднем за 2012 г., (ЧПН)
Белгородская область	2766	76568	12744,6	14586,4	98475221,9	52586079,3	45889142,6	1 538 529
Брянская область	1625	50115	5759,2	12234,9	61258874,2	22936593,2	38322281,0	1 259 041
Владимирская область	3300	88146	13279,8	14184,6	82252564,5	45768621,7	36483942,7	1 426 837
Воронежская область	3490	157644	111136,9	15673,1	124119254,7	60645422,5	63473832,2	2 330 942
Ивановская область	2023	67911	17925,2	11606,1	76366797,2	27926292,5	48440504,7	1 051 501
Калужская область	1885	63791	19146,4	17202,3	80189530,1	45965174,7	34224355,4	1 006 907
Костромская область	1196	38751	6985,1	11694,4	33405876,7	17966659,6	15439217,1	660 335
Курская область	1423	41776	15513,4	14441,0	43739869,6	21791995,1	21947874,6	1 120 412
Липецкая область	1554	58237	7409,2	13102,2	59803066,2	27678504,6	32124561,5	1 164 075
Орловская область	1176	36463	10064,7	12342,0	30971999,8	15741259,7	15230760,1	778 554
Рязанская область	2250	61042	8355,1	12479,2	78514956,1	34685071,6	43829884,5	1 146 554
Смоленская область	1706	55771	16089,6	12064,8	64244242,2	28953304,6	35290937,5	977 835
Тамбовская область	1333	45779	14612,5	15879,9	46825753,7	21420741,3	25405012,4	1 079 147
Тверская область	2563	67331	24589,6	15148,6	63357874,0	35667527,7	27690346,3	1 338 130
Тульская область	2432	71184	29533,2	14534,0	75588628,7	36961769,7	38626859,0	1 538 490
Ярославская область	2602	72084	42888,7	12956,2	103706715,1	40361009,4	63345705,6	1 271 351

* Официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». URL: [http://sophist.hse.ru/rstat_data/ecbase/mpr3kv12/прил.№ %2054-Публ_ОКАТО.htm](http://sophist.hse.ru/rstat_data/ecbase/mpr3kv12/прил.№%2054-Публ_ОКАТО.htm) (дата обращения: 04.04.2012).

Таблица 2

Преобразованные данные*

Регионы	КП на 1 тыс. ЧПН	СЧ, в % от ЧПН	ВСХ на одного работника	СМЗП	ОО на одно предприятие	ОТСП на одно предприятие	ПТНСП на одно предприятие
Белгородская область	1,798	4,977	0,166	14586,400	35602,033	19011,598	16590,435
Брянская область	1,291	3,980	0,115	12234,900	37697,769	14114,827	23582,942
Владимирская область	2,313	6,178	0,151	14184,600	24925,020	13869,279	11055,740
Воронежская область	1,497	6,763	0,705	15673,100	35564,256	17376,912	18187,344
Ивановская область	1,924	6,458	0,264	11606,100	37749,282	13804,396	23944,886
Калужская область	1,872	6,335	0,300	17202,300	42540,865	24384,708	18156,157
Костромская область	1,811	5,868	0,180	11694,400	27931,335	15022,291	12909,044
Курская область	1,270	3,729	0,371	14441,000	30737,786	15314,122	15423,665
Липецкая область	1,335	5,003	0,127	13102,200	38483,312	17811,136	20672,176
Орловская область	1,510	4,683	0,276	12342,000	26336,735	13385,408	12951,327
Рязанская область	1,962	5,324	0,137	12479,200	34895,536	15415,587	19479,949
Смоленская область	1,745	5,704	0,288	12064,800	37657,821	16971,456	20686,364
Тамбовская область	1,235	4,242	0,319	13879,900	35128,097	16069,573	19058,524
Тверская область	1,915	5,032	0,365	15148,600	24720,201	13916,320	10803,881
Тульская область	1,581	4,627	0,415	14534,000	31080,851	15198,096	15882,755
Ярославская область	2,047	5,670	0,595	12956,200	39856,539	15511,533	24345,006

* Далее преобразованные переменные будут обозначаться кратко соответственно КП, СЧ, ВСХ, СМЗП, ОО, ОТСП, ПТНСП.

Шаги агломерации

Этап	Объединение в кластеры		Коэффициенты	Этап первого появления кластера		Следующий этап
	Кластер 1	Кластер 2		Кластер 1	Кластер 2	
1	8	15	350569,160	0	0	13
2	2	5	625420,457	0	0	8
3	3	14	1036894,152	0	0	10
4	9	12	2462898,638	0	0	9
5	11	13	2621343,560	0	0	9
6	7	10	5643310,232	0	0	10
7	1	4	6404664,236	0	0	11
8	2	16	8524905,011	2	0	12
9	9	11	15688746,964	4	5	11
10	3	7	18125009,433	3	6	13
11	1	9	21145754,677	7	9	12
12	1	2	45890335,168	11	8	14
13	3	8	45983433,343	10	1	15
14	1	6	133866291,681	12	0	15
15	1	3	193310624,017	14	13	0

Сущность итеративных методов кластерного анализа заключается в том, что процесс классификации начинается с задания некоторых начальных условий (количества образуемых кластеров, порога завершения процесса классификации и т. д.).

Средствами проведенного анализа являлись табличный процессор Excel, пакет VSTAT, предназначенный для обработки статистических данных, и программный комплекс SPSS.

Классификация регионов ЦФО по всем полученным в табл. 2 показателям выполнена итеративным методом k-средних, который принадлежит к группе итеративных методов эталонного типа. Считается, что алгоритмы эталонного типа удобные и быстродействующие. Метод k-средних требует принятия предварительного решения о числе разбиений. Это решение исследователь может принять, либо опираясь на собственную интуицию, либо проведя предварительно иерархическую кластеризацию [3, с. 486].

Предпочитая второй способ, мы, воспользовавшись методом межгрупповых связей и мерой расстояния — квадрат расстояния Евклида, получили таблицу агломерации (табл. 3) и дендрограмму объединения (рис. 1).

Из таблицы агломерации видно, что существенный скачок коэффициента, под которым подразумевается расстояние между двумя кластерами, определенное на основе выбранной меры расстояния, наблюдается на 13 шаге. Оптимальным считается число кластеров, равное разности количества наблюдений (у нас их 16) и количества шагов, после которого коэффициент увеличивается скачкообразно (в табл. 3 — это 13) [4, с. 389]. Это означает, что наиболее предпочтительное количество кластеров в нашем случае — $16 - 13 = 3$. Дендрограмма объединения также демонстрирует, что после получения трех групп регионов объединение происходит уже на больших расстояниях и поэтому не является целесообразным.

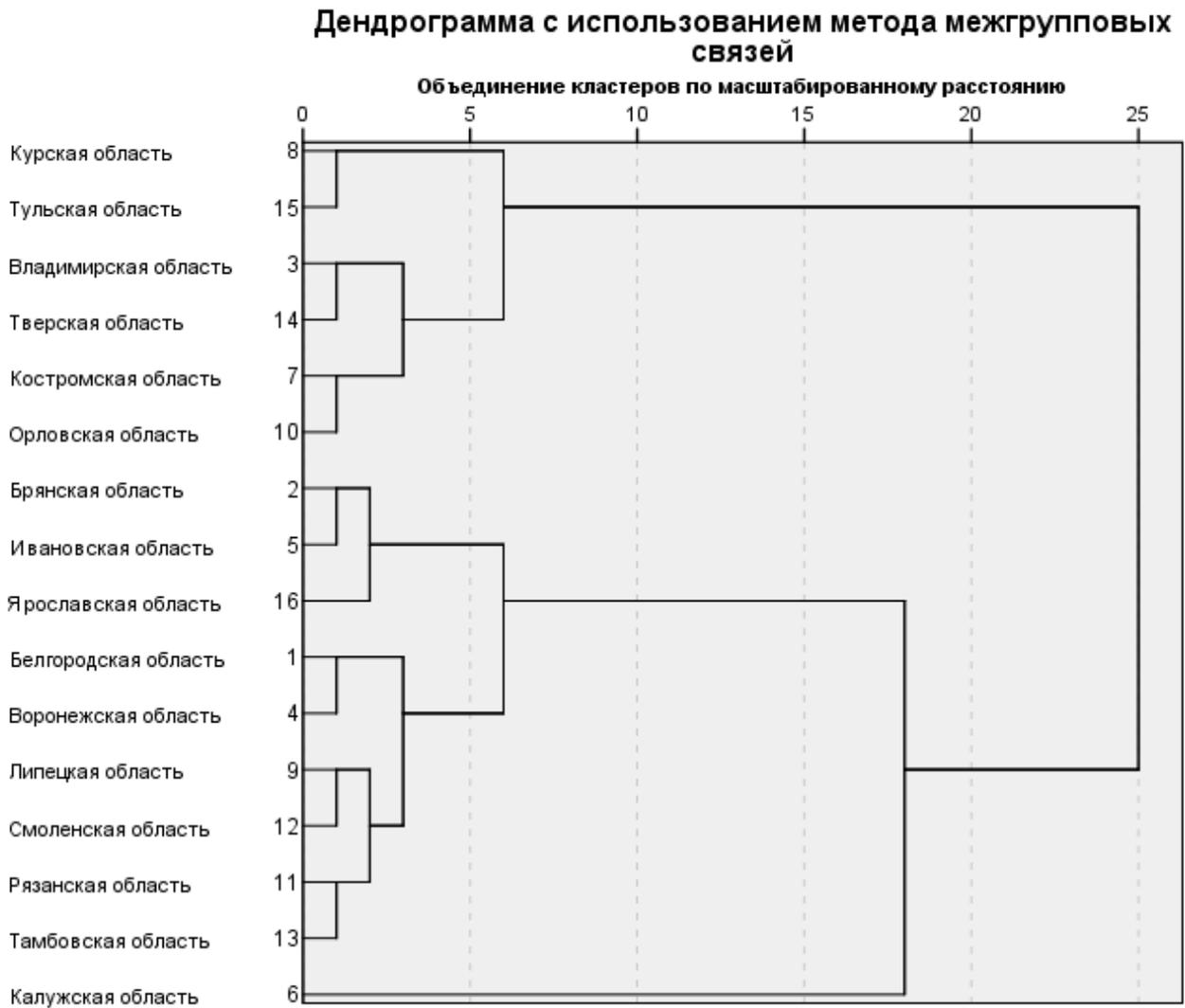


Рис. 1. Дендрограмма объединения

Таким образом, имеющуюся совокупность регионов целесообразно разбить на 3 группы. Соответствующее разбиение методом k-средних представлено в табл. 4.

Из табл. 4 видно, что первый кластер представлен двумя областями — Белгородской и Калужской. Наибольшим по количеству областей является второй кластер, в нем 8 регионов. Орловская область находится в третьем кластере вместе с Владимирской, Костромской, Курской, Тульской и Тверской областями.

Географическая иллюстрация кластерной принадлежности регионов представлена на рис. 2.

Попытаемся теперь определить профили полученных кластеров², т. е. понять, в чем

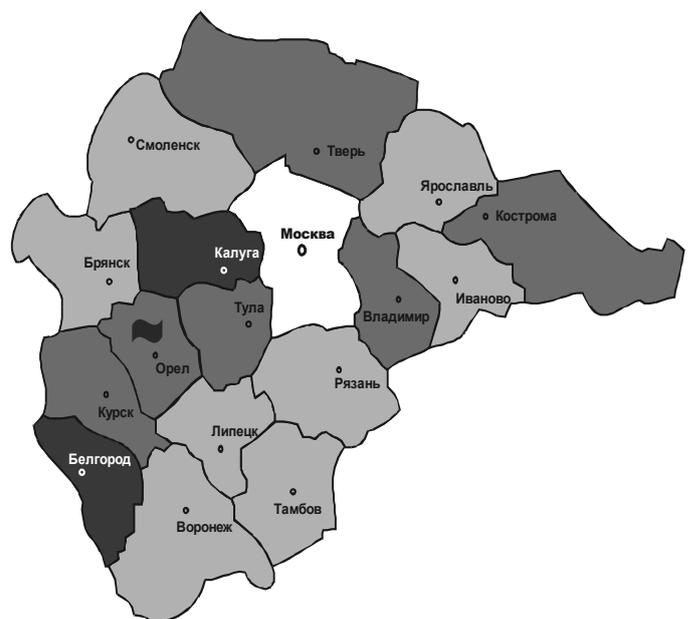


Рис. 2. Результаты кластеризации регионов ЦФО

² Одна из возможных методик определения профилей (типологии) кластеров предложена в работах [5, 23], [6, с. 51].

Таблица 4

Результат кластеризации

Наблюдение	Кластер
Белгородская область	1
Калужская область	1
Брянская область	2
Воронежская область	2
Ивановская область	2
Рязанская область	2
Липецкая область	2
Смоленская область	2
Тамбовская область	2
Ярославская область	2
Владимирская область	3
Костромская область	3
Курская область	3
Орловская область	3
Тульская область	3
Тверская область	3

Таблица 5

Конечные центры кластеров*

	Кластер		
	1	2	3
КП	1,835	1,630	1,733
СЧ	5,656	5,393	5,020
ВСХ	0,233	0,319	0,293
СМЗП	15894,350	12999,550	13724,100
ОО	39071,449	37129,077	27621,988
ОТСП	21698,153	15884,428	14450,919
ПТНСП	17373,296	21244,649	13171,069

* В табл. 5 жирным цветом выделено то значение соответствующей переменной, которое в данном кластере является преобладающим.

особенности предприятий МСБ в регионах, отнесенных к разным группам. Кластерные профили представляют собой распределенные по кластерной принадлежности средние значения переменных, которые включены в анализ. Поэтому типологию кластеров определяем с помощью средних значений переменных, которыми фактически являются конечные центры кластеров (табл. 5).

В табл. 5 хорошо видны профили кластеров, которые описаны в табл. 6.

Таблица 5 демонстрирует также, что несмотря на различия профилей кластеров средние значения многих переменных кластеризации во всех трех группах сравнимы. Так, среднемесячная заработная плата работников малых и средних предприятий отличается незначительно и составляет в среднем 13–15 тыс. руб. в месяц; выплаты социального характера во всех регионах ЦФО слабо ощутимы и колеблются от 200 до 300 руб. в месяц на одного работника.

Таблица 6

Профили кластеров

Наблюдения	Кластеры	Профили кластеров
Белгородская область	1	Самые высокие значения всех показателей, кроме выплат социального характера и проданных товаров несобственного производства
Калужская область	1	
Брянская область	2	Самые высокие значения показателей выплаты социального характера и продажи товаров несобственного производства
Воронежская область	2	
Ивановская область	2	
Рязанская область	2	
Липецкая область	2	
Смоленская область	2	
Тамбовская область	2	
Ярославская область	2	
Владимирская область	3	Большая часть показателей имеет наименьшие, по сравнению с регионами других кластеров, средние значения. Однако среднее значение ВСХ наиболее приближено к наибольшему значению в регионах второго кластера
Костромская область	3	
Курская область	3	
Орловская область	3	
Тульская область	3	
Тверская область	3	

Кроме того, для регионов второго кластера (самого большого по количеству областей) среднее значение показателя «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами» существенно меньше (в денежном выражении), чем среднее значение в строке «Продано товаров несобственного производства». В регионах третьей группы эти значения сравнимы. Это подтверждает тот факт, что отраслевая структура МСП в ЦФО, как и в стране в целом, имеет существенный перекося в сторону оптовой и розничной торговли. Оборота МСП в данном секторе на порядок превышает его величину в других секторах, включая обрабатывающие производства, строительство, транспорт и т. д.

Следует отметить, что из 16 рассматриваемых регионов ЦФО самыми отстающими в плане развития предпринимательства являются две области — Костромская и Орловская,

которые находятся ближе всего к центру третьего кластера (табл. 7).

Основным и наиважнейшим показателем, который всегда берется за основу сравнения, является определение выработки валового регионального продукта малым и средним бизнесом в общем объеме валового продукта ЦФО. Данный показатель определяется с обязательной привязкой к численности населения в том или ином регионе по отношению к численности населения в ЦФО. По этому основному показателю Орловская область уступает «лавры первенства» Костроме. Так, при численности населения Костромской области по отношению ко всей численности населения ЦФО в 1,9 % доля валового продукта этой области в общем объеме составляет 0,7 %. В Орловской области показатель валового продукта в общем объеме казался бы выше — 0,8 %. Но численность населения в 2,2 % отбрасывает нас на второе место среди худших.

Принадлежность к кластерам и расстояние до кластерных центров

Номер наблюдения	Регионы	Кластер	Расстояние до центра кластера
1	Белгородская область	1	4645,216
2	Брянская область	2	3083,375
3	Владимирская область	3	3506,939
4	Воронежская область	2	4601,213
5	Ивановская область	2	3734,189
6	Калужская область	1	4645,216
7	Костромская область	3	2147,208
8	Курская область	3	4005,178
9	Липецкая область	2	2425,783
10	Орловская область	3	2178,457
11	Рязанская область	2	2931,458
12	Смоленская область	2	1626,850
13	Тамбовская область	2	3097,153
14	Тверская область	3	4042,146
15	Тульская область	3	4531,135
16	Ярославская область	2	4146,347

Лидером по этому показателю является Белгородская область (один из двух регионов первого кластера, наиболее привлекательно по профилю). При численности населения 4,1 % по отношению к численности в ЦФО малый и средний бизнес этой области дает 3 % всего валового продукта в ЦФО. На втором месте Липецкая область: 3,1 %–1,9 % соответственно. И на третьем месте Воронежская область с численностью 6,1 %, при объеме 2,5 %. Липецкая и Воронежская области в нашей классификации — представители второго кластера, где среднее значение оборота организации наиболее приближено к соответствующему значению регионов из первой группы.

Еще один существенный показатель, по которому определяется уровень развития малого и среднего бизнеса в регионе, — занятость трудоспособного населения в этом секторе экономики по отношению к общему числу трудоспособного населения региона. Орловская область здесь снова оказывается среди последних. Однако справедливости ради следует отметить, что во всех трех кластерах, т. е. в целом по ЦФО (без г. Москвы и Московской области), лишь 5 % населения заняты на

предприятиях малого и среднего бизнеса. Это как минимум на 15 % ниже общероссийского уровня.

Исходя из результатов, полученных в ходе проведенного анализа данных по регионам ЦФО, а также в совокупности со статистическими данными по РФ в целом, можно сделать ряд выводов.

1. Результаты кластерного анализа демонстрируют незначительное различие регионов ЦФО по уровню развития малого и среднего бизнеса. Из 16 регионов лишь два региона первого кластера обладают некоторыми преимуществами в классификации.

2. Конечные центры полученных кластеров демонстрируют довольно низкие средние значения всех переменных классификации. В частности, среднемесячная заработная плата работников малых и средних предприятий регионов ЦФО отличается незначительно и составляет в среднем 13–15 тыс. руб. в месяц; выплаты социального характера во всех регионах ЦФО слабо ощутимы и колеблются от 200 до 300 руб. в месяц на одного работника.

3. Отраслевая структура МСП в ЦФО имеет существенный перекося в сторону оптовой

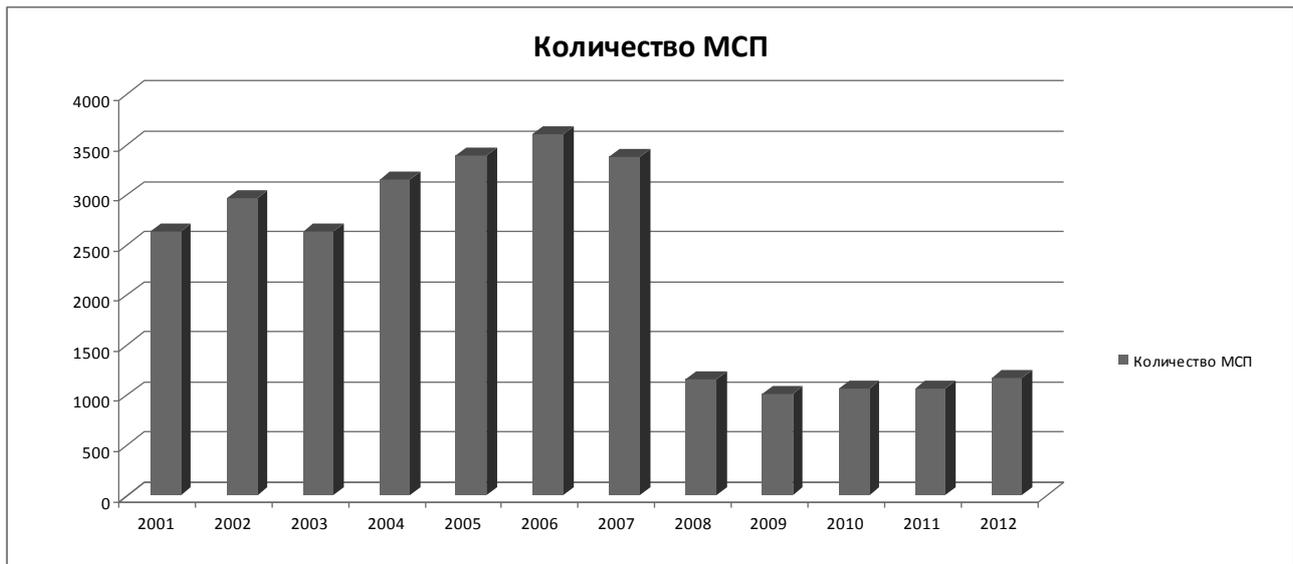


Рис. 3. Количество МСП в Орловской области с 2001 по 2012 г.*

* Источники данных для построения диаграммы: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. URL: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/publications/official_publications/electronic_versions/ (дата обращения: 04.04.2012). 2) Федеральный портал PROTOWN.RU. URL: http://www.protown.ru/russia/obl/stat/stat_260.html (дата обращения: 04.04.2012).

и розничной торговли товарами несобственного производства.

4. Из 8 федеральных округов Российской Федерации ЦФО (без учета г. Москвы и Московской области) практически по всем показателям занимает лишь 6 место (табл. 8), что свидетельствует о довольно слабом развитии МСП в данном округе. В свою очередь подобная ситуация складывается и в Орловской области относительно всего ЦФО. В процентном соотношении показатели развития МСП в Орловской области по сравнению со средними значениями по ЦФО составляют лишь 40–50 % (за исключением показателя «Среднемесячная заработная плата работников», который практически достигает среднефедерального значения). Это подтверждают и результаты проведенного кластерного анализа, согласно которым Орловская область относится к третьему кластеру с самыми низкими средними значениями большинства показателей. К сожалению, и в своем кластере Орловская область занимает одно из последних мест практически по всем показателям.

Столь низкие показатели предприятий МСБ свидетельствуют о том, что в нашем регионе не уделяется должного внимания развитию и поддержке малого предпринимательства со стороны муниципальных властей. Это подтверждает еще один интересный факт:

с 2006 по 2012 г. количество малых предприятий в Орловской области сократилось втрое (рис. 3).

Слабое развитие МСП, в свою очередь, неблагоприятно сказывается на экономике всего региона в целом, так как в настоящее время именно МСП является наиболее перспективным звеном экономики и от его успешного развития зависит социально-экономическое положение области.

По мнению президента общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», предприниматель на малой территории — это не экономическая единица, а социальная. «Он создает жизнь вокруг себя в полном смысле этого слова. Благодаря ему формируется инфраструктура, обеспечиваются работой и зарплатой люди, которые кормят себя и свои семьи!...»

Низкий уровень развития малого и среднего бизнеса влечет целый ряд проблем, с которыми сталкиваются в своей деятельности предприниматели МСБ:

- несовершенство нормативно-правовой базы, системы налогообложения и налогового контроля в сфере малого предпринимательства;
- неразвитость действенных финансово-кредитных механизмов и материально-

Распределение федеральных округов РФ по средним значениям основных показателей развития МСП*

Занимаемая позиция	Показатели						
	КП	СЧР	ВСХ	СМЗП	ОО	ОТСП	ОТНСП
1	Приволжский	Приволжский	Уральский	Дальневосточный	Уральский	Приволжский	Уральский
2	Южный	Южный	Южный	Уральский	Приволжский	Уральский	Приволжский
3	Уральский	Уральский	Северо-Западный	Северо-Западный	Южный	Южный	Южный
4	Северо-Западный	Сибирский	Приволжский	Сибирский	Северо-Западный	Северо-Западный	Сибирский
5	Сибирский	Северо-Западный	Дальневосточный	Приволжский	Сибирский	Сибирский	Северо-Западный
6	Центральный	Центральный	Сибирский	Центральный	Центральный	Центральный	Центральный
7	Дальневосточный	Дальневосточный	Центральный	Южный	Дальневосточный	Дальневосточный	Дальневосточный
8	Северо-Кавказский						

* Официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». URL: http://sophist.hse.ru/rstat_data/ecbase/mpr3kv12/прил.№%2054-Публ_ОКАТО.htm (дата обращения: 04.04.2012).

ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;

- недостаточно развитая инфраструктура поддержки малого предпринимательства;
- неполное информационное обеспечение субъектов малого предпринимательства;
- недостаточное кадровое обеспечение и подготовка специалистов для МСП;
- недостаточный уровень предпринимательской культуры и активности, низкая эффективность консолидации усилий предпринимателей по защите собственных прав и интересов.

Для преодоления вышеперечисленных проблем и повышения эффективности деятельности МСП необходима разработка и реализация системы мер по шести **основным направлениям**:

1) формирование инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;

2) создание льготных условий использования субъектами МСП государственных материально-технических, научно-технических и информационных ресурсов, разработок и технологий;

3) организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий;

4) развитие системы финансово-кредитной поддержки МСП;

5) поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;

6) формирование, поддержка и анализ нормативно-правовой базы и системы налогообложения для обеспечения устойчивой деятельности малого предпринимательства [7, с. 107].

От того, в какой степени региональные власти смогут воплотить в жизнь программу поддержки МСБ, напрямую зависит экономическое развитие того или иного региона. Не следует забывать, что в современной России сектор МСБ является одним из важнейших резервов роста не только региональной, но и национальной экономики. Авторы считают, что для успешного развития МСБ в проблемных

регионах, и в частности в Орловской области, необходимо тщательно проанализировать наиболее успешные в плане развития МСБ регионы ЦФО и России в целом, изучить их опыт и на его основе разработать реальные и действенные варианты развития и совершенствования МСБ. На наш взгляд, в сложившейся ситуации дальнейшая работа в данном направлении является перспективной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 670 с.
2. Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное моделирование в SPSS: Учеб. пособие / Под ред. И. В. Орловой. — М.: Вузовский учебник, 2009. — 310 с.
3. Сошникова Л. А., Тамашевич В. Н., Уебе Г., Шефер М. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В. Н. Тамашевича. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 598 с.
4. Бююль Ахим, Цефель Петер. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем. — СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2005. — 608 с.
5. Орлова И. В., Филонова Е. С. Эконометрическое моделирование финансовой эффективности предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «Связь» // Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 43 (241). — С. 22–24.
6. Филонова Е. С. Состояние и тенденции развития финансово-кредитного механизма в АПК региона (на примере аграрных районов Орловской области) // Экономические и гуманитарные науки (ЭиГН). — 2011. — № 4. — С. 48–57.
7. Носова С. С. Экономическая теория: Учебник. — М.: Кнорус, 2008. — 383 с.

REFERENCES

1. The Economics of an Enterprise: a textbook for higher educational institutions / Edited by V. Ya. Gorfinkel, V. A. Shvandar. — 4th ver. rev. & suppl. — М.: UNITI-DANA Publishers, 2009. — 670 pp. (in Russian).
2. The Multivariate Statistical Analysis in Economic Problems: SPSS Computer Simulation: a teaching manual / Edited by I. V. Orlova. — М.: a textbook for higher educational institutions, 2009. — 310 pp. (in Russian).
3. Soshnikova L. A., Tomashevich V. N., Uebe G., Shefer M. The Multivariate Statistical Analysis in Economics: a teaching manual for higher educational institutions / Edited by V. N. Tomashevich. — М.: UNITI-DANA Publishers, 1999. — 598 pp. (in Russian).
4. Bühl A., Zöfel P. SPSS Version 10. Einführung in die moderne Datenanalyse. Translated from German. — SPb.: DiaSoftUP LLC Publishers, 2005. — 608 pp.
5. Orlova I. V., Filonova Ye.S. Econometric Modeling of Financial Efficiency of Enterprises Engaged in Communications Business // Mezhdunrodnyi Bukhgalterskii Uchet (International Accounting). — 2012. — No. 43 (241). — pp.22–24.
6. Filonova Ye.S. The Status of and Trends in the Financial-and-Credit Mechanism Development in the Agro-Industrial Complex of a Region (by the Example of Agrarian Areas of the Oryol Region) // Ekonomicheskkiye i Gumanitarnyye Nauki (Economic Sciences and Humanities). — 2011. — No. 4. — pp. 48–57 (in Russian).
7. Nosova S. S. The Economic Theory: a textbook. — М.: Knorus Publishers, 2008. — 383 pp.

УДК 336.228:336.61

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО ФАКТОРА НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ

КОРОЕВА МАРИНА РУСЛАНОВНА

заместитель главного бухгалтера Финансового университета, аспирант кафедры «Налоги и налогообложение», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: *marina.koroeva@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

Эффективность экономической деятельности, сложившейся сегодня в стране, находится в прямой зависимости от грамотно и обоснованно построенной налоговой системы. Следовательно, на финансовое состояние исследуемых учреждений влияет также налоговая система страны.

Исследуемые учреждения нуждаются в планировании и прогнозировании налоговых отчислений в бюджет, а также в оценке влияния на свою деятельность налоговой политики государства в целом.

Исследование проводилось автором в 2013 г. на основе законодательных и практических материалов. Применялись методы сравнительного и факторного анализа. Исследованию подлежало влияние существующей налоговой системы на финансовое положение государственных и муниципальных учреждений образования.

В статье раскрыты особенности влияния налогового фактора на деятельность исследуемых учреждений.

Представлена методика самостоятельного исследования результатов своей деятельности государственными и муниципальными учреждениями образования. В частности, рассмотрен вопрос анализа налоговой нагрузки исследуемых учреждений в целях минимизации их налоговых рисков.

В постоянно меняющемся мире абсолютно стабильных налоговых систем нет. При этом при проведении государством мероприятий по вводу существенных изменений в законодательство о налогах и сборах ему необходимо придерживаться определенного и четкого алгоритма действий.

В связи с этим необходима организация предварительных мероприятий по внесению изменений в законодательство, исключая возникновение у налогоплательщиков дополнительных финансовых обязательств, связанных с отсутствием регламента исполнения требований законодательства.

Ключевые слова: налоговая система; налоговая нагрузка; финансовое положение; государственные и муниципальные образовательные учреждения.

IMPACT OF THE TAX FACTOR ON THE FINANCIAL POSITION OF STATE AND MUNICIPAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

MARINA R. KOROEVA

Deputy Chief Accountant of the Financial University, post-graduate student, Chair «Taxes and taxation», Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *marina.koroeva@mail.ru*

ABSTRACT

Today, the efficiency of economic activities directly depends on well-structured and reasonable tax system. Therefore the financial position of the investigated institutions is also affected by the national tax system.

The investigated institutions need to plan and forecast the tax payments to the budget as well as to assess the overall impact of tax policy on their performance. The study was conducted by the author in 2013 on the basis of legal and practical documents using methods of comparative and factor analysis.

It focuses on the impact of the existing tax system on the financial status of the state and municipal educational institutions.

The article reveals tax peculiarities effect on the activities of the investigated institutions.

The paper describes the technique of independent performance assessment used by state and municipal educational institutions. In particular, it considers the issue of the tax burden on the investigated institutions in view to minimize their tax risks.

In the ever changing world there are no perfectly stable tax systems. At the same time while implementing measures aimed at introducing significant changes to the legislation on taxes and duties, the government should follow a clear, specific algorithm in its actions.

In this connection it is necessary to envisage preliminary steps which must precede amendments in legislation to exclude for the taxpayers the occurrence of additional financial obligations related to the lack of the procedures and rules concerning the execution of the law.

Keywords: tax system, tax burden, financial position, state and municipal educational institutions.

В условиях активно развивающихся рыночных отношений в нашей стране на налоговую систему ложатся задачи не только исполнения функции финансового источника для реализации государственных задач, но и функции государственного регулирования экономики. В связи с этим эффективность сложившейся экономической ситуации в стране не будет ошибочным поставить в прямую зависимость от грамотно и обоснованно построенной налоговой системы.

Финансовое состояние учреждения можно классифицировать по устойчивости на устойчивое, неустойчивое и кризисное. Способность учреждения своевременно погашать кредиторскую задолженность перед своими работниками, контрагентам и государством, а также финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Чем ниже такая способность, тем ближе к категории неустойчивого и кризисного финансового состояния продвигается учреждение.

Устойчивое финансовое положение учреждения оказывает положительное влияние на выполнение им производственных планов и обеспечение нужд учреждения необходимыми ресурсами.

Сегодня в экономической литературе отсутствует четкое определение понятия устойчивого развития экономического субъекта, а количество определений данного понятия постоянно растет.

Одни ученые отождествляют понятия «устойчивость» и «стабильность», определяя их как постоянное и прочное положение системы,

которые обеспечивают саморегуляцию и управление.

Другие авторы понятия «надежность», «стабильность», «устойчивость» в отношении экономической системы различают между собой, увязывая их с понятием жизненного цикла, этапами которого они их и определяют.

Мы связываем эффективность деятельности учреждения непосредственно с показателем рентабельности, когда при изменениях каких-либо внешних или внутренних факторов учреждение сохраняет стабильность.

При этом финансовая устойчивость является основной составляющей стабильного развития учреждения.

На *рис. 1* отображены факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость учреждений.

В рамках анализа влияния налогового фактора на финансовое положение государственных и муниципальных учреждений образования следует выделить оценку воздействия отдельных мероприятий на экономическое развитие учреждения. К таким мероприятиям относятся как изменения в законодательстве о налогах и сборах, так и осуществляемые учреждением хозяйственные операции с учетом их особенностей.

Одним из важнейших аспектов функционирования современной налоговой системы является воздействие налоговой нагрузки на хозяйственную активность учреждений.

Развитие рыночных отношений поставило экономические субъекты различных организационно-правовых форм в жесткие экономические условия, требующие проведения

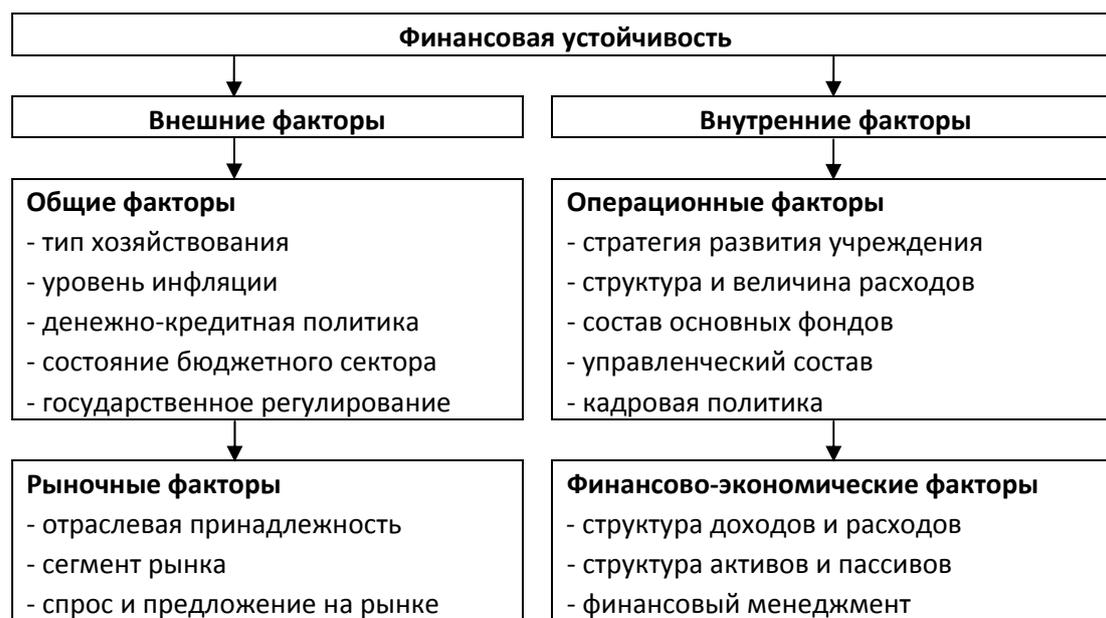


Рис. 1. Внешние и внутренние факторы финансовой устойчивости учреждений образования

ими политики по поддержанию и укреплению своего финансового состояния, его платежеспособности и финансовой устойчивости. Финансовое состояние учреждения является результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов его деятельности, проявляясь в платежеспособности учреждения, т. е. в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков и подрядчиков в соответствии с условиями договоров, заключенных между ними, выплачивать заработную плату работникам и, кроме того, перечислять обязательные платежи в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации.

Финансовое положение государственных и муниципальных образовательных учреждений усложняется все в большей степени год от года. Вступление в силу гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации¹ значительно усугубило положение всех образовательных учреждений.

Это событие особенно отразилось на деятельности исследуемых учреждений, вынужденных сегодня конкурировать на рынке с частными образовательными организациями, финансово-хозяйственная деятельность которых свободна от дополнительного контроля со

стороны государственных финансовых органов, которому подвергаются государственные и муниципальные учреждения.

На уровень финансового положения учреждений влияет в значительной степени налоговая система страны. Показательным является то, что большинство предприятий стремится сократить свои налоговые обязательства перед государством. Государственные и муниципальные учреждения образования не являются исключением. Однако в отличие от иных организаций и предприятий для них в силу социальной направленности оказываемых ими услуг, а также в силу их организационно-правовой формы установлены льготные положения в законодательстве о налогах и сборах. Поэтому исследуемым учреждениям в целях минимизации влияния налогообложения на свою деятельность и оптимизации налоговых рисков необходимо четко руководствоваться такими положениями законодательства и выполнять те условия, критерии и требования, которые государство устанавливает в целях эффективного налогового администрирования.

В современной отечественной экономической литературе ученые по-разному подходят к определению налоговой нагрузки. Единство авторов в терминологии отсутствует, так как до сих пор не существует общепринятого термина, характеризующего влияние налогового

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

фактора на финансовое состояние экономических субъектов. Наряду с налоговой нагрузкой используется множество синонимов этого понятия, таких как налоговое бремя, налоговый гнет, налоговое давление и др.

На законодательном уровне налоговая нагрузка упоминается в Постановлении Правительства Российской Федерации от 23 июня 2006 г. № 391². В этом документе используется понятие «совокупная налоговая нагрузка». При этом разъяснение данного определения отсутствует.

Отсутствие определения налоговой нагрузки на законодательном уровне порождает альтернативные определения этого понятия [1]. Так, в экономической литературе для характеристики уровня влияния налогов чаще прочих применяют понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя».

Автор же придерживается позиции, что понятия «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка» не тождественны.

Налоговое бремя предполагает, с одной стороны, отношения, возникающие между субъектами хозяйствования и государством по уплате обязательных налоговых платежей, с другой — величину, отражающую потенциально возможное воздействие государства на экономику посредством налоговых механизмов.

Налоговая нагрузка — это показатель, характеризующий фактический уровень воздействия. Ее можно рассматривать также как долю изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды в форме налогов и сборов, а также иных платежей обязательного характера.

Учитывая, что налоги по своему определению не представляют собой подавляющий развитие организации обременяющий фактор, автор отдает предпочтение термину «налоговая нагрузка».

Изучение влияние уровня налогообложения на финансовое состояние учреждений рационально начать с предварительного

этапа — налогового планирования. Исследование полученных результатов деятельности экономических субъектов эффективно при сравнении с принятой налоговой стратегией на этапе планирования и прогнозирования.

Учреждения нуждаются в планировании и прогнозировании налоговых отчислений в бюджет, а также в оценке влияния на свою деятельность налоговой политики государства в целом.

Существует множество способов оптимизации налогообложения для предприятий того или иного типа. Но все предприятия являются по-своему уникальными, поэтому необходимо в каждом случае оценивать приемлемость того или иного способа оптимизации налоговой нагрузки для конкретного предприятия, учитывая, что любое налоговое планирование содержит определенные налоговые риски [2].

Например, оптимизация налогообложения прибыли реализуется на стадии формирования учетной политики учреждений для целей налогообложения. Таким образом, можно оптимизировать нагрузку по налогу, оказывая влияние на налоговую базу по налогу на прибыль организаций. Так, можно регулировать распределение сумм доходов и расходов между смежными отчетными периодами, закрепив тот или иной метод их признания в учетной политике. В частности это касается операций с длительным производственным циклом. Для исследуемых учреждений данное обстоятельство имеет важное значение, поскольку период оказания образовательных услуг, как правило, не совпадает с налоговым периодом по налогу на прибыль организаций. Например, в высших учебных заведениях установлен семестровый срок обучения. Учебный год начинается в сентябре, тогда как налоговый период по налогу на прибыль организаций — с января. В целях равномерного распределения доходов и расходов учреждениям необходимо закрепить порядок их признания в учетной политике. Главное — сделать правильный выбор в пользу того или иного варианта учета, абсолютно законно уменьшая налоговую базу.

Возможность оптимизации налогообложения предоставлена налогоплательщикам законодательством. Реализовать такую возможность можно тем учреждениям, которые

² Постановление Правительства Российской Федерации от 23 июня 2006 года № 391 «Об утверждении методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала реализации резидентом Особой экономической зоны в Калининградской области инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины».

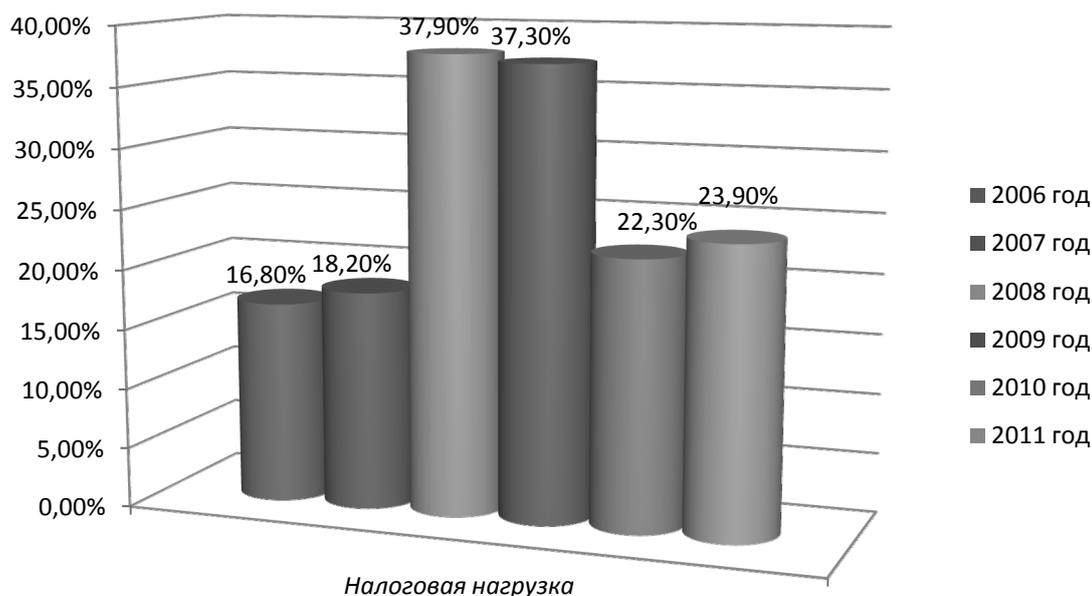


Рис. 2. Среднее значение налоговой нагрузки по коду экономической деятельности «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг»

грамотны с правовой точки зрения и владеют актуальной информацией в части законодательства о налогах и сборах.

Налоговое планирование в настоящее время становится неотъемлемой составляющей любой деятельности, подпадающей под законодательство о налогах и сборах. Рыночные условия хозяйствования обуславливают необходимость максимальной оптимизации расходов учреждений, в том числе и налоговых платежей.

В последнее время все более распространенным способом повышения эффективности предпринимательской деятельности становится оптимизация налоговых платежей путем налогового планирования.

Экономия на налогах с использованием законных методов налоговой оптимизации дает ощутимый положительный результат.

Любое налоговое планирование связано с определенными налоговыми рисками, степень которых зависит от качества и нормативной обоснованности налогового планирования.

Налоговые органы не поощряют действия налогоплательщиков, преследующие снижение налоговой нагрузки, даже если такие действия формально не противоречат законодательству.

Поэтому полностью снизить налоговые риски в налоговом планировании практически невозможно.

В то же время грамотное применение положений действующего законодательства, использование всех возможных льгот и преференций позволяют значительно уменьшить риски налогового планирования до минимального уровня. В результате достигаемый с помощью налогового планирования положительный результат оправдывает возможные налоговые риски.

Используя даже самые «чистые» с законодательной точки зрения варианты налоговой оптимизации, практически невозможно избежать споров и конфликтов с налоговыми органами. К сожалению, в таких конфликтах налогоплательщики поставлены в невыгодные условия, поскольку налоговые органы государством наделены властными полномочиями и различными правовыми инструментами по принудительному ограничению прав и имущественных интересов налогоплательщиков.

Правильное применение законодательства о налогах и сборах, умение использовать предоставленные законодательством гарантии и возможности, знание своих законных прав позволяют налогоплательщикам обезопасить себя от необоснованных действий и решений налоговых органов.

В целях налогового планирования учреждениям необходимо регулярно проводить анализ своей налоговой нагрузки. Такие мероприятия

позволят налогоплательщику принимать решения в части оптимизации налогообложения своей деятельности, в том числе с использованием предусмотренных законодательством о налогах и сборах налоговых льгот.

Одним из критериев оценки налоговых рисков для учреждений, предусмотренных в Приказе ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок», является показатель налоговой нагрузки, значение которого сравнивается со средним уровнем налоговой нагрузки по экономическим субъектам в конкретной отрасли (по виду экономической деятельности).

Налоговое стимулирование тесно связано с системой контроля за соблюдением налоговых обязательств. Отсутствие четких законодательных правил осуществления контрольной деятельности в части гласности, не позволяющее налогоплательщикам функционировать с минимальными налоговыми рисками, оказывает негативное влияние на результаты налогового стимулирования. Таким образом, ни государство не достигает поставленной цели — в установленные сроки поддержать и развить ту или иную отрасль в общегосударственных интересах, ни налогоплательщики не могут реализовать свой потенциал.

Следовательно, стимулирование должно сочетаться с эффективным налоговым администрированием. При этом стимулирование деятельности исследуемых учреждений невозможно без стимулирования спроса и предложения образовательных услуг.

Согласно Приложению № 3 рассматриваемого приказа, на рис. 2 отражено среднее значение налоговой нагрузки по коду экономической деятельности «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» за период 2006–2011 гг. При этом значение нагрузки за 2006 г. и 2010–2011 гг. рассчитано без учета поступлений по единому социальному налогу и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование соответственно, что не может не исказить информативность значений показателей.

В случае существенного расхождения в сторону уменьшения, данный факт рассматривается как возможность попадания в сферу

налогового контроля. Средняя отраслевая налоговая нагрузка рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и выручки организаций по данным Федеральной службы государственной статистики.

С 2010 г. упразднена гл. 23 НК РФ «Единый социальный налог» одновременно с утверждением страховых взносов. Данная мера привела к номинальному сокращению налоговой нагрузки налогоплательщиков, тогда как фактически размер отчислений в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации и во внебюджетные фонды только возрос [3].

В Соединенных Штатах Америки взносы в фонд социального страхования относятся к категории налогов, взимаемых с фонда заработной платы. Данные налоги выступают в роли отчислений, которые дают право на получение государственной пенсии и выплат по нетрудоспособности, они не являются добровольными и взимаются как с работодателей, так и с работников. Поэтому их принято относить больше к налогам, нежели к страховым взносам

Вопрос включения в налоговую нагрузку страховых взносов является спорным. Одни авторы придерживаются мнения включения, другие — наоборот. В зарубежной практике в настоящее время складывается также разная трактовка данного вопроса для соответствующих национальных экономик.

В своем письме от 22 марта 2013 г. № ЕД-3-3/1026@ Федеральная налоговая служба отмечает, что страховые взносы, уплачиваемые в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования», не входят в систему налогов и сборов, перечень которых определен Налоговым кодексом Российской Федерации. При этом признает, что финансовое положение налогоплательщика определяется

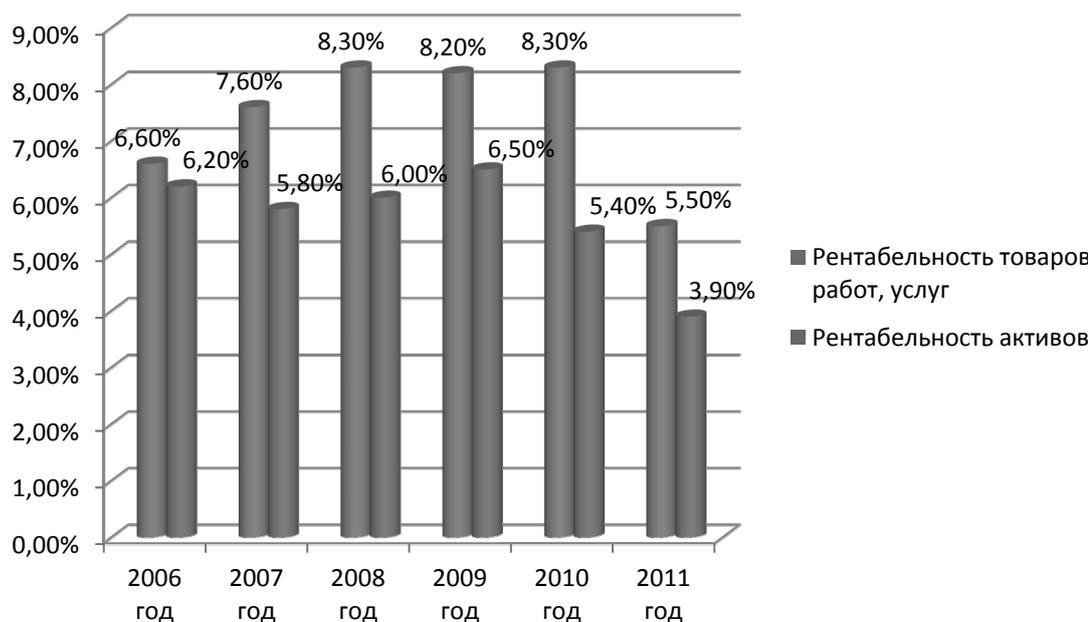


Рис. 3. Среднеотраслевые показатели рентабельности продаж и активов по образовательной деятельности

величиной обязательных платежей в государственный бюджет, которые включают не только налоги и сборы, предусмотренные кодексом, но, к примеру, и страховые взносы.

В связи с этим в целях сокращения налоговых рисков и, следовательно, расчета налоговой нагрузки на плательщиков налогов и сборов полагаем более разумным включение страховых взносов в общую нагрузку. Формальное разделение налогов и сборов и страховых взносов по администраторам доходов не представляют для учреждений никакого значения, тогда как рост обязательных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды влияет на их финансовое состояние.

В соответствии с Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг. в качестве одной из приоритетных задач является сохранение на неизменном уровне налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнута ее оптимальная величина, с учетом требований сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. Приверженность целям и задачам, указанным в Основных направлениях налоговой политики, подтверждается сохранением налоговых ставок на одном и том же уровне в рамках общего режима налогообложения и специальных налоговых режимов на постоянном уровне уже в течение нескольких лет.

Если и предпринимаются какие-то меры в части воздействия на налоговую нагрузку посредством регулирования налоговых ставок, то они осуществляются в направлении снижения в целях осуществления государственной поддержки той или иной области хозяйствования либо определенных категорий налогоплательщиков. Также причиной снижения налоговых ставок стал имевший место в 2008–2009 гг. мировой финансово-экономический кризис. Так, в 2009 г. налоговая ставка по налогу на прибыль организаций понизилась в общем случае с 24 до 20 процентов. При этом нельзя не отметить, что налоговая система Российской Федерации далеко не самая первая в числе стран с повышенной налоговой нагрузкой.

В приказе ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3–06/333@³ помимо прочего установлены негласные требования и к уровню рентабельности. Данная нами дефиниция такой характеристики критерия показывает, что заявленное исследование влияния налоговой нагрузки на финансовое состояние учреждений в свою очередь отражает степень налогового риска.

Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы

³ Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3–06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

деятельности по данным статистики привлекает внимание со стороны контролирующих органов в части налога на прибыль организаций — в сторону уменьшения на 10% и более.

Среднеотраслевые показатели рентабельности продаж и активов, с 2006 по 2011 г., по виду экономической деятельности «образование» приведены на рис. 3.

Следовательно, учреждения должны рассчитывать налоговую нагрузку и рентабельность в целях установления, насколько их деятельность может привлечь внимание налоговых органов, которые в том числе на основании этих показателей принимают решение о проведении выездной налоговой проверки.

Кроме того, расчет налоговой нагрузки позволяет провести прогнозирование налогового бремени на будущий период. В связи с постоянными переменами в микро- и макроэкономической сфере нередко наблюдается динамика налоговой нагрузки.

Для планирования налогового бремени важно отслеживать изменения законодательства о налогах и сборах с целью использования различных преференций и других предусмотренных законодательством способов уменьшения налоговой нагрузки учреждения.

Следовательно, налоговая нагрузка применяется для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. Значение показателя нагрузки зависит от множества факторов: начиная от отрасли деятельности экономического субъекта и заканчивая особенностями ведения налогового и бухгалтерского учета.

Рассматривая вопрос налоговой нагрузки, невозможно не вспомнить о таких субъектах экономических отношений, как хозяйственные общества инновационной направленности, созданные бюджетными учреждениями еще старого типа. Такие общества появились с изданием Федерального закона от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Несмотря на теоретически благоприятные положения действующего законодательства о налогах и сборах, на практике большинство хозяйственных обществ инновационной направленности столкнулись с увеличением налоговой нагрузки. Причиной стала реформа бюджетного сектора.

Результатом реформирования бюджетного сектора явилось изменение типа учреждений: из бюджетных научных и образовательных учреждений они стали, например, автономными научными и образовательными учреждениями соответственно. Следует отметить, что подготовка предложения об изменении типа бюджетного учреждения осуществляется только по инициативе либо с согласия самого бюджетного учреждения.

Изменяя свой тип, большинство учреждений не просчитывало последствия и налоговые риски такого преобразования не только для себя, но и для хозяйственных обществ, учредителями которых они являются.

Поскольку гражданское законодательство определяет учреждение в качестве одной из форм организации, изменение типа учреждения не влечет изменения организационно-правовой формы юридического лица и реорганизации учреждения.

Массовая смена учреждениями типа бюджетных учреждений в автономные учреждения произошла в переходный период с 1 января 2011 г. по 31 июня 2012 г.

Как показывает практика, изменение типа учреждения, например, на автономное, в соответствии с нормами действующего законодательства автоматически повлекло за собой увеличение налоговой нагрузки на хозяйственные общества инновационного направления, учредителем которого является такое учреждение.

В этом случае хозяйственное общество утрачивает право на применение упрощенной системы налогообложения и, как следствие, пониженных тарифов страховых взносов, перечень которых установлен в статье 58 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 № 212-ФЗ.

Письмо Минфина России от 02.02.2012 № 03-11-06/2/16 этот факт подтверждает.

Объясняется это тем, что в п. 14 ч. 3 ст. 346.12 НК РФ не предусмотрено, что ограничение по доле участия других организаций не распространяется на хозяйственные общества, созданные автономными научными и образовательными учреждениями высшего профессионального образования.

Таким образом, если у хозяйственного общества, применяющего упрощенную систему налогообложения, доля участия в его уставном капитале автономного научного или образовательного учреждения высшего профессионального образования составит более 25 %, то такое хозяйственное общество утрачивает право на применение специального налогового режима и обязано перейти на общий режим налогообложения.

Для многих хозяйственных обществ такое увеличение налоговой нагрузки окажется существенным, что неизбежно может привести к прекращению их деятельности [4].

Поскольку суммы начисленных налогов и сборов определяются исходя из налоговой базы того или иного налога, проблема порядка исчисления и оценки налоговой базы является первоочередной в оценке налоговой политики учреждения в целом. То есть важнейшим объектом налогового контроля являются экономические показатели, получаемые из данных бухгалтерского учета и отчетности. Поэтому ошибки в бухгалтерском учете автоматически отражаются при налогообложении, и наоборот.

Для минимизации налоговых рисков при преобразовании данных бухгалтерского учета в целях налогового учета учреждениям необходимо формировать самостоятельные аналитические регистры налогового учета. Это позволит учреждениям своевременно обнаруживать ошибки в бухгалтерском учете, не перенося их в налоговый учет.

Налог на имущество организаций, занимающий центральное место в системе имущественного налогообложения в России, вызывает определенный интерес в силу возможных изменений в порядке расчета и уплаты данного налога на основе зарубежного опыта, а также изменений, ожидаемых в результате замены налога на имущество юридических

и физических лиц, а также земельного налога, на налог на недвижимость.

Проблемы, с которыми сталкиваются учреждения в процессе налогообложения своей деятельности, включают следующие:

- чрезмерное налоговое давление;
- частое внесение изменений в законодательство о налогах и сборах;
- наличие возможности неоднозначного толкования действующего законодательства о налогах и сборах;
- несвоевременное вступление в силу новых изменений в законодательство, в том числе распространение новых, либо измененных положений законодательства на прошлые отчетные периоды.

В качестве примера проявления последней проблемы на практике является ситуация, сложившаяся после упразднения гл. 23 НК РФ и издания закона о страховых взносах, когда экономические субъекты в течение 2010 г. не имели четкого представления, в каком порядке отражать в целях налогового учета расходы на уплату страховых взносов. И только ближе к концу года стали появляться разъяснения финансовых органов по этому вопросу об учете указанных расходов в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, в соответствии с подпунктом 49 п. 1 ст. 264 НК РФ.

Перечисленные вопросы накладывают определенный отпечаток на финансовое состояние учреждений. Так, учреждения, сталкиваясь с такого рода проблемами, несут дополнительное количество издержек.

Понятно и то, что определенную сложность вызывает практическое применение порядка и правил налогообложения учреждениями, осуществляющими деятельность на территориях различных субъектов Российской Федерации, так как им необходимо учитывать соответствующие региональные особенности налогообложения.

При этом зачастую нечеткая, размытая формулировка того или иного положения законодательства о налогах и сборах приводит к совершению учреждениями грубых ошибок и впоследствии к налоговым правонарушениям.

От стабильности налоговой системы страны зависит и финансовое положение учреждений.

Чем стабильнее система налогообложения, тем увереннее чувствует себя учреждение, поскольку может провести эффективное налоговое планирование и заранее достаточно точно рассчитать налоговую нагрузку на текущий финансовый год.

Неопределенность — враг для учреждений, от которого сегодня экономические субъекты не защищены. К сожалению, действующая налоговая система России несовершенна как для налогоплательщиков, желающих минимизировать свою налоговую нагрузку, так и для государства, стремящегося максимально эффективно осуществлять налоговое администрирование без привлечения на эти цели дополнительных средств.

Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, это относится и к исследуемым учреждениям, которые сегодня в той или иной мере участвуют в конкурентных рыночных отношениях. Этот риск увеличивается по мере роста неустойчивости рыночной конъюнктуры, коррелирующей с неустойчивостью налоговой системы. Неустойчивость налоговой системы проявляется в бесконечных скачках налоговых ставок, во включении и исключении налоговых льгот, постоянных изменениях налоговых условий деятельности учреждений.

Однако и «застывшим» налоговым системам не может быть места сегодня, поскольку любая действующая система налогообложения отражает характер и уровень экономического развития страны, устойчивость социально-политической ситуации, степень доверия населения к государству. По мере изменения тех или иных условий налоговая система перестает отвечать предъявляемым к ней требованиям, вступает в противоречие с объективными условиями развития экономики и требует доработки. В связи с этим в налоговую систему в целом или отдельные ее элементы регулярно вносятся изменения, соответствующие сегодняшней экономической обстановке в стране.

Сочетание перманентности и динамичности налоговой системы достигается, когда в течение года не вносятся существенные изменения в законодательство о налогах и сборах, когда в течение нескольких лет стабильен

состав налогов и сборов и, главное, когда основные принципы налогообложения для страны не подлежат изменению.

Кроме того, необходима перманентность и в отношении значимых налоговых льгот, не выходящих за пределы экономической целесообразности и оправданности. В данном случае автор не говорит о льготах, которые государство устанавливает в рамках определенной государственной программы, направленной на поддержание или развитие того или иного сектора экономики. Здесь имеются в виду те налоговые льготы, которые устанавливаются в рамках основных принципов налогообложения, налоговые льготы в общем случае.

Такие частные изменения, не нарушающие стабильности системы хозяйствования, не будут препятствовать эффективной предпринимательской деятельности государственных и муниципальных учреждений образования.

Влияние налогообложения на доходность исследуемых учреждений обусловлено тем фактом, что налоги прямо или косвенно увеличивают расходы на оказание образовательных услуг, что вынуждает учреждения идти на компенсацию производимых затрат, в том числе путем увеличения стоимости оказываемых услуг.

Безусловно, абсолютно стабильных налоговых систем нет. Однако было бы целесообразно проведение государством в соответствии с определенным алгоритмом мероприятий по вводу каких-либо существенных изменений в законодательство о налогах и сборах. Кроме того, необходимо наличие четкого регламента по реализации новых положений законодательства, предусматривающего все нюансы того или иного вопроса, с которым учреждения при исполнении требований законодательства могут столкнуться. Особенно если речь идет о таких мерах, которые увеличивают налоговую нагрузку учреждений.

Необходима разработка предварительных мероприятий по вводу изменений, исключающих несение налогоплательщиками дополнительных финансовых обязательств, связанных с отсутствием регламента порядка исполнения требований законодательства. Учреждения должны ощущать государственную поддержку. И только так возможно добиться понимания

со стороны налогоплательщиков в вопросах увеличения налоговой нагрузки. Учреждениям необходимо понимать обоснованность производимых мер. Таким образом, стабильность налоговой системы означает относительную неизменность в течение ряда лет основных принципов системы налогообложения, а также наиболее значимых элементов налогообложения. Если рассматривать действующую

налоговую систему, то стабильность должна касаться таких налогов, как налог на добавленную стоимость и налог на прибыль организаций, т. е. тех налогов, которые напрямую связаны с финансовым состоянием учреждений. Другие же налоги и сам их состав в налоговой системе могут и должны меняться вместе с изменением экономической ситуации в стране и в общественном производстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бородина А.* Налоговая нагрузка предприятия: сущность, функции, факторы и показатели // *Налоги и налогообложение.* — 2011. — № 6.
2. *Шальнева М.* Оптимизация налоговой нагрузки малых предприятий // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.* — 2011. — № 5.
3. *Горшкова Л.* Определение налоговой нагрузки на предприятие // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.* — 2012. — № 12.
4. *Голикова Е.* Налоговая нагрузка 2012. Проблемы в сфере инноваций // *Финансовая газета.* — 2012. — № 13; 14.

REFERENCES

1. *Borodina A.* The tax burden on the enterprise: main points, functions, factors and indicators // *Taxes and Taxation.* — 2011. — № 6 (in Russian).
2. *Shalneva M.* Optimizing the tax burden on small enterprises // *Financial Newsletter: finances, taxes, insurance, and accounting.* — 2011. — № 5 (in Russian).
3. *Gorshkova L.* Determination of the tax burden on the enterprise // *Financial Newsletter: finances, taxes, insurance, and accounting.* — 2012. — № 12 (in Russian).
4. *Golikova E.* The tax burden in 2012. Problems in Innovation area // *Financial Newspaper.* — 2012. — № 13, 14 (in Russian).

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИУНИВЕРСИТЕТА

Правовые гарантии предпринимательской деятельности в России и за рубежом. Сборник научных трудов/ под ред. д-ра юрид. наук, доцента *О. Н. Петюковой.* М.: Финансовый университет, 2013. 232 с. ISBN 978-5-7942-1051-4.

В сборнике представлены статьи участников международного научно-практического «круглого стола» по теме «Правовые гарантии предпринимательской деятельности в Российской Федерации: проблемы и пути решения», организованного кафедрой гражданского и арбитражного процесса Финансового университета 20 декабря 2012 г. В них раскрываются организационно-правовые и международно-правовые основы обеспечения гарантий в сфере предпринимательства. Сборник адресован научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам юридических вузов, практикующим юристам. Издание подготовлено с использованием СПС КонсультантПлюс.





ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 657.372.5:336.64 (045)

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И СТОИМОСТЬ АКТИВОВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: ИТОГИ 2008–2012 ГГ.

ФЕДОТОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА

заслуженный экономист Российской Федерации, проректор, доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: mfedotova2007@mail.ru

ТИХОМИРОВ ДМИТРИЙ ВИКТОРОВИЧ

докторант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург, Россия

E-mail: DTikhomirov@bk.ru

ГУСЕВ КИРИЛЛ АНДРЕЕВИЧ

Начальник отдела управления ликвидностью Корпорации, Государственная корпорация «Ростехнологии», аспирант кафедры «Оценка и управление собственностью», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: gusev_kirill@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В современных условиях кризисные явления в ходе развития компании и процессе прохождения ею разных этапов экономического цикла неизбежны. При этом в современной теории нет общего подхода к трактовке финансовой устойчивости и методов управления устойчивостью, а также стоимостью компании на базе общих факторов. Кризис 2008–2009 гг. и возможное замедление темпов экономического роста делает данные вопросы особенно актуальными. Статья является результатом обзора данных и анализа вопросов управления устойчивостью и стоимостью, которые проводились авторами в 2008–2012 гг.

В работе приводится анализ тенденций 2008–2012 гг. по показателям финансовой устойчивости, стоимости активов и капитализации компаний. Выделяются меры по управлению устойчивостью и стоимостью на различных стадиях развития компании. Приведены результаты анализа взаимосвязи основных коэффициентов финансовой устойчивости от экономической добавленной стоимости и капитализации российских энергетических компаний.

Прогнозируемое замедление темпов экономического роста может потребовать и в последующем анализа финансовой устойчивости, изменения стоимости активов и более активного применения мер по управлению финансовой устойчивостью и повышению стоимости. Материалы и приведенный анализ могут быть интересны специалистам-оценщикам и специалистам финансовых отделов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; стоимость активов; обесценение активов; управление стоимостью; российские энергетические компании.

FINANCIAL SUSTAINABILITY AND ASSETS OF RUSSIAN COMPANIES: RESULTS FOR THE 2008–2012 PERIOD

MARINA A. FEDOTOVA

Vice-Rector, Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: mfedotova2007@mail.ru

DMITRY V. TIKHOMIROV

Doctoral student, Chair of corporate finance and business evaluation, St.Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

E-mail: DTikhomirov@bk.ru

KIRILL A. GUSEV

Head of Liquidity Management Department, State Corporation «Russian Technologies», post-graduate student at the Chair «Assessment and management of the property», Moscow, Russia

E-mail: gusev_kirill@mail.ru

ABSTRACT

In modern conditions crisis phenomena are inevitable as a company develops and goes through different stages of the economic cycle. At present time in the modern theory there is no common approach to the interpretation of financial sustainability and methods to manage company's stability and company's value using general factors.

The crisis of 2008–2009 and a potential slowdown in economic growth make these issues particularly relevant. The paper reviews research carried out by the authors in 2008–2012 and analyzes data on stability and value management for the mentioned period. The paper presents the analysis of trends over the period spanning 2008–2012 in terms of financial stability, value of assets and capitalization of companies. It suggests measures to control stability and value at different development stages of the company. The authors have analyzed the relationship between main coefficients of financial stability, economic added value and capitalization of Russian energy companies. The projected slowdown in economic growth may require carrying out further stability analysis, introducing changes in the value of assets and the intense use of management measures to maintain company's financial sustainability and increase its value. Materials and analysis data may be of interest to valuers and professionals of financial departments.

Keywords: financial stability, the value of assets, impairment of assets, value management, Russian energy companies.

ВВЕДЕНИЕ

Период 2005–2007 гг. в России и в мире характеризовался активными процессами на рынке слияний, поглощений и ростом цены акций, стоимости бизнеса, а также финансовых и нефинансовых активов на балансе компаний. Компании были вынуждены платить значительные премии за приобретения в ожидании достижения синергических эффектов от сделок в будущем, рассчитывали на существенные прибыли от переоценки активов в финансовой отчетности, не предполагая спада, активно привлекали заемный капитал для финансирования расширений [1].

Однако начавшийся в 2008 г. мировой финансовый и экономический кризис отразился на результатах деятельности и финансовом положении большинства отечественных компаний. Так, согласно данным анализа 56 крупнейших публичных компаний в России, проведенного в компании КПМГ при участии автора, среднее падение капитализации за 2008 г. по различным секторам экономики составило от 58 % до 86 %. Помимо этого, негативные тенденции нашли свое отражение не только в падении стоимости акций, но и в снижении стоимости активов, отраженных в финансовой отчетности ряда компаний,

ухудшении финансового состояния компаний и нарушении финансовых ковенантов [2].

В данной статье предполагается рассмотреть вопросы измерения финансовой устойчивости и тенденции изменения устойчивости и стоимости активов в кризисный и посткризисный период 2008–2012 гг., а также уделить внимание проблемам управления стоимостью бизнеса и показателями финансовой устойчивости, выявить основные факторы финансовой устойчивости и управления стоимостью.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ

Финансовая устойчивость — это многогранное понятие и означает сбалансированность активов компании и источников их финансирования, а также возможность компании своевременно обслуживать долговые обязательства. Существуют различные подходы к определению, расчету и трактовке финансовой устойчивости, однако в любом случае она представляет собой итоговый показатель, характеризующий финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом.

Таким образом, при характеристике финансовой устойчивости подразумевается, что финансовая устойчивость является долгосрочным показателем и отражает риск инвестирования в компанию, характеризует стабильность функционирования компании, сбалансированность активов компании и источников их формирования и возможность компании отвечать по обязательствам.

Традиционно для анализа финансовой устойчивости используется ряд финансовых показателей: относительных показателей-коэффициентов и абсолютных показателей.

Среди множества относительных и абсолютных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, в средне- и долгосрочной перспективе наиболее важными представляются показатели соотношения собственного и заемного финансирования в различных вариациях (коэффициент автономии или финансовой независимости, финансового рычага), коэффициент покрытия процентов, коэффициент соотношения долга и операционной прибыли до расходов по амортизации и др.

Показатели финансовой устойчивости могут быть использованы руководством компании, акционерами, другими заинтересованными лицами. Особое внимание управлению показателями необходимо уделять при их использовании в качестве финансовых ковенантов (условий) банками, предоставившими компании финансирование: несоблюдение одних ковенантов (например, соотношения между прибылью и процентными расходами) может приводить к реклассификациям в финансовой отчетности и нарушению других ковенантов, ухудшению показателей финансовой устойчивости.

Очевидно, что расчетные значения показателей зависят как от объективных факторов, результатов финансового менеджмента и управления стоимостью, так и от субъективных — например, стандартов и требований финансовой отчетности. Наиболее существенные различия в стандартах, которые могут повлиять на значение устойчивости и стоимости активов и обязательств и прибыль, касаются трактовки и вопросов оценки объектов финансового лизинга, основных средств, инвестиционного имущества, биологических активов, подходов к тестированию активов на обесценение. В данной статье не представляется возможным рассмотреть эти различия, однако мы затронем их в вопросе тестирования активов на обесценение. Итак, перейдем к рассмотрению особенностей различных стандартов учета в данном вопросе и результатов отчетности компаний в 2008–2012 гг., а далее попытаемся сделать выводы и рекомендации применительно к управлению стоимостью в компаниях.

МЕТОДОЛОГИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ОБЗОРА

В рамках обзора тенденций за 2008–2012 гг. предполагается рассмотреть основные показатели, динамику и провести анализ имеющейся информации по показателям финансовой устойчивости и стоимости активов отечественных компаний. С целью определения тенденций и формулировки выводов было решено предпринять следующие шаги:

- проведение анализа отчетности крупнейших компаний России для анализа изменения основных показателей финансовой устойчивости;



Рис. 1. Отраслевая структура выборки отечественных компаний, %

- проведение анализа отчетности этих компаний на предмет выявления обесценения различных видов активов в разрезе секторов экономики; сравнение обесценения активов с изменением рыночной капитализации выбранных компаний также в разрезе секторов.

Для решения поставленной задачи необходима финансовая и управленческая информация о компаниях. Было принято решение о необходимости анализа публично доступной информации, представленной в финансовой отчетности крупнейших отечественных компаний. С этой целью было выбрано 100 крупнейших компаний России по данным журналов Forbes, «Эксперт» и «Росбизнесконсалтинг» по итогам 2012 г. (крупнейшие предприятия по размеру выручки от реализации или другой базы, признанной аналогичной, например, процентному доходу для предприятий финансового сектора), которые отвечают следующим критериям:

1) публикуют отчетность по международным стандартам финансовой отчетности (далее МСФО) или общепринятым правилам бухгалтерского учета США (далее ОПБУ США). Данные стандарты предполагают представление отчетности о финансовом состоянии и результатах деятельности на консолидированном уровне, а также переоценку ряда статей и обязательств. Данные отчетности по российским положениям по бухгалтерскому учету (РПБУ) обычно представляются на неконсолидированном уровне и отражают исторические данные об активах и обязательствах, которые могут существенно отличаться от текущих значений;

2) имеют опубликованную отчетность за 2008–2012 гг. (пятилетний исторический период). В 2012 г. отчетность по МСФО или ОПБУ США опубликовали более 160 компаний, однако не все компании имеют отчетность за предыдущие годы, что делает невозможным анализ их данных за весь период;

3) для анализа ряда показателей, связанных с рыночной капитализацией компаний, из общей выборки были также выбраны компании, котирующиеся на фондовом рынке и имеющие историю котировок за 2008–2012 гг. (пятилетний исторический период). Количество таких компаний — 56.

В анализе использовался ресурс CapitalIQ, а также данные финансовой отчетности компаний, представленные на интернет-сайтах компаний или в других источниках.

Общая сумма выручки выбранных компаний в 2012 г. составляет около 27,3 трлн руб. По данным аналитических агентств, общая сумма выручки крупнейших 500 компаний России составляет порядка 50 трлн руб., можно утверждать, что в анализ включена значительная часть крупных компаний России.

Отраслевая структура выборки представлена компаниями 8 секторов. Наименее интересным и наглядным для анализа в данном случае представляется финансовый сектор в силу специфики (специфические показатели финансовой устойчивости и обесценение выданных кредитов), а также представления отчетности (отсутствие выделения краткосрочных активов и обязательств в отчетности). Таким образом, основной акцент делается на компаниях нефинансового сектора, которые как раз являются заемщиками компаний финансового сектора.

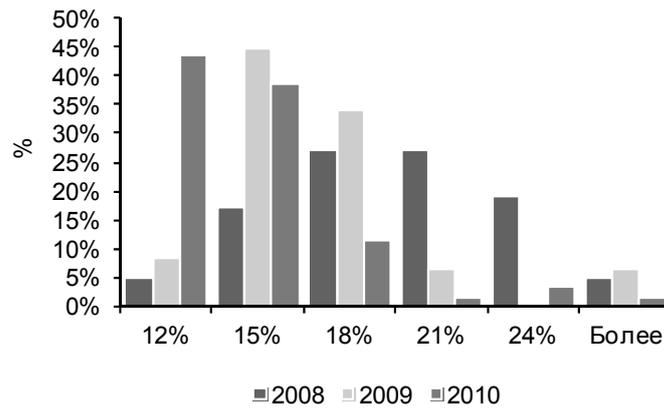


Рис. 2. Распределение стоимости капитала в 2008–2010 гг.

По результатам анализа относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости выбранных компаний за 2008–2012 гг. можно сделать следующие выводы.

Отношение собственного капитала к валюте баланса было достаточно стабильным на протяжении всего периода, хотя и существенно отличалось в разрезе секторов. Наибольшее значение можно наблюдать в капиталоемких отраслях — электроэнергетике, металлургии, нефтегазовом секторе.

Отношение же рыночной капитализации к валюте баланса или чистым активам по данным отчетности было крайне волатильным в силу значительных изменений капитализации компаний в 2008–2012 гг. Резкий рост капитализации в 2009–2010 гг. после спада 2008 г. привел к тому, что в ряде секторов капитализация существенно превысила значение чистых активов по данным отчетности и даже валюту баланса.

В данном случае следует рассмотреть тенденции изменения стоимости активов по данным отчетности и сравнить их с тенденциями изменения капитализации. С этой целью мы рассмотрели обесценение основных средств, гудвилла, нематериальных активов, объектов инвестиционной собственности, а также активов предприятий финансового сектора (выданных кредитов). Также мы проанализировали соотношение между признанным обесценением активов и изменением рыночной капитализации компаний начиная с 2008 г. и за период 2008–2012 гг.

Если говорить о количестве компаний, признавших обесценение активов в отчетности, можно отметить следующее:

1) на протяжении всего периода 2008–2012 гг. около 60–70 % компаний признавали убытки от обесценения (от половины до 96 %) от общего числа компаний в каждом секторе экономики;

2) наиболее значительное суммарное обесценение активов исследуемых компаний наблюдалось в 2008–2009 и несколько меньше в 2010 г. (составило приблизительно 850, 950 и 500 млрд руб. соответственно, или от 12 % до 24 % от общей суммы операционной прибыли до вычета убытка от обесценения).

Наибольшая доля компаний, признавших обесценение, относится к финансовому сектору (например, в 2008 г. — 26 из 27 компаний данного сектора). Это объясняется значительным списанием кредитов, выданных в период с 2006 г. по 2008 г. В суммарном выражении наиболее существенное обесценение активов признали предприятия финансового сектора: обесценение в 2008–2010 гг. составляло более 1 трлн руб. В остальных секторах экономики суммы признанного обесценения значительно сокращались после значительных списаний в 2008–2009 гг.

На протяжении 2008–2012 гг. можно было наблюдать снижение ставок дисконтирования, что повышает стоимость бизнеса и активов, а также положительно влияет на финансовую устойчивость компании (за счет снижения процентов, увеличения прибыли и стоимости активов и собственного капитала). При сравнении используемых ставок дисконтирования за период с 2008 по 2010 г. приняты следующие допущения: во-первых, если отчетность не содержит средневзвешенной стоимости капитала для компании в целом, то в качестве

таковой была принята ставка, указанная для конкретного подразделения, либо средняя из указанных ставок; во-вторых, если не указано иное, то предполагалось, что ставка является доналоговой, номинальной и номинированной в валюте отчета. Анализ в части раскрытия ставок дисконтирования показал, что средняя величина применяемых ставок дисконтирования сократилась. Средняя стоимость капитала в 2008 г. составляла 17,8 %, в 2009 г. она сократилась до 16,4 %, а в 2010 г. — до 13,2 % (рис. 2), в 2011–2012 гг. не наблюдалось значительного изменения ставок. После 2008–2009 гг. существенно сократилось количество компаний, применявших ставку дисконтирования более 20 %. Снижение стоимости капитала может быть обусловлено улучшением макроэкономической ситуации — снижением рисков и ставок заимствования [3, 4].

При сравнении обесценения активов с изменением капитализации компаний можно отметить следующее. Сумма признанного обесценения активов за 2008 г. оказалась существенно меньше совокупного снижения капитализации компаний за аналогичный период. Это могло быть вызвано различными причинами, среди которых чрезмерное снижение капитализации ряда компаний в условиях кризиса, ожидания компаний выйти на устойчивые темы роста в течение некоторого периода (что снижает сумму возможного обесценения) и отсутствие переоценки в течение некоторого докризисного периода, в результате чего активы отражались в отчетности по стоимости меньшей, чем максимальная докризисная стоимость, что также уменьшило размер обесценения. В 2009 г. наблюдались противоречивые тенденции: с одной стороны — значительный рост капитализации компаний, с другой стороны — значительное число компаний еще продолжало признавать обесценение. В 2010 г. также, несмотря на существенный рост капитализации и восстановление убытков, признанных в предыдущие годы рядом компаний, большинство компаний продолжали признавать обесценение основных средств, гудвилла и других активов в своей отчетности; сумма восстановления обесценения, признанного в предыдущие годы, оказалась незначительной.

Обесценение активов за весь период с 2008 по 2012 г. оказалось уже более сопоставимым с изменением капитализации компаний за аналогичный период, однако, безусловно, данные в разрезе секторов и компаний существенно различаются между собой.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ

При сопоставлении факторов стоимости компании и факторов финансовой устойчивости очевидна их взаимосвязь. Концептуальное сходство состоит в том, что *при увеличении стоимости собственного капитала компании увеличивается его доля в активах компании и тем самым повышается финансовая устойчивость. Это дает возможность повысить финансовую устойчивость компании на основе управления стоимостью.* В то же время не стоит забывать, что взаимосвязь может быть и обратной: повышение финансовой устойчивости в ущерб эффективности и результатам деятельности может отрицательно влиять на стоимость компании.

Условно управление стоимостью на разных этапах цикла и в зависимости от фазы кризиса можно увидеть на рис. 3 [5]:

- при благоприятных внешних условиях и росте рынка руководство компании может уделять особое внимание оптимизации бизнес-процессов и увеличивать стоимость бизнеса, уделяя меньше внимания показателям устойчивости, что может быть опасно при ухудшении ситуации;
- в условиях ухудшения макроэкономических факторов или неэффективности бизнес-процессов компании, отставании технологий, активизации конкурентов и потере доли рынка необходимо принять меры для восстановления — повышения устойчивости, платежеспособности, совершенствования процессов и систем и восстановления бизнеса;
- в условиях риска банкротства и ликвидации бизнеса необходимо принятие срочных и, как правило, чрезвычайных мер для выхода из кризиса.

Очевидно, что для повышения стоимости в долгосрочном периоде компания должна приносить экономическую прибыль, иметь

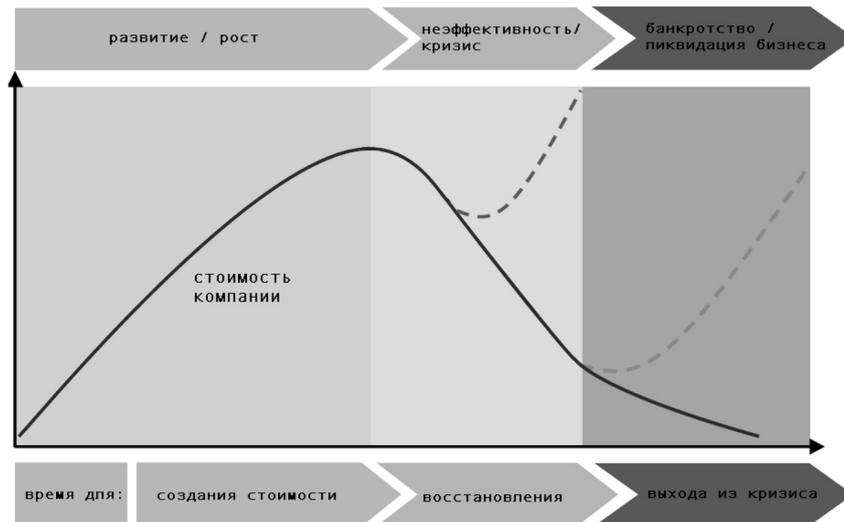


Рис. 3. Управление стоимостью на разных этапах экономического цикла

добавленную экономическую стоимость (от англ. EVA™ — Economic Value Added), которая представляет собой прибыль предприятия от обычной деятельности за вычетом налогов и вмененных затрат на весь инвестированный капитал. Чем большую прибыль получает компания при сохранении риска на прежнем уровне, тем больше добавленная стоимость. При этом снижение рисков инвестирования в предприятие, которое может быть достигнуто за счет комплексной системы управления рисками, также положительно влияет на стоимость бизнеса.

Еще в 2010 г. отделом управленческого консультирования компании КПМГ было опубликовано исследование «Создание экономической прибыли. Анализ российских компаний», в котором представлен анализ деятельности около 70 крупнейших компаний России за 2005–2008 гг., т. е. за период активного роста 2005–2007 гг. и начала кризиса 2008 г.

Следует отметить, что 28 компаний еще в докризисный период устойчиво демонстрировали отсутствие положительной экономической добавленной стоимости в течение четырех лет. Таким образом, в качестве основных проблем компаний выступает не внешняя среда, а система управления компанией, а также недостаточная эффективность процессов. Компании, создающие стоимость в течение указанного временного периода, обладают следующими основными характеристиками: они являются наиболее

крупными по размеру активов, обладают концентрацией собственности, демонстрируют высокий уровень не только рентабельности продаж, но и темпов роста выручки, имеют независимых членов и иностранных инвесторов в составе совета директоров, имеют повышенный уровень делового риска [6]. Вследствие того, что период исследования захватил только начало экономического кризиса, характеристики компаний, сумевших сохранить стоимость в течение 2009–2010 гг., могут отличаться, в частности в вопросе о росте продаж и риске.

Метод добавленной экономической стоимости EVA (от англ. economic value added) при корректном применении учитывает соотношение стоимости собственного и заемного капитала и позволяет сделать вывод о том, насколько эффективно используется капитал компании в принципе, т. е. приносит ли деятельность компании экономическую, а не только бухгалтерскую прибыль.

Однако несмотря на кажущуюся простоту и изложенные выше преимущества, метод добавленной экономической стоимости обычно не применяется для оценки крупных компаний, поскольку носит несколько упрощенный характер, а повышение его точности требует внесения в прогнозные данные существенных и иногда сложных корректировок.

Для получения экономической добавленной стоимости возможно построение специальной системы управления компанией, нацеленной

Основные финансовые показатели российских энергетических компаний по МСФО за 2012 г., млн руб.

Капитализация	Долгосрочная кредитная задолженность (long term debt)	Текущие обязательства (current liabilities)	Текущие активы (current assets)	Прибыль до налогообложения и процентных расходов, EBIT	Совокупные активы (total assets)	Наименование компании	№ п/п
102 863	5 714	24 015	19 813	13 496	99 575	Иркутскэнерго	1
72 058	16 523	18 087	55 273	6 534	267 744	Мосэнерго	2
100 269	49 525	57 270	30 370	26 186	269 057	МОЭСК	3
18 423	10 640	5 123	7 111	3 564	44 867	МРСК Волги	4
8 456	10 570	5 674	7 914	574	42 058	МРСК Северо-Запада	5
25 627	9 911	9 394	10 462	503	66 825	МРСК Урала	6
127 723	187 272	222 583	179 874	49 688	972 736	МРСК Холдинг	7
34 534	26 149	13 484	16 715	7 556	89 571	МРСК Центра	8
26 800	22 092	10 191	14 076	3 596	73 309	МРСК Центра и Приволжья	9
77 921	25 413	17 362	18 204	9 679	127 864	ОГК 5 Энел	10
308 933	65 979	194 272	191 966	(2 482)	854 747	Русгидро	11
36 147	26 013	19 811	17 192	9 859	147 936	ТГК 1	12
10 064	8 280	9 505	9 806	(6 777)	50 994	ТГК 4 Квадра	13
64 238	1 427	20 166	22 549	2 194	85 744	ТГК 7 Волжская	14
342 772	216 418	73 466	96 412	21 850	1 260 241	ФСК ЕЭС	15

на максимизацию стоимости (англ. VBM). Концепция является достаточно новой, но в последние годы наблюдался рост интереса к методам управления стоимостью, а подведение итогов кризиса 2008–2009 гг. может подтолкнуть компании к таким более активным действиям, как:

- мониторинг деятельности и операционных результатов;
- мотивация персонала и высшего руководства, представление бонусных программ — увязка долгосрочных целей компании с интересами лиц, которые принимают решения;
- контроль инвесторов за состоянием дел, изменением стоимости бизнеса;
- выявление долгосрочных трендов и краткосрочных мер, корректировка стратегии и тактики ведения бизнеса;
- взаимодействие с финансово-экономическим сообществом;

- уменьшение стоимости заемного капитала и оптимизация структуры капитала.

Предполагается, что в процессе применения моделей может набираться опыт, корректироваться сами модели и подходы к управлению компанией. В любом случае, как в кризисных, так и в обычных условиях руководство компании должно иметь возможность оперативного принятия обоснованных управленческих решений, базирующихся на комплексной финансовой модели, которая будет корректироваться при значительном изменении условий ведения бизнеса.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ОСНОВНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И КАПИТАЛИЗАЦИИ

В рамках исследования был проведен анализ зависимости основных коэффициентов

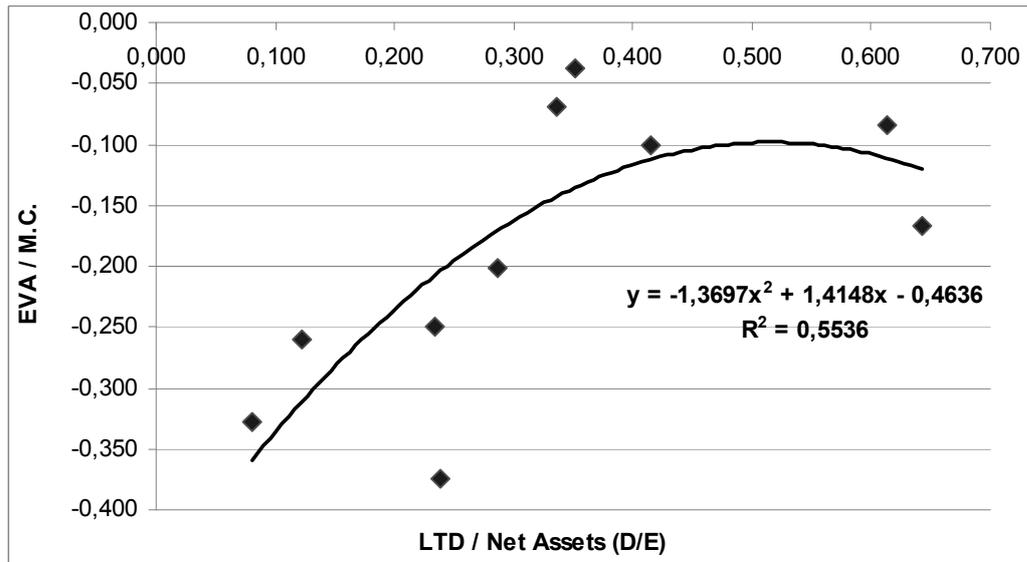


Рис. 4. Зависимость коэффициента экономической добавленной стоимости от финансового левериджа

финансовой устойчивости российских энергетических компаний от показателя экономической добавленной стоимости (EVA) и капитализации за 2012 год.

В основу анализа положены данные финансовой отчетности российских энергетических компаний по МСФО и рыночных котировок акций по результатам торгов на фондовой бирже ММВБ–РТС за 2012 г. Информация по анализируемым компаниям представлена в табл. 1.

В качестве показателя критерия эффективности роста экономической добавленной стоимости (economic value added, EVA) от показателей финансовой устойчивости в исследовании используется коэффициент добавленной экономической стоимости, показывающий долю EVA в величине чистых активов (собственного капитала) компании. Данный коэффициент показывает, какая доля источников собственных средств находится в форме экономической добавленной стоимости.

$$K^{EVA} = \frac{EVA}{Net\ Assets}, \quad (1)$$

где EVA — экономическая добавленная стоимость (economic value added, EVA);

Net Assets — балансовая величина чистых активов (собственный капитал), а при анализе уровня финансового левериджа используется значение рыночной капитализации (Market Capitalization).

При анализе экономической добавленной стоимости (economic value added, EVA) оптимальное значение коэффициента финансовой устойчивости CFS^{Opt} находится из необходимого и достаточного условия экстремума первого порядка для регрессионной зависимости коэффициента добавленной экономической стоимости:

$$CFS^{Opt} = \frac{\partial K^{EVA}}{\partial CFS} = 0, \quad (2)$$

где CFS — коэффициент финансовой устойчивости (coefficient of financial stability);

K^{EVA} — регрессионная зависимость коэффициента добавленной экономической стоимости от коэффициента финансовой устойчивости (CFS).

Также проводится анализ зависимости коэффициента экономической добавленной стоимости (1) от коэффициента Альтмана (Altman Z Score), который характеризует способность компании демонстрировать степень риска банкротства.

На основе полученной статистической информации по исследуемым компаниям были получены регрессионные зависимости коэффициентов финансовой устойчивости и стоимостных показателей. На рис. 4 представлена зависимость коэффициента экономической добавленной стоимости от финансового рычага (левериджа).

Как видно на рис. 4, коэффициент экономической добавленной стоимости меньше

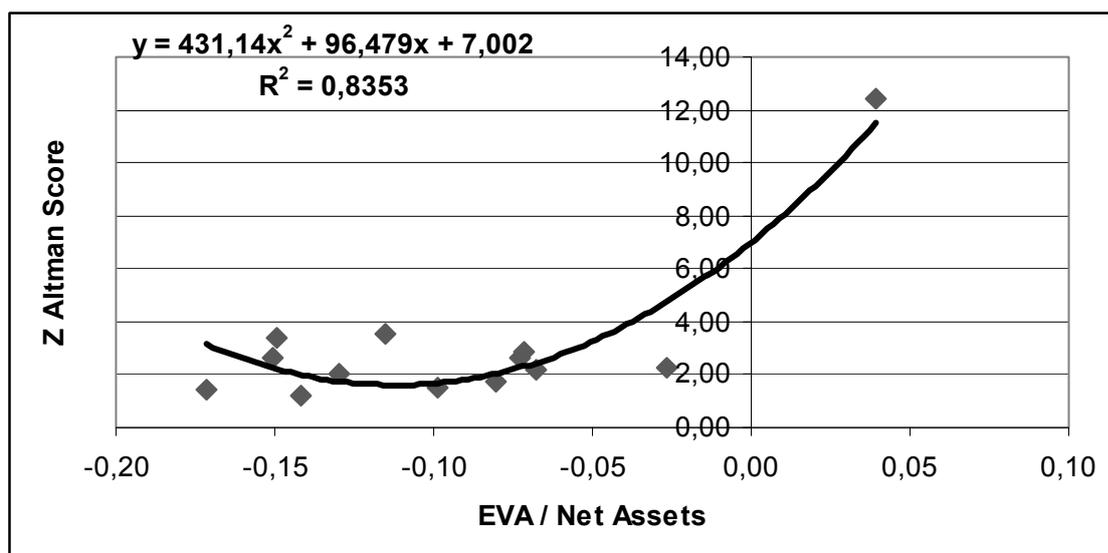


Рис. 5. Зависимость коэффициента экономической добавленной стоимости от коэффициента Альтмана

нуля, что обусловлено отрицательным значением EVA и показывает «разрушение» стоимости данными компаниями. Следовательно, акционеры ведущих энергетических компаний РФ теряют вложенный в предприятия капитал за счет недополучения альтернативной доходности.

Большинство энергетических компаний РФ характеризуются отрицательным значением EVA в силу того, что рентабельность инвестированного капитала (ROIC) меньше расходов на привлечение инвестированного капитала. Недостаточное значение рентабельности инвестированного капитала (ROIC) обусловлено малой величиной чистой операционной прибыли для этих компаний.

Максимальная (оптимальная) величина добавленной экономической стоимости и рыночной цены собственного капитала (капитализации) ведущих энергетических компаний РФ достигается при одинаковом уровне финансового левериджа (см. рис. 4), равном 0,45–0,50.

Следовательно, добавленная экономическая стоимость и капитализация энергетических компаний РФ демонстрируют одинаковую динамику зависимости от финансовой устойчивости на основе критерия финансового левериджа и находятся в тесной корреляционной зависимости.

Как видно на рис. 5, наибольшее количество значений коэффициента Альтмана находится в интервале $Z = 1,81 \div 2,99$, что говорит о том, что средняя вероятность банкротства

российских энергетических компаний не превышает 50 % и находится в интервале от 20 % до 50 %. Также на рис. 5 видно, что с увеличением собственного капитала компании наблюдается рост значения коэффициента Альтмана, что свидетельствует о снижении вероятности банкротства и повышении финансовой устойчивости российских энергетических компаний.

Сводные данные рассчитанных по результатам проведенного исследования оптимальных коэффициентов финансовой устойчивости российских энергетических компаний представлены в таблице ниже (табл. 2).

В целом по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Российские энергетические компании характеризуются достаточно высоким уровнем финансовой устойчивости, которая находится в тесной взаимосвязи с показателями капитализации и экономической добавленной стоимости.

Добавленная экономическая стоимость и капитализация энергетических компаний РФ демонстрируют одинаковую динамику влияния на финансовую устойчивость на основе следующих критериев:

- финансового левериджа;
- коэффициента покрытия процентов;
- коэффициента совокупных обязательств к ЕВІТ (прибыли до налогообложения и процентных выплат);
- коэффициента маневренности собственного капитала.

Таблица 2

Сводная таблица показателей коэффициентов финансовой устойчивости энергетической отрасли РФ

№ п/п	Наименование показателя финансовой устойчивости.	Среднее нормативное значение	Оптимальное значение/ Доверительный интервал для коэффициента фин. устойчивости на базе управления капитализацией компании	Оптимальное значение/ Доверительный интервал для коэффициента фин. устойчивости на базе управления экономической добавленной стоимостью компании
1	Коэффициент финансового левериджа	не более 2	0,45÷0,55 (оптимальное значение)	0,50 (оптимальное значение)
2	Коэффициент покрытия процентов (EBIT/ Interests).	1,5 и более	7,0 (оптимальное значение)	8,0 (оптимальное значение)
3	Коэффициент отношения совокупных обязательств к EBIT	не более 3	2,0÷2,5 (оптимальное значение)	2,5÷3,0 (оптимальное значение)
4	Коэффициент капитализации		0,35 (оптимальное значение)	
5	Коэффициент концентрации оборотных средств		0,17 (оптимальное значение)	0,17 (оптимальное значение)
6	Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5 и выше	0,05÷0,20 (интервал наибольшей плотности значений)	0,05÷0,20 (интервал наибольшей плотности значений)
7	Коэффициент (Altman Z Score)	1,88 и выше (вероятность банкротства не более 50%)		1,75÷2,25 (интервал наибольшей плотности значений)

Они находятся в тесной корреляционной зависимости.

Энергетические компании Российской Федерации имеют невысокий уровень финансового левериджа, что отражает невысокий финансовый риск, связанный с неопределенностью прогнозирования рентабельности собственного капитала и экономической добавленной стоимости.

С ростом уровня финансового левериджа и коэффициента капитализации увеличивается добавленная экономическая стоимость и капитализация энергетических компаний РФ.

Оптимальный уровень финансового левериджа соответствует небольшому оптимальному значению коэффициента соотношения совокупного долга к прибыли до налогообложения и процентных выплат (EBIT). Данный факт свидетельствует о корреляции и сбалансированности оптимальных показателей финансового левериджа

и платежеспособности компаний энергетической отрасли.

Российские энергетические компании имеют возможность поддерживать невысокий уровень оборотного капитала и пополнять его в случае необходимости за счет собственных источников. Наблюдается рост экономической добавленной стоимости и капитализации с уменьшением доли источников собственных средств, находящихся в мобильной форме.

Удельный оптимальный вес оборотных средств в общей сумме источников финансирования, при котором достигается допустимый (оптимальный) уровень потери ликвидности компании, соответствует области наибольших значений капитализации и доли экономической добавленной стоимости в величине собственного капитала компании.

На основе полученных значений коэффициентов Альтмана для российских энергетических компаний средняя вероятность

банкротства данных компаний не превышает 50 % и находится в интервале от 20 % до 50 %. С увеличением положительной доли экономической добавленной стоимости в собственном капитале компании наблюдается рост значения коэффициента Альтмана, что свидетельствует о снижении вероятности банкротства и повышении финансовой устойчивости российских энергетических компаний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый и экономический кризис 2008–2009 гг. привел к значительному снижению капитализации компаний и обесценению различных видов активов: основных средств, гудвилла и других нематериальных активов, инвестиционной собственности, займов

выданных, а также средств, инвестированных в девелоперские проекты.

В то же время значение капитализации в большинстве компаний вернулось на докризисный уровень, а списания активов были не столь значительны в относительном выражении. В результате улучшения общей конъюнктуры, значительных расходов государства и других факторов компаниям удалось поддерживать свою финансовую устойчивость и прибыльность на приемлемом уровне, вернуть капитализацию на докризисный уровень. Однако с учетом сокращения государственных расходов и менее оптимистичных прогнозов роста экономики компаниям необходимо разработать модели средне- и долгосрочного управления стоимостью и финансовой устойчивостью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Evaluating Impairment Risk. Goodwill impairment continues its upward climb. KPMG. 3 p. www.kpmg.com.
2. Обесценение активов в условия экономического кризиса: итоги 2008, 2009, 2010 гг. Исследование КМПП. URL: www.kpmg.com.
3. Тихомиров Д. В. Обесценение активов: проблемы оценки и отражения в финансовой отчетности // Известия СПбУЭФ. — 2010. — № 3. — С. 7.
4. Соколова Л. В., Тихомиров Д. В. Обесценение активов в условиях экономического кризиса: итоги 2008 года // Рынок ценных бумаг. Декабрь 2009 г. URL: <http://www.rcb.ru>.
5. Савин В. А., Тихомиров Д. В. Управление стоимостью компании на разных этапах экономического цикла. СПб.: Деловой Петербург. Бизнес-энциклопедия. Бонниер Бизнес-пресс. — 2012 — С. 10–15.
6. Создание экономической прибыли. Анализ российских компаний. КМПП, ГУ — Высшая школа экономики. — 2010. URL: <http://www.kpmg.ru>.

REFERENCES

1. Evaluating Impairment Risk. Goodwill impairment continues its upward climb. KPMG. 3 p. www.kpmg.com.
2. Impairment of assets under economic crisis conditions: Results of 2008, 2009 and 2010. KPMG study. www.kpmg.com (in Russian).
3. Tikhomirov D. V. Impairment: estimation and recognition in the financial statements. // Proceedings SPbUEF. — 2010. — № 3. — p. 7 (in Russian).
4. Sokolova L. V. Tikhomirov D. V. Impairment of assets during the economic crisis: Results of 2008 // Securities market. December 2009 Electronic version of magazine. <http://www.rcb.ru> (in Russian).
5. Savin V. A., Tikhomirov D. V. Company's value management at different stages of the economic cycle. Business Petersburg. Business Encyclopedia. Bonnier Business Press. 2012 pp.10–15 (in Russian).
6. Creation of economic profit. Analysis of Russian companies. KPMG, SU- Higher School of Economics. 2010. <http://www.kpmg.ru>.

УДК 330.33.01:346.548 (045)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ 1998 ГОДА И 2008–2009 ГОДОВ НА ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

СЕНЧАГОВ ВЯЧЕСЛАВ КОНСТАНТИНОВИЧ

доктор экономических наук, профессор, вице-президент РАН, академик, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН, Заслуженный экономист Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: sentchagov-karanin@yandex.ru

МИТЯКОВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

доктор физико-математических наук, профессор, директор Института экономики и управления НГТУ им. П. Е. Алексеева, Нижний Новгород, Россия

E-mail: snmit@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье проводится сравнительный анализ экономических кризисов 1998 года и 2008–2009 годов с помощью системы индикаторов экономической безопасности. С использованием значительного объема данных рассмотрены предпосылки возникновения кризисов, а также их влияние на финансовый, реальный, внешнеэкономический и социальный сектора экономики. Рассмотрены количественные методы анализа и прогнозирования динамики индикаторов экономической безопасности, позволяющие определить моменты нарушения баланса индикаторов как предвестники возникновения кризисов.

Ключевые слова: кризис; экономическая безопасность; краткосрочные индикаторы; обобщенные индексы, JEL: E3, E6.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE IMPACT OF 1998 AND 2008–2009 CRISES ON THE RUSSIAN ECONOMY SECURITY INDICATORS

VYACHESLAV K. SENCHAGOV

Honored economist of the Russian Federation, academician, vice-president of the Russian Academy of Natural Sciences, Doctor Sci. (Economics), full professor, head of the Center for Financial Research with the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

E-mail: sentchagov-karanin@yandex.ru

SERGEI N. MITYAKOV

Doctor Sci. (Phys. & Math.), full professor, director of the Economics and Management Institute at the Alekseev Nizhny Novgorod State Technical University, Nizhny Novgorod, Russia

E-mail: snmit@mail.ru

ABSTRACT

The paper focuses on a comparative analysis of the economic crises of 1998 and 2008–2009 using a system of economic security indicators. Based on a vast amount of data the background for crises emergence is considered as well as the impact of crises on the financial, real, foreign-economic and social sectors of the economy. Quantitative methods of analysis and prediction of the economic security indicator dynamics are described that allow timely detection of factors that upset the balance between indicators and predict an emerging crisis.

Keywords: crisis; economic security; short-term indicators; aggregate indices; JEL: E3, E6.

ВВЕДЕНИЕ

Экономика России подвержена существенному влиянию внешних факторов, которые могут значительно дестабилизировать систему внутренних индикаторов экономической безопасности. Негативные последствия глобализации мировой экономики порождают новые экономические и социальные угрозы экономической безопасности страны. В этих условиях проблема мировых экономических кризисов по своим масштабам и возможным последствиям становится сравнимой с другими глобальными угрозами.

Существует более тысячи показателей, характеризующих состояние экономики. Только в официальных таблицах прогноза социально-экономического развития России содержится более 300 показателей. Из всей их совокупности в 2000 г. Научный совет при Совете безопасности РФ одобрил перечень и пороговые значения 19 индикаторов экономической безопасности, разработанных ИЭ РАН [1]. В 2008 г. в ИЭ РАН разработаны новый перечень из 36 индикаторов и их пороговые значения [2], а в 2011 г. опубликован уточненный список индикаторов [3]. Эти индикаторы имеют следующие отличительные свойства: они количественно отражают угрозы экономической безопасности; обладают высокой чувствительностью и изменчивостью и поэтому большей способностью предупреждать общество, государство и субъекты рынка о возможных опасностях в связи с изменением макроэкономической ситуации, принимаемых правительством мерах в сфере экономической политики; взаимодействуют между собой в достаточно сильной степени. Последнее свойство — взаимодействие индикаторов — существует всегда, но только при определенных условиях нарастания опасности становится очевидным. Накопление значений численных параметров такого взаимодействия необходимо для определения социально-экономических последствий принимаемых макроэкономических решений, оценки значимости тех или иных угроз экономической безопасности.

В 1998 г. взаимодействие индикаторов стало очевидным в ее наиболее уязвимом звене — в финансово-банковской сфере. Снижение

курса рубля в 3 раза привело к росту потребительских цен в 1,84 раза, снижению реальных доходов населения на 30 %, расширению зоны бедности, сокращению золотовалютных резервов, потере населением и юридически лицами части своих доходов, банкротству банков, нарушению всей системы расчетов. Обращает на себя внимание жесткое количественное взаимодействие между указанными индикаторами. Они повлияли и на многие другие индикаторы, включенные в общий банк данных экономической безопасности. Например, девальвация создала эффект импортозамещения и способствовала повышению рентабельности экспорта, росту доли машиностроительной продукции, сокращению импорта и т. д.

Однако характер взаимодействия индикаторов, как показал эмпирический анализ, может меняться от периода к периоду. Например, в 1992 г. рост потребительских цен в 26,1 раза привел с лагом в год к снижению курса рубля в 3,4 раза; снижение курса рубля в «черный» вторник 1994 г. привело к почти такому же росту потребительских цен; в 1998 г. снижение курса рубля в 3 раза вызвало рост цен на 84 %. Вместе с тем в конце 2003 г. и в начале 2004 г. динамика курса рубля стала изменяться в обратную сторону (ревальвация), т. е. девальвация рубля прекратилась и его курс стал повышаться, при этом тенденция динамики роста потребительских цен сохранилась. В связи с этим анализ тенденций предшествующих периодов нельзя напрямую использовать для прогнозирования поведения экономики в будущем. Здесь следует искать более сложные алгоритмы, включающие различные наборы экзогенных параметров. В число таких параметров следует включить как источники возникновения кризисов в экономике, так и различного рода управленческие воздействия со стороны государства, составляющие набор антикризисных мер.

Процесс развития кризиса может занимать от одного до нескольких месяцев. При этом анализ общепринятых индикаторов экономической безопасности с периодом дискретизации в один год неправомерен. В данной работе использовались краткосрочные индикаторы, имеющие период дискретизации один месяц.

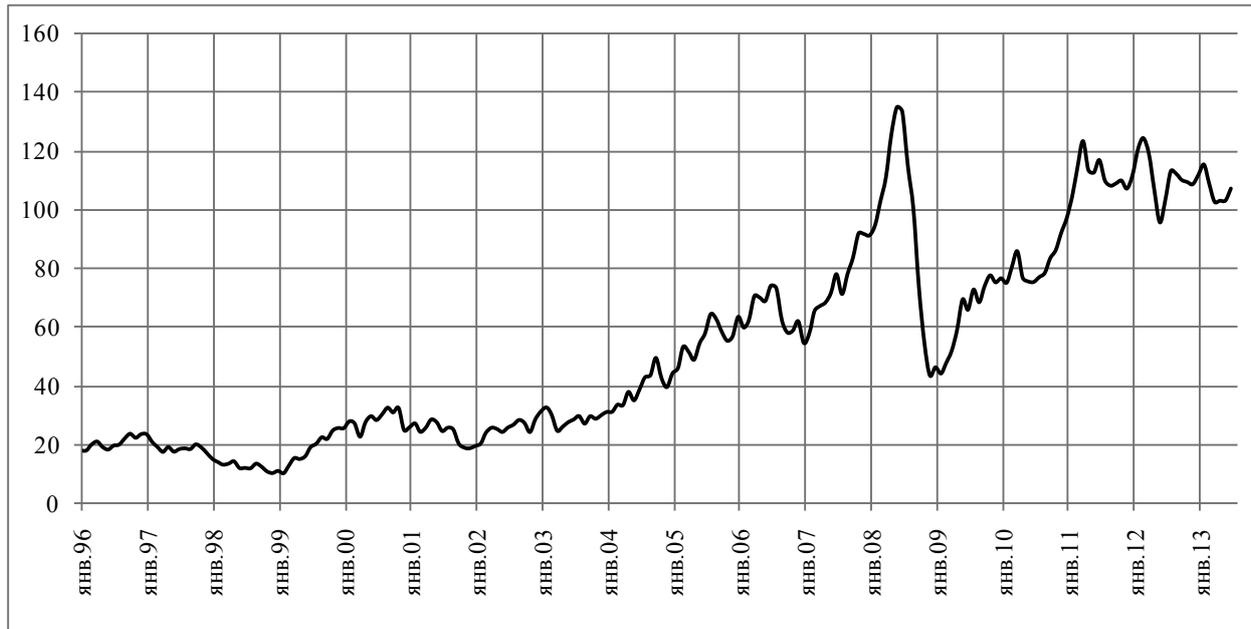


Рис. 1. Динамика цены на нефть, USD/баррель

Источник: <http://protown.ru>

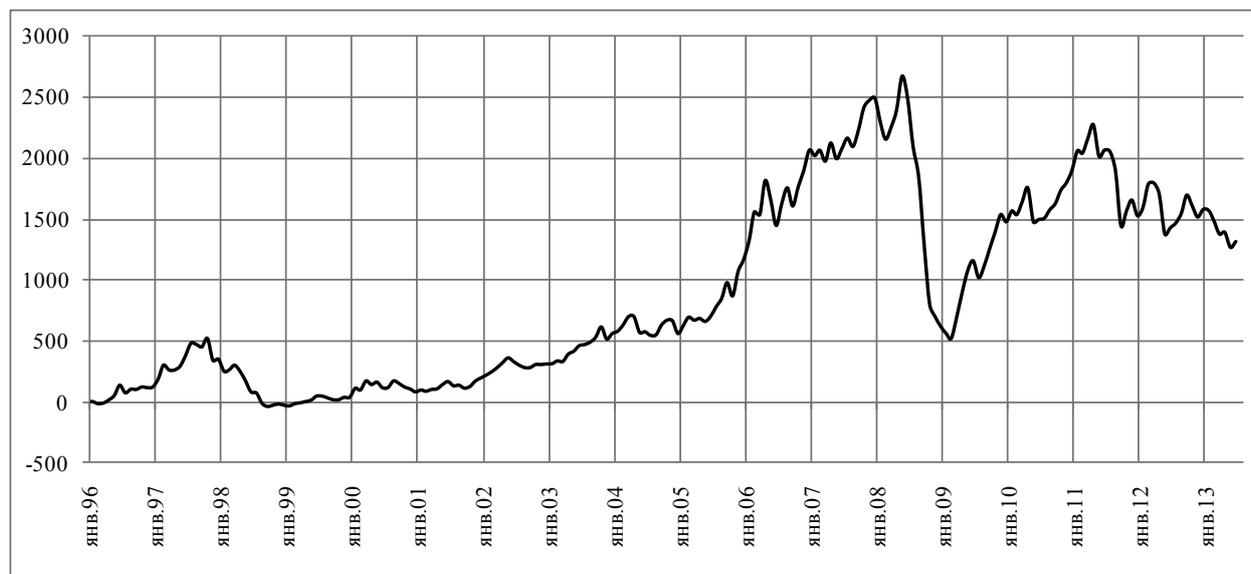


Рис. 2. Динамика Индекса РТС

Источник: <http://www.rts.ru>

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ

Среди внешних причин, послуживших непосредственным толчком к развитию кризиса 1998 г., можно выделить снижение мировых цен на нефть. К середине 1990-х гг. цена на нефть упала до 10–12 долл. США за баррель (рис. 1). Кроме того, к внешним причинам следует отнести кризис в странах Юго-Восточной Азии. В июне 1997 г. таиландское правительство объявило о девальвации национальной валюты. В течение последующего месяца

кризис перекинулся на экономики Вьетнама, Индонезии, Китая, Лаоса, Малайзии, Сингапура, Тайваня, Филиппин, Южной Кореи, и Японии. В этих странах были зафиксированы падение фондовых индексов, увеличение объема корпоративного долга, падение курса национальных валют, рост инфляции. Фондовый рынок России отреагировал на кризисные явления в Юго-Восточной Азии резким снижением индексов. Так, индекс РТС с 500 в сентябре 1997 г. опустился ниже нулевой отметки в сентябре 1998 г. (рис. 2).

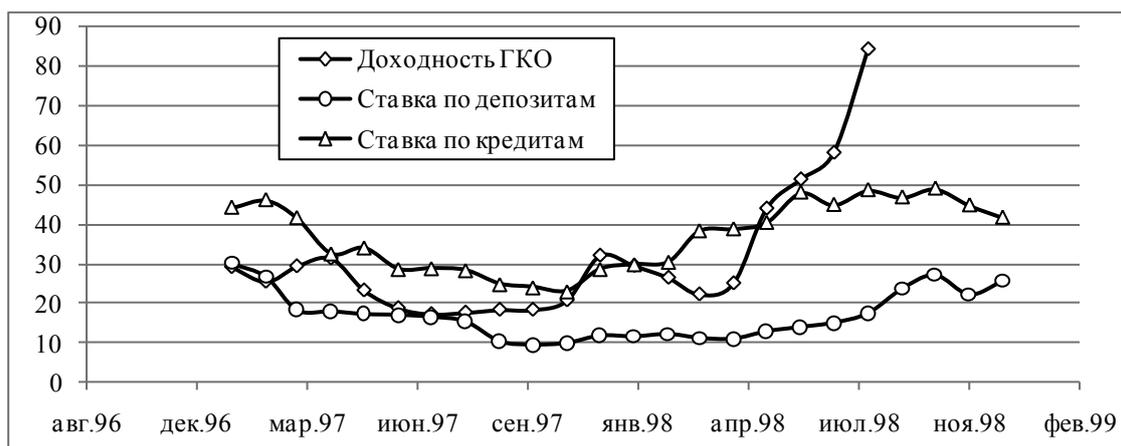


Рис. 3. Динамика процентных ставок в 1997–1998 гг.

Источник: <http://www.cbr.ru>

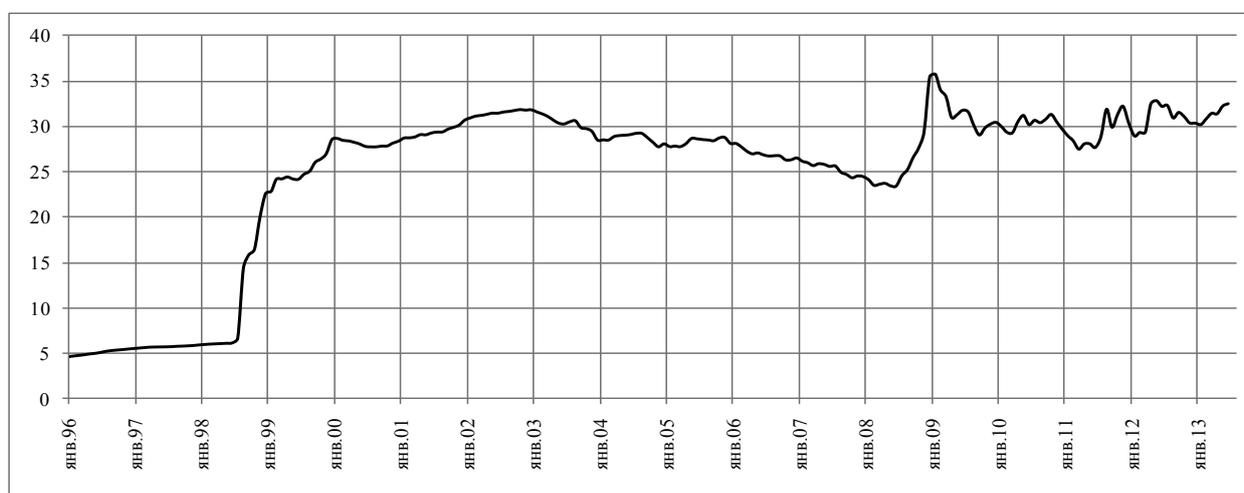


Рис. 4. Динамика курса доллара к рублю

Источник: <http://www.kurs-dollar.ru>

Не умаляя значение внешних факторов, следует отметить, что кризис 1998 г. в России был обусловлен главным образом внутренними причинами. Жесткая монетарная политика в середине 1990-х гг., направленная на сдерживание инфляции за счет удержания завышенного курса рубля и отказа от эмиссии денег, сочеталась с необоснованно раздутыми бюджетами. Начиная с 1994 г. в стране началось наращивание выпуска государственных краткосрочных обязательств (ГКО), необходимое для покрытия внутреннего долга. Значительная часть государственных облигаций в условиях повышения их средней доходности (рис. 3) использовалась для покрытия долга по предыдущим траншам облигаций, а поступления в государственный бюджет, соответственно, падали [4]. Постепенно рынок ГКО практически перестал

быть источником финансирования бюджетного дефицита.

Еще одной причиной кризиса 1998 г. была политика удержания курса рубля к доллару США, который находился в достаточно узком «валютном коридоре» и поддерживался интервенциями ЦБ. При этом валютные резервы истощались, что привело к решению Правительства девальвировать валюту и произвести дефолт. В результате курс доллара в течение нескольких месяцев увеличился почти в четыре раза (рис. 4).

В постдефолтные годы бюджетная дисциплина значительно повысилась. Федеральный бюджет на 1999 г. был принят с небольшим дефицитом (2,5 % ВВП), что на 2,2 % меньше, чем для бюджета 1998 г. Важной антикризисной мерой стало сдерживание роста цен на продукцию естественных монополий. Это

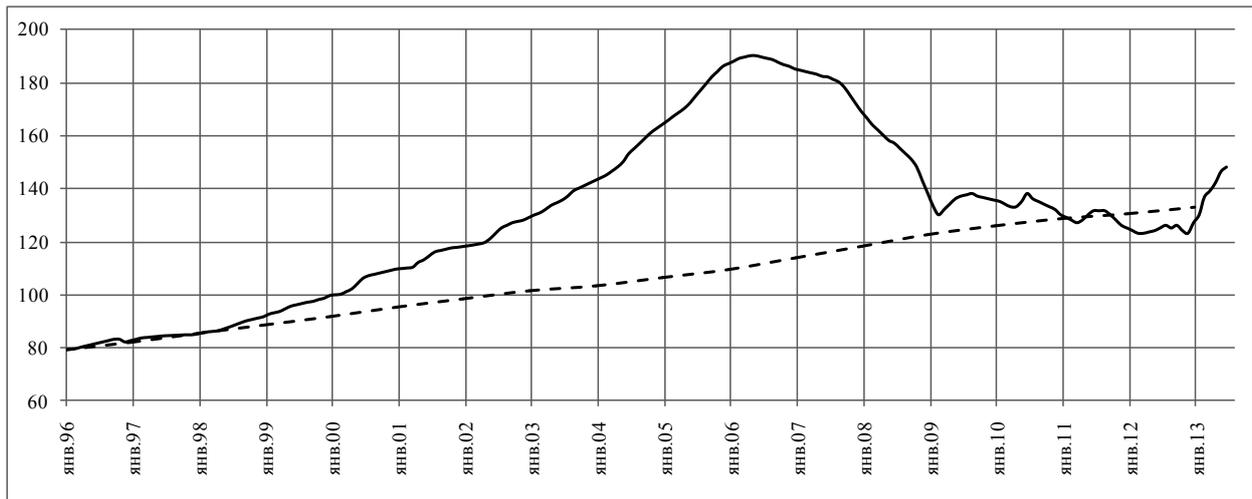


Рис. 5. Динамика индекса Кейса-Шиллера и индекса оплаты труда (пунктир)

Источники: <http://us.spindices.com/indices>; <http://quote.rbc.ru/macro/indicator>

способствовало снижению инфляции и стало дополнительным толчком экономическому росту [5].

Кризис 2008–2009 гг. имел абсолютно иные причины и предпосылки. Это был глобальный мировой финансово-экономический кризис, который неизбежно затронул интересы России. В то же время экономика России была уже более зрелой и более подготовленной к шокам.

Отказ от послевоенной системы Бреттон-Вудских соглашений и отрыв доллара от своего золотого эквивалента привели к неконтролируемым процессам развития фиктивного капитала. Финансовый кризис в США в 2008 г., связанный с злоупотреблениями в области ипотечного кредитования, вызвал серьезные потрясения на американском финансовом рынке и в мире в целом.

Как отметил С. Ю. Глазьев, «информационная революция в финансовой сфере и устранение ряда правовых ограничений на проведение спекулятивных операций стимулировали этот процесс¹ путем создания возможностей бесконечного наращивания спекулятивных операций в форме виртуальных сделок по поводу будущих обязательств и прав, начиная с нефтяных контрактов. Последнее сыграло решающую роль как в формировании невиданных по своим масштабам финансовых пузырей, так и в синхронизации их роста с повышением цен на нефть. Эта

синхронизация проявилась и в последующем одновременном крахе глобального финансового пузыря и падении цен на нефть, которые создали резонанс, вызвавший мировой финансовый кризис» [6. С. 28].

На рис. 5 приведена динамика индекса Кейса-Шиллера, отражающего цены на жилье по 20 крупнейшим городам США. На этом же рисунке пунктиром показан индекс средней оплаты труда.

На рис. 5 видно, что цены на жилье в США до 1999 г. росли примерно с тем же темпом, что и средняя оплата труда в экономике США. За период с 1999 г. до 2006 г. рост цен на недвижимость более чем в два раза превысил рост средней оплаты труда. При этом снижение ставки процента по ипотечным кредитам до 1 % вызвало резкую волну спроса на недвижимость, несмотря на рост цен. Это — типичный пример финансового пузыря, когда реальная стоимость активов существенно меньше виртуальной.

К середине 2006 г. цены на недвижимость выросли настолько, что спрос стал уменьшаться. Это соответствовало фазе разрушения пузыря. Цены начинают стремительно падать. В то же время процентные ставки по ипотечным кредитам начали повышаться, что повлекло за собой рост ежемесячных выплат и количества случаев невыполнения обязательств по кредитам.

Крах рынка недвижимости привел к тому, что большинство заемщиков было не в состоянии выполнять свои обязательства по ипотечным кредитам. С июня 2007 г. по ноябрь 2008 г.

¹ Процесс высвобождения капитала из устаревающего технологического уклада.

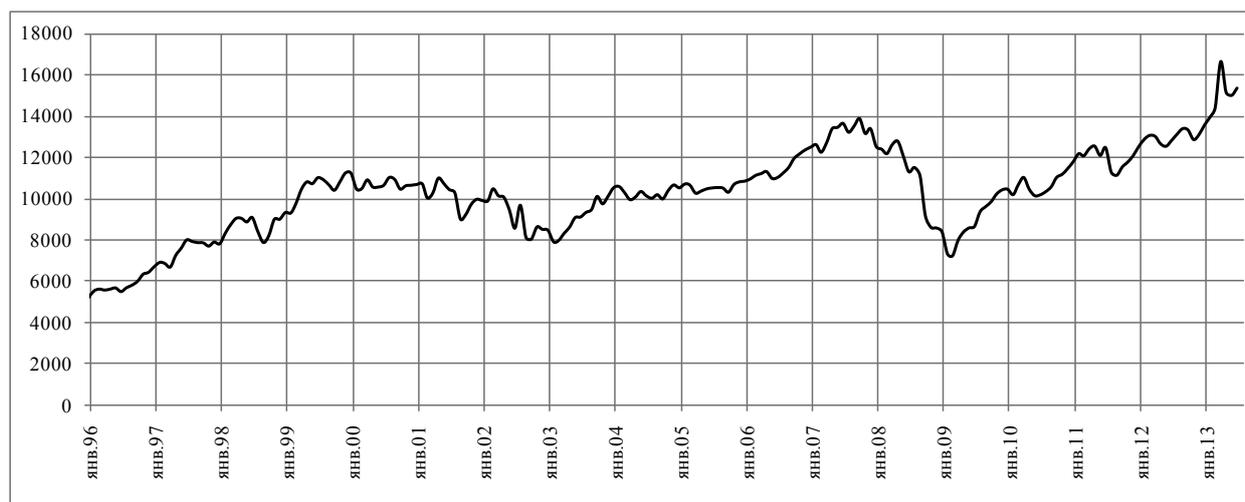


Рис. 6. Динамика индекса Доу-Джонса

Источник: <http://kurs-kotirovka.ru/birzheviye-indeksi>

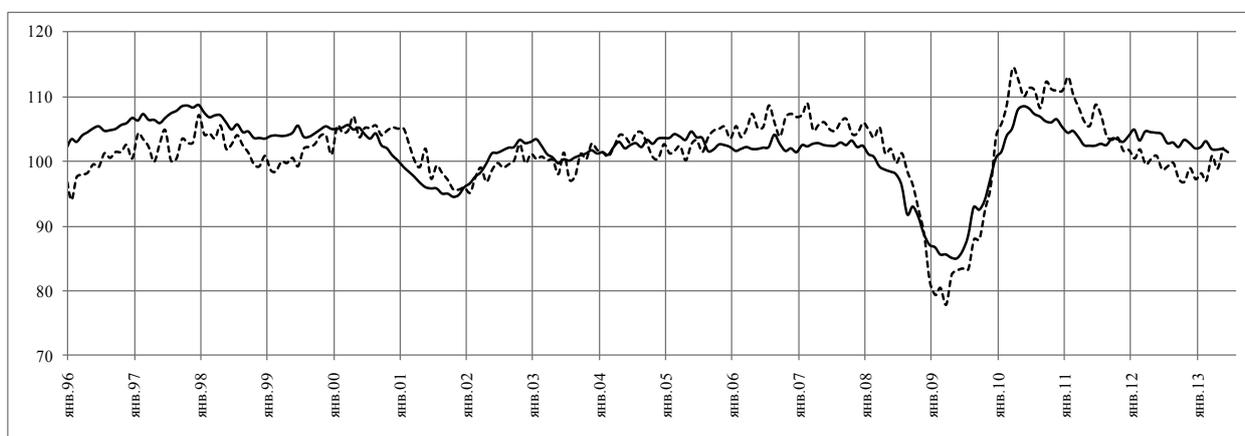


Рис. 7. Индекс промышленного производства в США (сплошная линия) и Германии (пунктир) в % к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: <http://quote.rbc.ru/macro/indicator>

чистая стоимость активов в США снизилась более чем на четверть. Фондовый рынок тут же откликнулся на кризис банковской системы. Так, значение индекса Доу-Джонса в течение 2008 г. уменьшилось почти вдвое (рис. 6).

Кризис тяжелейшим образом отразился на промышленном производстве США. На рис. 7 приведена динамика индекса промышленного производства в США (сплошная линия). Глубокий спад производства на 15 %, достигший максимума к середине 2009 г., затронул почти все сектора экономики. Значительно выросла безработица. Кризис очень быстро распространился по планете. На том же рисунке пунктирной линией приведена динамика индекса промышленного производства в Германии, где падение производства носило еще более значительный характер (22,1 %).

В России кризис 2008–2009 г. усугублялся наличием большого внешнего долга российских компаний, который на начало октября 2008 г. превысил 525 млрд долл., что сопоставимо со всем объемом золотовалютных резервов России на тот период времени [7]. Еще одним негативным фактором для России стало резкое падение с исторического пика в середине июля 2008 г. цен на нефть (см. рис. 1).

В сентябре–октябре 2008 г. Правительством России были объявлены антикризисные меры, направленные на решение неотложной на тот момент задачи: укрепление финансовой системы России. В их число вошли инструменты бюджетной, фискальной и кредитно-денежной политики, направленные на снижение дефицита ликвидности, обеспечение погашения внешнего долга крупнейшими банками

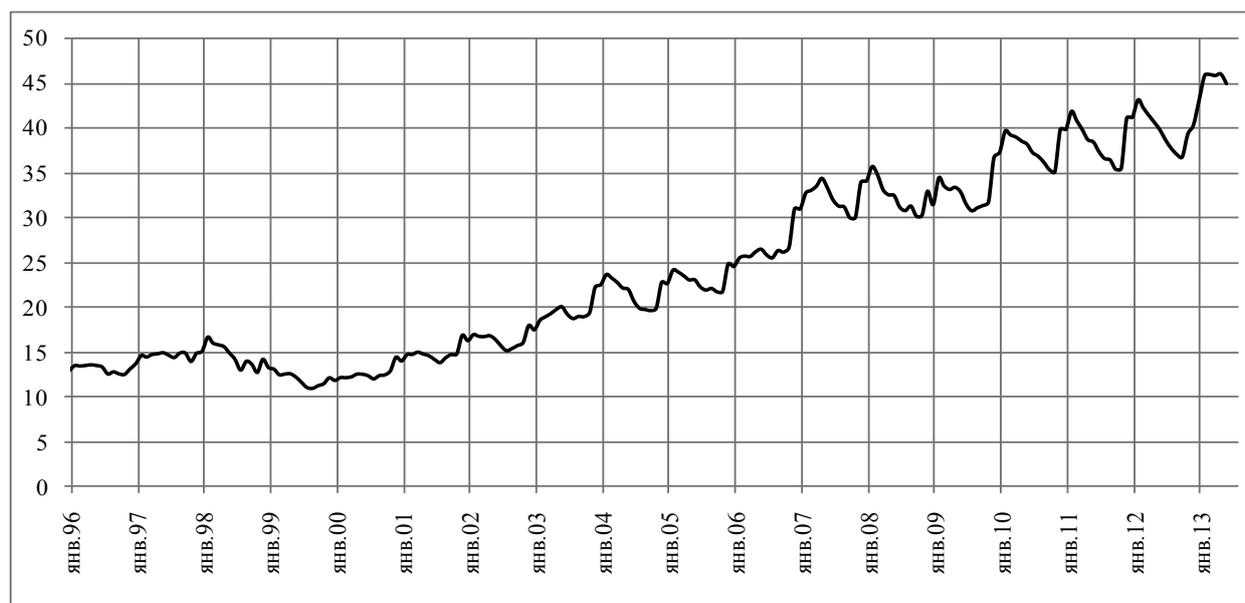


Рис. 8. Денежная масса (M2), % к ВВП

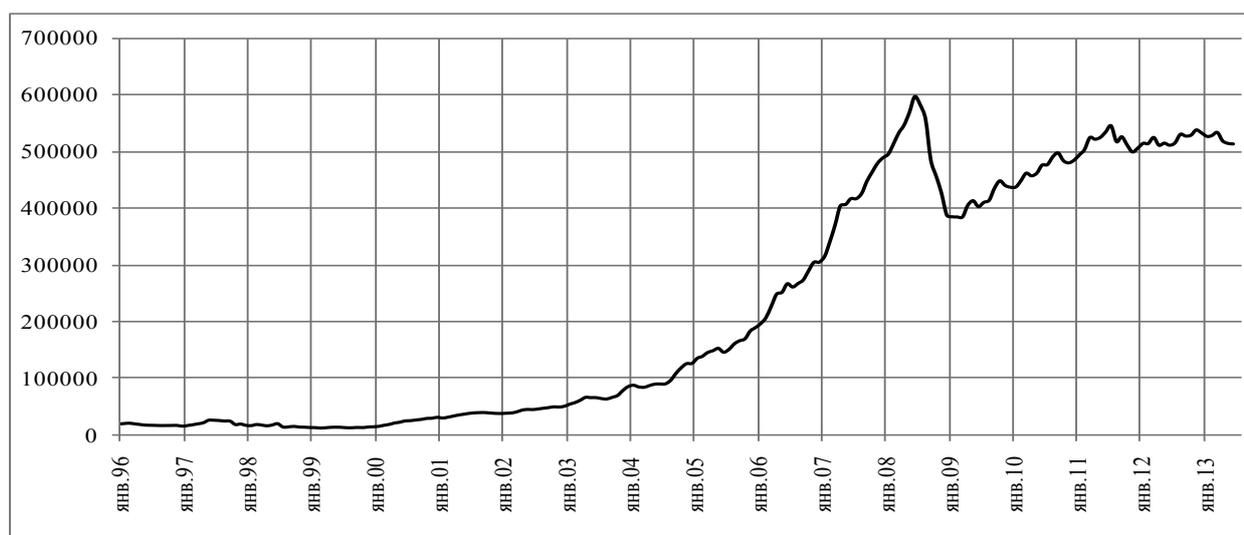
 Источник: <http://www.cbr.ru>


Рис. 9. Золотовалютные резервы (млн долл.)

 Источник: <http://www.cbr.ru>

и корпорациями. Расходы бюджета, направленные на поддержку финансовой системы, превысили 3 % ВВП. Предпринятые меры позволили сохранить банковскую систему. При этом, однако, не удалось избежать существенного падения основных индикаторов реального сектора экономики.

Таким образом, сравнивая возможности и инструменты антикризисной политики, можно констатировать, что в условиях 2008–2009 гг. Россия располагала значительно большими возможностями для маневра, но, к сожалению, не всеми из них воспользовалась. Выход из кризиса осложнялся чрезмерной

либерализацией экономики страны и ее сырьевым характером.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСОВ НА ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Важным индикатором экономической безопасности в финансовой сфере является уровень монетизации экономики, выражающийся в процентном отношении денежной массы (агрегат M2) к ВВП. К началу экономического реформирования (в 1991 г.) уровень монетизации в СССР составлял более 60 %. В течение 1992–1999 гг. он неуклонно снижался, достигнув к середине 1999 г. своего исторического

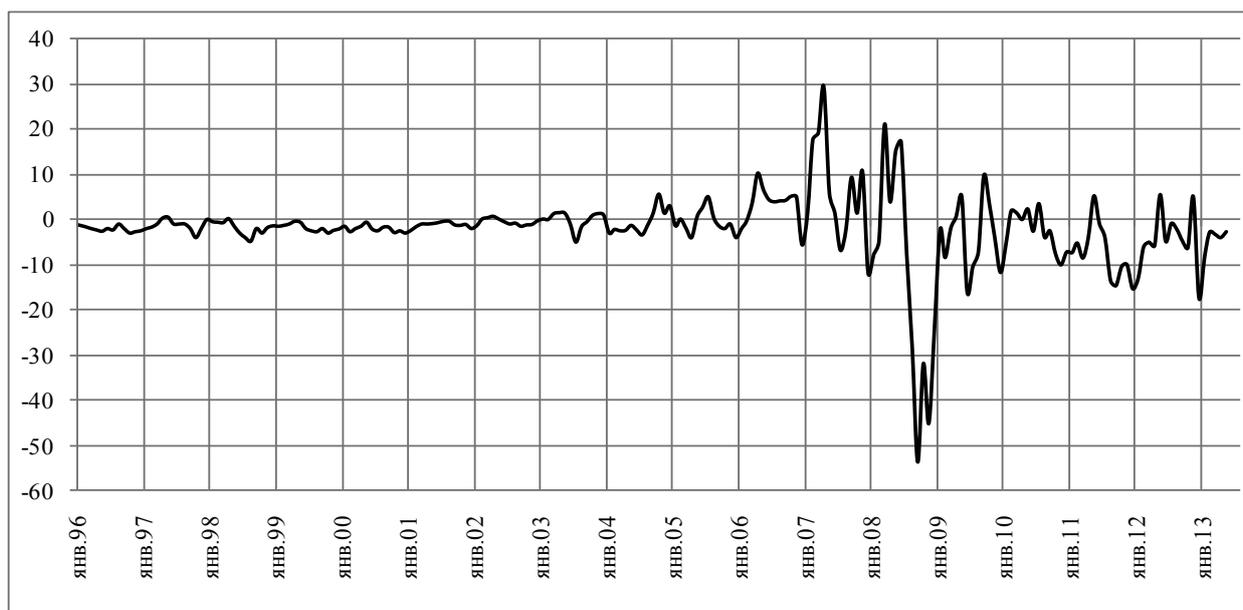


Рис. 10. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором, млрд долл. США

Источник: <http://www.cbr.ru>

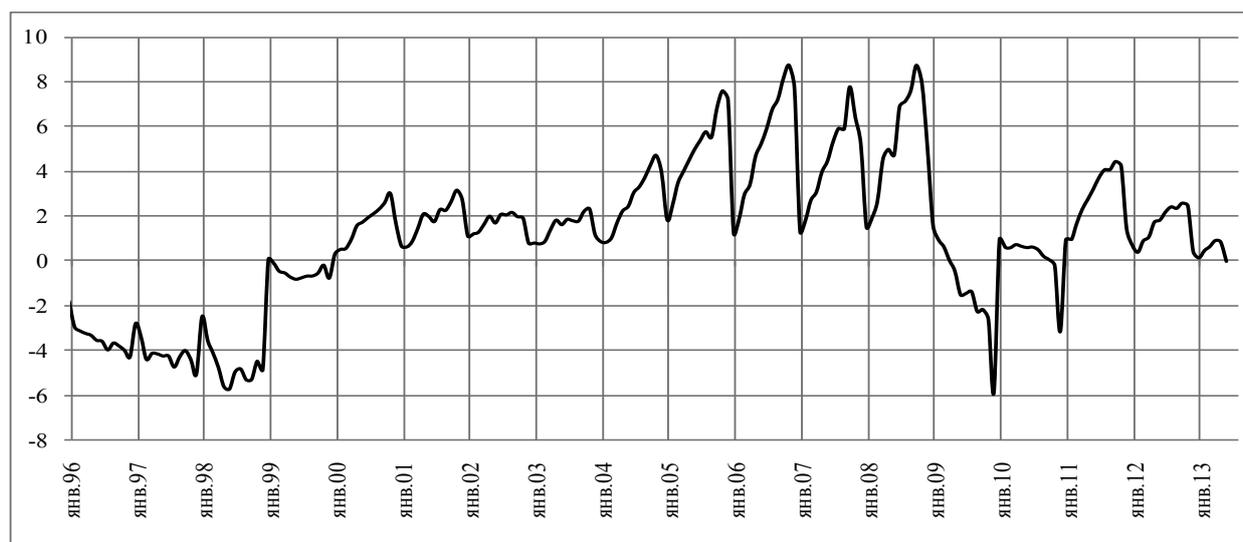


Рис. 11. Сальдо консолидированного бюджета, % к ВВП

Источник: <http://www.gks.ru>

минимума 10,94 % (рис. 8). В большинстве развитых стран уровень монетизации составляет 60–80 % ВВП, а в некоторых — 100 % и даже более. Уровень порогового значения по этому индикатору специалистами ИЭ РАН рекомендован не менее 50 %. После 1999 г. значение данного индикатора стало увеличиваться. К моменту начала кризиса 2008–2009 гг. уровень монетизации достиг 35–40 %. С учетом сезонности в период кризиса уровень монетизации практически не изменялся.

Устойчивость финансово-банковской системы зависит от объема золотовалютных резервов. К моменту начала кризиса 2008–2009 гг.

этот объем существенно превышал пороговое значение соответствующего индикатора экономической безопасности (250 млрд долл.) и составил 600 млрд долл. (рис. 9). Это позволило избежать существенных проблем в финансовом секторе.

Одной из угроз национальной безопасности страны является неконтролируемый вывоз капитала. По экспертным оценкам, вывоз капитала в 1992–2000 гг. составил более 200 млрд долл. [1]. Затем отток капитала сократился, однако в конце 2007 г. в связи с ипотечным кризисом в США и сбоями в ликвидности российской банковской системы отток

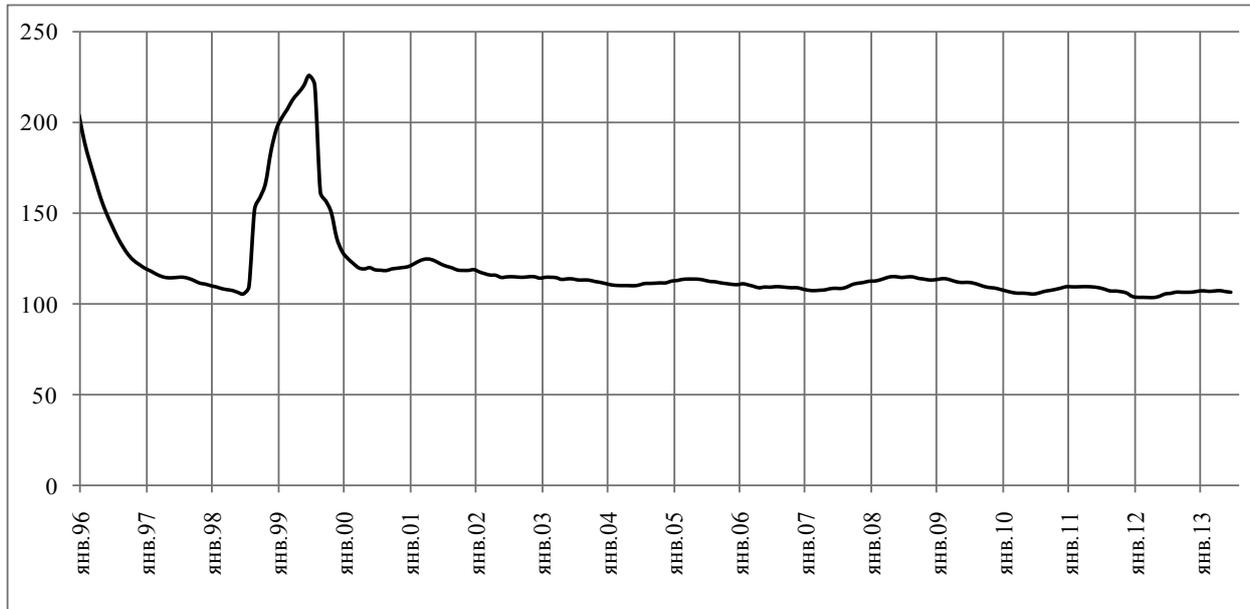


Рис. 12. Индекс потребительских цен, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: <http://www.gks.ru>

капитала стал увеличиваться, а его приток замедлился (рис. 10). Впечатляют размеры вывоза капитала в кризисный период, которые достигали осенью 2008 г. 40–50 млрд долл. в месяц.

Еще одним индикатором состояния денежной сферы, входящим в систему индикаторов экономической безопасности России, является сальдо федерального бюджета. Этот индикатор имеет два порога [2]. Первый порог (–3 %) ограничивает дефицит бюджета, второй порог (4 %) ограничивает его профицит. Поскольку необходим учет не только федерального, но и региональных бюджетов, а также в соответствии с большей доступностью информации в данной работе проанализирована динамика индикатора «Сальдо консолидированного бюджета» (рис. 11). Несмотря на ярко выраженную сезонность, можно отметить наличие дефицита, превышающего по абсолютной величине пороговое значение в период 2007–2009 гг., существенный профицит бюджета в предкризисные годы (2006–2009 гг.), достигающий восьми и более процентов, а также дефицит бюджета в 2009 г.

Анализ финансового сектора экономики России завершается рассмотрением динамики индекса потребительских цен, отражающим уровень инфляции (рис. 12). Резкое изменение курса доллара к рублю, обусловленное дефолтом 17 августа 1998 г., вызвало почти

двукратное увеличение уровня цен в период с августа 1998 г. по июль 1999 г. Что касается порогов экономической безопасности по данному индикатору, то они менялись. Предельный уровень инфляции в размере 125 % соответствовал условиям недопущения в 90-х годах гиперинфляции. В последующие годы темпы роста розничных цен постепенно вошли в русло 9–12 %. В 2009 г. пороговое значение данного индикатора было пересмотрено и принято равным 106 % [2]. Хотя в 2008–2009 гг. также наблюдалось увеличение уровня инфляции, его можно считать незначительным. Максимальный уровень инфляции в это время был равен 115 %, а его изменение составило не более 7 %.

Таким образом, анализ подтверждает тот факт, что в отличие от кризиса 1998–1999 гг. кризис 2008–2009 гг. в существенно меньшей степени ухудшил показатели банковско-финансовой сферы страны.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСОВ НА ИНДИКАТОРЫ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

За первые девять месяцев 1998 г. индекс промышленного производства страны уменьшился с 105 % до 88 % (рис. 13, сплошная линия). В меньшей степени (с 103 % до 90 %) уменьшился за тот же период индекс, отражающий изменение обрабатывающих производств (рис. 13, пунктир).

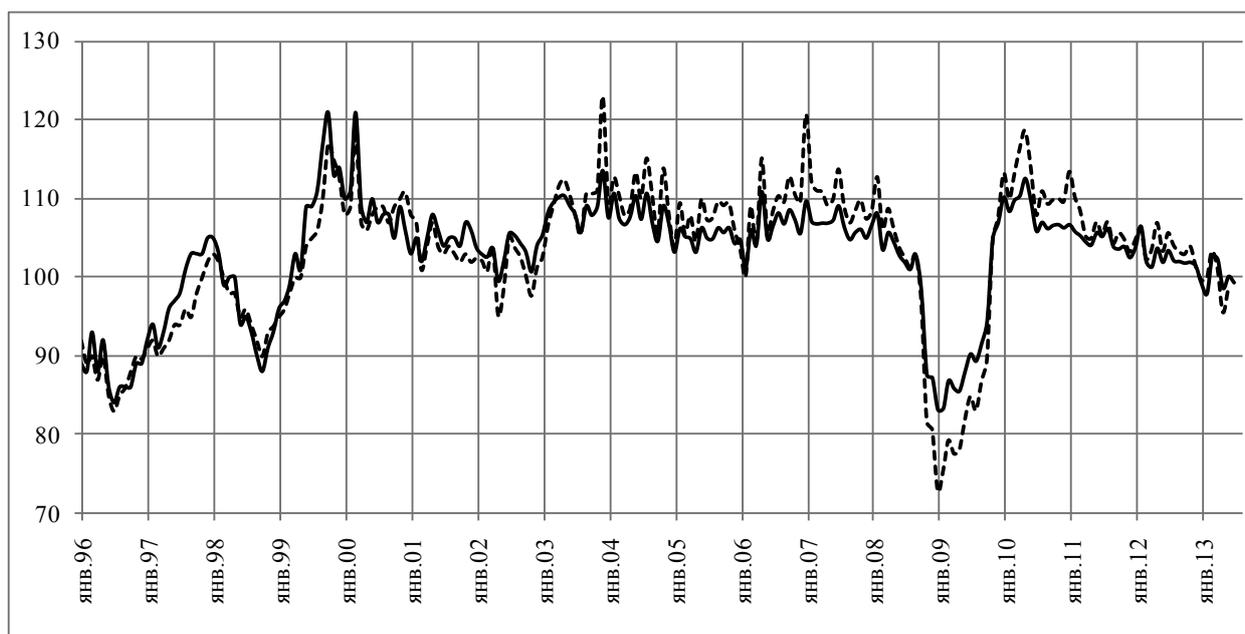


Рис. 13. Индекс промышленного производства в России в целом (сплошная линия) и обрабатывающих производств (пунктир), в процентах к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: <http://www.gks.ru>

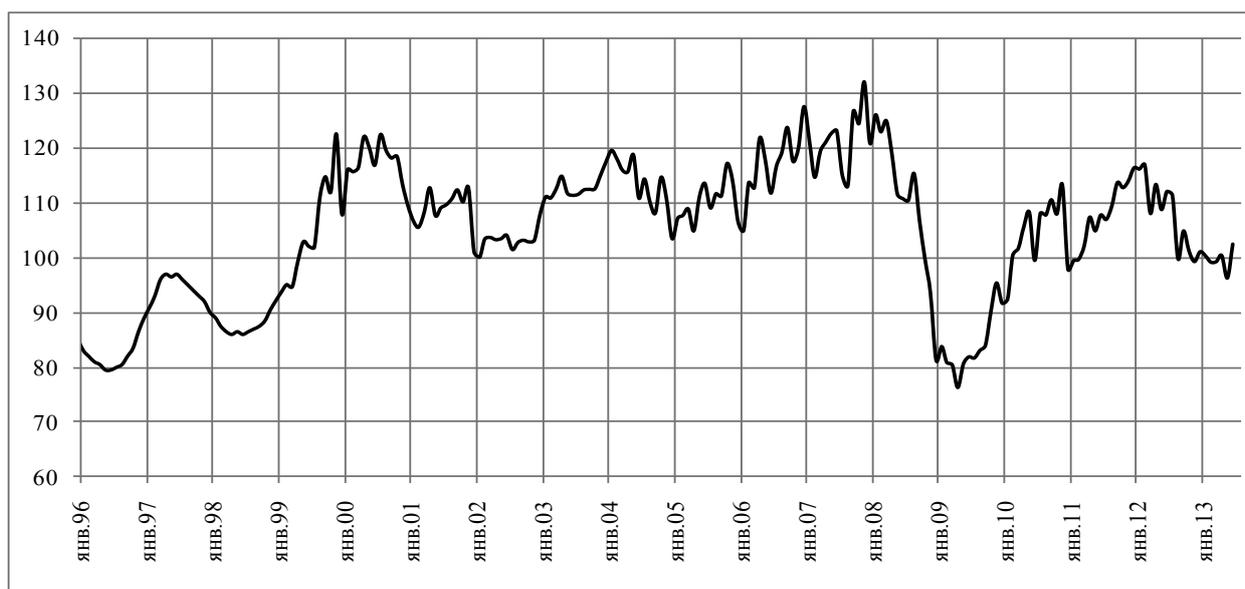


Рис. 14. Инвестиции в основной капитал, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: <http://www.gks.ru>

При этом масштабного падения производства не произошло. Наоборот, из-за высокого курса доллара, снижения экспорта на 40 % промышленность страны стала быстро восстанавливаться, и уже к осени 1999 г. соответствующие индексы достигли значений 120 %.

Полностью противоположная картина наблюдалась в период 2008–2009 гг. Здесь наблюдалось более глубокое и более длительное

падение индексов. При этом индекс, отражающий промышленное производство в целом, упал в меньшей степени, чем индекс, отражающий изменение обрабатывающих производств (с января 2008 г. по январь 2009 г. первый из них снизился с 108 % до 84 %, а второй — с 112 % до 74 %). Наибольшее падение производства было зарегистрировано в производстве транспортных средств и оборудования (легковых автомобилей — в 2,5 раза,

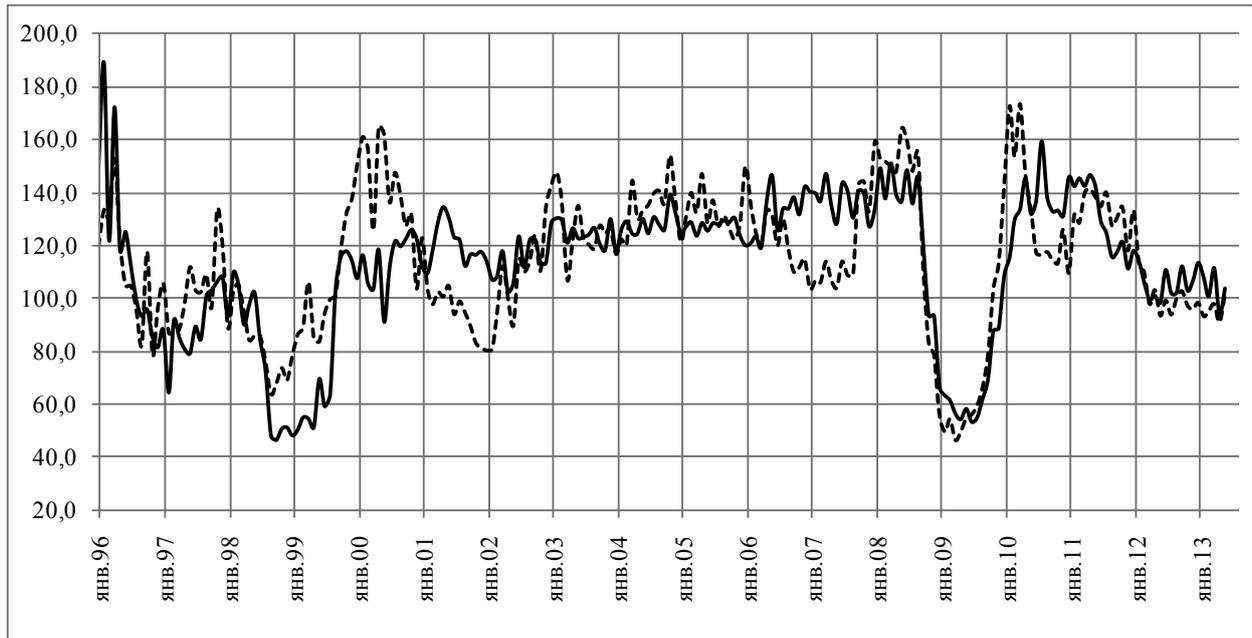


Рис. 15. Импорт (сплошная линия) и экспорт (пунктир) товаров, в % к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: <http://www.gks.ru>

грузовых автомобилей — в 2,8 раз, велосипедов — в 3,6 раз). При этом доля производства машин и оборудования, энергооборудования, оптического оборудования и транспортных средств и оборудования в общем объеме отгруженной продукции в 2009 г. достигла своего исторического минимума в 12,2% (соответствующий порог индикатора экономической безопасности страны составляет не менее 20%).

Важнейшим индикатором экономической безопасности является объем инвестиций в основной капитал (рис. 14).

Динамика индикатора демонстрирует его резкое падение в периоды кризисов (в 1998 г. — 15%, в 2009 г. — 23,7%).

Заметим, что выход из кризиса 2008–2009 гг. был более длительным, чем в 1998 г., темпы роста производства и инвестиций до сих пор не только не достигли предкризисных значений, но и практически стали равными нулю в последние несколько месяцев. Это хорошо видно из рис. 13 и рис. 14.

Таким образом, в отличие от финансового сектора в 2008–2009 гг. значительно большие потери по сравнению с 1998–1999 гг. понес реальный сектор экономики. В наименьшей степени пострадали добывающие отрасли промышленного производства,

в наибольшей — обрабатывающие и, особенно, высокотехнологичные сектора. Ожидаемый некоторыми аналитиками подъем инновационной активности предприятий в период 2008–2009 гг. и в посткризисный период, к сожалению, не состоялся.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСОВ НА ИНДИКАТОРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА

Как видно на рис. 15, иллюстрирующем динамику импорта (сплошная линия) и экспорта России (пунктир), в периоды обоих кризисов наблюдались резкие сокращения как импорта, так и экспорта.

Вместе с тем видны и существенные отличия влияния кризисов. Если падение экспорта в 1998–1999 гг. было быстро скомпенсировано его ростом, обусловленным ростом промышленного производства, то в 2008–2009 гг. падение экспорта было очень глубоким (более чем в 3 раза), а его восстановление в начале 2010 г. весьма непродолжительным.

Падение импорта в обоих случаях было примерно равноценным (около 2 раз). Снижению российского импорта способствуют снижение темпов роста реальных располагаемых доходов населения и ослабление рубля по отношению к основным валютам, особенно к доллару США.

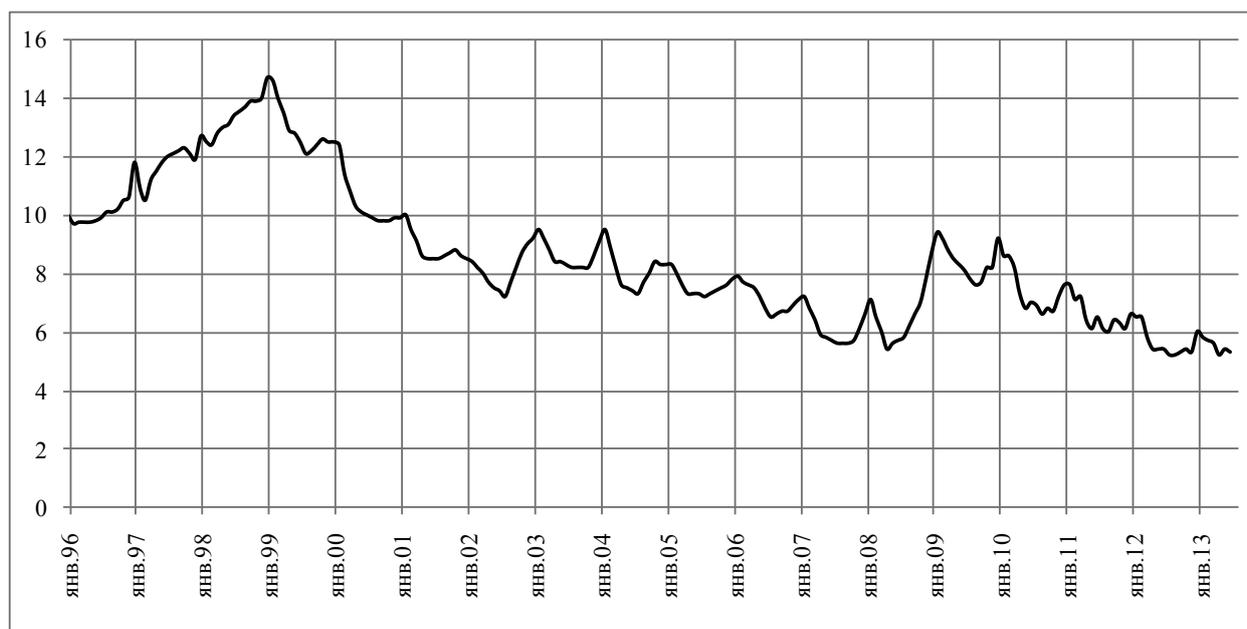


Рис. 16. Уровень безработицы, %

Источник: <http://www.gks.ru>

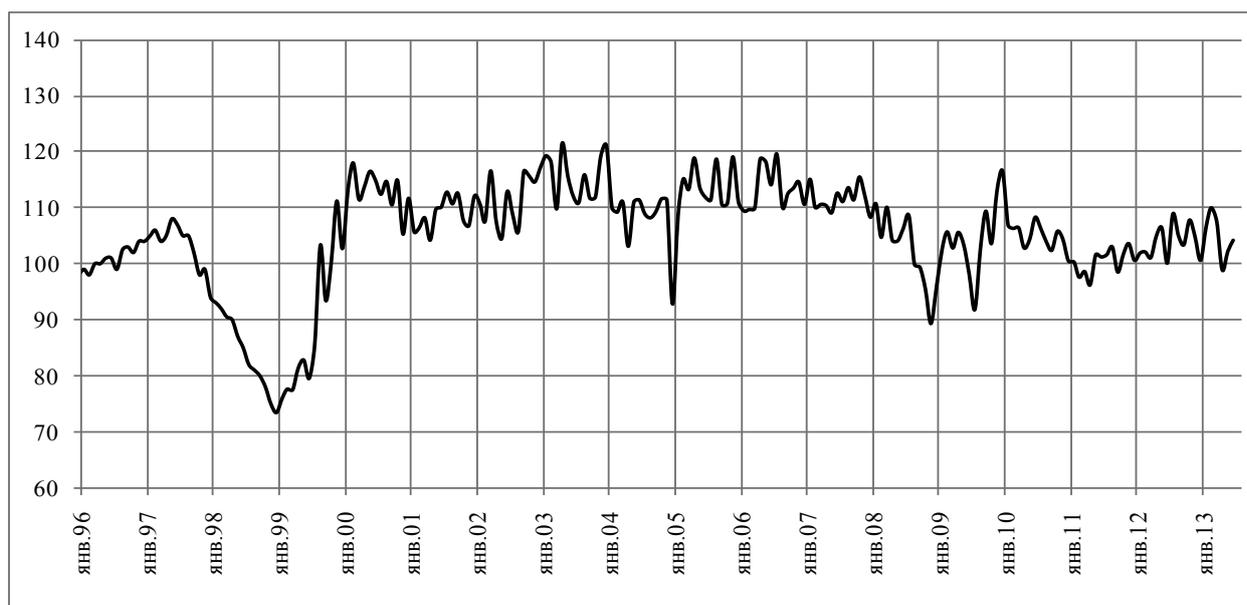


Рис. 17. Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: <http://www.gks.ru>

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСОВ НА ИНДИКАТОРЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Одним из индикаторов социальной сферы является уровень безработицы, вычисляемый по методологии МОТ. Проблема продолжает оставаться достаточно острой, что требует и сохранения этого индикатора в перечне пороговых значений. В мире признано, что превышение уровня безработицы в 4–5 % от

экономически активного населения является социально опасным. Поэтому специалистами ИЭ РАН в качестве порогового был выбран уровень 4 % ЭАН. На *рис. 16* приведена динамика данного индикатора.

В целом видно, что его значение постепенно приближается к порогу. Однако в январе 1999 г. значение уровня безработицы превышало 14%. Это объясняется нарастанием с 1997 г. кризисных явлений в стране, обусловленных,

Таблица 1

**Индикаторы, используемые для формирования обобщенных индексов
экономической безопасности**

Наименование группы	Наименование индикатора
Финансовая сфера	Темп инфляции
	Денежная масса (M2), % к ВВП
Внешнеэкономическая сфера	Импорт товаров, в % к соответствующему периоду предыдущего года
	Экспорт товаров, в % к соответствующему периоду предыдущего года
Сфера реальной экономики	Индекс промышленного производства в России, в % к соответствующему периоду предыдущего года
	Инвестиции в основной капитал, в % к соответствующему периоду предыдущего года
Социальная сфера	Уровень безработицы по методологии МОТ, %
	Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к соответствующему периоду предыдущего года

главным образом, внутренними причинами. К весне 2008 г. уровень безработицы упал до 5,5 %, однако кризисные явления обусловили его рост к январю 2009 г. до 9,5 %. Этот рост, однако, был недолговременным.

На рис. 17 приведена динамика реальных располагаемых доходов населения. Видно, что кризис 1998–1999 гг. крайне негативно отразился на доходах населения, которые сократились более чем на 30 %. В период 2008–2009 гг. доходы населения не уменьшились, но темп их роста существенно сократился и к середине 2011 г. приблизился к нулевым отметкам. В 2012–2013 гг. реальные располагаемые денежные доходы населения росли со средним темпом 4 % в год.

Еще одним индикатором социального блока является коэффициент фондов, отражающий отношение доходов 10 % наиболее обеспеченных слоев населения к доходам 10 % наименее обеспеченных слоев. Динамика данного индикатора демонстрирует весьма негативные тенденции: коэффициент фондов неуклонно растет и в настоящее время в среднем по стране составляет около 17 (пороговое значение — не более восьми). При этом в периоды обоих кризисов наблюдался локальный рост на 2–3 % коэффициента фондов, что свидетельствует о более негативном их воздействии на бедные слои населения.

В целом, сравнивая влияние кризисов 1998–1999 и 2008–2009 гг. на социальную

сферу, можно выделить первый из них, приведший к высоким показателям инфляции и безработицы, существенному снижению уровня жизни населения.

**КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ
АНАЛИЗА ДИНАМИКИ ИНДИКАТОРОВ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Одним из методов анализа экономической безопасности является индексный метод, описанный авторами в статье [8]. Его реализация производится в три основных этапа.

На первом этапе производится формирование системы показателей, которые имеют различные размерности. Для удобства анализа все показатели группируются по сферам (проекции), отражающим различные аспекты функционирования системы. В данном случае были выбраны четыре группы индикаторов по два индикатора в каждой группе. Наименование групп и индикаторов приведено в табл. 1.

На втором этапе проводится нормировка показателей, в результате которой все они принимают безразмерный вид, удобный для их сравнения и анализа. В общем случае можно выделить «положительные» и «отрицательные» показатели. Рост первых ведет к увеличению, а рост вторых — к снижению уровня экономической безопасности системы. Поэтому для нормировки индикаторов было использовано преобразование вида

$$y = \begin{cases} 2^{\left(1-\frac{a}{x}\right)} - 1 & \text{— для «положительного» показателя,} \\ 2^{\left(1-\frac{x}{a}\right)} - 1 & \text{— для «отрицательного» показателя,} \end{cases}$$

где x — значение индикатора, a — его пороговое значение (для индексов, измеряемых в % к соответствующему периоду предыдущего года, использовалось в качестве порогового значение 100).

На третьем этапе проводится агрегирование информации. Истоки такого агрегирования лежат в широко известном системном подходе, где в течение многих лет с успехом применяется принцип анализа и синтеза, декомпозиции и объединения. К недостаткам агрегирования можно отнести невозможность точного оценивания динамики отдельных показателей. Значительные трудности при агрегировании информации в индексы возникают при определении весов исходных показателей. Тем не менее использование обобщенных индексов позволяет анализировать и отслеживать обобщенные тенденции в отдельных сферах. В данном случае обобщенные индексы по каждой группе индикаторов определялись как среднее арифметическое нормированных индикаторов в соответствующей группе.

На *рис. 18* представлена динамика обобщенных индексов экономической безопасности России. Рисунок демонстрирует уменьшение дисперсии (разброса индексов по вертикальной оси), что в целом говорит о росте сбалансированности экономики. В то же время обобщенные индексы по отдельным проекциям (секторам экономики) ведут себя неодинаково.

Финансовый сектор, выйдя из депрессии к середине 1998 г., вновь получил отрицательный шок, связанный с дефолтом. Из рисунка видно, что восстановление этого сектора проходило очень медленно. К настоящему времени, благодаря активной антиинфляционной политике, значение обобщенного индекса финансового сектора существенно возросло и приблизилось к нулевой отметке. Внешнеэкономический сектор, имея положительные значения обобщенного индекса вне кризисов, очень сильно «проседал» в периоды обоих кризисов (хотя и довольно быстро

восстанавливался). Сектор реальной экономики, как видно из рисунка, имеет значение обобщенного индекса, близкое к нулю. Оба кризиса затронули этот сектор, однако во втором случае падение экономических показателей было более глубоким. Социальный сектор, индекс которого с положительным трендом приближается к нулевому значению, в период первого кризиса пострадал в существенно большей степени.

Наконец, производилось вычисление обобщенного индекса развития экономики как суммы индексов всех составляющих экономической безопасности с учетом их значимости (для простоты в данном случае было взято среднее арифметическое). Динамика обобщенного индекса экономической безопасности России приведена на *рис. 19*.

Рисунок демонстрирует положительный тренд, свидетельствующий о росте основных параметров экономической безопасности России. В то же время на его фоне хорошо заметны отрицательные импульсы, связанные с двумя кризисами с периодом от 1 до 1,5 лет и амплитудой от 0,2 в первом случае и 0,3 — во втором.

Предложенный в работе индексный метод можно использовать для организации эффективного мониторинга экономической безопасности страны. В [9] в развитие данного метода приведен адаптивный алгоритм идентификации параметров системы дифференциальных уравнений, описывающих динамику интегральных индексов экономической безопасности. Верификация алгоритма на реальных данных динамики индикаторов экономической безопасности России и Нижегородской области показала вполне удовлетворительное совпадение реальных и прогнозируемых значений обобщенных индексов, что позволяет сделать вывод о применимости разработанного инструментария для анализа и прогнозирования экономической безопасности страны и регионов. Вместе с тем используемая ранее дискретность снятия информации в 1 год не

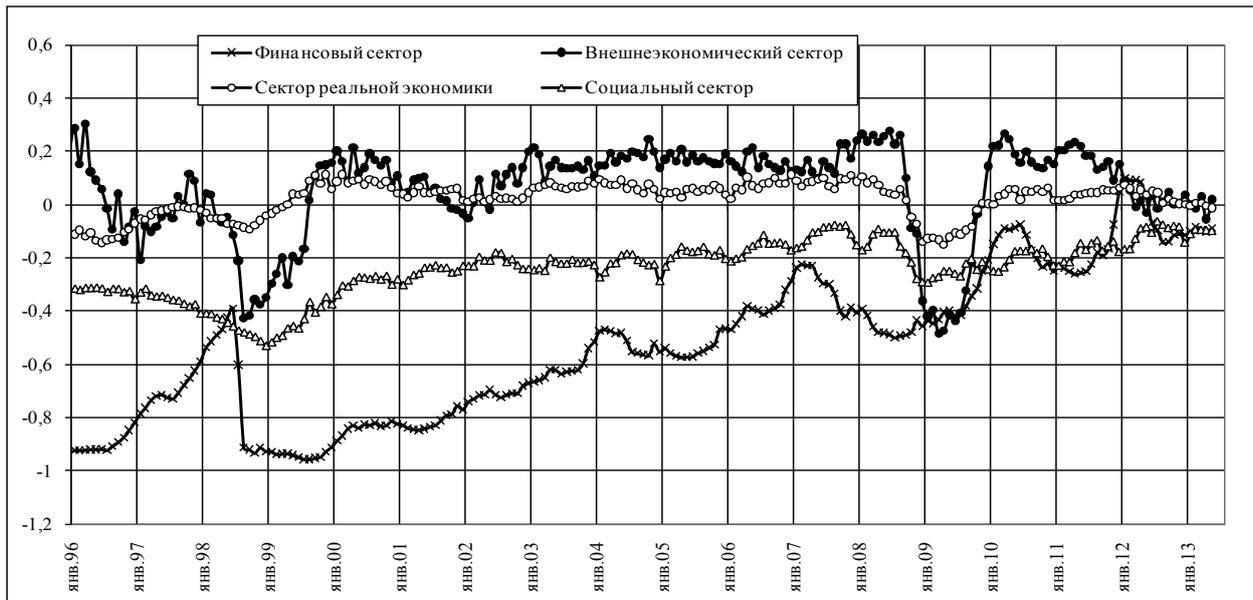


Рис. 18. Динамика обобщенных индексов экономической безопасности России за период январь 1996 – июль 2013

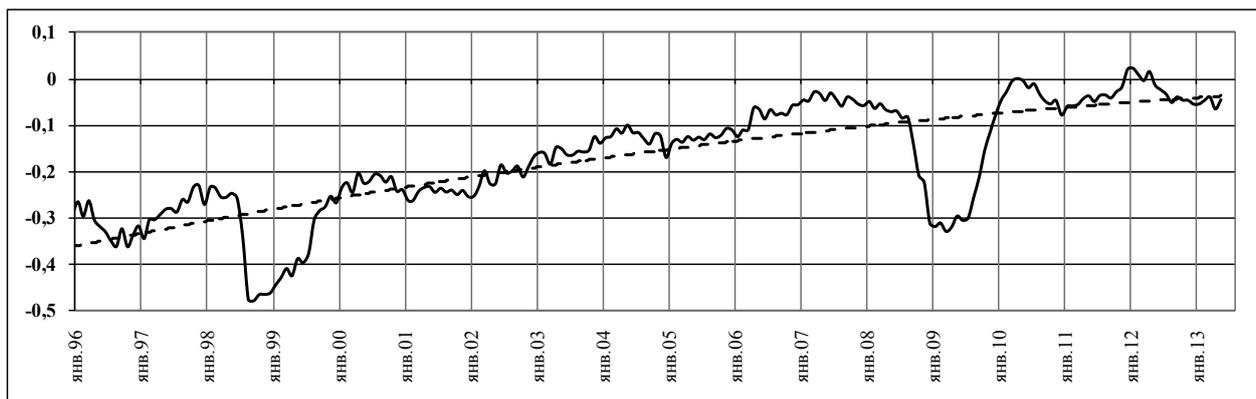


Рис. 19. Динамика обобщенного индекса экономической безопасности России за период январь 1996 – июль 2013

позволяет прогнозировать быстрые процессы развития экономических кризисов. В связи с этим приведенная в данной работе система краткосрочных индикаторов может восполнить данный пробел.

Еще одним методом анализа влияния финансово-экономических кризисов на индикаторы экономической безопасности России является хорошо известный в литературе корреляционно-регрессионный метод. На первом этапе реализации метода были выбраны экзогенные и эндогенные параметры. К экзогенным параметрам мы отнесли неуправляемые или частично управляемые параметры, которые являются внешними по отношению к индикаторам экономической безопасности. Это — курс рубля к доллару, цена на нефть, индекс

РТС, золотовалютные резервы, денежная масса $M2$. К эндогенным параметрам мы отнесли уровень безработицы, инвестиции в основной капитал, в % к ВВП, индекс промышленного производства в России, индекс потребительских цен, реальные располагаемые доходы населения, экспорт товаров, импорт товаров.

Далее использовался инструментарий множественной регрессии. На *рис. 20* приведена динамика обобщенного индекса экономической безопасности и усредненного по семи значениям для разных эндогенных параметров значения коэффициента детерминации R^2 , равного квадрату коэффициента корреляции и показывающего, какая часть вариаций зависимой переменной объясняется уравнением регрессии.

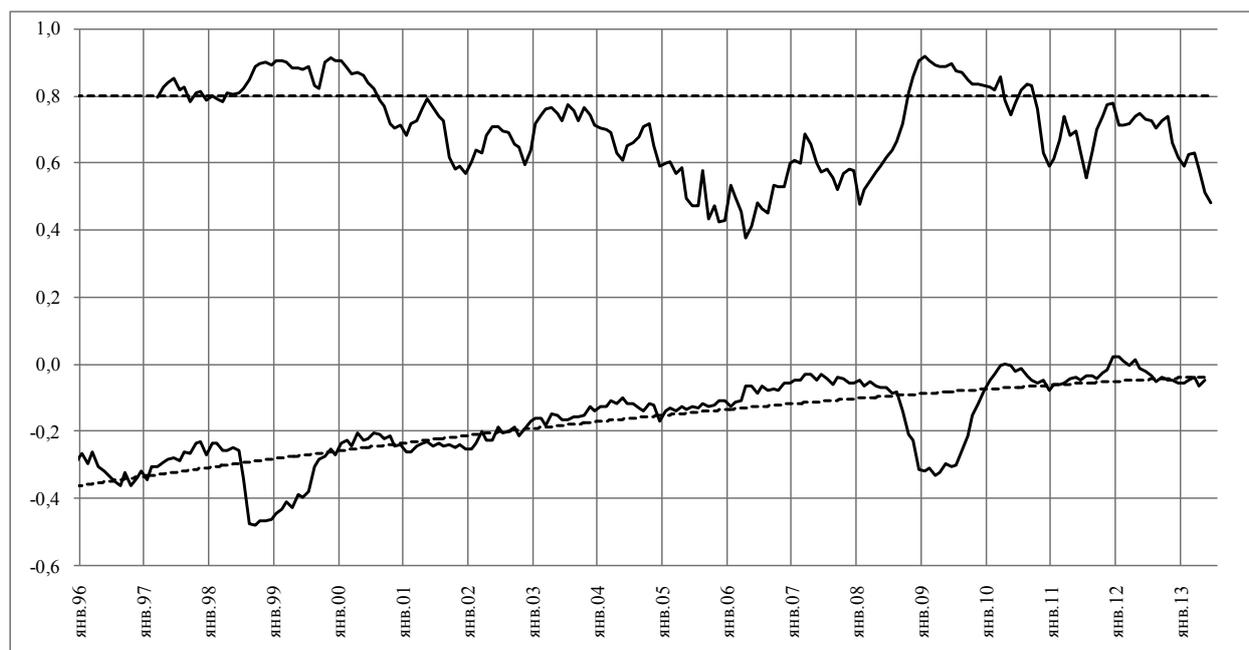


Рис. 20. Динамика обобщенного индекса экономической безопасности и коэффициента детерминации

Из рисунка видно, что в периоды экономических кризисов процессы, описываемые моделью множественной регрессии, являются в значительной степени взаимозависимыми (средние коэффициенты детерминации составили 0,841 в период январь 1997 — август 1999 гг. и 0,828 в период август 2007 — март 2010 гг.). В периоды между кризисами процессы, описываемые моделью множественной регрессии, являются в значительной степени стохастическими с коэффициентами детерминации от 0,3 до 0,6. Это дает возможность использования данного метода для анализа и прогнозирования угроз экономической безопасности.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в работе показано, что финансово-экономические кризисы могут быть рассмотрены в контексте изменения значений индикаторов экономической безопасности и их взаимодействия. При сравнительном анализе кризисов 1998 г. и 2008–2009 гг. были выявлены их различная природа, уровни изменений индикаторов, степень влияния кризисов на разные проекции экономической безопасности. Поскольку развитие кризисов происходит достаточно быстро, для их анализа использовались краткосрочные индикаторы экономической безопасности,

отсчет которых осуществляется один раз в месяц.

В работе рассмотрены количественные методы анализа и прогнозирования экономических кризисов. Первый из них связан с использованием безразмерных индикаторов и обобщенных индексов экономической безопасности, распределенных по четырем проекциям: финансовая сфера, внешнеэкономическая сфера, сфера реальной экономики и социальная сфера. Показано, что кризис 1998 г. вызвал длительную депрессию в финансовой сфере, глубокий спад в социальной сфере, падение и быстрое восстановление индикаторов сферы реальной экономики и внешнеэкономической сферы. Кризис 2008–2009 гг. характеризовался более глубоким спадом производства и внешнеторгового оборота с минимальными потерями в социальной и финансовой сферах. Вторым из используемых методов анализа — корреляционно-регрессионный метод — показал наличие стойкой статистической взаимосвязи между экзогенными и эндогенными переменными в периоды кризисов и ее практическое отсутствие в межкризисные периоды. Это позволяет использовать статистические свойства рассматриваемой системы для прогнозирования глобальных угроз экономической безопасности.

Расчеты обобщенного индекса экономической безопасности России на период 2012–2016 гг. на основе оценки 2013 г. и прогнозных оценок 2014–2016 гг. показали, что тренд, хотя и остается в целом положительным, но существенно уменьшает свой наклон, приближаясь к горизонтальной линии. Это дает основание рассматривать 2013 г. как год — предвестник кризиса, что вполне согласуется с уточненным прогнозом Минэкономразвития [10]. Снижение роста особенно характерно в промышленности: с 4,7 % прироста отгруженной продукции в 2011 г. до 2,6 % в 2012 г., 0,7 % в 2013 г. (оценка), 2,2 %, 2,3 % и 2,0 % соответственно в 2014, 2015 и 2016 гг. (прогноз). Сравнивая данные 2012 г. и 2013 г. (оценка), можно констатировать, что темп прироста ВВП снижается с 2,5 % до 1,8 %, инвестиций в основной капитал — с 6,6 % до 2,5 %, оборота розничной торговли — с 6,3 % до 4,2 %, реальных располагаемых доходов населения — с 4,4 % до 3,4 %, экспорт сокращается в суммарном значении с 528 до 511,4 млрд долл. США, а импорт увеличивается с 345,5 до 353,4 млрд долл. США.

Можно назвать следующие причины замедления роста ВВП и других важнейших индикаторов экономической безопасности (излагается цепочка взаимодействующих факторов):

- недофинансирование реиндустриализации из-за чрезмерного перечисления доходов от продажи нефти и газа в резервный фонд и фонд национального благосостояния в период 2000–2008 гг.;

- неустойчивость курса рубля и ожидание резкой его девальвации;
- большие и все возрастающие объемы оттока капитала, в том числе в покупку зарубежной недвижимости;
- замедление темпов роста инвестиций во внутреннюю экономику;
- увеличение капиталоемкости добычи полезных ископаемых.

Базовой причиной слабого, неустойчивого экономического роста является неэффективная, изжившая себя модель управления экономикой, как на макро-, так и на микроуровне. Бюджетные и денежно-кредитные инструменты не создают у акционерных обществ побудительных мотивов к устойчивому экономическому росту и широкому использованию инновационной продукции. Для обеспечения экономической безопасности устойчивый ежегодный прирост ВВП должен быть на уровне порогового значения 6–7 %. Экс-министр экономического развития, а ныне помощник Президента РФ А. Р. Белоусов считает, что «сейчас снова, как в годы первых пятилеток, справедлива формула «потеря темпов равнозначна потере курса» [11].

Дальнейшие исследования могут быть связаны с комплексным изучением статистических свойств и особенностей взаимодействия индикаторов экономической безопасности, что может позволить выйти на качественно новый уровень в понимании экономических процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая безопасность России: общий курс: Учебник/ Под ред. В. К. Сенчагова. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. — 815 с.
2. Стратегия экономической безопасности при разработке индикативных планов социально-экономического развития на долгосрочную и среднесрочную перспективу: Монография / М.: Институт экономики РАН. 2009. — 232 с.
3. Сенчагов В. Модернизация финансовой сферы // Вопросы экономики. — 2011. — № 3. С. 53–64.
4. Заключение Временной комиссии Совета Федерации по расследованию причин, обстоятельств и последствий принятия решений Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации от 17 августа 1998 года о реструктуризации государственных краткосрочных обязательств, девальвации обменного курса рубля, введении моратория на осуществление валютных операций капитального характера // URL: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/1999/vestniksf98-10/vestniksf98-10030.htm>.
5. Кувалин Д. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. — М.: МАКС Пресс, 2009. // URL: <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/kuvalin>.

6. Глазьев С. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: Монография // URL: <http://www.glazev.ru/>.
7. Куда девать деньги? // Аргументы недели. от 9.10.2008. № 41 (127). URL: <http://argumenti.ru/toptheme/n154/38903>.
8. Сенчагов В. К., Митяков С. Н. Использование индексного метода для оценки уровня экономической безопасности // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. — 2011. — № 5. — С. 41–50.
9. Сенчагов В. К. и др. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности страны. — М.: Анкил, 2013.
10. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов // http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5.
11. Башкатова А. Правительство теряет курс // Независимая газета. 30.04.2013. URL: http://www.ng.ru/economics/2013-04-30/4_course.html.

REFERENCES

1. The Economic Security of Russia: Basic Course: a Textbook / Edited by V. K. Senchagov. — М.: BINOM. Laboratoria Znaniy Publishers, 2009. — 815 pp. (in Russian).
2. An Economic Security Strategy in Development of Indicative Short-Term and Long-Term Plans of Social-Economic Development: a Monograph / М.: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2009. — 232 pp. (in Russian).
3. Senchagov V. K. Modernization of the Financial Sphere // Voprosy Ekonomiki (Economic Issues). — 2001. — No. 3. pp. 53–64 (in Russian).
4. A Statement of the Federation Council Interim Commission dated August 17, 1998, on Investigation of Causes, Circumstances and Consequences of Decisions Made by the Russian Federation Government and the Central Bank of the Russian Federation on Restructuring of Government Short-Term Bonds, Devaluation of the Ruble Exchange Rate, Freezing of Capital Transactions. // URL: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/1999/vestniksf98-10/vestniksf98-10030.htm>.
5. Kuvalin D. The Economic Policy and Behavior of Enterprises: Mechanisms of Mutual Influence // М.: MAKS Press Publishers, 2009. URL: <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/kuvalin>.
6. Glazyev S. A Strategy of Russia's Faster Growth under the Global Crisis Conditions: a Monograph // <http://www.glazev.ru/>.
7. What to do with Money? «Argumenty Nedeli (Weekly Arguments) of October 9, 2008, No.41 (127). URL: <http://argumenti.ru/toptheme/n154/38903>.
8. Senchagov V. K., Mityakov S. N. Using the Index Method for Evaluating the Economic Security Level // The Economic Security Bulletin of the Russian Interior Ministry. — 2011. — No.5. — pp. 41–50.
9. Senchagov V. K. et al. Innovative Reforms as an Imperative for Sustained Development and Economic Security of the Country. — М.: Ankil Publishers, 2013.
10. The Forecast of the Social-Economic Development of the Russian Federation for 2014 and over the Planned Period of 2015–2016. // http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5.
11. Bashkatova A. The Government is Loosing its Course // Nezavisimaya Gazeta (The Independent Newspaper). 30.04.2013. URL: http://www.ng.ru/economics/2013-04-30/4_course.html.



МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.322 : 657.92 (045)

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

НИКОНОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

доктор экономических наук, профессор, академик РАН, заместитель директора департамента координации и развития инвестиционной деятельности Внешэкономбанка

E-mail: nikonova_ia@veb.ru

КОЛЕСНИКОВ МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ

начальник планово-экономического отдела ООО «ЗапСибНефтехим», дочернее общество ОАО «СИБУР Холдинг»

E-mail: kolesnikovmaa@sibur.ru

АННОТАЦИЯ

Необходимость формирования специфического метода оценки стоимости инвестиционных проектов с учетом высокой волатильности внешних и внутренних факторов его реализации в настоящее время становится актуальной вследствие перехода международного рынка инвестиций от экстенсивного развития к интенсивному и появления соответствующих вызовов российскому рынку инвестиций, связанных с его достоверностью и прозрачностью в глазах зарубежных институциональных инвесторов. Актуальность выбранной темы, с одной стороны, обусловлена наличием дискуссионных вопросов в теории и методологии, а с другой – недостаточной проработанностью методики и техники осуществления оценки стоимости инвестиционных проектов.

В статье индцированы основные недостатки существующих методов учета рисков и неопределенности при реализации инвестиционных проектов и предложен оригинальный метод, основанный на положениях теории нечетких множеств и технологии интервальных вычислений.

Использование предложенного метода в ходе проведения оценки стоимости инвестиционных проектов позволяет учесть влияние повышенного уровня риска и неопределенности факторов его реализации, что в конечном итоге повышает достоверность полученных в ходе оценке результатов для всех участников инвестиционного процесса.

Ключевые слова: риск; неопределенность; инвестиционный проект; N-модели; интервальные значения.

DEVELOPMENT OF METHODS FOR INVESTMENT PROJECT ANALYSIS AND EVALUATION

IRINA A. NIKONOVA

Doctor Sci. (Economics), full professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, deputy director of the investment activity coordination and development department at Vnesheconombank

E-mail: nikonova_ia@veb.ru

MAXIM A. KOLESNIKOV

Head of the economic planning department, ZapSibNeftechim LLC, affiliated company of "SIBUR Holding" open JSC

E-mail: kolesnikovmaa@sibur.ru

ABSTRACT

The development of a special method for cost evaluation of investment projects taking into account high volatility of external and internal factors of its implementation is necessitated by the current transition of the international investment market from the extensive to the intensive development and emergence of respective challenges facing the Russian investment market in terms of its credibility and transparency for foreign institutional investors. The relevance of the selected topic is dictated, on the one hand, by existing disputable issues in the theory and methodology and, on the other hand, by the insufficient effectiveness of methods and procedures related to running the cost evaluation of investment projects.

The paper identifies main shortcomings of existing methods of risk and uncertainty evaluation in investment project implementation and offers an original method based on the fuzzy-set theory and interval-valued computation technology.

Applying the proposed method to the cost evaluation of investment projects makes it possible to take into account higher risk and uncertainty levels of the method implementation factors, which in the long run increases the reliability of results obtained in the course of evaluation for all participants of the investment process.

Keywords: risk; uncertainty; investment project; H-models; interval values.

В период стагнации экономики, сокращения инвестиций, падения темпов роста объемов промышленного производства повышение качества и обоснованности инвестиционных решений становится определяющим.

В этих условиях резко возрастает неопределенность факторов внешней и внутренней среды инвестиционных проектов, сокращается перечень приоритетных направлений инвестиций, сокращаются инвестиционные программы даже крупных высокорентабельных организаций. Принятие решений о реализации конкретного проекта и его финансировании в таких условиях должно строиться на основе трех принципов:

1) проект создает значимый мультипликативный эффект в приоритетных отраслях / регионах;

2) проект обеспечивает получение не только экономического, но и бюджетного, социального и экологического эффектов при реализации;

3) учет влияния высокой неопределенности (диапазон возможного изменения) факторов внешней и внутренней среды проекта, что особенно важно для долгосрочных проектов, на прогнозируемый диапазон изменения показателей эффектов проекта.

Инвестиционный проект (ИП) как деятельность, ориентированная на достижение уникальных (нетиповых) целей за определенный

период времени при определенном бюджете, является основным объектом инвестиций, создающих реальные активы, генерирующие добавленную стоимость.

Одним из широко используемых методов оценки ИП и оценки бизнеса является метод дисконтированных денежных потоков (DCF — Discounted cash flow) и его зеркальное отражение — метод приведения денежных потоков к моменту времени в будущем.

Наряду с простотой математического аппарата применение метода DCF для анализа влияния высокой неопределенности условий реализации проекта на его параметры (стоимость, срок выполнения, эффекты) требует ввода детерминированных значений всех исходных данных и проведения многовариантных расчетов и анализа чувствительности показателей стоимости и эффективности ИП к изменению влияющих на него факторов.

Детерминированность факторов внешней и внутренней среды проекта предопределяет детерминированность результатов оценки, что противоречит их вероятностной природе. Более того, детерминированное задание ставки дисконтирования (постоянной или переменной во времени) не отражает разную степень воздействия различных факторов и соответствующих рисков на результаты проекта и его параметры.

Применяемые в современной практике методы учета рисков и неопределенности в силу

заданных в них предпосылок также перестают быть достоверным индикатором полноты учета волатильности факторов внешней и внутренней среды ИП.

Применение метода Монте-Карло или планирования экспериментов позволяет сократить объем и трудоемкость расчетов, но незначительно. При этом требуется дополнительная статистическая обработка полученных результатов. В условиях нестабильности и высокой волатильности значений, влияющих на стоимость проекта факторов, объем вычислений вышеперечисленными методами резко возрастает.

Широко используемый в практике учета рисков критерий Гурвица предполагает учет двух экстремальных сценариев (наихудший и наилучший) совместно, а в качестве веса в свертке сценариев выступает параметр X , уровень которого задается экспертным путем. При этом возникает несколько вопросов: верно ли определены минимальное и максимальное значение, насколько корректно определен параметр X . Можно говорить о том, что использование критерия Гурвица настроено на конечное дискретное множество сценариев, при этом есть риск упустить какие-либо возможные сценарии, тем самым исказив уровень неопределенности исходных факторов реализации проекта.

Развитию математического аппарата учета неопределенности в инвестиционном анализе посвящены работы выдающихся российских ученых [1; 2; 3], основанные на положениях теории нечетких множеств и технологии интервальных вычислений. *Разработанный ими подход основан на предположении, что достаточно точно известны лишь границы значений параметров инвестиционного проекта, в пределах которых они могут изменяться, но при этом отсутствует информация о возможностях или вероятностях реализации различных значений параметра внутри заданного интервала.*

На основе разработанного подхода и математической модели (так называемой Н-модели) ее разработчиками проведен большой объем исследований в области стратегического планирования развития регионов, городов, инвестиционных проектов. Авторы статьи

принимали непосредственное участие в обработке модели и применяли ее для проектного анализа и мониторинга воздействия различных факторов (X_n) на показатели эффектов нескольких проектов [4].

Основное отличие интервального метода, основанного на технологии Н-моделирования (моделирование с учетом недоопределенных величин), от традиционных методов учета рисков и неопределенности заключается в том, что учтенные в Н-модели статистические данные и связи показателей, выражающие экономические зависимости, определяют во времени «коридор» возможных состояний экономической или финансовой системы, который в свою очередь обуславливает «коридоры» возможных значений всех параметров модели. При этом по каждому параметру верхняя и нижняя границы «коридора» отражают соответственно максимальную и минимальную оценку его значений, возможных при условии, что остальные показатели модели также остаются в определенных для них «коридором» рамках. При этом минимальное и максимальное значение каждого показателя становится объективным выражением всей учитываемой в модели информации, вопрос выбора веса разных сценариев не возникает, и удается с минимальными техническими затратами учесть все возможные сценарии реализации проекта без их перебора и риска «упустить» какой-либо сценарий.

Практика показывает, что Н-модель и интервальный метод формирования исходных данных для анализа проекта целесообразно использовать в следующих случаях.

1. *Необходимость учета в оценке стоимости ИП высокой волатильности факторов его реализации.* Это — факторы неопределенности, связанные с планированием объемов производства, в том числе и при отсутствии статистической информации, позволяющей прогнозировать значение факторов в будущем.

2. *Необходимость анализа множества сценариев ИП, что сопряжено с поиском наиболее приемлемой конфигурации ИП.* Перебор большого числа вариантов трудовых затрат, и этот фактор при использовании традиционных методов оценки ИП усиливается в условиях узкой «специализации» традиционных

моделей. Более того, анализ даже очень большого числа изолированных вариантов ИП не элиминирует риск упустить из виду какое-либо возможное решение. Н-модель предусматривает работу не с единичными вариантами, а с множеством решений, включающим все возможные (в том числе — неочевидные) варианты ИП, сочетаемые с рассматриваемыми ограничениями.

3. *Потребность в учете в оценке стоимости проектного риска ИП.* При традиционном подходе к оценке стоимости ИП эту задачу решают через расчет таких показателей, как коэффициенты финансовой устойчивости ИП, капитал риска и доверительные интервалы ключевых характеристик проекта. Но вышеприведенные показатели не дают достоверной карты риска. Более того, корректный расчет доверительных вероятностей в большинстве ИП просто невозможен ввиду отсутствия вероятностного характера наступления событий. Технология Н-моделей дает удобный и наглядный путь оценки риска — представление неопределенных показателей интервалами, заключающими все возможные при рассматриваемых условиях значения показателя. При этом автоматически учитываются связи переменных, заданные их значения и т. п.

Методические рекомендации по применению Н-моделей при оценке ИП представляют собой последовательность следующих этапов [5]:

- выбор показателей модели и анализ доступной информации о них;
- первичную оценку показателей и их взаимосвязей;
- согласование оценок и отладка модели в целом;
- схема работы с Н-моделью при оценке ИП.

Выбор показателей модели и анализ доступной информации о них

Показатели экономико-математической модели удобно подразделить на основные и вспомогательные. С основными показателями должен работать пользователь модели, вспомогательные обслуживают процесс вычислений.

Поэтому сначала необходимо составить перечень основных показателей, который

определяется задачей моделирования. Чаще всего в моделях ИП находят отражение следующие группы показателей:

- структура продукции;
- сроки выполнения проекта;
- прогноз объемов производства и сбыта;
- расчетная динамика издержек;
- данные о финансовом состоянии компании в начале проекта и об условиях финансирования (кредит, продажа акций, лизинг и др.);
- ставка дисконтирования и прогноз инфляции, другие параметры макроэкономического окружения проекта;
- движение денежных средств в ходе проекта;
- ожидаемые прибыль и убытки;
- динамика финансового баланса проекта;
- показатели эффективности проекта;
- показатели реализуемости и эффективности, а также устойчивости, чувствительности и риска проекта.

В зависимости от конкретных условий, этот перечень групп показателей может либо расширяться, либо сокращаться.

Далее необходимо определить состав вспомогательных показателей, который в основном диктуется формой зависимостей, которые предполагается использовать в расчете. Особую группу показателей составляют величины, регулирующие доверительные интервалы расчетных оценок.

Кроме того, при составлении перечня показателей необходимо учитывать две возможные ситуации:

1) неполноты данных: часть показателей, которые намечалось включить в состав основных, не обеспечена необходимой для их оценки информацией — такие показатели приходится либо исключать из рассмотрения, косвенно оценивать экспертным путем, либо оценивать путем создания «обходного пути» их расчета, вынуждающего предусмотреть целый ряд новых переменных;

2) противоречивой информации: вместо противоречащих друг другу (но не самим себе) значений А, В, С... какого-то показателя Х либо используется новая величина, интервалы значений которой вмещают величины А, В, С..., либо вместо одного показателя Х

вводятся разные показатели со значениями А, В, С... (это может быть, например, рост цен по данным источника «А», *рост цен по данным источника «В» и т. п.*).

Это в свою очередь обуславливает необходимость анализа доступности информации по нескольким направлениям:

- проверка достоверности (например, возможна проверка спорных теоретические зависимостей по статистическим данным);
- выявление противоречий и установление, по возможности, их причин (самые частые причины — случайные ошибки, преднамеренное искажение информации, несовпадение методик расчета, разногласия теоретических представлений, различия в круге предприятий, по которым собраны данные);
- ранжировка источников данных по надежности (например, бухгалтерская отчетность предприятий перед налоговой инспекцией обычно бывает более надежной, чем сведения, предоставляемые теми же предприятиями в органы госстатистики);
- определение информации, необходимой для оценки отдельных показателей и зависимостей.

Необходимо помнить, что любые доступные сведения, существенные с точки зрения моделирования (статистика, теоретические представления, экспертные оценки, производственные планы и т. п.), могут быть с успехом учтены в Н-модели.

Особую роль в информационном обеспечении расчетов играют бесспорные соотношения. В качестве примера можно привести соответствие стоимостного выражения объема производства физическому объему продукции и ее ценам, используемым для расчета стоимостной оценки объема производства инвестиционного проекта. Использование бесспорных соотношений достигает сразу нескольких целей: повышается надежность и достоверность расчетов, ослабляется зависимость моделей от спорной информации и наличной статистики, обеспечивается контроль надежности спорной информации (в частности, если реальная статистика

от бесспорных соотношений отклоняется, то размер этих отклонений служит показателем точности статистических данных).

ПЕРВИЧНАЯ ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

В задачу первичной оценки не входит поиск решений, учитывающих полную совокупность условий многопараметрической задачи. Ищется решение, отражающее только наиболее важные и легко поддающиеся учету условия.

Сначала для рассматриваемого показателя либо зависимости формируется грубо ориентировочная оценка, которая может быть точной по форме, но сугубо приближенной по сути. Затем такие оценки корректируются с учетом наличной информации, принимая интервальную форму. Например, сначала можно получить грубо ориентировочную оценку моделируемых зависимостей и их параметров, исходя из простейшей гипотезы линейной связи показателей. Затем перейти к интервалам, отражающим поправку на нелинейность.

В сложных случаях приходится строить ряд взаимодополняющих оценок, уточняющих одна другую, либо несколько альтернативных оценок, исключаящих одна другую. Выбор наилучшей из несовместимых альтернатив допустимо отложить на следующие этапы работы.

Первичная оценка констант, переменных показателей и зависимостей имеет некоторые различия.

Наименьшую трудность представляет собой оценка констант. Чаще всего такие оценки строятся по статистике. Традиционная технология моделирования обычно стремится определить некоторое единственное неинтервальное (т. е. точное) значение константы, которое признается наилучшим. Но в реальных условиях вопрос о том, что считать наилучшим, часто не имеет однозначного ответа. Технология Н-моделирования дает возможность уйти от попыток выбрать наилучшее неинтервальное значение константы и позволяет ограничиться более адекватной интервальной оценкой.

Первичная оценка переменных сводится к установлению границ области возможных

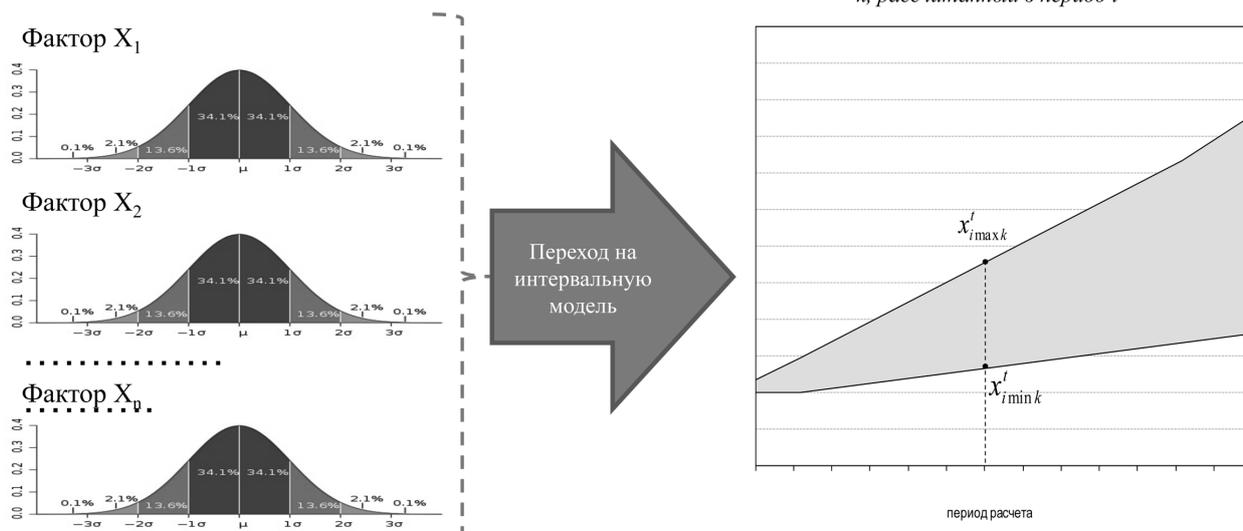


Рис. 1. Учет неопределенности при оценке ИП интервальным методом

значений. В случае статистического подхода задача аналогична оценке констант, но для определения границ возможных значений переменных часто бывают удобны экспертные оценки.

Сложнее оценка функциональных зависимостей. Если общий вид уравнения зависимости установлен (например, взят из экономической теории) и требуется определить лишь параметры уравнения, то их можно оценить как константы. Но очень часто общий вид уравнения оказывается недоопределенным. Речь не идет о полной неопределенности. В случае полной неопределенности совершенно неизвестны свойства искомой зависимости — даже неизвестно, может ли быть она описана существующими средствами математики. В случае недоопределенности о свойствах функциональной зависимости какая-то информация есть и это знание можно использовать для того, чтобы оценить значения функции, не пытаясь найти ее общий вид.

При применении Н-модели для оценки ИП необходимо помнить, что в проектах «от заданной ситуации», в которых заранее определены производственные нормативы, а также цены на потребляемые ресурсы и производимую продукцию, все расчетные зависимости могут быть точными. Таковы, например, обычные для бухгалтерского учета выражения объемов реализации, прибыли и налоговых выплат. Единственным источником недоопределенности в этом случае являются параметры ИП.

В проектах «с прогнозом ситуации», в которых цены на потребляемые ресурсы и производимую продукцию и (в общем случае) производственные нормативы являются недоопределенными, возможна недоопределенность расчетных зависимостей — обычно это изменение во времени цен на потребляемые ресурсы и производимую продукцию, реже — изменения производственных нормативов, показатели эластичности рынка и прогнозы конкурентной ситуации.

СОГЛАСОВАНИЕ ОЦЕНОК И ОТЛАДКА МОДЕЛИ В ЦЕЛОМ

Согласование оценок показателей и зависимостей использует фундаментальное свойство недоопределенных моделей — автоматическое уточнение пересекающихся оценок, включенных в модель. При наличии нескольких вариантов первичных оценок согласование устраняет неудачные варианты.

Далее в модель вносятся целесообразные упрощения и проводятся окончательные испытания. В то же время поиск упрощений не является обязательным, но при создании многопараметрических моделей весьма полезен. Например, путем численного эксперимента желательно выяснить, нельзя ли без слишком сильного огрубления второстепенные интервальные оценки заменить неинтервальными: если такая замена допустима — берутся неинтервальные оценки, если замена недопустима — сохраняются интервальные оценки.

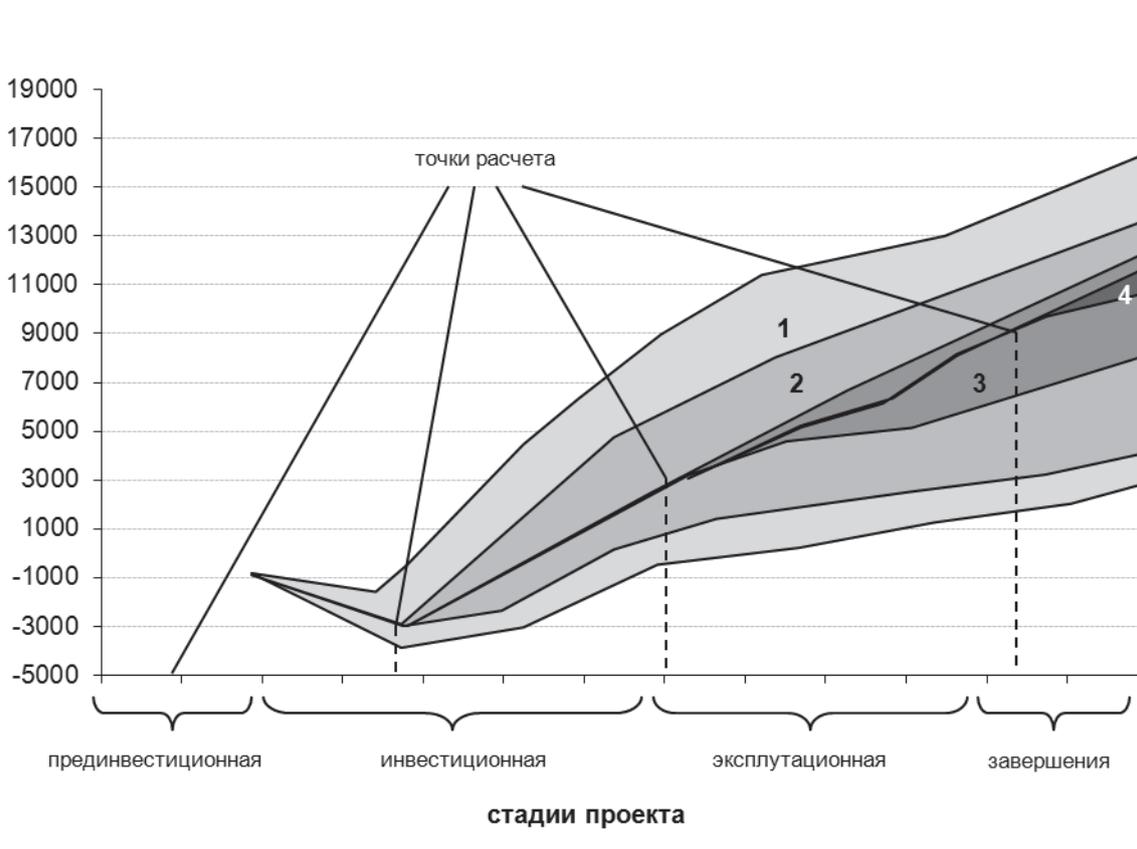


Рис. 2. Уточнение в процессе реализации проекта его денежного потока (млн руб.)

Испытания обычно включают проверку работоспособности модели при варьировании статистических и задаваемых пользователем данных; анализ поведения модели при возможных действиях пользователя; оценку требований к необходимой вычислительной технике.

Удовлетворительными признаются модели, которые обеспечивают устойчивую работу при всех вариациях статистических и задаваемых пользователем данных, совместимых друг с другом и выбранными ограничениями, вполне работоспособны при любых реально возможных вариантах действий пользователя и могут быть реализованы на вычислительной технике заказчика.

ОБЩАЯ СХЕМА РАБОТЫ С Н-МОДЕЛЬЮ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В настоящее время применение Н-моделей при оценке инвестиционных проектов возможно в двух случаях. Первый, когда на основании данных модели и величины критериев оценки ИП принимается решение об одобрении либо неодобрении всего проекта, либо

какой-то его части (схема «да-нет»). Во втором случае на основании данных модели и величины критериев оценки ИП осуществляются изменения исходных показателей проекта, позволяющие улучшить его оценку (схема изменений исходных показателей).

В целом можно отметить, что Н-модели позволяют использовать более общую схему, которую можно назвать схемой изменений произвольных показателей проекта. Такая схема допускает не только косвенное управление критериями путем изменения исходных показателей, но и прямое задание желаемой величины включенных в модель формализованных критериев и вообще любых показателей проекта. Эта возможность достигается отказом от строгого разделения показателей на исходные и результирующие. Например, с самого начала проектирования могут быть заданы требования по ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости проекта:

При использовании схемы изменений произвольных показателей проекта целесообразен следующий порядок выбора окончательных значений показателей ИП.

1. Задаются границы ожидаемых значений части показателей проекта и часть связей показателей. Если какие-то важные показатели, либо связи, при этом окажутся излишне недоопределенными, то следует доопределить недостающие показатели и связи.

2. Постепенное уточнение показателей, например, переход от интервальных оценок к точным. На каждом шаге таких уточнений можно вводить новые желаемые условия. Постепенно сужая интервальные значения всех показателей, мы либо получим вариант проекта, отвечающий всем введенным условиям, либо обнаружим, что такого варианта не существует. В последнем случае есть смысл отменить, либо смягчить часть введенных условий и затем повторить поиск.

Заметим, что итоговый вариант проекта может быть либо точным, либо интервальным — интервальный вариант оставляет возможность дальнейших уточнений (в том числе уточнений в процессе реализации проекта).

Практическое применение интервальной модели показало ее важность в процессе мониторинга реализации проекта и корректировки параметров проекта на разных стадиях его реализации. Внесение в интервальную модель фактических значений показателей по выполненной части проекта позволяет:

- сузить ширину интервалов прогнозных показателей;
- уточнить параметры еще не выполненной части проекта;
- выявить угрозы возникновения критических ситуаций, например, недостаточность финансирования.

Таким образом, расчеты и уточнение основных показателей проекта целесообразно

проводить на всех стадиях жизненного цикла инвестиционного проекта для сравнительной оценки полученных на более ранних стадиях результатов расчетов с фактическими значениями, а также с уточненными прогнозными потоками. На рис. 2 изображены результаты пошагового уточнения прогнозных характеристик инвестиционного проекта на различных стадиях жизненного цикла (каждому новому уточнению отвечает более темная и узкая область графика).

В данном случае представлена практически идеальная ситуация, когда фактические результаты укладываются в интервал, полученный на прединвестиционной стадии, и близки к значениям базового сценария. Однако в других случаях фактические и уточненные результаты могут значительно отличаться от планируемых, что требует принятия решений относительно дальнейшей реализации проекта.

Сравнение текущих результатов расчета с результатами, полученными на предыдущей стадии, позволит оценить, во-первых, насколько показатели проекта укладываются в прогнозные интервалы, во-вторых, насколько эффективны мероприятия (организационные, финансовые), проведенные по результатам расчетов прошлого периода.

Таким образом, интервальный метод позволяет учитывать при оценке проектов влияния неопределенности воздействующих на него факторов и прогнозировать возможные области неэффективности проекта, что повышает достоверность результаты для участников ИП, повышает качество мониторинга хода реализации проекта и снижает риски всех участников проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нариньяни А. С., Напреенко В. Г., Юртаев А. В. Недоопределенные модели — нетрадиционный подход к математическим исследованиям экономики. // Информационные технологии. — 1999. — № 4.
2. Нариньяни А. С., Напреенко В. Г. Опыт недоопределенного моделирования экономики. Труды IX национальной конференции по искусственному интеллекту с международным участием — КИИ'2004. — Москва: Физматлит, 2004. — Т. 1. — С. 412–419.
3. Нариньяни А. С., Напреенко В. Г. Там же.
4. Никонова И. А., Нариньяни А. С., Шамгунов Р. Н., Напреенко В. Г. Оценка инвестиционных проектов: учет повышенной неопределенности. // Банковское дело. — 2009. — № 10. — С. 64–68.

5. *Напреенко В. Г. Синтез многопараметрических моделей экономики по неполным и противоречивым данным // Проблемы управления и моделирования в сложных системах: Труды VIII международной конференции CSCMP-2006. — Самара, 2006.*

REFERENCES

1. *Narinyani A. S., Napreyenko V. G., Yurtaev A. V. Underdetermined Models — A Non-Conventional Approach to Mathematical Investigations of Economy. // Informatsionnyie Tekhnologii (Information Technologies). — 1999. — No.4 (in Russian).*
2. *Narinyani A. S., Napreyenko V. G. Development of Underdetermined Models for Economic Research Objectives: Proceedings of VIIth Artificial Intelligence Conference (23–27 October, 2000). — Pereslavl-Zalesskii (in Russian).*
3. *Narinyani A. S., Napreyenko V. G. An Experience in Underdetermined Economic Modeling: Proceedings of the IXth National Artificial Intelligence Conference with international participation. — M.: PhysMatLit Publishers, 2004. — V.1 (in Russian).*
4. *Nikonova I. A., Narinyani A. S., Shamgunov R. N., Napreyenko V. G. Evaluation of Investment Projects: Taking into Account Higher Uncertainty. // Bankovskoye Delo (Bank Business). — 2009. — No.10. — pp. 64–68.*
5. *Napreyenko V. G. Synthesis of Multi-Parametric Economic Models Based on Incomplete and Inaccurate Data. // Control and Modeling Problems in Complex Systems: Proceedings of the VIII International Conference CSCMP-2006. — Samara, 2006.*

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Особенности регулирования системно значимых финансовых институтов: зарубежный опыт и его применение в России: монография / под ред. С. В. Криворучко. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с. ISBN 978-5-7942-1100-9.

В монографии рассмотрены основные инициативы Совета по финансовой стабильности (Financial Stability Board) в области регулирования системно значимых финансовых институтов (СЗФИ) в контексте снижения морального ущерба и нейтрализации роста системного риска глобальной финансовой системы. Определено место регулирования СЗФИ в общей структуре макропруденциальной политики, а также приведена сравнительная характеристика микро- и макропруденциальных подходов и соответствующих инструментов регулирования финансовой системы. Выявлены тенденции применения более строгих требований к СЗФИ по достаточности капитала и абсорбированию убытков по сравнению с рекомендациями Базельского комитета по регулированию банков и банковской деятельности.

Рассмотрена современная российская финансовая система и практика регулирования СЗФИ с учетом требований Базельского комитета по банкам и банковской деятельности и зарубежного опыта. Предложены рекомендации в сфере регулирования крупных финансовых институтов, определены слабые стороны существующих законодательных норм, регулирующих деятельность участников финансовой системы.

Монография предназначена для студентов, докторантов и аспирантов высших учебных заведений, а также специалистов в области финансов и мировой экономики. Издание подготовлено по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Тематическому плану НИР Финансового университета 2012 года.





УДК 339.5

ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ: РАЗЛИЧНЫЕ ВРЕМЕННЫЕ ГОРИЗОНТЫ, АСПЕКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ

ТИПАНОВ ВЛАДИСЛАВ ВИКТОРОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная торговля» Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетмана, Киев, Украина

E-mail: vlad_tipanov@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Возникнув в глубокой древности, международная торговля является исторически первой и одной из основных форм международных экономических отношений (МЭО), представляя собой совокупность внешней торговли товарами, сырьем, услугами, продуктами интеллектуального труда всех стран мира. Сегодня, как и раньше, она является важным стимулом роста всей мировой экономики.

В процессе своего эволюционного пути международная торговля претерпела колоссальные изменения. Великие географические открытия, научно-технический прогресс (НТП), промышленные революции, возникающие время от времени кризисные проявления и периоды нестабильности существенно влияют на развитие мировой торговли, радикальным образом трансформируя ее географическую и товарную структуру, что, в свою очередь, приобретает новый смысл и требует дальнейшего изучения.

Работа является результатом исследований, которые проводились автором в 2006–2013 гг. на основе научных трудов отечественных и зарубежных ученых-экономистов, а также на статистических материалах и прогнозных оценках различных международных организаций. Работа включает следующие методы экономического исследования: наблюдение и сбор фактов, анализ, группирование, ретроспективный, сравнительный и графический методы.

В статье выявлено, что международная торговля имеет эволюционно-поступательный характер развития. В свою очередь, идентифицированные историко-экономические изменения на том или ином этапе могли носить революционную и инволюционную форму. Также отмечается, что на современном (посткризисном) этапе, на фоне сохраняющейся неустойчивости мировой экономики, сопровождающейся вялой динамикой экономического подъема в развитых странах, нестабильностью на валютных рынках, в краткосрочной перспективе, вероятнее всего, следует ожидать дальнейшего замедления темпов роста мировой торговли.

Материалы проведенного анализа и сформулированные автором предложения могут быть использованы государственными органами власти Российской Федерации, Украины и аналитическими компаниями, а также представлять интерес для последующих научных исследований в данном направлении.

Ключевые слова: международная торговля; международное разделение труда; научно-технический прогресс; информационно-коммуникационные технологии; глобальный финансово-экономический кризис.

EVOLUTION OF INTERNATIONAL TRADE: DIFFERENT TIME HORIZONS, ASPECTS AND TRENDS

VLADISLAV V. TIPANOV

PhD (Economics), Assistant Professor with the International Trade chair, the Vadim Getman Kiev National Economic University, Kiev, Ukraine.

E-mail: vlad_tipanov@mail.ru

ABSTRACT

Having emerged in ancient times, the international trade has been historically the first and one of the principal forms of international economic relations (IER) representing a foreign trade mix of goods, raw materials, services, intellectual products of all countries worldwide. Nowadays, like in earlier times, it is a powerful incentive for the global economic growth

In the process of its evolution the international trade has undergone drastic changes. Great geographical discoveries, the progress in science and technology, industrial revolutions, on-and-off crisis manifestations along with periods of instability have had a considerable impact on the world trade development causing radical transformations of its geographical and commodities structure, which in turn acquires a new meaning and necessitates further studies.

This paper summarizes findings of a research carried out in 2006-2013 based on scientific works of domestic and foreign economists as well as on statistical data and forecast estimates of various international agencies. The work includes the following methods of economic research: observation and collection of facts, analysis, classification as well as retrospective, comparative and graphical methods.

The paper reveals the evolutionary-progressive nature of the international trade. At the same time, identified economic changes at a particular historical stage could have a revolutionary and involutory form. It is also noted that in the current (post-crisis) situation, at the background of the continuing instability of the global economy accompanied by sluggish dynamics of the economic growth in developed countries and the lack of the forex market stability, we can expect a further slowdown of the global trade growth rates.

The materials of the analysis performed and the author's proposals may be used by government authorities of the the Russian Federation and Ukraine, by analytical companies and for further investigations into this subject.

Keywords: international trade; international division of labor; progress in science and technology; information-communications technologies; global financial and economic crisis.

Международный обмен на протяжении многих веков являлся важным условием экономического роста стран мирового сообщества, средством, которое данные страны применяют для развития и дальнейшей специализации своих национальных экономических систем, увеличения производительности труда и эффективного использования существующих у них ресурсов. Особенно увеличивается роль международных торговых отношений в современных условиях, в связи с интенсивным развитием процессов глобализации мирового хозяйства, торгово-экономической интеграции (устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли), интернационализации производства и углубления международного разделения труда (МРТ),

активной деятельностью транснациональных корпораций (ТНК) на международных рынках. При этом доминантной функцией национальных экономик стран мира является рациональное использование экспортного потенциала, технологических, сырьевых, валютных ресурсов с целью эффективного удовлетворения собственных потребностей в них.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. Так, известный **американский** экономист Дж. Сакс отмечает, **что** «... экономический успех любой страны мира напрямую зависит от уровня развития ее внешней торговли. Еще ни одному государству не удалось создать здоровую, конкурентоспособную экономику и развитое общество, изолировавшись от мировой экономической системы»

Характеристика основных этапов развития международной торговли

№	Этапы	Факторы внешней среды и особенности торговых процессов
I	XV в. – до первой половины XIX в. – начальный: XV–XVIII вв. ремесленно-мануфактурный; Рубеж XIII–XIX вв. – промышленно-революционный	Великие географические открытия; мануфактурная стадия развития капитализма; наличие отдельных элементов МРТ; высокая монополизация внешней торговли; колониализм и появление первых систематических исследований проблем внешней торговли (меркантилизм; физиократы; классическая школа «теории трудовой стоимости» и др.) Возникновение крупного машинного производства в Англии, Голландии, Франции и других странах; усовершенствование средств транспорта и связи; формирование устойчивых международных товарно-денежных отношений; ориентация торговли не только на внутренний, но и на внешний рынки; лидерство Великобритании на мировом рынке
II	Вторая половина XIX в. – первая половина XX в. – индустриальный: Конец XIX в. – до Первой мировой войны (1914 г.) Период между двумя мировыми войнами (1914–1939 гг.) – «черный»	Появление новых отраслей производства: машиностроение, электротехническая, химическая промышленность и др.; значительное увеличение объемов внешней торговли; дальнейшая индустриализация и развитие монополистических производств; лидерство западноевропейских стран в международной торговле. Экономические кризисы (1920–1921 гг., 1929–1933 гг.); крах мировой валютной системы; резкое снижение объемов промышленного производства и товарооборота; преобладание сырьевой структуры экспорта и импорта; усиление контроля над внешней торговлей
III	Вторая половина XX в. – начало XXI в. современный: Послевоенный, золотой» (1950–1970 гг.) Конкуренция двух мировых систем хозяйствования – капиталистической и социалистической (1970–1990 гг.) Глобализация мировой экономики «новейший» (с начала 1990-х годов – начало XXI в.): докризисный (до осени 2008 г.); кризисный (с осени 2008 г. – до середины 2010 г.); посткризисный (со второй половины 2010 г.)	Международный обмен приобретает «взрывной характер»; мировая торговля развивается высокими темпами; появляются глобальные организации (ООН, МВФ, МБРР); усиливается дифференциация двух мировых систем хозяйствования; наблюдается переход к политике либерализации внешнеторговых связей. Возрастающая динамизация международной конкурентной среды; появление новых интеграционных объединений; дальнейшая индустриализация большинства развивающихся стран; первые признаки трансформации мирового хозяйства; распад СССР и всей мировой социалистической системы Постиндустриализация общества; усиление интеграции и транснационализации по всем направлениям; формирование глобального информационно-коммуникационного пространства; цикличность развития глобальной экономики; трансформация структуры и асимметричность развития международной торговли

[1]. Данная форма МЭО является неким связующим элементом, который соединяет между собой товаропроизводителей и потребителей из разных стран. В свою очередь, структурные изменения, происходящие в национальных хозяйствах под влиянием научно-технической революции (НТР), специализация и кооперация промышленного производства лишь усиливают их взаимозависимость и взаимодействие, что в итоге приводит к дальнейшей активизации и интенсивному развитию различных форм международных экономических отношений, включая международную торговлю.

На протяжении своего исторического развития международная торговля прошла путь от единичных и часто спорадических внешнеторговых операций до долгосрочной крупномасштабной торгово-экономической кооперации. Так, уже в III тысячелетии до н. э. в древневосточных государствах Месопотамии существовал обмен между производителями не только внутри страны, но и за ее пределами. Об уровне торговли и наличии в данных странах широких торговых связей свидетельствуют дошедшие до нас тексты торговых договоров на продажу избыточной сельскохозяйственной и ремесленной

продукцией, создаваемой натуральными хозяйствами и недвижимости (земельных участков, домов). В результате внешней торговли в страну завозились необходимые товары. Из Индии привозили хлопок, яшму, из Ирана — олово, лазурит, обсидиан, из Сирии — кедровое дерево [2, с. 28].

Отметим, что в данных условиях, базировавшихся на натуральном хозяйстве, существовали лишь некоторые элементы МРТ, которые были связаны в основном с особенностями природно-географических условий в отдельных государствах. Именно поэтому в международный торговый обмен вовлекалась небольшая часть произведенной продукции, а сама торговля осуществлялась преимущественно между соседними странами и не всегда была стабильной. В связи с этим экономические отношения между странами долго сохраняли эпизодический характер и имели ограниченные масштабы.

И только начиная с эпохи Великих географических открытий, в процессе зарождения мирового рынка в XV–XVI вв. начали создаваться предпосылки для перехода от региональных и континентальных экономических отношений к всемирным, а международная торговля стала приобретать новое качество. В табл. 1 представлено авторское видение периодизации развития международной торговли, основанное на главных мировых событиях, происходивших в период с XV до начала XXI в.

Так, на первом этапе развития международной торговли, во времена развития и заката средневекового феодализма в Европе особую роль в развитии внешнеторговых отношений сыграли Великие географические открытия конца XV–XVII вв. Основанные на достижениях в мореплавании, они сделали доступными новые страны и континенты, привели к установлению постоянных торговых и экономических связей между ними. Одним из важнейших последствий развития морских сообщений становится колониализм. Закладываются основы МРТ: колонии занимаются добычей сырья, производством сельхозпродукции, метрополии — переработкой и производством готовых изделий [3, с. 72].

В целом ряде стран Запада утверждается монополизация внешней торговли. Принцип

торговой монополии тех времен наиболее ярко проявляется в деятельности Ост-Индийских компаний (1600–1858 гг.). Предметами внешне-торговых операций являются товары, обладающие высокой стоимостью при малом весе: драгоценные камни, благородные металлы, пряности, некоторые виды тканей (особенно шерстяные и шелковые), меха и вино.

На рубеже XVIII–XIX вв. в результате машинного переворота (перехода от мануфактурной к фабричной системе производства) происходит резкий сдвиг в соотношении сил и развитии производительных сил среди участников мирохозяйственных отношений. Так, западноевропейские страны (во главе с Великобританией) безоговорочно доминируют по производству и экспорту промышленных товаров (хлопчатобумажных тканей, металла, изделий из стекла), в то время как другие страны выступают в роли поставщиков аграрно-сырьевой продукции. Например, только британский экспорт хлопчатобумажных тканей в Индию с 1618 по 1835 г. увеличился в 65 раз. Значительными темпами развивается и внешняя торговля, так, объемы мирового экспорта за 1720–1820 гг. возросли в 2,4 раза [4, с. 30].

Второй этап развития международной торговли (вторая половина XIX — первая половина XX вв.) характеризуется дальнейшим развитием транспортной индустрии, возникновением трансконтинентальных железнодорожных систем, динамичным развитием промышленного производства в большинстве развитых стран. Наряду с существенным увеличением международного торгового обмена (с начала XIX в. до 1914 г. объем мировой торговли увеличился почти в 100 раз) [5], значительное развитие получали также международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов, что стало возможным на основе растущей миграции капитала. Форму единого целого мировое хозяйство приобретает вследствие дополнения мирового рынка международным переплетением ссудного и предпринимательского капитала, создания системы эксплуатации западными государствами огромной колониальной периферии [6, с. 5].

К началу XX в. благодаря быстрому развитию водного и железнодорожного парового транспорта, телеграфной связи между

континентами международная торговля достигла впечатляющих масштабов. Так, в период между 1870 и 1913 гг. ее среднегодовой рост составил 3,4% [7, с. 30]. Значительно увеличивается и доля мирового экспорта в мировом ВВП с 4,6% в 1870 г. до 7,9% в 1913 г. [8, с. 47]. Основными экспортёрами являются индустриальные страны Европы, на которые в 1870 г. приходилось 66,7% всего мирового экспорта, а в 1913 г. — 62% соответственно. При этом наблюдается возникновение монополистических объединений, которое сопровождается острой конкурентной борьбой между ними за сырьевые рынки развивающихся стран (преимущественно стран Латинской Америки). В товарной структуре мировой торговли доля сырьевых товаров составляла 68% и 62,5% в 1890 и 1913 гг. соответственно.

Однако уже начиная с 1914 г. (начало Первой мировой войны) темпы роста мировой торговли замедляются. Крах золотого стандарта и тщетные попытки его реанимации в 1920-х годах приводят к неконвертируемости большинства валют, существенно осложняются международные расчеты, что создает дополнительные барьеры на пути развития международной торговли. В связи с этим усиливаются протекционистские тенденции, начинают применяться внешнеторговые ограничения. Особенно активно политику протекционизма проводят в Англии (в 1915 г. пошлина на ввоз автомобилей, мотоциклов и др. составляет 33,3%) и в США (в 1922 г. импортные тарифы на уровне 27%, а в 1930 г. — 48%) [7, с. 27–28].

Начавшись со спада промышленного производства в США в середине 1929 г. и последовавшего за этим в октябре того же года коллапса американского фондового рынка, цепная реакция кризисных потрясений охватывает все индустриальные страны мира и многие государства Латинской Америки в период 1929–1933 гг. За этот период объем совокупного ВВП индустриальных стран мира падает на 17,7%, экспорт — на 25,3%, а импорт — на 23,5%. Для Латинской Америки эти показатели составили 9,7%; 29,4% и 59% соответственно [9, с. 57]. Таким образом, на протяжении всего периода Великой депрессии резко падают и объемы мировой торговли — с 2 998 млн старых

американских золотых долл. в 1929 г. до 992 млн долл. США в 1933 г. [10, с. 170].

В целом межвоенные десятилетия (1914–1939 гг.) характеризовались хроническим превышением предложения сельхозхозяйственного и минерального сырья, вызванного состоянием спроса. Темпы мирового экспорта в рассматриваемый период резко упали, а в ряде стран прослеживалась отрицательная динамика, за исключением СССР. В 1938 г. доля экспорта в ВВП промышленно развитых стран снизилась до 3,8%. На фоне падения промышленного производства и международных потоков капитала продолжала деградировать и международная торговля. Данная тенденция продолжалась до середины 1940-х годов.

На третьем этапе развития мировая торговля, по определению французского финансиста М. Лебро, приобретает «взрывной характер» [11] и достигает наиболее высокого уровня за всю предыдущую историю человеческого общества. Так, за период 1950–2012 гг. оборот мировой торговли увеличился в 295 раз, что намного превосходит показатель роста мирового промышленного производства. Вторую половину XX в. можно отнести к новому, современному этапу, который представляет собой эволюцию поисков новой парадигмы мирового экономического развития во всех без исключения странах (капиталистической и социалистической системы хозяйствования, странах третьего мира) [12, с. 66]. На данном этапе можно выделить три промежуточных периода.

Первый период (1950–1970 гг.) можно охарактеризовать как «золотой» в развитии международной торговли. Так, среднегодовой темп роста мирового экспорта составил в 1950-х гг. 6%, в 1960-х годах — 8,2%. В свою очередь увеличился и объем мирового товарного экспорта с 59 млрд долл. США в 1948 г. до 579 млрд долл. США в 1973 г. соответственно (табл. 2).

Стремительное развитие международной торговли на данном этапе объясняется следующими факторами: нарастающей интернационализацией производства; активной деятельностью ТНК на мировом рынке; появлением глобальных международных организаций (ООН, МВФ, МБРР); регулированием международной торговли посредством мероприятий

**Динамика региональной структуры мировой торговли товарами
(1948–2012 гг.)***

Регионы/ страны	Годы											
	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2007	2009	2010	2011	2012
Весь мир (млрд долл. США)	59	84	157	579	1838	3675	7375	13619	12545	15289	18291	18325
Весь мир, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Северная Америка, в том числе США	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	13,6	15,8	12,9	12,8	13,3
	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,5	9,8	8,3	8,3	8,4
Южная и Центральная Америка	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	3,7	3,0	3,86	4,2	4,2
Европа, в том числе ЕС	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	42,4	45,9	37,0	37,1	34,6
	–	–	27,5	38,6	38,6	38,6	42,7	39,1	43,1	33,8	33,2	31,3
Страны СНГ	–	–	–	–	–	1,5	2,6	3,7	2,6	3,9	4,4	4,4
Африка	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,1	2,4	3,3	3,3	3,5
Ближний Восток	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	5,6	4,1	6,0	7,0	7,2
Азия в т. ч. Китай Япония	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	27,7	24,2	33,3	31,1	32,6
	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	8,9	5,9	10,3	10,7	11,2
	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,2	6,4	5,0	4,6	4,8

* Источник: рассчитано автором по официальным данным ВТО. URL: www.wto.org

Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ — 1947 г.); переходом многих стран от политики жесткого протекционизма к либерализации внешнеэкономических связей; распадом колониальной системы и активным включением в мировую торговлю новых групп стран с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок и др. Помимо этого на данном этапе усиливается конкуренция между странами «Триады» — Западной Европой, Японией и США, увеличивается в международной торговле доля развивающихся стран, прежде всего за счет размещения на их национальных территориях тех или иных производств ТНК индустриально развитых стран.

Значительные изменения происходят и в товарной структуре мирового экспорта. Здесь главное направление структурных сдвигов затрагивает соотношение аграрно-сырьевых товаров, с одной стороны, и готовой промышленной продукции — с другой. Еще в начале XX в. 2/3 мирового товарооборота составляли топливо, сырье и продовольствие, а в 1970 г. соотношение

их и готовых изделий становится диаметрально противоположным (табл. 3).

Важным фактором перемен данного периода становится ускорение темпов научно-технического прогресса (НТП), благодаря которому постоянно обновляется ассортимент выпускаемой продукции, появляются товары с новыми потребительскими свойствами. В свою очередь рост производства готовых изделий, особенно высокотехнологических, обеспечивает неуклонную дифференциацию полупродуктов и конечных продуктов, открывая все новые и новые возможности для углубления МРТ.

Однако в 1973 г. небывалый рост мировой торговли был прерван нефтяным кризисом, после чего темпы роста как международной торговли, так и производства сократились. Так, мировой экспорт снизился до 5 %, еще больше сократившись в 1980-е годы. И, наконец, в результате распада мировой социалистической системы в восточно-европейских странах происходят процессы формирования социально-экономических структур, близких

Таблица 3

Динамика макроструктуры мирового экспорта 1900–2011 гг., % [8, с. 54]

Группа товаров	Годы									
	1900	1925	1938	1955	1963	1970	1980	1990	2000	2011
С/х продукция	57	54	44	35	29	20	15	12	9	9
Топливо и продукция добывающей промышленности	3	6	11	19	16	16	28	14	14	22
Промышленная продукция	40	40	45	45	52	61	55	70	75	65

Таблица 4

Динамика основных макроэкономических показателей развития мировой экономики, 1982–2013 гг. (млрд долл. США)*

Показатель	Стоимостной объем в текущих ценах (млрд долл. США)										
	1982	1990	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (пр.)
Экспорт товаров и услуг	2247	4382	7036	14120	17138	19794	15783	18821	22231	22668	23303
ВВП	10899	22206	31855	48293	54568	61147	57920	63903	69065	71707	74149
Приток ПИИ	59	207	1271	1307	1833	1744	1198	1409	1652	1351	1450

* Составлено автором по данным World Trade Report 2013, World Investment Report 2013.

к аналогичным структурам западных государств, т. е. перевод экономик на рыночные условия хозяйствования и более глубокую их интеграцию в мировое хозяйство. Международные экономические отношения трансформируются во всемирные, международный рынок — в глобальный.

На рубеже XX—XXI вв. важнейшей формой и одновременно качественно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится глобализация. В свою очередь, доминантной составляющей данного феномена, который разворачивается на основе трансформации мирового хозяйства в целостную хозяйственную систему, есть глобализация экономики [13, с. 124]. Она представляет собой новейший, сложный, многоуровневый процесс закономерных качественных изменений мировой экономики, проявляющийся в нарастающей экономической взаимозависимости стран всего мира в результате возрастающего объема и многообразия международных сделок с товарами,

услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий [14, с. 12].

Следует также добавить, что стремительное развитие международной торговли последних десятилетий становится важным стимулом развития формирующейся глобальной экономики, о чем свидетельствует представленная динамика взаимосвязанных макроэкономических показателей мирового глобального продукта, международной торговли и притока прямых иностранных инвестиций (табл. 4).

Так, в период 1982—2012 гг. объемы мирового экспорта товаров и услуг возросли практически в 10 раз, а стоимостные показатели в 2012 г. достигли уровня в 22,67 трлн долл., из которых 4/5 в США приходится на торговлю товарами и 1/5 — на обмен услугами.

В целом следует отметить, что на протяжении последних десятилетий международная торговля претерпела существенные изменения и отличалась следующими тенденциями.

Таблица 5

Динамика стоимостного объема мирового экспорта товаров и услуг, 2005–2012 гг.

Показатель	Стоимость в ценах 2005 г. (млрд долл.)	Среднегодовые изменения за 2005–2012 гг. (%)	Изменения к предыдущему году (%)			
			2009	2010	2011	2012
Экспорт товаров	18325	8	-22	22	20	0
Экспорт услуг	4345	8	-11	10	11	2

Источник: www.wto.org – официальные данные ВТО.

1. Темпы роста мировой торговли значительно опережают темпы роста мирового ВВП. Так, за 1992–2012 гг. *среднегодовые* темпы прироста мировой торговли составили 5,3 % (докризисного периода 1990–2008 гг. — 6 %), а мирового ВВП — 2,9 %. Это связано как с повышением технологического уровня продукции, так и углублением участия стран в МРТ, специализации и кооперации производства.

2. Международная торговля (докризисного периода 1990 г. — осень 2008 г.) развивалась относительно стабильными темпами, за исключением небольших циклических колебаний (1993, 1996, 1998–1999, 2001 годы), тогда как в 2009 г. (пик глобального финансово-экономического кризиса) наблюдается резкое падение ее объемов на 12,0 % в сравнении с 2008 г. Влияние кризиса на динамику стоимостного объема мировой торговли оказалось еще более существенным (табл. 5). В посткризисный период, который начался со второй половины 2010 г., развитие мировой торговли остается нестабильным. После значительного увеличения мирового экспорта в 2010 г. на 14,1 % (самый высокий показатель, начиная с 1950 г.) в 2011 г. его рост составил 5,2 %, а в 2012 г. — всего 2,1 %. При этом, согласно прогнозам аналитиков ВТО, в 2013 и 2014 гг. объемы мировой торговли возрастут незначительно, достигнув 3,3 % и 5,0 % роста соответственно [15].

3. Изменилось географическое распределение мировых торговых связей в сторону их смещения из развитых стран в развивающиеся государства. За 1980–2011 гг. доля развитых стран в мировом товарном экспорте снизилась с 66 % до 53 %, а развивающихся стран возросла с 34 % до 47 %. Причем особенно высокие темпы роста товарного экспорта в данной группе стран зафиксированы в странах

Юго-Восточной Азии (Китай, Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Индия).

4. Быстрый рост мировой торговли отмечается по линии «Юг — Юг». Теперь более 50 % экспорта развивающихся стран направляется в другие развивающиеся страны. В течение последнего десятилетия оборот торговли по линии «Юг — Юг» даже без учета Китая увеличивается в среднем на 17,5 % в год; при этом торговля готовой продукцией растет столь же интенсивно, как и торговля сырьевыми товарами [16].

5. В товарной структуре экспорта развивающихся стран интенсифицируется рост доли продукции с более высоким технологическим уровнем (до 1990-х гг. участие развивающихся стран в МРТ ограничивалось трудоемкой продукцией) [17].

6. Значительные изменения происходят в региональной структуре мировых экспортных потоков. Так, если в начале 1950-х годов доля США (безаговорочного торгового лидера тех времен) в мировом экспорте составляла 21,7 %, что равнялось суммарному экспорту стран Южной и Центральной Америки, Ближнего Востока и Африки, то в настоящее время удельный вес страны упал до 8,4 % (см. табл. 2).

7. Современный мировой товарный рынок характеризуется следующей четко выраженной особенностью. Существуют две группы регионов: 1) с долей в международной торговле товарами, которая имеет тренд к уменьшению (Северная, Южная, Центральная Америка — с 39,4 % в 1948 г. до 17,5 % в 2012 г. и Европа — 45,9 % в 2009 г. до 34,6 % в 2012 г.); 2) с долей, которая увеличивается (Азия — с 14 % до 32,6 % в 2012 г.; Ближний Восток — с 2 % в 1948 г. до 7,2 % в 2012 г.; страны СНГ — с 1,5 % в 1993 г. до 4,4 % в 2012 г. и Африка — с 2,4 % в 2003 г. до 3,5 % в 2012 г.).

Таблица 6

Основные экспортеры и импортеры в мировой торговле товарами, 2012 г.

Место страны	Экспортеры	Объем, млрд долл. США	Доля, %	Место страны	Импортеры	Объем, млрд долл. США	Доля, %
1	Китай	2049	11,2	1	США	2335	12,6
2	США	1547	8,4	2	Китай	1818	9,8
3	Германия	1407	7,7	3	Германия	1167	6,3
4	Япония	799	4,4	4	Япония	886	4,8
5	Нидерланды	656	3,6	5	Великобритания	680	3,7
6	Франция	569	3,1	6	Франция	674	3,6
7	Республика Корея	548	3,0	7	Нидерланды	591	3,2
8	Российская Федерация	529	2,9	8	Гонконг, Китай	554	3,0
9	Италия	493	2,7	9	Республика Корея	520	2,8
10	Гонконг, Китай	493	2,7	10	Индия	489	2,6
Вместе 10 стран		9090	49,7	Вместе 10 стран		9714	52,4
11	Великобритания	455	2,6	11	Италия	486	2,6
14	Сингапур	408	2,2	...14	Мексика	380	2,0
16	Мексика	371	2,0	...15	Сингапур	380	2,0
19	Индия	293	1,6	...16	Российская Федерация	335	1,8
22	Бразилия	243	1,3	...22	Бразилия	233	1,3
	Украина	68,5	0,37	Украина	84,6	0,455
Мир в целом		18325	100	Мир в целом		18565	100

Источник: www.wto.org – официальные данные ВТО

8. Наблюдается высокая концентрация мировой торговли в небольшой группе стран, когда на первую десятку приходится 49,7% мирового товарного экспорта и более половины мирового импорта 52,4% в 2012 г. Происходят изменения в распределении лидеров международной торговли (табл. б). Если раньше список 10 самых больших экспортеров состоял только из развитых стран, то теперь в него входят страны с формирующимися рынками (emerging market economies, emerging economies) [18, с. 27]. Так, Китай возглавляет рейтинг стран-экспортеров с объемом мирового экспорта 2049 млрд долл. и долей в мировом экспорте 11,2%; Республика Корея находится на 7-м месте с объемом

мирового экспорта 548 млрд долл. и долей в мировом экспорте на уровне 3,0%, и РФ занимает 8-е место с объемом мирового экспорта 529 млрд долл. и долей в мировом экспорте 2,9%.

Основными импортерами по итогам 2012 г. являлись США (объем мирового импорта — 2335 млрд долл., доля в мировом импорте — 12,6%), Китай (1818 млрд долл. США и 9,8% соответственно), Германия (1167 млрд долл. и 6,8% соответственно) и др.

9. Под влиянием научно-технического прогресса и соответствующих структурных изменений в мировом хозяйстве происходит трансформация в товарной структуре международной торговли. Так, в структуре мирового

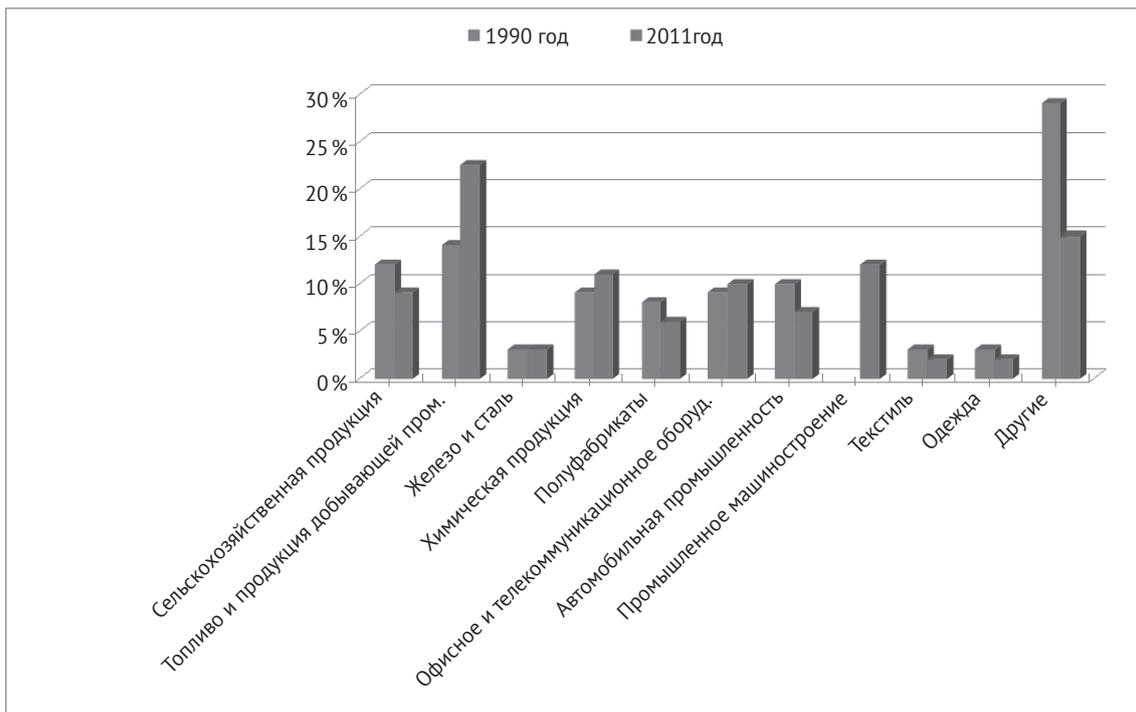


Рис. 1. Товарная структура мирового экспорта по основным группам товаров, 1990 и 2011 гг. (%)

экспорта можно выделить три основные группы товаров: 1) сельскохозяйственная продукция и сырье, 2) топливо и продукция добывающей промышленности, 3) промышленные товары. При этом удельный вес первой и третьей групп в период 1990–2011 гг. имеют тенденцию к уменьшению, тогда как доля второй группы значительно увеличивается — с 14,0 % до 22,5 % (рис. 1). В структуре мирового рынка промышленных товаров (в 2011 г. доля мирового экспорта — 64,8 %) только такие товарные позиции, как химические продукты (включая фармацевтику и другую химическую продукцию) и офисное и телекоммуникационное оборудование в период с 1990 по 2011 г. демонстрировали увеличение своей доли в мировом экспорте, остальные товарные позиции — уменьшение (полуфабрикаты, автомобили, текстиль, одежда).

10. Значительная часть мировой торговли (около 40 %) приходится на внутрифирменную торговлю, которая обеспечивает осуществление международного разделения производственного процесса [19]. Таким образом, увеличение торговли промежуточной продукцией отражает возрастающие межстрановые потоки частей и компонентов, что в свою очередь, свидетельствует об усилении транснациональных вертикально интегрированных структур,

объединенных участием в изготовлении и реализации общего конечного продукта [20].

11. Международная торговля услугами, в последние три десятилетия имеет более динамичные темпы роста по сравнению с торговлей товарами и другими макроэкономическими показателями мировой экономики. С 1980 г. доля услуг в мировой торговле товарами и услугами возросла с 15,9 % до 18,7 % в 2011 г. При этом существенное влияние на ее развитие оказали революционные научно-технологические изменения в сфере транспорта и связи, развитие информационно-коммуникационных технологий, появление электронных сетей передачи данных (глобальной сети Интернет), образование в международной торговле сегмента электронной и мобильной торговли и др. В мировую торговлю услугами втянуты все без исключения регионы мира. И хотя ведущие позиции в рейтинге Топ-10 (табл. 7) занимают развитые страны (США, Великобритания, Германия, Франция, Сингапур), в нем представлены и развивающиеся страны (Китай, Индия). Доля и роль данных стран, как в экспорте, так и в импорте услуг, на международные рынки ежегодно возрастает [21].

12. Наиболее динамичным ростом в товарной структуре международной торговли услугами отличаются прочие коммерческие услуги, удельный вес которых увеличился с 37,5 %

Таблица 7

Основные экспортеры и импортеры в мировой торговле коммерческими услугами, 2012 г.

Место страны	Экспортеры	Объем, млрд долл. США	Доля, %	Место страны	Импортеры	Объем, млрд долл. США	Доля, %
1	США	614	14,1	1	США	406	9,9
2	Великобритания	278	6,4	2	Германия	285	6,9
3	Германия	255	5,9	3	Китай	281	6,8
4	Франция	208	4,8	4	Великобритания	176	4,3
5	Китай	190	4,4	5	Япония	174	4,2
6	Индия	148	3,4	6	Франция	171	4,2
7	Япония	140	3,2	7	Индия	125	3,0
8	Испания	140	3,2	8	Сингапур	117	2,8
9	Сингапур	133	3,1	9	Нидерланды	115	2,8
10	Нидерланды	126	2,9	10	Ирландия	110	2,7
Вместе 10 стран		2232	50,4	Вместе 10 стран		1960	47,6
11	Гонконг, Китай	126	2,9	12	Республика Корея	105	2,6
13	Республика Корея	109	2,5	13	Италия	105	2,6
22	Российская Федерация	58	1,3	14	Российская Федерация	102	2,5
29	Бразилия	38	0,9	17	Бразилия	78	1,9
30	Польша	38	0,9	29	Малайзия	41	1,0
	Украина	19,7	0,45		Украина	13,6	0,33
Мир в целом		4345	100	Мир в целом		4105	100

Источник: www.wto.org – официальные данные ВТО

в 1990 г. до 54,3% в 2012 г., тогда как доля транспортных и туристических услуг сокращается (с 28,6% в 1990 г. до 20,4% в 2012 г. и с 33,9% до 25,3% соответственно) [22].

В условиях глобализации мировой экономики все сектора национальной экономики характеризуются комплементарностью и взаимозависимостью. Поэтому необходимо отметить, что значительное влияние на международный торговый обмен оказывает процесс глобальной информатизации, с одной стороны, и усиление миграционных процессов — с другой. Так, более двух млрд человек пользуются Интернетом, и каждый год более одного млрд людей осуществляют туристические поездки; прогнозируется, что к 2020 г. данный показатель достигнет 1,6 млрд пересечений границы туристами [23]. Эти и другие качественные преобразования позволяют все большему числу людей выходить на глобальный рынок, начиная от угандийских

экспортеров бананов и заканчивая фермерами, разводящими креветки в бассейне реки Меконг. Так, если традиционный показатель торговой интеграции — отношение объема глобальной торговли к ВВП — в 1913 г. достигал 22%, что являлось резким ростом по сравнению с двухпроцентным оценочным показателем 1900 г., то уже сегодня отношение глобальной торговли к ВВП превышает 56% [24].

Заметим, что качественно воздействуют на мировую торговлю и международные финансовые рынки, получившие значительный импульс в развитии в 1980-х годах. При этом, несмотря на периодически возникающие кризисы, их можно охарактеризовать как глобальные. Только годовая торговля валютой сегодня составляет приблизительно 400 трлн долл., что в 80 раз превышает мировую торговлю товарами (в 1973 г. это соотношение было двухразовым) [24], а мировые финансовые резервы в период

с 2000 г. по третий квартал 2011 г. выросли с 1,9 до 10,1 трлн долл., причем более половины этого увеличения было накоплено странами с формирующейся рыночной экономикой и развивающимися странами, чьи запасы иностранной валюты в качестве страховки от будущих финансовых спадов и кризисов составили в целом 6,8 трлн долл.

Таким образом, возникающие институты и механизмы дополняют глобальную финансовую архитектуру, а иногда даже заменяют Бреттон-Вудские учреждения. В результате меняющаяся финансовая система приобретает возможности, позволяющие содействовать мировой финансовой стабильности и жизнестойкости, преодолевая последствия кризисных проявлений, поддерживать развитие производственного потенциала в долгосрочной перспективе, диверсифицировать международные торговые потоки.

Таким образом, учитывая рассмотренную выше эволюцию мировой торговли, необходимо остановить особое внимание на новейшем этапе ее развития (с начала 1990-х годов — по настоящее время), который отличается следующим:

- на докризисном этапе мировая торговля развивалась достаточно высокими темпами — **среднегодовые** темпы роста в 1990–2008 гг. составляли 6%;
- в период финансово-экономического кризиса (с осени 2008 г. до середины 2010 г.) наблюдалось падение как объемов мировой торговли (на 12,0% в 2009 г. в сравнении с 2008 г.), так и основных макроэкономических показателей большинства стран мира;
- расширяющийся беспрецедентными тем-

пами мировой обмен в области информации, миграции рабочей силы и капитала, существенно усиливает взаимозависимость и конвергентность в международной торговле;

- в посткризисном периоде, на фоне сохраняющейся неустойчивости мировой экономики следует ожидать дальнейшего замедления темпов роста мировой торговли, что будет обусловлено нестабильностью на валютных рынках, и как следствие резкими колебаниями валютных курсов; незначительной динамикой экономического роста в развитых странах, прежде всего в странах «Триады» — ЕС, Японии и США; снижением внешнего спроса в странах ЕС и Японии; высокими и нестабильными ценами на сырьевые товары (энергоресурсы, сельскохозяйственную и химическую продукцию); сложными внутренними проблемами (демографическими, экологическими, сырьевыми, продовольственными и др.) в большинстве развивающихся стран (в т. ч. Китае и Индии); и др. внеэкономическими факторами (землетрясения, наводнения, цунами, ядерные катастрофы, военные конфликты и др.).

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что международной торговле свойственен эволюционно-поступательный характер развития. А каждому этапу присущи свои качественные, четко идентифицированные историко-экономические изменения, которые имели форму революционного «прорыва», или инволюционного «отката».

ЛИТЕРАТУРА

1. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. — М.: Экономика, 1994. — С. 244.
2. Поляк Г. Б. История мировой экономики: Учебник / Под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 727 с.
3. Ломач Л. А. Этапы развития и противоречия мирового хозяйства URL: www.ukrstat.gov.ua (дата обращения: 16.10.2012).
4. Ломакин В. К. Мировая экономика. — М.: Юнити-Дана, 2007. — 545 с.
5. Батюк В. И. Антитеррористическая коалиция: рекомендации для России URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=84> (дата обращения: 21.08.2013).
6. Сергеев П. В. Мировая экономика: учебное пособие. — М.: Юриспруденция, 1999. — 160 с. URL: http://forex-mmcs.ru/books/Textbook_and_lectures/P.Sergeev_Economic_Textbook.pdf (дата обращения: 16.07.2013).

7. *Королев И. С.* Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. — М.: Юристъ, 2003. — 604 с.
8. World Trade Report 2013. URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm (дата обращения: 01.08.2013).
9. *Maddison A.* The World Economy in the 20th Century. OECD, 1989, 147 pp.
10. *Charles P. Kindleberger* The World in Depression 1929—1933, 1986, p. 361.
11. Николаева И. П. Мировая экономика: учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 510 с.
12. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, Универс, 1994. — 494 с.
13. *Гражевська Н. І.* Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб. / Н. І. Гражевська. — К.: Знання, 2011. — 286с.
14. *Гужва Е. Г.* Мировая экономика: учебное пособие / Е. Г. Гужва, М. И. Лесная, А. В. Кондрачев, А. Н. Егоров; СПбГАСУ. — СПб., 2009. — 116с.
15. *Бирюкова О., Пахомов А.* Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2012 г. и перспективы ее развития URL: http://www.iep.ru/files/text/RED/Russian_Economic_Developments_05_2013.pdf (дата обращения: 12.08.2013).
16. Всемирный банк прогнозирует сдержанный рост мировой экономики, при этом основной вклад в рост будут вносить развивающиеся страны. URL: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2013/06/12/world-bank-expects-muted-global-growth-led-by-developing-world> (дата обращения 25.07.2013).
17. *Костюнина Г. М.* Мировая торговля товарами и услугами. URL: <http://www.mgimo.ru/files/34003/34003.pdf> (дата обращения: 11.07.2013).
18. *Смитиенко Б. М.* Мировая экономика: учебник / Б. М. Смитиенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011. — 590 с.
19. *Дюмулен И. И.* Международная торговля: экономика, политика, практика. — М.: ВАВТ, 2010. — 448с.
20. *Новокушенина Л. В., Шмелева Н. В., Волостнов Н. С., Сидоренко Ю. А.* Особенности развития мировой торговли в условиях формирования экономических границ. URL: http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99999999_West_2012_3/44.pdf (дата обращения: 17.05.2013).
21. *Лук'яненко Д.Г., Поручник А. М., Колот А. М., Столярчук Я. М.* Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: [монографія]. — К.: КНЕУ, 2011. — 703 с.
22. *Тіпанов В. В., Олєфір А. О.* Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища // Міжнародна економічна політика. — 2008. — № 8–9. — С.171–204.
23. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. — UNDP. Human Development Report 2013. — New York: Oxford University Press, 2013. — 204 с.
24. *Сіденко С. В.* Соціально-економічні виміри глобалізації // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). — 2013. — № 2. — 254 с.
25. Доклад о мировых инвестициях 2013. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf (дата обращения: 27.07.2013).

REFERENCES

1. *Sachs J.* Market Economy and Russia. М.: Ekonomika Publishers, 1994. — 244 pp. (translated into Russian).
2. *Polyaka G. B.* The History of The World Economy: a textbook / Edited by G. B. Polyaka, A. N. Markova. — М.: YuNITI, 2002. — 727 pp. (in Russian).
3. *Lomach L. A.* Development Stages and Contradictions of the World Economy. URL: www.ukrstat.gov.ua (accessed date: 16.10.2012) (in Russian).

4. *Lomakin V. K.* The World Economy — M.: Unity-Dana Publishers, 2007. — 545 pp. (in Russian)
5. *Batyuk V. I.* The Anti-Terrorist Coalition: Recommendations for Russia. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=84> (accessed date: 21.08.2013) (in Russian).
6. *Sergeyev P. V.* The World Economy: a teaching manual. — M.: Jurisprudentsia Publishers, 1999. — 160 pp. URL: http://forex-mmcis.ru/books/Textbook_and_lectures/P.Sergeev_Economic_Textbook.pdf (accessed date: 16.07.2013) (in Russian).
7. *Korolev I. S.* The World Economy: Global Tendencies over 100 Years. — M.: Jurist Publishers, 2003. — 604 pp. (in Russian).
8. World Trade Report 2013. URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm (accessed date: 01.08.2013).
9. *Maddison A.* The World Economy in the 20th Century. OECD, 1989, 147 pp.
10. *Charles P. Kindleberger* The World in Depression 1929–1933, 1986, p. 361.
11. *Nikolayeva I. P.* The World Economy: a manual for higher educational institutions. — M.: UNITI-DANA Publishers, 2006. — 510 pp. (in Russian).
12. *Pebro M.* The International Economic, Forex and Financial Relations. — M.: Progress Publishers, Univers, 1994. — 494 pp. (in Russian).
13. *Grazhevska N. I.* The Evolution of Modern Economic Systems: a teaching manual / N. I. Grazhevska. — K.: Znaniya Publishers, 2001. — 286 pp. (in Ukrainian).
14. *Guzhva Ye.G.* The World Economy: a teaching manual / Ye.G. Guzhva, M. I. Lesnaya, A. V. Kondratyev, A. G. Yegorov; SPbGASU Publishers. — SPb., 2009. — 116 pp. (in Russian).
15. *Biryukova O., Pakhomov A.* Results of the World Trade in Goods and Services in 2012 and Development Prospects. URL: http://www.iep.ru/files/text/RED/Russian_Economic_Developments_05_2013.pdf (accessed date: 12.08.2013) (in Russian).
16. The World Bank Forecasts a Moderate Growth of the World Economy, with Developing Countries Making the Main Contribution. URL: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2013/06/12/world-bank-expects-muted-global-growth-led-by-developing-world> (accessed date: 25.07.2013) (in Russian).
17. *Kostyunina G. M.* The World Trade in Goods and Services. URL: <http://www.mgimo.ru/files/34003/34003.pdf> (accessed date: 11.07.2013) (in Russian).
18. *Smitiyenko B. M.* The World Economy: a textbook / B. M. Smitiyenko. — 2-nd Ver. rev. and suppl. — M.: Yurait Publishing House, 2011. — 590 pp. (in Russian)
19. *Dumulen I. I.* The International Trade: Economics, Politics, Practices: M.: VAVT (All-Rus. Foreign-Trade Academy) Publishers, 2010. — 448 pp. (in Russian).
20. *Novokshenova L. V., Shmeleva N. V., Volostnov N. S., Sidorenko Yu.A.* Specifics of the World Trade Development under Conditions of Forming Economic Borders. URL: http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99999999_West_2012_3/44.pdf (accessed date: 17.05.2013) (in Russian).
21. *Lukyanenko D. G., Poruchnik A. M., Kolot A. M., Stolyarchuk Ya.M.* Resources and Models of Global Economic Development: a monograph. — K.: KNEU Publishers, 2011. — 703 pp. (in Ukrainian).
22. *Tipanov V. V., Olefir A. O.* Development Trends in International Trade in Services in the Growing Competition Environment // Mizhnarodna Ekonomichna Politika (The International Economic Policy). — 2008. — No. 8–9. — pp.171–204 (in Ukrainian).
23. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World — UNDP. Human Development Report 2013. — New York: Oxford University Press, 2013. — 204 pp.
24. *Sidenko S. V.* Socio-Economic Dimensions of Globalization // Strategia Rozvitku Ukraini (Ekonomika, Sotsiologia, Pravo) (Development Strategy of Ukrain (Economics, Sociology, Law)). — 2013. — No. 2–254 pp. (in Ukrainian).
25. World Investment Report 2013. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf (accessed date: 27.07.2013).

УДК 336.6-7

УГЛЕРОДНЫЙ РЫНОК КИТАЯ ГЛАЗАМИ ЗАРУБЕЖНЫХ ЭКСПЕРТОВ

ЛУКАШЕНКО ИННА ВЛАДИМИРОВНА*заведующая Международной финансовой лабораторией, Финансовый университет, Москва, Россия***САЙФЕТДИНОВА АУРИКА ФАРХАТОВНА***студентка Международного финансового факультета, Финансовый университет, Москва, Россия*

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является изучение нового быстрорастущего сегмента финансового рынка, каким является углеродный рынок. Перспективность его развития доказывает тот факт, что такая страна, как Китай, не имеющая международных юридических обязательств, связанных с сокращениями выбросов CO₂, в своем очередном пятилетнем плане развития поставила задачу инвентаризации выбросов CO₂ и создания пилотных систем углеродной торговли в 7 развитых регионах. В статье проанализированы причины создания углеродных рынков в целом и пилотных региональных систем торговли Китая в частности, последовательность практических шагов по их запуску. Дан сравнительный анализ их инфраструктуры. На этой основе сделаны выводы о последовательности и методичности политики внедрения углеродной торговли, о слабых местах и проблемах, на которые нужно обратить внимание. Несмотря на сложности, с которыми сталкивается международный углеродный рынок, создание пилотных углеродных проектов в Китае и их объединение в национальный углеродный рынок решает ряд практических народнохозяйственных задач. Китайский опыт может быть полезен нашей стране.

Ключевые слова: углеродная квота; углеродный кредит; механизм чистого развития МЧС; углеродный сток; сертифицированные сокращения выбросов.

CARBON MARKET IN CHINA AS VIEWED BY FOREIGN EXPERTS

INNA V. LUKASHENKO*Head of International Finance Laboratory, Financial University, Moscow, Russia***AURICA F. SAIFETDINOVA***student, International Finance Department, Financial University, Moscow, Russia*

ABSTRACT

This paper studies the carbon market representing a new fast-growing segment of the financial market. Prospects of its development proves the fact that a country like China which has no international legal obligations related to reduction of CO₂ emissions has set as a goal in its next five-year development plan to make an inventory of CO₂ emissions and to establish pilot carbon trading systems in 7 developed regions. The article analyzes the reasons underlying the creation of carbon markets and, in particular, examines the pilot regional trading systems in China and outlines all the necessary steps to take for their launching. Also, it provides a comparative analysis of their infrastructure. Based on the research, the authors draw conclusions about the strategy to implement carbon trading and stress the importance of consistent, methodical approach. The article identifies the weaknesses and problems that need attention. Despite the difficulties faced by the international carbon market, the establishment of pilot carbon projects in China with their further incorporation into national carbon market would solve a number of practical national economic tasks. In authors' opinion Chinese experience may also be useful to our country.

Keywords: Carbon allowances, carbon credit, MoE Clean Development Mechanism (CDM), carbon sink, Certified Emission Reductions.

НОВЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Углеродный рынок — это новый быстрорастущий сегмент финансового рынка. Основу его заложили принятые Генеральной ассамблеей ООН и ратифицированные большинством мировых держав документы о необходимости перехода к устойчивому развитию. Существенной характеристикой этого процесса является сочетание экономической, экологической и социальной составляющих. Принятые директивы не получили бы столь широкого распространения и далеко идущих последствий, затрагивающих финансовую сферу, если бы не нашли отклика «снизу».

Ухудшение экологических условий жизни в мегаполисах, рост цен на энергетическое сырье, перспектива исчерпания ископаемых ресурсов заставили задуматься о рациональном использовании имеющихся и нахождении новых энергетических источников и средств финансирования связанных с этим преобразований. Оптимизация затрат перехода на новый энергоэффективный способ хозяйствования привела к появлению новых финансовых индикаторов и инструментов рынка, одним из которых стала углеродная единица, или углеродный актив. Несмотря на неоднозначность отношения к данному инструменту, многие страны развивают платформы для его использования, понимая перспективы его внедрения.

Рассмотрим, почему так происходит, и как физическая величина в одну тонну углекислого газа, получаемого в результате человеческой деятельности, переходит в экономическую категорию — углеродную единицу. Для этого должны быть созданы определенные условия.

Первым условием является введение в хозяйственный оборот права на выброс 1 т CO₂e. Как следствие — учет и контроль этих выбросов, а также постепенный переход к платности права на них.

Вторым условием является разрешение и создание инфраструктуры торговли правами на выброс. Таким образом, формируется рынок прав на углеродные выбросы, или углеродный рынок, конечной прагматичной целью и назначением функционирования которого является энергоинтенсификация экономики, ее экологичность и безотходность.

Сокращения выбросов в результате перехода на новые виды промышленных технологий, энергетического сырья, способов получения энергии и включение их в торговый оборот повышают потребительскую стоимость одной тонны CO₂. А следовательно, являются катализатором углеродной рыночной торговли и еще одним углеродным объектом торговли. Несколько видов сокращений выбросов, которые различаются в зависимости от страны происхождения, механизма уменьшения, системы торговли ими, периода действия соглашений о сокращении и т. д., добавляют многообразия этому сектору рынка [1].

Несмотря на общий интерес к углеродной торговле, разные страны ищут свою собственную выгоду от введения в оборот углеродных активов и развивают свои механизмы и структуру, территориальный охват рынка. Так, Европейский союз директивно ввел общий для всех своих членов углеродный рынок с инвентаризацией выбросов по определенным отраслям промышленности, с правилами торговли, с определенными видами торгуемых углеродных единиц, с основными биржевыми площадками — Международной климатической биржей (International Climate Exchange, ICE), European Energy Exchange (EEX) и др.

Другие страны, такие как Япония, Канада, США, Китай пошли по пути создания тестовых территорий и апробации на них системы торговли углеродными правами на выбросы (квотами), единицами их сокращения — кредитами или взаимозачетами, единицами поглощения CO₂ и другими углеродными единицами. Причем если в Японии большее развитие получают кредиты от повышения энергоэффективности в секторе офисной недвижимости, то в Китае большое значение придают механизму поглощения CO₂ бамбуковыми лесами.

На сегодняшний день мы не можем говорить о создании единого мирового углеродного рынка. Хотя существует достаточно большая региональная — Европейская система торговли выбросами. Более того, с 29 октября 2007 г. функционирует международная организация — Международное партнерство по углеродной деятельности, International Carbon Action Partnership (ICAP) [2], членами которого являются как страны, так и отдельные

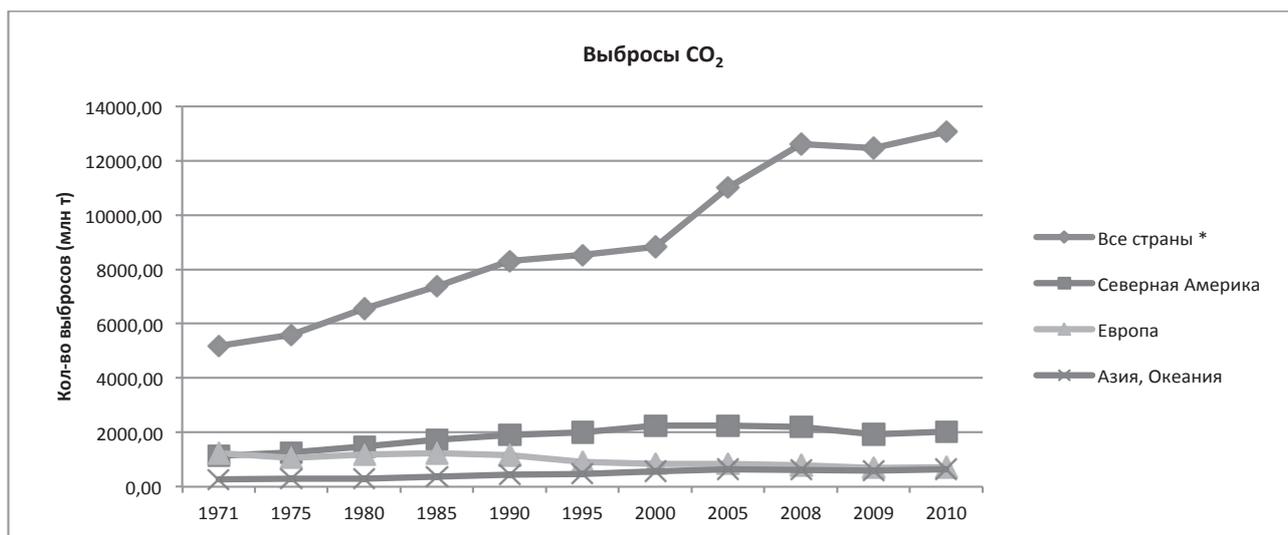


Рис. 1. Сравнение количества выбросов по странам

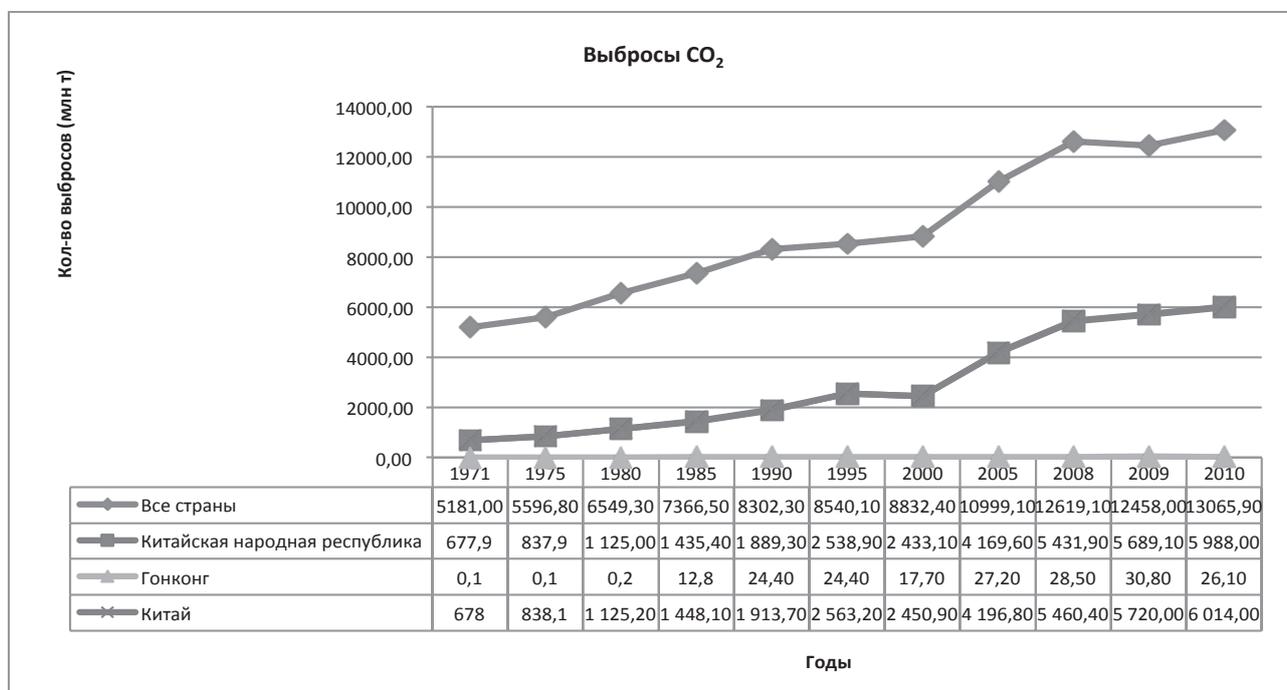


Рис. 2. Мировое количество выбросов и доля Китая

Источник: По данным Jørgen Fenhann UNEP Risø Centre

области, провинции или штаты, и даже муниципалитеты. Своей целью ICAP ставит обмен опытом и знаниями, оценку углеродных практик, чтобы в будущем дать рекомендации развивающим углеродный рынок странам к внедрению лучших образцов из существующих моделей.

КИТАЙ – КРУПНЕЙШИЙ ЭМИССИОНЕР

Китай, соседняя с Россией страна, динамично развивающаяся, впитывающая новое и перенимающая лучший международный, в том числе и финансовый, опыт, способствующий

экономическому развитию. Кроме того, это крупнейший на сегодняшний день эмитент парниковых газов (рис. 1–4). Если смотреть на распределение общемирового количества выбросов в 34 млрд тонн CO₂ (за 2011 г.) по странам, то на Китай приходится 29 %, на США 16 %, 11 % составляет доля 27 стран Евросоюза, 6 % — у Индии, выбросы России — 5 %, Японии — 4 % [3, с. 10]. За десять лет, начиная с 2002 г., выбросы CO₂ в Китае увеличились на 150 % и составили 9,7 млрд т. Для сравнения, в России выбросы увеличились до 1,8 млрд т. [3, с. 11–12].



Рис. 3, 4. Изменение выбросов в процентах, начиная с базового года измерений

Источник: По данным Jørgen Fenhann UNEP Risø Centre

В настоящее время все страны, подписавшие и ратифицировавшие Киотские соглашения, выделяют в общей сложности не более трети мировых выбросов углекислого газа и его эквивалентов. А на США и Китай приходится около 45 % эмиссии парниковых газов, причем обе эти страны, в отличие от экономически развитых стран (по формулировке Киотского протокола) не несут количественных обязательств по их сокращению. США — по причине отказа ратифицировать Киотские соглашения¹. А Китай, как развивающаяся страна, на момент принятия Протокола имеет право снижать выбросы на условиях добровольности [4].

ЗАПУСК РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ

Китай развивает свой внутренний рынок углеродных выбросов, хотя на добровольной основе. Последовательность шагов в этом направлении приведена в табл. 1. Первым шагом на этом пути стало принятие планов по развитию рыночных углеродных механизмов на 12-ю пятилетку (2011–2015 гг.). В 2011 г. Комиссия по национальному развитию и реформам — National Development and Reform Commission (NDRC) — запустила пилотный проект по

развитию низкоуглеродных зон и созданию на добровольной основе 7 экспериментальных Систем торговли выбросами (СТВ), или *Emission Trading Schemes (ETS)*.

Этот проект коснулся пяти наиболее крупных и загазованных мегаполисов со значительным количеством высотных зданий и промышленных предприятий — Пекина, Тяньцзиня, Чунциня, Шэньчжэня, Шанхая, а также двух провинций — Гуандуна и Хубэя [5, с. 96]. Под влиянием семи углеродных рынков оказались более 16 000 предприятий. За несколько лет до запуска пилотных углеродных проектов китайские власти уже ввели фиксирование энергопотребления различных фирм и располагали накопленной базой данных для оценки выбросов, но не было разработано унифицированного метода их подсчета. С запуском же пилотного проекта местным властям предписано произвести инвентаризацию выбросов, установить регулярную отчетность предприятий по выбросам парниковых газов, создать инфраструктуру для развития и оценить эффективность таких рыночных механизмов:

- 1) ограничение выбросов и торговля ими — Cap & Trade;
- 2) механизм чистого развития (МЧР) — Clean Development Mechanism (CDM).
- 3) механизм поглощения, или абсорбции [6, с. 51–52].

¹ После IV Конференции Сторон в Гааге (2000 г.) руководство США в лице Дж. Буша отказалось ратифицировать Киотский протокол.

**Последовательность шагов Китая по введению
рыночных углеродных механизмов**

Годы	Событие
2004	2004 NDRC (Комиссия по национальному развитию и реформам) одобряет введение Механизма чистого развития в Китае
2006	Народный банк Китая и Фонд национального благосостояния Китая разрабатывают предварительную схему торговли квотами на выбросы (ETS)
2008	Пекин, Шанхай, Тяньцзинь основывают эколого-энергетические биржи
2010	Опубликование в 12-м пятилетнем плане намерения создания углеродного рынка
2011	NDRC объявляет о запуске пилотных проектов торговли углеродными квотами в 2 провинциях и 5 городах Китая
2012	Выпущены правила использования кредитов в углеродной торговле

Почему китайцы, в отличие от Евросоюза, не запускают общенациональную систему углеродной торговли? Они считают, что без подготовительной экспериментальной стадии проекта, затрагивающей небольшую территорию, неизбежно возникающие, неучтенные на стадии проектирования проблемы роста подорвут доверие общественности к новым механизмам в целом. Из этих же соображений на данной стадии в китайской системе торгов из всех парниковых газов участвуют только единицы выбросов углекислого газа. Торговля ограничивается спотовым рынком, фьючерсы и другие производные отложены на более поздний срок.

Региональные углеродные рынки строятся с учетом местных потребностей. Так, в Шанхае система прежде всего рассчитана на ограничение и торговлю выбросами в сфере электро- и теплоснабжения офисных зданий, аэропортов, коммунального хозяйства жилого фонда. В провинции Гуандун — крупном промышленном регионе — торгуются углеродные единицы промышленных предприятий. В основном китайские региональные углеродные торговые системы строятся по тем же принципам, что и крупнейшая из действующих торговых систем — Европейская система торговли выбросами. Существенное отличие составляет включение в китайский торговый оборот единиц Механизма поглощения или адсорбции²,

не реализованного в Европе. Успешно идет развитие бамбуковых углеродных стоков³ под названиями Панда стандарт — Panda Standard (с 2009 г.) и Китайский зеленый углеродный фонд — China Green Carbon Foundation (CGCF) (с 2010 г.) [5, с. 96]. В Китае углеродные единицы, полученные в результате механизма абсорбции, называются Китайскими сертифицированными сокращениями выбросов — *Chinese Certified Emission Reductions (CCERs)*. Приведем пример только двух двусторонних сделок по CCERs, проведенных до внедрения биржевых механизмов торгов. В марте 2011 г. государственная компания Sinochem Group приобрела 16 800 кредитов Panda Standard по 9,14 долл. США за 1 т CO₂, в ноябре того же года 148 000 кредитов CGCF было продано консорциуму из 10 компаний. Сумма сделки не раскрывается [5, с. 97].

Китай, наученный горьким опытом массовых компаний времен Мао Цзэдуна по истреблению воробьев, например, тщательно и последовательно проводит политику внедрения углеродной торговли. Об этом говорят и подбор территорий для пилотной стадии, и даже разделение этих экспериментальных территорий. Шэньчжэнь, город на границе с Гонконгом, административно принадлежит провинции Гуандун, но город и провинция создают свои независимые СТВ, поскольку имеют разные задачи в деле сокращения, а следовательно и специфику торгуемых углеродных единиц.

² Сокращение выбросов в результате улавливания и хранения, либо поглощения.

³ Природные поглотители CO₂.

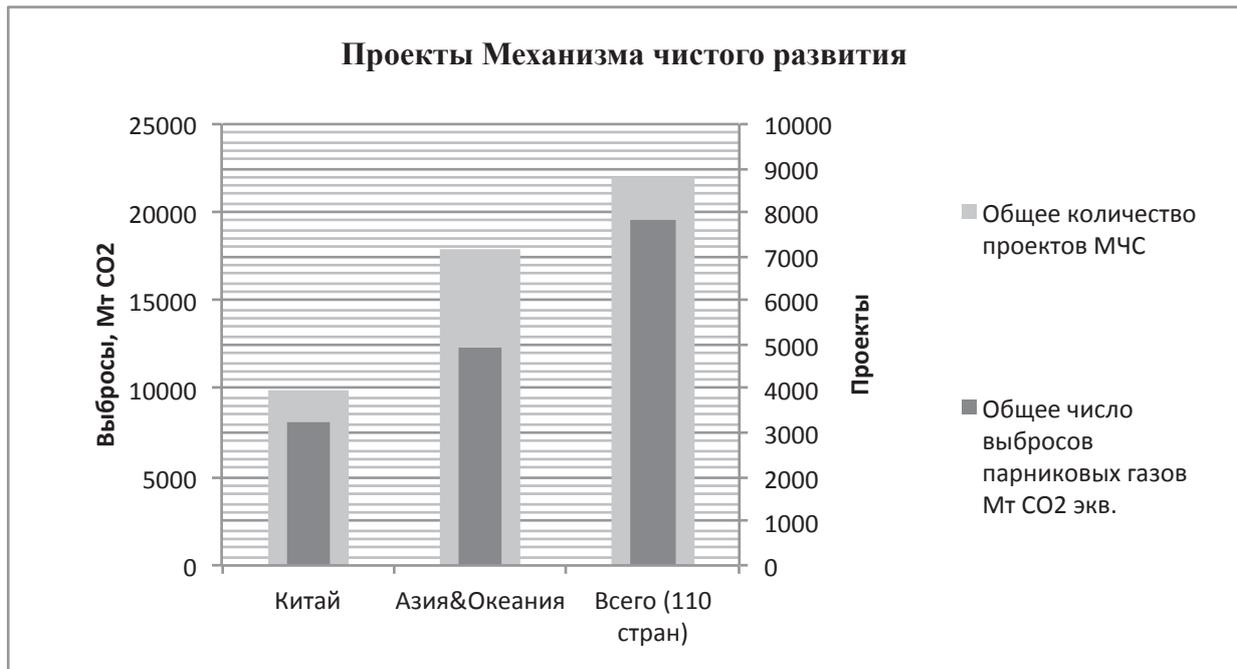


Рис. 5. Проекты МЧС и объем вовлеченных кредитов CO₂



Рис. 6. Проекты МЧС и объем вовлеченных кредитов CO₂

Источник: По данным Jørgen Fenhann UNEP Risø Centre

Только после доказательства жизнеспособности и эффективности региональных углеродных рынков механизм торгов будет развернут в национальном масштабе и далее интегрирован в международные схемы. Хотя

уже сейчас китайские компании активно участвуют в международной двусторонней торговле углеродными кредитами. Примером может служить покупка финской компанией Green Stream 1,2 млн т кредитов, полученных от

Инфраструктура СТВ

	Пекин	Шанхай	Тяньцзинь	Шэньчжэнь	Чунцин	Гуандун	Хубэй
Статус СТВ	Обязательный	Обязательный	Обязательный	Обязательный	Обязательный	Обязательный	Обязательный
Количество фирм / Процент выбросов	600 / 50 %	200 / 50 %	100 / 60 %	635 / 38 %	Нет данных	830 / Нет данных	107 / 35 %
Мониторинг/ отчетность/ подтверждение	Инвентаризация выбросов по предприятиям; мониторинг и подтверждение 3-й стороной (Национальный климатический центр)	Разработаны руководства по мониторингу и отчетности о выбросах углерода по 9 секторам промышленности от 11.12.12	Разработаны руководства по измерениям, инвентаризации выбросов, предписано подтверждение 3-й стороной	Внедрены мониторинг, отчетность и подтверждение 3-й стороной, разработаны соответствующие руководства	Завершается инвентаризация выбросов; разрабатывается методика мониторинга и подтверждения 3-й стороной, анализ, прогнозирование	Завершается инвентаризация выбросов; Разрабатывается методика мониторинга и подтверждения 3-й стороной	Завершается инвентаризация выбросов; Разрабатывается методика мониторинга и подтверждения 3-й стороной
Надзорные органы	Комиссия Пекина по развитию и реформам, Национальный климатический центр	Комиссия Шанхая по развитию и реформам, Шанхайский центр по бухгалтерскому учету эмиссий CO ₂ и др.	Комиссия Тяньцзиня по развитию и реформам, Исследовательский центр по низкоуглеродному развитию	Комиссия Шэньчжэня по развитию и реформам, академия экологических наук Шэньчжэня и др.	Комиссия Чунцин по развитию и реформам, Бюро Чунцин по финансам, бюро Чунцин по ценам и др.	Комиссия Чунцин по развитию и реформам, Гуандунский институт энергосбережения и др.	Комиссия Хубэя по развитию и реформам, Уханьская ассоциация по снижению выбросов и др.
Директивы	12-й общенациональный пятилетний план						
	Пилотный план развертывания. Схемы торговли выбросами Пекина 10.04.2012	Пилотный план развертывания. Схемы торговли выбросами Шанхая 07.2012	Пилотный план развертывания. Схемы торговли выбросами Тяньцзиня 03.2013	Законодательный акт Шэньчжэня о СТВ	Пилотный план развертывания Схемы торговли выбросами Чунцин от 11.2012 до сих пор не утвержден NDRC	Пилотный план развертывания Схемы торговли выбросами Гуандуна от 07.09.2012	Пробный план внедрения Схемы торговли выбросами Хубэя

Источник: по данным ICAP.

реализации восьми проектов по возобновляемым источникам энергии в Китае [7].

Ведутся переговоры по углеродному сотрудничеству с США [8]. Китай является страной, реализовавшей самое большое количество (3981) проектов Механизма чистого развития с более чем 8 190 000 т. зарегистрированных и выданных кредитов (рис. 5, 6). Для сравнения, в мире реализовано 8814 проектов

приблизительно на 19 546 углеродных кредитов [9]. Знаменателен факт, что из 2 097 фирм, консультантов по разработке и развитию проектов МЧР (Project Design & Development (PDD) consultant), 316 фирм имеют штаб-квартиры в Китае⁴.

⁴ По информации из предыдущего источника, в России нет штаб-квартир подобных консультантов.

Таблица 3

Квоты, кредиты, банкирование и штрафы

	Пекин	Шанхай	Тяньцзинь	Шэньчжэнь	Чунцин	Гуандун	Хубэй
Распределение квот на выбросы	Бесплатное на 2013 г. Нормированное на 2014–2015 гг., Свыше нормы – аукционирование	Бесплатное в пределах норм на 2014–2015 гг., Свыше нормы разрабатывается порядок аукционирования	Бесплатное на основании исторических выбросов, нормированное для вновь вступающих предприятий, аукционирование рассматривается	Бесплатное, с постепенным переходом к полному аукционированию	Нет данных	Бесплатное на основании исторических выбросов на 2013–2015 гг. нормированное для вновь вступающих предприятий, аукционирование рассматривается	80 % бесплатного распределения квот на основании исторических выбросов на 2013–2015 гг.
Виды кредитов и взаимозачетов, ограничение по их использованию	CCER, нет количественных ограничений	CCER, нет количественных ограничений	CCER, до 10 % от выделенных квот	Кредиты от проектов по возобновляемой энергетике, нет количественных ограничений	Основа CCER, но также кредиты от тепло и электроэнергетике. Нет данных по ограничению их использования	CCER, с опорой на местные проекты, нет данных по количественным ограничениям	CCER, с опорой на местные проекты, до 15 % от выделенных квот, для вновь вступивших предприятий до 10 % от выделенных квот
Банкирование* квот и кредитов	Банкирование возможно, заимствование не разрешено	Банкирование возможно, заимствование не разрешено	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Банкирование возможно, заимствование не разрешено	Нет данных
Штрафы за превышение	Не определены	Не определены	Не определены	Трехкратное увеличение цены за кредиты на следующий год (ст. 8 з/акта)	Не определены	Не определены	Не определены

* Банкирование или депонирование – возможность накопления сертификатов на выбросы в связи с переносом использования квот или кредитов на более поздний период. Источник: по данным ICAP.

Но есть еще вопросы, которые не получили достаточной разработки в пилотных проектах. Среди первостепенных — правовые основы внедрения ограничений и торговли квотами: каким образом будет обеспечиваться наказание предприятиям за превышение количества выбросов или отказ от оплаты квот. Не все китайские компании готовы раскрывать данные о своих выбросах

[10]. Несмотря на трудности, NDRC планирует ввести обязательные для исполнения, предельные уровни выбросов для предприятий Китая в течение следующей пятилетки (2016–2020 гг.). Общенациональная Система углеродной торговли тоже планируется к запуску после 2016 г. Остается надеяться, что Китай, проанализировав опыт ЕС, избежит, по возможности, ущерба от мошенничеств

с налогом на добавленную стоимость, кражами со счетов углеродных реестров, приписками квот, которых не смог предусмотреть в свое время европейский углеродный рынок.

Таким образом, помимо декларируемых целей по снижению парникового эффекта, создание углеродного рынка в Китае решает несколько практических задач.

Повышает энергоэффективность экономики — стремление заработать на сокращении выбросов создает хорошие предпосылки для внедрения энергосберегающих технологий.

Увеличивает приток инвестиций — страны или их экономические агенты, заинтересованные в покупке углеродных кредитов, охотней вкладываются в проекты, закладывая в оценку их рентабельности прибыль от приобретения углеродных единиц.

Снижает топливную ресурсозависимость от внешних поставщиков — торговля углеродными единицами стимулирует развитие возобновляемых источников энергии.

Укрепляет торговый баланс Китая — страна имеет большой потенциал технологического перевооружения, особенно в химической и энергетических отраслях. Тем самым, при условии модернизации своими силами, она может получить выгоду, являясь продавцом потенциально избыточных углеродных квот и кредитов. А это весомый дополнительный финансовый поток. Важно только соблюсти интересы развивающейся промышленности Китая, которой, при вводимом после 2016 г. верхнем пределе выбросов, необходим запас квот для своего развития. Следует учесть, что укрепляющийся юань может снизить выручку от углеродного экспорта при валютных контрактах.

Сегодня Китай переживает стремительный промышленный рост, и его углеродные эмиссии значительны. По существующим положениям Киотского протокола об общей, но дифференцированной ответственности

[11, с. 10] развитых и развивающихся стран, он не несет юридической ответственности за количество своих ежегодных выбросов. Ясно, что подобные неравные условия для экономического развития индустриальных, но переживающих кризис стран (приложения В Киотского протокола) и формально развивающихся государств BASIC⁵ в силу своей несправедливости сегодня не устраивают многие страны. В большой степени этот факт послужил причиной приостановления участия, но не выхода нашей страны из третьей фазы Киотского протокола. Китай понимает, что корректировка и пересмотр ранее принятых соглашений неизбежны. В Копенгагене в 2009 г. это не удалось. Дело завершилось лишь декларацией намерений, но не подписанием конкретных обязательств из-за недостаточной предварительной проработки взаимоприемлемых договоренностей и формулировок. Есть надежда, что юридически обязывающие соглашения, где будут учтены интересы всех стран, будут подписаны на конференции сторон в 2015 г., а вступят в полную силу к 2020 г. Китай к тому времени будет располагать развитым национальным углеродным рынком и выйдет на международную торговую площадку опытным игроком, способным отстаивать национальные интересы, вооруженный, по Максиму Полани (британский философ, крупнейший специалист в области философии и методологии науки), неявным знанием домашней практики углеродной торговли. К 2014 г. эта страна может стать второй по величине углеродного рынка в мире с общим объемом регулируемых выбросов в 700 млн т. Для сравнения: объемы углеродных рынков Западной климатической инициативы США, Австралии и Евросоюза составят соответственно 165 млн т, 382 млн т и 2,1 млрд т [12, с. 3].

⁵ Бразилия, Южная Африка, Индия, Китай.

ЛИТЕРАТУРА

1. Словарь климатических терминов. — 2013. United Nations Framework Convention on Climate Change. URL: <http://unfccc.int/2860.php>.
2. Официальный сайт организации International Carbon Action Partnership. URL: <http://icapcarbonaction.com>.

3. *Jos G. J. Olivier, Greet Janssens-Maenhout, Jeroen A. H. W. Peters* «Trends in global CO₂ emissions». PBL Netherlands Environmental Assessment Agency report, July 2012. 40 p. URL: <http://edgar.jrc.ec.europa.eu/CO2REPORT2012.pdf>.
4. *Бедрицкий А. И.* Дурбанская пресс-конференция // Экология и жизнь. — 27.12.2011. URL: <http://www.ecolife.ru/intervju/4380/>.
5. *Kossoy A., Guigon P.* «The State and Trends of the Carbon Market 2012». World Bank report. Washington, May 2012. — 128 p.
6. *Лукашенко И. В.* Риски использования углеродной единицы как инструмента финансового рынка // Экономика. Налоги. Право. — 2013. — № 4. — С. 50–55. http://www.fa.ru/projects/enp/Documents/%D0%AD%D0%9D%D0%9F%20%E2%84%964_2013.pdf.
7. Информагентство Thomson Reuters. 15.03.2013. URL: <http://www.pointcarbon.com/news/1.2222899>.
8. Информагентство Reuters. 10.07.2013. URL: <http://www.reuters.com/article/2013/07/10/us-climate-usa-china-idUSBRE9690VM20130710>.
9. *Fenhann J.* UNEP Risø Centre report. 01.10.2013. URL: <http://www.cdmpipeline.org/>.
10. SynTao China ESG Monitor. April 2013. URL: http://www.syntao.com/Uploads/%7B6DD3CB4E-FBA4-4640-85B0-1BA262BFF94F%7D_SynTao%20ESG%20Monitor%20April%202013.pdf.
11. Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата. URL: <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kprus.pdf>.
12. *Scotney R., Chapman S., Hepburn C., Cui Jie.* Carbon Markets and Climate Policy in China. October 2012. Report of Sydney Climate Institute. — 16 p. URL: http://www.climateinstitute.org.au/verve/_resources/ClimateBridge_CarbonMarketsandClimatePolicyinChina_October2012.pdf.

REFERENCES

1. Climate Dictionary. — 2013. United Nations Framework Convention on Climate Change. URL: <http://unfccc.int/2860.php>.
2. Official website of the organization «International Carbon Action Partnership». URL: <http://icap-carbonaction.com>.
3. *Jos G. J. Olivier, Greet Janssens-Maenhout, Jeroen A. H. W. Peters* «Trends in global CO₂ emissions». PBL Netherlands Environmental Assessment Agency report, July 2012. 40 p. URL: <http://edgar.jrc.ec.europa.eu/CO2REPORT2012.pdf>.
4. *Bedritskiy A. I.* Durban press conference // Ecology and Life. — 27.12.2011. URL: <http://www.ecolife.ru/intervju/4380/> (in Russian).
5. *Kossoy A., Guigon P.* The State and Trends of the Carbon Market 2012. World Bank report. Washington, May 2012. — 128 pages.
6. *Lukashenko I. V.* Risks of using carbon units as a tool of financial market // Economy. Taxes. Law. — 2013. — № 4. — pp. 50–55. URL: http://www.fa.ru/projects/enp/Documents/%D0%AD%D0%9D%D0%9F%20%E2%84%964_2013.pdf (in Russian).
7. Thomson Reuters. 15.03.2013. URL: <http://www.pointcarbon.com/news/1.2222899>.
8. Reuters. 10.07.2013. URL: <http://www.reuters.com/article/2013/07/10/us-climate-usa-china-idUSBRE9690VM20130710>.
9. *Fenhann J.* UNEP Risø Centre report. 01.10.2013. URL: <http://www.cdmpipeline.org/>.
10. SynTao China ESG Monitor. April 2013. URL: http://www.syntao.com/Uploads/%7B6DD3CB4E-FBA4-4640-85B0-1BA262BFF94F%7D_SynTao%20ESG%20Monitor%20April%202013.pdf.
11. Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change. URL: <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kprus.pdf> (in Russian).
12. *Scotney R., Chapman S., Hepburn C., Cui Jie.* Carbon Markets and Climate Policy in China. October 2012. Report of Sydney Climate Institute. — 16 p. URL: http://www.climateinstitute.org.au/verve/_resources/ClimateBridge_CarbonMarketsandClimatePolicyinChina_October2012.pdf.



УДК 342.8 (329)

ПРАВО ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СОГЛАШЕНИЙ*

ЗАИКИН СЕРГЕЙ СЕРГЕЕВИЧ

преподаватель кафедры конституционного и муниципального права

Московского государственного юридического университета

им. О. Е. Кутафина (МГЮА), аспирант кафедры конституционного

и муниципального права факультета права Национального исследовательского университета

«Высшая школа экономики»

E-mail: istoriograf@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется право политических партий на вступление в соглашения друг с другом, его происхождение, а также возможные варианты законодательного регулирования данного права. Автор делает вывод, что право партий на вступление в соглашения является их естественным правом, что обусловлено целями их деятельности. В силу определенной специфики статуса политических партий как субъектов общественно-политической жизни их право на заключение соглашений должно быть урегулировано нормами конституционного права. Одновременно показано, что анализируемое право является как элементом пассивного избирательного права, так и составной частью права политических партий на объединение. Также подчеркивается, что существует различие между правом партий на создание предвыборных блоков и коалиций и правом политических партий на объединение с целью создания новой политической партии.

В работе даются также практические рекомендации законодателю по регулированию отдельных вопросов, связанных с порядком заключения и исполнения соглашений между политическими партиями. В частности, предлагаются варианты законодательных определений избирательного блока и парламентской коалиции, приводятся примеры обязательных элементов соглашений политических партий — права и обязанности сторон, механизмы разрешения споров.

Ключевые слова: политические партии; соглашения политических партий; избирательные блоки; коалиции; право на объединение.

THE RIGHT OF POLITICAL PARTIES TO ENTER INTO AGREEMENTS*

SERGEI S. ZAIKIN

lecturer of the Constitutional and Municipal Law chair, the Kutafin Moscow State Law University, post-

graduate student of the Constitutional and Municipal Law chair, the Law department of the Higher School of Economics – National Research University.

E-mail: istoriograf@mail.ru

* Статья подготовлена в рамках исследовательского проекта «На пути к конкурентному правопорядку» № 12–05–0006 по конкурсу исследовательских проектов научно-учебных групп Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» (Учитель — Ученики) в 2013 г.

* The paper was written in the framework of the R&D project “Towards a Competitive Law and Order” No. 12-05-0006 for a competition of research projects prepared by research-and-training groups under the NIU-VShE Scientific Fund Program (Teacher-Students) in 2013.

ABSTRACT

The paper analyzes the right of political parties to enter into agreements with one another, the origin of this right and options of its statutory regulation. The author makes a conclusion that the right of parties to enter into agreements is their natural right pre-determined by objectives of their activities. Due to certain specifics of the status of political parties as subjects of social and political life, their right to enter into agreements should be governed by rules of the Constitutional Law. Along with the above, it is shown that the right in question is both an element of the right to be elected and a component of the right of political parties to association. It is also noted that there is a difference between the right of parties to build pre-electoral blocks and coalitions and the right of political parties to association with the purpose of creating a new political party.

The paper also contains practical recommendations for law-makers in respect of regulating individual issues pertaining to the procedure of entering into and implementation of agreements between political parties. In particular, some legislative definitions of an electoral block and a parliamentary coalition are suggested; examples of essential components of agreements between political parties are provided such as rights and obligations of parties, dispute settlement mechanisms.

Keywords: political parties; agreements between political parties; electoral blocks; coalitions; right to association.

Организация и функционирование политических партий — предмет исследования разных отраслей науки — политологии, социологии и юриспруденции. Соглашения, заключаемые политическими партиями друг с другом, а также с другими субъектами — общественными объединениями, коммерческими и некоммерческими организациями, а также с органами государственной власти и избирательными комиссиями — один из примеров социальных институтов, для изучения которых необходим междисциплинарный подход. В то же время юридическая наука практически не уделяет им внимания.

Право политических партий на вступление в различные соглашения в публичной сфере носит своего рода естественный характер. М. Дюверже писал: «Многопартийные режимы лишь в качестве исключения могут обойтись без коалиций, когда какая-то одна из партий добивается абсолютного большинства; но и при таком варианте партия большинства чаще всего стремится управлять совместно с другими». В двухпартийной системе такая ситуация, скорее, исключение, но она возможна в форме национального объединения в случае серьезных внутренних или внешних обстоятельств [1, с. 380–381]. Можно заключить, что формирование различного рода союзов и ассоциаций посредством заключения соглашений между партиями представляет собой также необходимый элемент многопартийности.

Как и любые общественные отношения, политические отношения невозможны без взаимодействия их субъектов, поэтому допустимо применение соглашения как способа регулирования этих отношений. Партии, отстаивая свою политическую идеологию, выполняя общественно важную функцию аккумуляции и представления самых разнообразных интересов, зачастую даже вынуждены заключать соглашения. Так называемое договорное начало может выступить и в роли механизма разрешения «патовой ситуации», когда партии, чьи взгляды сильно отличаются, все же идут на то, чтобы создать коалицию в парламенте для последующего формирования правительства ради нормального функционирования институтов государственной власти, вырабатывают совместную программу, основы государственной политики в той или иной сфере. Такие соглашения в определенных случаях становятся механизмом урегулирования национального конфликта.

Право политических партий на заключение соглашений имеет в России законодательную основу. В п.1 ст. 26 Закона о политических партиях прямо указано, что партии могут создавать объединения и союзы с другими политическими партиями и иными общественными объединениями без образования юридического лица. Пункт 1.1 ст. 26 Закона о политических партиях дает право политическим партиям и иным зарегистрированным общественным объединениям, не являющимися политической

партией, создавшим объединение или союз, целью (одной из целей) деятельности которого является совместное формирование списков кандидатов на выборах депутатов представительных органов муниципальных образований, заключать соглашение в письменной форме. В таком соглашении предусматривается обязанность политической партии при выдвижении списков кандидатов на указанных выборах включать в эти списки кандидатуры, предложенные данным общественным объединением или его структурными подразделениями, а также основания, по которым политическая партия, ее региональные отделения и иные структурные подразделения вправе не включать в список кандидатов ту или иную предложенную кандидатуру.

Государством обеспечивается соблюдение прав и законных интересов политических партий. Однако положение Закона о политических партиях в той части, что партии могут создавать объединения и союзы с другими политическими партиями и иными общественными объединениями без образования юридического лица, является фактически «мертвым». С июля 2005 г. возможность формирования избирательных блоков не предусмотрена — в Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» 2002 г. были внесены изменения, исключившие избирательные блоки из числа избирательных объединений и, соответственно, субъектов общественно-политических отношений¹.

С принятием Закона о политических партиях в 2001 г. партии стали единственным видом общественных объединений, обладающим правом самостоятельно участвовать в выборах в качестве избирательного объединения, и блокирование стало возможным только между ними. С точки зрения Т. К. Байковой, право на объединение в политические партии очень близко подходит к сфере действия гражданского права, поскольку согласно ст. 121 Гражданского кодекса Российской Федерации

общественные организации вправе добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций [2, с. 113–114].

Необходимо отметить, что право политических партий на создание блоков «дробится» следующим образом: с одной стороны, оно входит в комплекс прав, связанных с пассивным избирательным правом. Дело в том, что политические партии вступают в избирательные блоки с целью пройти в представительный орган. Однако в выборах участвуют не просто политические партии как таковые, а кандидаты, которых они выдвигают в составе списков. Конституция Российской Федерации предусматривает, что право быть избранным принадлежит только гражданам, т. е. физическим лицам. Тем не менее в п. «в» ч. 1 ст. 26 Закона о политических партиях подчеркивается, что партии имеют право участвовать в выборах и референдумах. С другой стороны, право политических партий на создание избирательных блоков является частью их правового статуса, права на объединение самих политических партий. В Постановлении № 6-П от 31 мая 2005 г. Конституционный Суд признал, что ст. 30 Конституции РФ во взаимосвязи со ст. 34 (ч. 1) и 35 (ч. 1 и 2) Конституции Российской Федерации составляют конституционно-правовую основу для участия каждого в совместном использовании своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности путем создания коммерческих объединений, которые сами по себе также могут на добровольной основе образовывать ассоциации, союзы, а равно и иные организационно-правовые формы коллективного взаимодействия, связанные с необходимостью выработки единых корпоративных норм поведения участников соответствующей деятельности². Если применить принцип аналогии, то ст. 30 Конституции является основой и для права на объединение

¹ Ст. 9 Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 93-ФЗ (в редакции Федерального закона от 9 декабря 2010 г. № 353-ФЗ) «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации о выборах и референдумах, а также в иные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ, 25.07.2005, № 30 (ч. 1), с. 3104.

² Абзац 3 п. 4 мотивировочной части Постановления Конституционного Суда РФ от 31 мая 2005 г. № 6-П по делу о проверке конституционности Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» в связи с запросами Государственного Собрания — Эл Курултай Республики Алтай, Волгоградской областной Думы, группы депутатов Государственной думы и жалобой гражданина С. Н. Шевцова // СЗ РФ, 06.06.2005, № 23, с. 2311.

для некоммерческих организаций, в том числе и для политических партий. Право на объединение является общим как для граждан, так и для юридических лиц. Создавая союз или объединение в виде избирательного блока, парламентской коалиции, политические партии приобретают новый статус — статус участника данного объединения. При этом необходимо различать право партий на создание предвыборных блоков и коалиций и право политических партий на объединение с целью создания новой политической партии. Нормативным воплощением первого права являются и конституционное положение, закрепляющее право на объединение, и положение Закона о политических партиях о том, что партии могут создавать объединения и союзы с другими политическими партиями и иными общественными объединениями без образования юридического лица. С правом политических партий на объединение в новую партию дело обстоит несколько сложнее с той точки зрения, что формально Закон о политических партиях не признает права политических партий на объединение с образованием нового, самостоятельного юридического лица (любая новая политическая партия обязана пройти процедуру государственной регистрации в качестве юридического лица — ст. 15 Закона о политических партиях). Однако в данном случае вновь уместна аналогия с правом на объединение граждан. Например, как отмечено в Руководящих принципах правового регулирования деятельности политических партий, принятых Венецианской комиссией Совета Европы на 84-м пленарном заседании в октябре 2010 г., защита права на объединение должна предоставляться политическим партиям как представителям граждан, потому что защита данного права предоставляется самим гражданам³.

Кроме этого, возникает вопрос — как соотносятся нормы конституционного и гражданского права при регулировании соглашений между партиями о создании избирательных блоков?

С одной стороны, исходя из системности правового регулирования, ч. 3 ст. 121 Гражданского

кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), согласно которой члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица⁴, является общей нормой по отношению к п. 1 статьи 26 Закона о политических партиях. С другой стороны, в рассматриваемом случае складывается достаточно интересная ситуация: нормы публичного права являются специальными по отношению к нормам частного права.

Политические партии как субъекты общественно-политической жизни, аккумулирующие интересы граждан, обладают определенной спецификой статуса. Данная специфика выражается прежде всего в том, что среди общественных объединений только политические партии имеют своей целью участие граждан в политической жизни общества посредством формирования и выражения их политической воли, участия в общественных и политических акциях, в выборах и референдумах, а также в целях представления интересов граждан в органах государственной власти и органах местного самоуправления. Кроме того, политические партии принимают участие в осуществлении государственной власти. Все это и обуславливает наличие специального режима их создания, регистрации и деятельности — отдельный Закон о политических партиях весьма подробно регулирует процедуры создания и регистрации политических партий, законодательство о выборах содержит детальные предписания относительно участия партий в избирательном процессе. Политические партии создают свои союзы не в сфере гражданского оборота и не с целью принять участие в предпринимательской деятельности. Они действуют в сфере функционирования политических публично-властных институтов, осуществляющих государственную власть. Поэтому специальные правила, касающиеся статуса и деятельности политических партий, должны действовать и в отношении их союзов (ассоциаций), т. е. регулирование статуса союзов политических партий между собой и с иными общественными объединениями принадлежит сфере публичного права.

³ Chapter V, Article 11 of Guidelines on Political Party Regulation by ODIHR/OSCE and Venice Commission. Adopted by the Venice Commission at its 84th Plenary Session (Venice, 15–16 October 2010).

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. Федерального закона от 30 ноября 2011 г. № 363-ФЗ) // СЗ РФ, 05.12.1994, № 32, с. 3301.

При урегулировании порядка создания и функционирования союзов политических партий необходимо, во-первых, закрепить законодательное определение избирательного блока и коалиции. Избирательный блок — союз двух или более политических партий и иных общественных объединений, участвующих в выборах, в целях формирования и выдвижения совместного списка кандидатов на выборах представительных органов местного самоуправления, законодательных (представительных) органов субъектов Российской Федерации, депутатов Государственной думы Федерального Собрания Российской Федерации. Коалиция — союз двух или более политических партий и иных общественных объединений, имеющих по итогам последних состоявшихся выборов представительство в представительных органах местного самоуправления, законодательных (представительных) органах субъектов Федерации, Государственной думе в целях совместного голосования по вопросам повестки дня, совместной разработки проектов нормативных правовых актов, в том числе законов субъектов Российской Федерации и федеральных законов, а также для иных совместных действий.

Во-вторых, необходимо зафиксировать некоторые специфические элементы статуса подобных союзов. Следует сказать, что подобный опыт у российского законодателя уже был. Так, ст. 34 Федерального закона от 20 декабря 2002 г. № 175-ФЗ «О выборах депутатов Государственной думы Федерального Собрания Российской Федерации» (закон утратил силу в 2006 г.), посвященная статусу

избирательных блоков, содержала детальные требования относительно документов, необходимых для регистрации избирательного блока⁵. Другой специальной нормой об избирательных блоках можно признать их обязанность уполномочить орган избирательного блока или одну из входящих в него политических партий выступать от имени избирательного блока в период избирательной кампании (ч. 8 ст. 34 Закона о выборах депутатов Государственной думы 2002 г.). В-третьих, представляется целесообразным закрепить некоторые аспекты, которые должны быть отражены в соглашении о создании рассматриваемых союзов, тем более что даже и такой опыт в России есть — в п. 1.1 ст. 26 Закона о политических партиях упоминаются необходимые условия соглашения между политической партией и другим общественным объединением о выдвижении совместного списка кандидатов на муниципальных выборах. В частности, предлагается закрепить, что в соглашениях о создании союзов политических партий (как избирательных блоков, так и парламентских коалиций) должны быть указаны механизмы разрешения споров между участниками, процедуры, связанные с исполнением соглашения (например, процедура принятия решения по выдвижению совместного списка кандидатов на выборах соответствующего уровня), права и обязанности участников соглашения.

⁵ Федеральный закон от 20 декабря 2002 г. № 175-ФЗ (в ред. Федерального закона от 25 июля 2006 г. № 128-ФЗ) «О выборах депутатов Государственной думы Федерального Собрания Российской Федерации».

ЛИТЕРАТУРА

1. Дюверже М. Политические партии; пер. с франц. Л. А. Зиминой — 4-е изд. — М.: Академический Проект; Трикста, 2007.
2. Байкова Т. К. Конституционно-правовой статус политических партий в Российской Федерации: Дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.02. — М., 2002. — 201 с.

REFERENCES

1. Duverger M. Political Parties; translated from French by L. A. Zimina — Ver. 4. — М.: Akademicheskiiy Proyekt (Academic Project), Trixta Publishers, 2007
2. Baikova T. K. Constitutional Status of Political Parties in the Russian Federation: PhD (Law) Thesis.:00.02. М., 2002. — 201 pp.



МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 658.511.3

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОДХОДОВ «ЛИН» И «ШЕСТЬ СИГМ» ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ

ЖЕВНОВ ДЕНИС АНАТОЛЬЕВИЧ

кандидат технических наук, старший преподаватель кафедры «Математика и информатика» Барнаульского филиала Финансового университета, Барнаул, Россия

E-mail: zda80@inbox.ru

АННОТАЦИЯ

В настоящее время для российских компаний в условиях жесткой конкурентной борьбы, в том числе с иностранными предприятиями, жизненно важным становится вопрос совершенствования внутренних процессов и внедрения инновационных подходов в производстве. В этих условиях востребованными становятся специальные методики, которые позволяют повысить качество продукции, способствуют росту производительности труда и снижению издержек производства.

Работа является результатом исследований, которые проводились автором в 2012–2013 гг. на практических материалах результатов оптимизации процессов российскими и зарубежными компаниями в сфере производства и услуг. Использованы эмпирические и аналитические методы исследования.

В статье рассмотрена сущность подходов к оптимизации процессов «Лин» и «Шесть сигм», обоснована экономическая привлекательность их использования и возможность внедрения в практику управления. Конкретизированы достоинства методик «Лин» и «Шесть сигм», проанализированы трудности их внедрения в России.

Рассмотренные в работе методы оптимизации процессов в силу их универсальности могут быть использованы как производственными компаниями, так и предприятиями сферы услуг. Подходы «Лин» и «Шесть сигм», успешно зарекомендовавшие себя во всем мире, начинают находить свое применение и в России. Их дальнейшее использование может стать основой для непрерывного совершенствования качества товаров и услуг отечественных предприятий, роста экономики страны.

Ключевые слова: оптимизация процессов; Лин; Шесть сигм; DMAIC; инновации.

INNOVATION-DRIVEN DEVELOPMENT OF BUSINESS. USING LEAN AND SIX SIGMA APPROACHES TO PROCESS OPTIMIZATION

DENIS A. ZHEVNOV

PhD (Engineering), senior lecturer with the Mathematics and IT chair, the Barnaul Branch of the Financial University, Barnaul, Russia

E-mail: zda80@inbox.ru

ABSTRACT

Today, in the situation of fierce competition including foreign players, Russian companies are challenged with the issue of improving the quality of in-house processes and introduction of innovation-

driven approaches into the production sphere. In view of the above, special methods and procedures that ensure product quality improvement, rise in labor productivity and cost reduction are becoming increasingly in demand.

This paper contains findings of a research carried out by the author in 2012–2013 on practical materials describing the results of process optimization made by Russian and foreign companies engaged in goods manufacturing and providing of services. Empirical and analytical methods were used in the research.

The paper considers the Lean and Six Sigma approaches to process optimization, provides arguments in favor of their economic feasibility and introduction into the management practice and analyzes problems of concern in their promotion in Russia.

The flexibility of process optimization methods considered in the paper allows their application by both manufacturing and service providing companies. The Lean and Six Sigma approaches have received acknowledgement across the world and are beginning to be used in Russia. Their further application may establish the basis for continuous quality improvement of goods and services of domestic enterprises and contribute to the economic growth of the country.

Keywords: process optimization; Lean; Six Sigma; DMAIC; innovations.

Использование инновационных подходов в сфере производства и услуг, постоянное совершенствование технологий и процессов — одно из неперемennых условий развития экономики страны. Важность перевода экономики на инновационный путь развития была в очередной раз озвучена Президентом России Владимиром Путиным в ходе прямой линии в апреле 2013 г. [1]. По его словам, для развития инноваций необходимо перестраивать налоговую систему, пересматривать систему дотаций регионов. На все это требуется время, поэтому в настоящее время главным источником финансирования инновационной деятельности компаний по-прежнему остаются их собственные средства и ресурсы. Вот почему максимально эффективное их использование является приоритетной задачей бизнеса и экономики в целом.

Одним из способов мобилизации внутренних ресурсов предприятий, повышения качества и снижения себестоимости продукции являются концепции «Лин» и «Шесть сигм», которые находят свое применение как в промышленных отраслях, так и в сфере обслуживания. Их используют ведущие телекоммуникационные предприятия (Motorola, Toshiba, IBM, Xerox), предприятия автомобильной (Ford, Nissan) и авиакосмической промышленности (Air France, KLM, Honeywell), промышленные конгломераты (Toyota, Johnson&Johnson, Caterpillar), финансовые институты (American Express, Citibank,

MasterCard, Credit Suisse, BNP Paribas). При этом по подсчетам экспертов эффект от оптимизации процессов составляет от 100 млн до 5 млрд долларов.

Рассмотрим, что представляют собой эти методики. Термин «Шесть сигм» возник из соотношения между вариацией процесса и связанными с данным процессом требованиями потребителя. При этом комплексный набор инструментов совершенствования качества позволяет принимать решения, основываясь на статистических данных. Система «Шесть сигм» делает акцент на осознании возможностей и устранении дефектов с точки зрения потребителя, признавая, что вариация препятствует стабильному оказанию высококачественных услуг [2].

Качество продукции, акцент на котором делает система «Шесть сигм», является одной из важнейших характеристик деятельности любого предприятия. Стандарт ГОСТ ISO 9000–2011 9000:2005 термин качество интерпретирует как степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям [3]. Повышение уровня качества для отдельного предприятия позволяет получить конкурентные преимущества, а для национальной экономики в целом влечет за собой повышение экспортного потенциала и авторитета государства.

Инструментарий системы «Шесть сигм» позволяет определить уровень качества и добиться его существенного улучшения. Многие

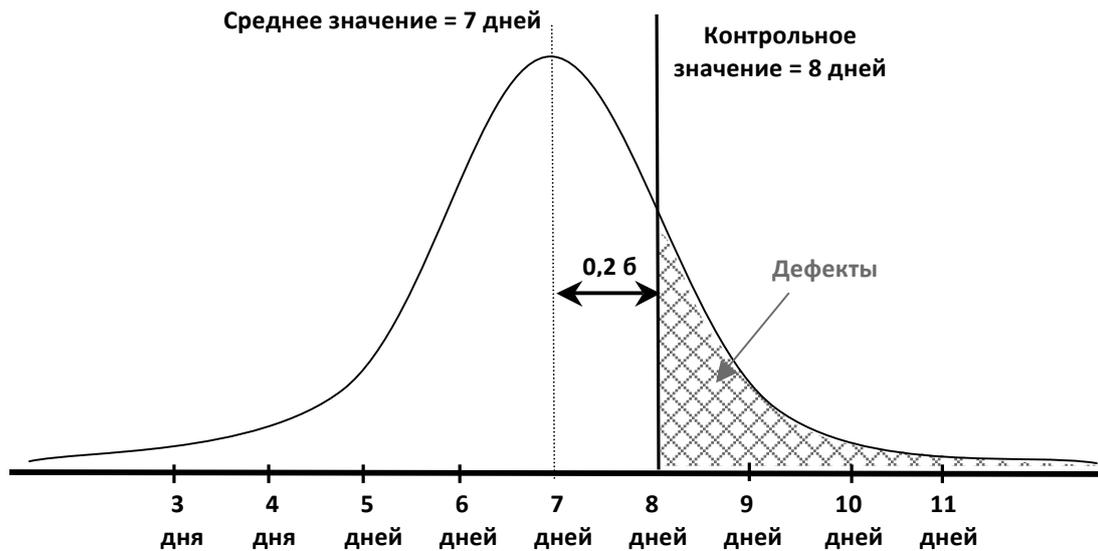


Рис.1. Распределение доставленных товаров во времени

предприятия полагают, что выпускают качественную продукцию или предоставляют отличный сервис, ссылаясь на значение среднего показателя. При этом опросы клиентов показывают, что не все они остаются довольны. Получая некачественный товар или услугу, они делятся негативной информацией со своими друзьями и знакомыми — срабатывает эффект «сарафанного радио». Эмпирические исследования по вопросу жалоб клиентов показывают, что негативная информация распространяется гораздо быстрее, чем позитивная: положительными эмоциями человек обычно делится с тремя своими друзьями и знакомыми, негативными — с 11. Все это влияет на репутацию предприятия и может негативно сказаться на уровне продаж.

Что же такое вариативность процесса и почему ее нужно сводить к минимуму? Рассмотрим пример, в котором фирма занимается транспортировкой товаров и обещает их доставку в течение 8 дней. При этом из 200 поставок 20 доставлено за 4 дня, 160 — за 7 дней и 20 клиентов получили товар через 10 дней. Отчет о доставке дает средний показатель в 7 дней, который говорит о том, что цель достигнута. Однако у данного процесса есть вариативность 10 дней. Это означает, что 10% клиентов не получили услугу вовремя — они не будут удовлетворены сотрудничеством с данной транспортной компанией (рис. 1). Для клиентов не имеет значения средний

показатель. Все, что их интересует, — качество предоставленной именно им продукции или услуги.

Уровень Сигма рассмотренного процесса составляет 0,2. Основная цель методики «Шесть сигм» — снижение вариативности и дефектов так, чтобы продукты или услуги соответствовали ожиданиям клиентов и обязательствам компании или превышали их. При этом процент качества должен составлять 99,99966%, а количество дефектов на миллион будет составлять 3,4 (табл. 1).

Система «Шесть сигм» является активным подходом к улучшению результативности предприятия. Для совершенствования процессов используется модель DMAIC. Данная модель обеспечивает команду, занимающуюся совершенствованием процессов, конкретным планом действий.

Подход DMAIC описывает последовательность этапов улучшения процесса с помощью следующих стадий:

«D — Определение» — определение направления совершенствования процесса;

«M — Измерение» — понимание процесса и его текущего уровня эффективности;

«A — Анализ» — поиск основных источников проблем и возможностей для совершенствования;

«I — Совершенствование» — разработка и внедрение решений по улучшению процесса;

Взаимосвязь Сигма и дефектов процесса

Значение Сигма для процесса	Количество дефектов на миллион
2	308 537 (30,85 %)
3	66 807 (6,68 %)
4	6 210 (0,62 %)
5	233 (0,0233 %)
6	3,4 (0,00034 %)

«С-Контроль» — закрепление разработанных решений и создание системного подхода по управлению процессом.

Конечный результат каждого шага является входным параметром следующей фазы.

Концепция бережливого производства «Лин» уделяет первоочередное внимание максимизации скорости процесса. В переводе с английского «Lean» означает тощий, худой, без грамма жира. Отцом-основателем «Лин» считается Таичи Оно (Taiichi Ohno) — родоначальник «Производственной системы Тойоты». Данная концепция ориентирована на использование минимального количества ресурсов, необходимых для поставки «точно вовремя» высококачественных продуктов или услуг с минимальными издержками.

Основная цель концепции «Лин» — повышение скорости любого процесса за счет сокращения семи видов потерь:

- излишняя обработка — действие при производстве продукции или услуги, не добавляющее ценности с точки зрения клиента или бизнеса;
- транспортировка — многократные или ненужные перемещения;
- движение — излишние перемещения персонала;
- переделывание — переделывание или повторное выполнение уже сделанной работы;
- запасы — избыточные товароматериальные ценности или незавершенная работа;
- ожидание — простои процесса, его задержка во времени;
- перепроизводство — создание чего-либо в количестве, превышающем необходимое.

Бережливое производство исходит из того, что большинство процессов не являются оптимальными и имеют показатель эффективности цикла процесса менее 10 %. Поэтому необходимо сократить до минимума время, которое незавершенная работа находится без движения, использовать систему вытягивания, чтобы избежать перепроизводства [4].

При помощи инструментов «Лин» анализируется поток процесса и время задержек в ходе каждой отдельной операции. При этом выявляются шаги, добавляющие и не добавляющие ценность. Если шаг не добавляет ценность — необходимо постараться от него избавиться, сократив тем самым затраты на производство продукции или услуги. Минимизация излишней сложности процесса и его стандартизация помогают добиться экономии ресурсов и устранить возможное появление дефектов.

Улучшение процессов состоит из следующих ключевых стадий.

1. Определение ценности с точки зрения внутреннего и внешнего клиента, а также бизнеса

С точки зрения клиента все, что делает предприятие, либо создает ценность, либо ее не создает. Создание ценности — это любое действие, которое вносит прямой вклад в удовлетворение нужд клиента. Не создающее ценность действие — все то, что потребляет время или ресурсы и не создает ценность. Большинство процессов только в 10 % действий создают ценность, 90 % действий — неэффективное использование ресурсов.

2. Анализ потока создания ценности

Каждый процесс содержит большой объем работ, не добавляющих стоимость для

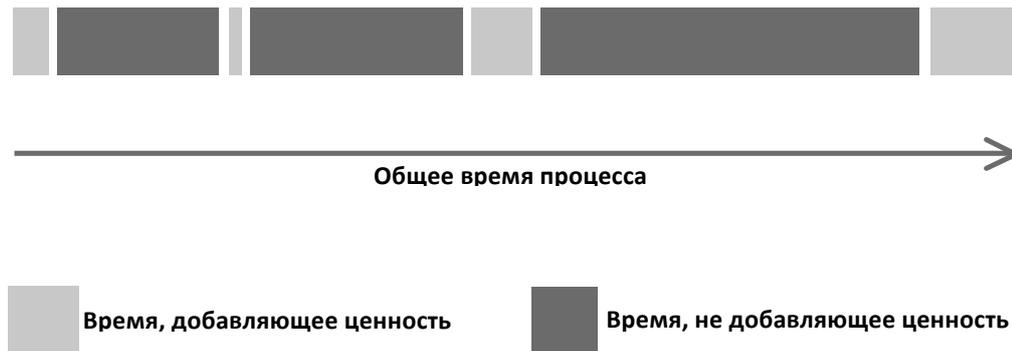


Рис. 2. Анализ потока создания ценности

клиента. Методы Лин направлены на выявление и устранение потерь. Улучшение имеет больше шансов на успех, если оно сфокусировано на избавлении от потерь, не добавляющих ценности, нежели на улучшении элементов, добавляющих ценность (рис. 2).

3. Организация потока создания ценности

Поток — это движение материалов и информации в процессе их преобразования в продукт или услугу для потребителя. Там, где есть продукт или услуга, — там есть поток. Любая деятельность может быть трансформирована в поток. При этом важно выявить и устранить потери, сократить время простоя, минимизировать не создающие ценность шаги, обеспечить непрерывность процесса с момента старта до его завершения.

Достаточно часто первоначально процесс выстроен таким образом, что сотрудники сосредоточены на выполнении только своих функций, не видя значимости работы в рамках всего процесса. Они организованы по управлениям и отделам, и их ключевые показатели эффективности либо отсутствуют, либо сфокусированы на конкретной функции, а не на результате процесса. Входы и выходы между шагами организованного таким способом процесса не согласованы, что ведет к ошибкам и ненужным внутренним циклам. Превазирует пакетная обработка накопившимися партиями.

В этом случае процесс нужно перестроить таким образом, чтобы были четко определены взаимосвязи между шагами в рамках процесса: входы и выходы, требования к данным, необходимым для выполнения операций и принятия решений. Необходимо сфокусироваться на минимизации таких потерь, как ожидание,

лишняя обработка, движение. Устранение излишней сложности достигается сокращением количества шагов процесса и их стандартизацией. Пакетную обработку данных зачастую целесообразней заменить потоком единичных изделий.

4. Организация системы вытягивания

Вытягивание — система производства, при которой поставщик ресурсов, находящийся выше по потоку, ничего не производит до тех пор, пока потребитель, находящийся ниже, ему об этом не сообщит. Ее суть заключается в снабжении внутреннего клиента необходимыми ресурсами только в тот момент, когда они ему требуются. Система вытягивания объединяет потоковые ячейки вместе, при этом скорость подачи заданий равна пропускной способности процесса.

5. Доведение до совершенства

Процесс непрерывного совершенствования достигается за счет стандартизации и непрерывных улучшений «кайдзен».

На сегодняшний день около 100 российских предприятий осуществляют внедрение инструментов «Лин» и «Шесть сигм». Среди них Русал, РЖД, Росатом, Сбербанк и другие. Многие из этих компаний добились значительного снижения производственных затрат и роста качества продукции. Тем не менее внедрение методологии «Лин» и «Шесть сигм» в нашей стране пока еще находится на первоначальном этапе, сталкиваясь с определенными трудностями. Основной их источник — существенные организационные и культурные различия российских и западных предприятий. В зарубежных компаниях ментальность персонала ориентирована на дисциплину, выполнение требований, правил, стандартов,

законов. На первом месте находится бизнес-подход к построению и развитию организации. При этом в России в большинстве случаев превалирует «политический» подход к построению и развитию организации, ментальность персонала ориентирована на поиск «обходных» путей выполнения правил. Еще одна сложность — поверхностная вовлеченность высшего менеджмента российских компаний в процессы трансформации, слабый личный пример, большая должностная дистанция между участниками бизнес-процессов. Несмотря на это, по мнению одного из ведущих международных экспертов в сфере бережливого производства Майкла Томаса Вейдера, количество примеров реализации Лин-программ в России будет постоянно расти [5]. Подтверждение тому — интерес российских компаний, регулярная организация конференций и лин-форумов, привлечение зарубежных специалистов для обучения и консультации российских сотрудников.

Подходы «Лин» и «Шесть сигм» располагают специальным инструментарием для

оптимизации процессов. У каждой методики есть большое количество примеров успешных внедрений, которые принесли бизнесу сотни млн долларов. При этом концепция бережливого производства «Лин» сфокусирована на устранение потерь и непроизводительных затрат, нацелена на создание ценности в процессе, дает быстрый результат и направлена на непрерывные улучшения. Концепция «Шесть сигм» нацелена на снижение вариативности процессов и стабилизацию характеристик продукции, фокусируется на прорывных улучшениях и серьезных изменениях в процессах, основанных на голосе клиента. Обе методики хорошо дополняют друг друга: внедрение концепций «Лин» и «Шесть сигм» в подходе DMAIC дает возможность устранить потери и вариативность, повысить качество и ориентацию на клиента, т. е. решить большинство проблем бизнеса. Совместное применение данных методик способно помочь предприятию решить задачу производства качественных товаров и услуг с минимальными затратами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская газета. Стенограмма «Прямой линии» с Владимиром Путиным. URL: <http://www.rg.ru/2013/04/25/stenogramma-site.html> (дата обращения: 12.06.2013).
2. George M. Lean Six Sigma for Service, New York, McGraw-Hill, 2003, 401 p.
3. ГОСТ ISO 9000–2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Liker J. The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer, New York, McGraw-Hill, 2004. 352 p.
5. Вейдер М. О внедрении Лин в России. URL: <http://www.mashportal.ru/interview-26851.aspx> (дата обращения: 12.06.2013).

REFERENCES

1. Rossiiskaya Gazeta. A short-hand record of a Hot Line with Vladimir Putin URL: <http://www.rg.ru/2013/04/25/stenogramma-site.html> (accessed date: 12.06.2013).
2. George M. Lean Six Sigma for Service, New York, McGraw-Hill, 2003, 401 p.
3. GOST ISO 9000–2011. «Quality Management Systems. Main Provisions and the Glossary». Accessible from the «ConsultantPlus» legislation database.
4. Liker J. The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer, New York, McGraw-Hill, 2004, 352 p.
5. Veider M. Towards the Lean Promotion in Russia. URL: <http://www.mashportal.ru/interview-26851.aspx> (accessed date: 12.06.2013).



УДК 336 (201.3)

НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ ТРЕТЬЕМУ СЕКТОРУ ЭКОНОМИКИ

ГРИЩЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ

аттестованный аудитор Минфина России, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Общественные финансы и финансовое право» МГУУ Правительства Москвы

E-mail: *grishchenko7@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

На современном этапе развития некоммерческие организации занимают существенную нишу во всестороннем развитии государства как центра экономических и социальных отношений. Для некоммерческого сектора России характерны также тенденции быстрого роста и усиливающегося влияния на развитие национальной экономики. Дискуссия о необходимости предоставления налоговых льгот и степени преференциальности системы налогообложения некоммерческих организаций ведется давно. Анализируя совокупность принятых нормативных актов в рассматриваемой сфере, можно сделать вывод о необходимости выработки четкого концептуального подхода к формированию системы правовой и налоговой идентификации некоммерческих организаций, который необходимо проводить одновременно с совершенствованием законодательства о некоммерческих организациях. При наличии единой системы организационно-правовых форм станет возможным предоставление со стороны государства налоговых преференций надлежащим субъектам. Выделяя среди некоммерческих организаций получателей льгот, необходимо прежде всего обращать внимание на виды деятельности таких организаций и источники их финансирования.

Ключевые слова: некоммерческие организации; налоговые преференции; налогообложение; налоговые льготы; налоговая политика; третий сектор; налоговая идентификация.

TAX PREFERENCES TO THE THIRD SECTOR OF ECONOMY

ALEXEI V.GRISHCHENKO

certified auditor of the Russian Ministry of Finance, PhD (Economics), Associate Professor, Chair «Public Finance and Financial Law», University of Management under the Moscow City Government

E-mail: *grishchenko7@gmail.com*

ABSTRACT

Currently nonprofit organizations occupy a significant niche in the comprehensive development of the state which actually integrates all economic and social relations. Russian nonprofit sector features rapid growth and increasing influence on the national economy. Discussion about the need to provide tax incentives and preferential taxation system for nonprofit organizations started a long time ago. Analyzing the set of regulatory acts adopted in this area, we can conclude that we need a clear conceptual approach to the creation of the system for legal and tax identification of nonprofit organizations, and its development should be carried out along with the improvement of legislation on non-profit organizations. A unified system of organizational and legal forms would make it possible to provide state tax preferences to relevant actors. While selecting privilege recipients among nonprofit organizations it is necessary, first of all, to pay attention to the activities of such organizations and sources of their financing.

Keywords: non-profit organizations, tax preferences, taxation, tax benefits, tax policy, third sector, tax identification.

Некоммерческие организации представляют один из фундаментальных самостоятельных секторов экономики: коммерческие, государственные и некоммерческие [1]. Некоммерческие организации как вид организационно-правовой формы ведения деятельности описываются множеством терминов: организации социальной политики, некоммерческие организации, неправительственные организации, организации гражданского сотрудничества, благотворительные организации, благотворительные фонды, добровольные общества, массовые движения, организации третьего сектора, независимые организации [2].

Общественные объединения, которые не преследуют политические цели в своей деятельности и не финансируются правительствами своих стран, в СМИ и в публикациях экономистов часто носят название «неправительственные организации» [3]. Этот термин был введен в оборот в 1945 г. Уставом Организации Объединенных Наций, впоследствии закреплен в целом ряде международных документов и воспринят внутренним законодательством многих государств. По существу речь идет о синониме термина «некоммерческие организации» [4].

Сегодня российский некоммерческий сектор — это 416 тысяч организаций, которые работают на местном, региональном и федеральном уровнях¹ (рис. 1).

В этот перечень входят организации, имеющие статус «исключенных» — 191 тысяча.

По экономическим показателям российский некоммерческий сектор заметно отстает от «третьего сектора» развитых стран (преимущественно государств Западной Европы и Северной Америки). Так, в Российской Федерации доля доходов некоммерческих организаций (НКО) в ВВП составляет 0,6%. В развитых государствах этот показатель — 6,5% [5]. В Российской Федерации в организациях «третьего сектора» занято около 1% от общей численности занятых, в развитых странах число занятых — 7,1%. Доля социально ориентированных НКО (СО НКО) в РФ — 13,5%. В государствах Западной Европы и Северной Америки — 60–70% (табл. 1).

Современная система налогообложения некоммерческих организаций связана с историей становления и развития некоммерческих организаций России.

Появление первых кодифицированных норм о некоммерческих организациях относится к середине 1990-х годов и связано с принятием 30 ноября 1994 г. Гражданского кодекса РФ (части первой).

После вступления в силу 12 января 1996 г. Федерального закона № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» численность организаций третьего сектора постоянно росла. В 1996 г. и в последующие годы началось активное создание на официальной правовой базе сети социально-культурных учреждений и фондов — школ, театров, образовательных организаций, библиотек, музеев — в том числе через привлечение имущественных и финансовых вкладов учредителей (граждан и частных коммерческих предприятий, банков и др.). Только в 90-е годы число зарегистрированных негосударственных некоммерческих организаций в России составило почти 250 тыс., а по состоянию на начало 2000 г. в нашей стране было официально зарегистрировано около 485 тыс. НКО [6].

Следует отметить, что к концу 1990-х годов определилась тенденция к сокращению форм и методов государственной поддержки некоммерческого сектора, а также к сужению областей их применения, что было обусловлено рядом причин (ухудшением финансового положения государства, наличием фактов злоупотреблений и неправомерного присвоения льгот некоммерческими организациями и т. п.) как объективного, так и субъективно-политического характера. В результате это выразилось в государственной политике ограничения налоговых льгот (в основном по налогу на прибыль), что заметно ухудшило положение некоммерческих организаций.

По мнению Е. Темичевой, руководителя проектов Агентства социальной информации, на протяжении 90-х годов система налогообложения в целом еще не сложилась для всех секторов общества и была во многом противоречивой, НКО, как и остальные субъекты экономики, как-то приспособились к ней.

С введением в действие с 1 января 2002 г. главы 25 Налогового кодекса (НК) РФ были

¹ Министерство юстиции Российской Федерации. URL: <http://unro.minjust.ru/NKO.aspx> (дата обращения: 12.10.2013).

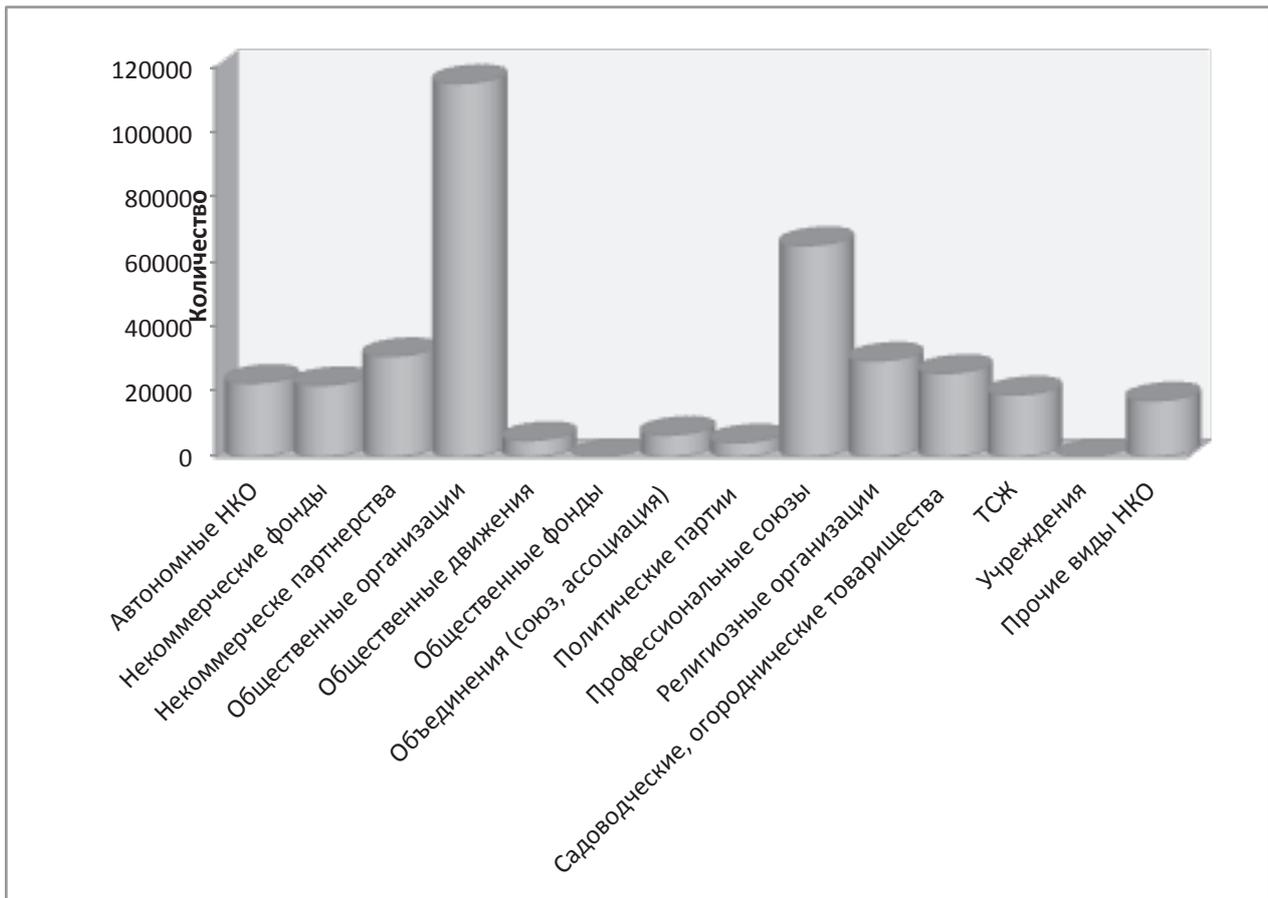


Рис. 1. Структура некоммерческих организаций

Таблица 1

Уровень развития сектора НКО в России и развитых странах

	В Российской Федерации	В развитых странах (средней показатель)
1	2	3
Доля НКО в ВВП	0,6 %	6,5 %
Доля занятых в «третьем секторе»	1,1 %	7,1 %
Доля социально ориентированных НКО от общего числа НКО	13,5 %	60–70 %

отменены практически все существовавшие льготы по налогу на прибыль в отношении как самих некоммерческих организаций, так и их инвесторов. С этого момента российское налоговое законодательство последовательно двигалось по пути дальнейшего сокращения налоговых льгот (при одновременном постепенном снижении ставок налогов) [6].

Основные организационно-правовые формы некоммерческих организаций в России предусмотрены ст. 50 ГК РФ, ст. 116–123 ГК РФ и Федеральным законом от 12 января 1996 г.

№ 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [7]. По мнению автора, выделение некоммерческих организаций в отдельные виды, которым соответствуют как основные, так и особые организационно-правовые формы юридических лиц, нередко проведено искусственно, при отсутствии значимых признаков, характеризующих особенности их гражданско-правового положения, либо при отсутствии для этого реальной потребности. Отдельные формы юридических лиц ошибочно отнесены к некоммерческим организациям:

- потребительские общества и потребительские кооперативы в действительности являются коммерческими организациями — производственными кооперативами;
- товарные, фондовые биржи и негосударственные пенсионные фонды (деятельность направлена на извлечение прибыли) — хозяйственными обществами;
- объединения работодателей и торгово-промышленные палаты по существу являются объединениями юридических лиц;
- общественные фонды — обычными фондами, от которых практически не отличается автономная некоммерческая организация;
- огороднические и садоводческие товарищества, общества взаимного кредитования и взаимного страхования, общины коренных малочисленных народов не имеют принципиальных формообразующих отличий от потребительских кооперативов;
- некоммерческое партнерство по целям своей деятельности и организационной структуре близко к ассоциации (союзу);
- особой организационно-правовой формой юридического лица по закону считается орган общественной самодеятельности, которому статус юридического лица не нужен;
- государственная компания и государственные корпорации не действуют в конкурентной среде, но в то же время выполняют много сервисных функций на коммерческой основе. По сути, они являются холдинговыми государственными компаниями с особым статусом.

Принятие специальных законов привело к неоправданному увеличению количества форм, видов, типов некоммерческих организаций, и сложившееся многообразие не представляет собой единой системы. Принципы организации и деятельности некоммерческих организаций оказываются настолько разнородными, что невозможно выделить для них единые квалифицирующие признаки.

Зачастую отнесение к кругу некоммерческих организаций новых субъектов гражданского права оказывается чисто номинальным, что, в свою очередь, исключает деление юридических лиц на коммерческие и некоммерческие.

Определение существенной роли НКО для общества и государства позволяет предположить, что налоговое регулирование государством деятельности НКО должно работать на снижение уровня налоговой нагрузки на некоммерческий сектор, что способствует расширению спектра предоставляемых им услуг, повышению их качества, привлечению в сектор добровольцев и доноров [8].

По мнению автора, налоговое регулирование некоммерческого сектора — это экономический механизм косвенного воздействия на социально-экономические отношения и процессы путем установления налоговых льгот, изменения налоговых ставок и видов налогов для некоммерческих организаций. Экономический механизм представляет собой логически организованную совокупность правовых, информационных, технологических средств, методов и инструментов воздействия на экономические процессы с целью получения ожидаемого результата.

И. А. Майбуров вполне обоснованно выделяет стимулирующую подфункцию налогов, которая заключается в формировании посредством налогообложения определенных стимулов развития для целевых категорий налогоплательщиков и (или) видов деятельности [9].

Она реализуется через систему налоговых преференций для этих категорий и видов деятельности как социально значимых:

- 1) льготные режимы налогообложения;
- 2) пониженные налоговые ставки;
- 3) различные освобождения;
- 4) налоговые вычеты и т. д.

К целевым категориям налогоплательщиков И. А. Майбуров относит благотворительные фонды, общественные организации, предприятия инвалидов и т. д. К целевым видам деятельности ученый относит образование, науку, здравоохранение, благотворительную, религиозную и просветительскую деятельность.

Инструменты налогового стимулирования целесообразно рассматривать дифференцированно для каждой категории налогоплательщиков, попадающих под государственное налоговое регулирование:

- непосредственно НКО;
- доноры НКО — коммерческие организации и физические лица;
- получатели некоммерческих услуг от НКО.

Независимо от того, осуществляет НКО предпринимательскую деятельность или нет, она является участником налоговых правоотношений, являясь юридическим лицом. НКО в соответствии с налоговым законодательством РФ в налоговых правоотношениях являются:

- налогоплательщиками;
- налоговыми агентами.

Уплата различных видов налогов НКО зависит от следующих факторов:

- 1) вида осуществляемой хозяйственной деятельности, сущность хозяйственных операций;
- 2) вида осуществляемой предпринимательской деятельности;
- 3) объема, стоимости, состава и характеристики имущества, являющегося собственностью некоммерческой организации;
- 4) наличия трудовых отношений;
- 5) международной деятельности некоммерческой организации.

Основными налогами для НКО являются: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, единый налог (упрощенная система налогообложения), налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог.

Даже не занимаясь предпринимательской деятельностью, некоммерческие организации могут уплачивать следующие налоги [10]:

- НДФЛ (в качестве налоговых агентов, если осуществляются выплаты физическим лицам);
- на имущество организаций (если это имущество не подпадает под льготы по налогу в соответствии с главой 30 НК РФ и региональным законодательством);
- земельный налог (если НКО является собственником земли, землевладельцем или землепользователем, кроме арендаторов);
- транспортный налог (если у организации имеется транспортное средство и налог введен на территории субъекта РФ, в котором находится организация).

Некоммерческая организация признается плательщиком страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и фонд медицинского страхования, если она осуществляет выплаты физическим лицам — наемным работникам.

Особую роль в налогообложении некоммерческих организаций в Российской Федерации имеют налоговые льготы. Налоговое льготирование в России является одним из важнейших практических инструментов проведения государственного налогового регулирования деятельности некоммерческих организаций. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики государства представляют собой совокупность способов и правил уменьшения налоговых обязанностей в целях государственного налогового регулирования НКО и решения социальных задач.

По мнению М. Л. Макальской, налоговые льготы зависят от целого ряда факторов: в какой форме поступили средства (гранты, пожертвования и т. д.), какую организационно-правовую форму имеет некоммерческая организация.

В Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации отмечено, что многие правовые акты о некоммерческих организациях далеки от совершенства, они нередко изобилуют пробелами, повторами и противоречиями. Кроме того, ряд сфер деятельности некоммерческих организаций законодательно регулируются явно недостаточно

Введение налоговых льгот для определенной части некоммерческих организаций в рамках налогового регулирования преследует цели как социального, так и стимулирующего характера. Социальные механизмы ставят своей целью выравнивание условий деятельности субъектов налогообложения, которые, по сравнению с другими по ряду причин оказались в менее выгодном положении. Механизмы льготного налогообложения не предусматривают получение существенного бюджетного эффекта или предоставление стимула для развития перспективных в экономике направлений деятельности выбранной группы налогоплательщиков.

Налоговые льготы всегда связаны со спецификой деятельности НКО и являются важным элементом любого налога, поэтому данный вопрос требует отдельного изучения. Однако

отношение в экономической литературе к их наличию, а главное — к множественности и в ряде случаев к безадресности применения совершенно неоднозначное.

Наличие большого количества льгот и послаблений неизбежно усложняет налоговую систему и подрывает ее эффективность, лишает ее необходимой гибкости, поскольку налоговые льготы с трудом поддаются контролю. Но говоря об отмене льгот, нельзя абсолютизировать это положение. Мировой опыт доказывает, что ликвидация налоговых льгот означает не что иное, как лишение российской налоговой системы регулирующей функции: возможности определять и стимулировать развитие некоммерческого сектора экономики. Эффективность функционирования экономики и экономической деятельности некоммерческих организаций напрямую зависит от эффективности налоговой системы и, в частности, системы налоговых льгот и освобождений.

Негативное отношение к ним обуславливается тем, что льготы являются прямым вычетом по налоговым поступлениям, причитающимся государству, т. е. по сути это недополученные бюджетом средства. Вполне обоснованно государство пытается минимизировать масштаб и результат предоставления налоговых льгот.

По оценкам Счетной палаты, бюджет ежегодно с 2010 по 2013 г. недополучает 1 трлн руб. из-за применения различного вида льгот.

На долю некоммерческого сектора приходится²:

- сумма НДС, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением НКО налоговых льгот и освобождений за 2012 г. — 271 млрд руб.;
- операции НКО, освобождаемые от уплаты налога на прибыль (целевое финансирование, поступления от собственников НКО и пр.) за 2012 г. составили 1 540 млрд руб.;
- сумма налога на имущество, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением НКО налоговых льгот за 2012 г. — 512 млн руб.

Снижение налогового бремени при формально высоких налоговых ставках в РФ доступно

для большинства некоммерческих организаций, хотя и носит избирательный характер. Например, существуют особые льготы для предприятий, осуществляющих социально значимые виды деятельности, в рамках которых применяются значительные льготы, вплоть до полной отмены ряда налогов. Так, с 1 января 2011 г. образовательные и медицинские организации получили право платить налог на прибыль по ставке 0 %. Нулевая ставка введена Федеральным законом от 28 декабря 2010 г. № 395-ФЗ. Фактически пользоваться льготной ставкой эти организации смогут с 2012 г. Для целей применения ставки 0 % образовательной и медицинской деятельностью признается деятельность, включенная в Перечень видов образовательной и медицинской деятельности, установленный Правительством РФ.

Выпадающие доходы по налогу на прибыль в связи с применением нулевой ставки организациями, осуществляющими образовательную и медицинскую деятельность, за 2012 г. составили 3,5 млрд руб.

Необходимо отметить, что в налоговой политике государства на плановый период до 2013 г. было включено совершенствование системы налогообложения некоммерческих организаций, на среднесрочную перспективу были предложены и реализованы следующие мероприятия:

- расширение налоговых стимулов для участия в благотворительной деятельности и снижение налоговых издержек, связанных с осуществлением благотворительной деятельности;
- исключение из налоговой базы по НДФЛ выплат добровольцам за наем жилого помещения и проезд, связанных с осуществлением добровольческой деятельности;
- предоставлено право некоммерческим организациям учитывать при определении налоговой базы по налогу на прибыль расходы по формированию резервов предстоящих расходов для уставной деятельности;
- уточнен перечень не облагаемых налогом на прибыль доходов некоммерческих организаций — собственников целевого капитала;
- расширен перечень видов деятельности, поддержка (гранты) которых не учитыва-

² Данные по формам статистической налоговой отчетности. URL http://nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/ (дата обращения: 25.10.2013).

ется при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций;

- освобождены от налогообложения доходы в виде целевых поступлений на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности;
- освобождены от налогообложения доходы в виде целевых поступлений, полученные на формирование фондов поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности;
- содействие развитию благотворительной деятельности через институт социальной рекламы, внесение в законодательство изменений, позволяющих установить разграничение между понятиями «реклама» и «социальная реклама»;
- освобождены от НДС услуги по уходу за нуждающимися в социальной поддержке и защите и т. д.

При этом необходимо принимать во внимание, что в конечном итоге налоговые льготы и освобождения могут отрицательно воздействовать на экономический рост. При появлении дополнительных льгот сокращается эффективная налоговая база, а экономические искажения растут. Правительство может оказаться в ситуации, когда будет вынуждено повысить основные ставки налогов, чтобы компенсировать выпадающие доходы. Такая тенденция прослеживается в отношении увеличения налоговой нагрузки на нефтегазовую отрасль, роста налоговой нагрузки в целом на коммерческий сектор экономики, повышения ставок страховых взносов при одновременном увеличении количества налоговых льгот для некоммерческих организаций.

Существующая система налоговых льгот в России далека от совершенства. Ее неэффективность подтверждается динамикой показателей качества жизни населения, которые изменяются не в сторону сглаживания различий в доходах, а в сторону усиления социальной дифференциации. Недостатки отечественной системы налоговых льгот носят комплексный характер, так как социальная сфера является наиболее сложным объектом для реформирования в силу системных ограничений развития некоммерческих организаций в России (табл. 2).

В Российской Федерации фактически реализуется так называемая европейская модель социальной политики, направленная на защиту трудящихся в целом. Но для нашей страны европейская модель социальной политики оказалась деформированной ввиду социалистического прошлого.

Западные экономисты определяют налоговую льготу как субсидирование государством путем установления отдельным категориям налогоплательщиков более благоприятных условий налогообложения. Следует отметить, что во многих странах придерживаются точки зрения, когда использование налоговых льгот возможно лишь в исключительных случаях, при этом должно быть обосновано и установлено законом.

Сторонники налоговых льгот настаивают на их значимой стимулирующей функции, объективно необходимой для создания благоприятных условий развития отдельных видов экономической деятельности, а также их социальной функции, предназначенной для снижения налогового бремени социально незащищенных слоев населения.

Российское налоговое законодательство пытается исходить из сочетания обеих позиций, изложенных выше. Компромисс в данном случае обеспечивается установлением незначительного количества налоговых преимуществ, которые в НК РФ прямо поименованы как льготы, и введением в него значительно большего объема различного рода преференций, которые юридически никак не связываются со льготами, хотя ими фактически являются.

По мнению группы ученых (И. Николаева, И. Шульга, С. Артемьева, А. Калинина), сложился двойственный подход к определению состава льгот. В узком их восприятии в соответствии с «буквой закона» к налоговым льготам относят только те, которые выделены в НК как отдельный элемент налогообложения. Льготы таким образом ранее были выделены в ЕСН (до 2009 г. — ст. 239 НК), госпошлине (ст. 333.35-335.39 НК РФ), земельном налоге (ст. 395 НК), налогах на имущество организаций и физических лиц. В расширенном их восприятии льготами считают установление законодательством любых налоговых преимуществ. В соответствии с таким подходом к льготам, наряду с полными

Системные ограничения развития НКО

Макроуровень (институциональные барьеры)	Мезоуровень (барьеры на уровне отдельных субъектов)	Микроуровень (барьеры на уровне отдельных организаций)
1	2	3
Небольшая доля реально работающих НКО (около 30 % от общего числа НКО)	Ограничения корпоративной благотворительности (отрицательная практика принудительного стимулирования пожертвований бизнеса со стороны органов власти)	Дефицит доверия институциональным посредникам
Слабость материальной базы НКО (для 60 % НКО одной из основных проблем является недостаток материальных средств)	Недостаток специалистов и квалификации в НКО	Слабая социальная база третьего сектора
Не выполняет роль посредника частной благотворительности (через НКО жертвует деньги только каждый десятый)	Недостаточный уровень финансовой и управленческой грамотности НКО	Недостаточная информированность о НКО
Незначительная интенсивность и качество взаимодействия с корпоративными донорами (15 % НКО оказывают услуги коммерческим структурам; 37 % и 51 % НКО получают благотворительные пожертвования от коммерческих структур в натуральной и денежной формах)		Низкая оценка вклада НКО в решение социальных проблем
Взаимодействие государства и корпоративных доноров		

или частичными освобождениями от уплаты налога, имеющими легитимный статус льгот, следует относить пониженные, а в некоторых случаях и нулевые налоговые ставки, различные налоговые вычеты и необлагаемые минимумы, освобождение от обязанности налогоплательщика и т. п.

По мнению автора, подобное расширенное понимание налоговых льгот более адекватно их фактическому проявлению, несмотря на то что не все из указанных ниже льгот имеют соответствующий статус. Такой подход более целесообразен также с позиций оценки потерь налоговых поступлений от их существования, так называемой «стоимостной оценки льгот» для государства.

Любая попытка классификации льгот в силу объективной неопределенности их состава обречена на некоторую критику. Используя расширенную трактовку льгот, следует ожидать возражений от оппонентов такого подхода, и наоборот. Но вместе с тем

это отнюдь не праздное занятие, классификация льгот имеет не только сугубо теоретическое, но и важное практическое значение. В прикладном аспекте классификация позволяет проводить анализ налоговой системы на предмет перегруженности льготами, осуществлять различные оценки по группам льгот в сопоставлении с динамикой социально-экономических показателей.

Классификация льгот по форме предоставления показывает значительное их разнообразие.

Освобождения — льготы, выводящие полностью или частично из-под налогообложения определенные категории налогоплательщиков или налогоплательщиков, отвечающих определенным критериям. Освобождения по категориям основываются на законодательном установлении определенных категорий лиц, в отношении которых могут применяться нормы полного или частичного их освобождения от обязанностей налогоплательщиков либо иные налоговые преференции.

При установлении таких адресных освобождений законодатель ориентируется на поддержку наименее трудоспособной части населения, либо на стимулирование результативности наиболее выдающихся представителей отдельных профессий, определяющих имидж страны: деятелей культуры, науки или спортсменов.

При рассмотрении формы освобождения отдельных категорий налогоплательщиков следует выделить такую ее разновидность, как налоговый иммунитет. Данная форма имеет глубокие исторические корни, когда привилегированные слои населения (члены королевских семей, духовенство, дворянство) освобождались от налогообложения. В настоящее время превалирует иммунитет дипломатического характера, когда освобождения предоставляются в соответствии с условиями международных договоров и конвенций и иммунитет определяется исключительно национальными интересами. В частности, в ряде зарубежных стран налоговым иммунитетом обладают музеи, театры, благотворительные фонды, академии наук.

Льготные налоговые режимы — режимы, создающие более благоприятные условия налогообложения отдельным категориям налогоплательщиков, отвечающим установленным критериям, определенным видам экономической деятельности.

Установление определенных критериев является своеобразным барьером для ограничения возможности использования льготных режимов, повышения целевого характера их применения. Такие критерии могут формулироваться по отдельным параметрам или их совокупности. К этим параметрам чаще всего относят легко отслеживаемые показатели, например численность работающих, размер выручки, долю целевой продукции в общем объеме производства.

По поводу специальных режимов, как ни странно, в научной литературе не сложилось единого мнения о том, являются ли они льготой.

Автор считает, что снижение налоговой нагрузки на некоммерческие организации, использующие эти режимы, и добровольность использования позволяют в полной мере классифицировать их как льготы.

Вышеизложенное позволяет выделить основные факторы, определяющие особенности льготного налогообложения НКО.

Организационно-правовая форма. Наиболее широкий перечень льгот установлен для организаций, получивших статус благотворительных, для общественных организаций инвалидов, социально-ориентированных НКО.

Также заметим, что на льготу при уплате налога на прибыль с сумм безвозмездно переданных ценностей в виде пожертвований не имеют права некоммерческие организации, созданные в организационно-правовых формах, предусмотренных не Законом об НКО, а иными законодательными актами РФ, и не включенные в перечень получателей пожертвований в ст. 582 ГК РФ. Например, потребительские кооперативы, товарищества собственников жилья и жилищно-строительные кооперативы и др.

Сфера деятельности. Наиболее льготными являются операции НКО по продаже товаров, работ, услуг, относящихся к социальной сфере. Кроме того, льготы имеют приоритетные виды деятельности некоммерческих организаций с точки зрения современной государственной политики. К ним относятся *научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки* (НИОКР), проведение капитального ремонта домов, осуществление конкретных программ в области образования, искусства, культуры, охраны здоровья населения, охраны окружающей среды, защиты прав и свобод гражданина, социального обслуживания малоимущих и социально незащищенных категорий граждан, проведения конкретных научных исследований.

Особенности внутреннего устройства. Так, не включать в налогооблагаемую прибыль членские взносы имеют право только НКО, имеющие членство; НКО, члены которых осуществляют совместную трудовую деятельность, имеют преференции по налогу на доходы физических лиц (например, общины малочисленных народов).

Источники финансирования и порядок их использования. Например, не облагаются налогом на прибыль и налогом на добавленную стоимость (НДС) целевые поступления и средства целевого финансирования при соблюдении ряда установленных НК РФ условий.

Состав участников (учредителей, членов). Так, для учреждений, единственными собственниками имущества которых являются общественные организации инвалидов, а также

для НКО, созданных в образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных социальных целях, а также в целях оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям (иным законным представителям), Закон о страховых взносах устанавливает пониженные тарифы взносов на социальное страхование с выплат физическим лицам.

Все некоммерческие организации по наличию дополнительных налоговых льгот и освобождений (исключений из налоговой базы), установленных федеральным законодательством, помимо льгот, предусмотренных для всех НКО, можно разделить на две группы.

1. Организации, имеющие дополнительные налоговые льготы:

1.1. Благотворительные организации (НДС, НДФЛ, налог на прибыль).

1.2. Общины коренных малочисленных народов России (НДФЛ, земельный налог).

1.3. Религиозные организации (НДС, налог на прибыль, государственная пошлина, налог на имущество, земельный налог).

1.4. Адвокатские объединения (налог на имущество, НДС).

1.5. Общественные объединения инвалидов (НДФЛ, НДС, налог на прибыль, государственная пошлина, налог на имущество).

1.6. Бюджетные учреждения (НДС, налог на прибыль, государственная пошлина).

1.7. Товарищества собственников жилья, жилищно-строительные, жилищные или иные специализированные потребительские кооперативы (НДС, налог на прибыль), государственные корпорации (налог на прибыль); профсоюзы (налог на прибыль).

2. Организации, не имеющие дополнительных налоговых льгот — остальные некоммерческие организации.

Помимо федеральных льгот некоммерческие организации отдельных видов могут иметь льготы по региональным и местным налогам, а также сниженную ставку по налогу на прибыль в части, зачисляемой в соответствующие бюджеты.

Многие авторы выделяют еще одну проблему — установление перечня льгот на законодательном уровне и подчеркивают сложившийся

двойственный характер льгот. В узком их понимании к налоговым льготам относят лишь те, которые выделены в НК РФ как отдельный элемент налогообложения. В более широком их понимании льготами следует считать любые налоговые преимущества, такие как пониженные или даже нулевые налоговые ставки, различные налоговые вычеты, необлагаемые минимумы и специальные налоговые режимы.

В соответствии с таким разграничением данная классификация льгот имеет совершенно другое целевое предназначение. Она крайне важна для оценки и сопоставления льгот (потерь государственного бюджета), характеризующихся экономической направленностью, т. е. призванных стимулировать определенные формы и виды некоммерческой деятельности, и льгот, имеющих социальную направленность, — призванных уменьшить социальный дискомфорт малообеспеченных и наименее трудоспособных категорий граждан.

По нашему мнению, такое расширенное понимание льгот более обоснованно и логично будет способствовать более полному учету потерь налоговых поступлений от льгот государства.

Возможная реализация такого варианта позволила бы усовершенствовать налоговое законодательство относительно льгот:

- 1) дать полное и исчерпывающее определение понятия налоговой льготы;
- 2) дополнить положениями, полностью определяющими виды налоговых льгот;
- 3) дополнить положениями, определяющими порядок пользования налоговыми льготами, в том числе обозначение последствий пользования налоговыми льготами для некоммерческих организаций.

В качестве дополнительных мер автор предлагает провести оптимизацию налоговых льгот и освобождений:

- регулярное проведение анализа ранее установленных налоговых льгот, оценка эффективности их действия, по результатам — принятие решения об их продлении или отмене;
- отказ от практики предоставления налоговых льгот без всесторонней оценки их влияния;
- согласование введения налоговых льгот с бюджетными проектировками, основан-

ными на пессимистическом макроэкономическом прогнозе;

- введение в бюджетный процесс этапа оценки налоговых расходов бюджета.

Данные положения внесли бы большую ясность для самих некоммерческих организаций о характере налоговых льгот и о собственных возможностях и перспективах их применения. Таким образом, налоговые льготы в наибольшей степени будут осуществлять одну из своих самых важных функций — регулируюшую.

При выработке предложений в области налоговой политики необходимо иметь в виду, что во многих вопросах, относящихся к налогообложению некоммерческих организаций, не существует идеального решения, которое одновременно обеспечивало бы бюджетную эффективность, распределительную справедливость и простоту администрирования.

Более того, многообразие сфер деятельности, целей, условий функционирования НКО и особенности принятия решений в таких организациях порождают дополнительные сложности. Контроль за деятельностью НКО обычно осуществляется более сложным, опосредованным образом. Это приводит к возможности злоупотреблений как в расходовании средств, так и в определении налоговых обязательств. Однако ужесточение порядка налогообложения НКО может серьезно дестимулировать их деятельность. Проблемы, связанные с налогообложением НКО, в развитых странах решаются по-разному. В значительной степени выбор зависит от того, насколько общество и государство осознают ценность деятельности некоммерческих организаций. Если, с точки зрения общества, выгоды от деятельности НКО значительны, то готовность смириться с неизбежными, по-видимому, злоупотреблениями больше. В то же время развитые системы общественного контроля и налогового администрирования, а также наличие эффективной, вызывающей доверие судебной системы позволяют не только уменьшить количество и значимость злоупотреблений, но и применить более сложные, но в большей степени отвечающие соображениям эффективности и справедливости правила.

Нам представляется, что независимо от того, какой из возможных вариантов реформирования налоговой системы в части, имеющей

отношение к НКО, будет выбран, при реализации подобной налоговой реформы должны быть соблюдены следующие принципы.

Во-первых, процесс налогообложения НКО может быть еще больше усложнен, если в него будет вовлечен политический фактор. Именно поэтому необходимо, чтобы в данной области применялись такие процедуры, при которых важные технические вопросы обсуждались бы без оглядки на политические соображения. Вопросы политической деятельности некоммерческих организаций должны регулироваться отдельным законодательством и не иметь отношения к налоговым проблемам.

Во-вторых, учитывая важность НКО для повышения эффективности российской экономики, необходимо осуществлять подготовку специалистов в области налогообложения некоммерческих организаций. Кроме того, налоговые органы выиграют от развития системы общественного контроля, в которую войдут специалисты, которые, помимо всего прочего, будут оказывать содействие модернизации налогового законодательства.

В-третьих, необходимо перейти от практики составления перечней источников финансирования, учитываемых при применении льготного налогового режима, к составлению перечня запрещенных источников финансирования НКО. Такой подход привел бы к сокращению функций громоздкого и, как правило, малоэффективного административного аппарата, связанного с регистрацией проектов технической помощи, увеличил бы степень прозрачности процесса и уменьшил стремление к политизации многих чисто технических вопросов.

В-четвертых, предоставление каких-либо льгот НКО должно сопровождаться, с одной стороны, прозрачностью соответствующей отчетности НКО и с другой — контролем со стороны общества. Общество предоставляет некоммерческим организациям своего рода субсидию в виде льготного налогового режима, донорских поступлений, благотворительных взносов. Взамен все без исключения некоммерческие организации должны публично отчитываться об осуществляемой деятельности, регулярно публиковать финансовую отчетность, раскрывать источники финансирования и направления его использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Weisbrod B. A.* The nonprofit economy. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 1988. — P. 16.
2. *James R. Hines Jr.* Nonprofit Business Activity and Unrelated Business Income Tax. Cambridge, 1998.
3. *Гришаев С. П.* Некоммерческие организации. — М.: Система ГАРАНТ, 2010. — 312 с.
4. *Рыбакова О. М.* Система национальных счетов для сектора некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства Российской Федерации. / О. М. Рыбакова, Е. М. Гирбасова // Международный бухгалтерский учет. — 2010. — № 18. — С. 12–23.
5. Повышение эффективности государственных инвестиций в сектор социально-ориентированных (СО) НКО. The Boston Consulting Group. URL: <http://strategy2020.rian.ru/> (дата обращения 16.09.2013).
6. *Грищенко Ю. И.* Этапы становления некоммерческих организаций в России. // Некоммерческие организации в России. — 2012. — № 5. — С. 35–37.
7. *Грищенко А. В.* Методические аспекты формирования и налогообложения целевого капитала некоммерческих организаций. // Вестник Воронежского государственного университета. — 2013. — № 1. — С. 167–174.
8. *Грищенко А. В., Грищенко Ю. И.* Налоговое планирование как способ управления финансовыми ресурсами некоммерческой организации // Бизнес в законе. — 2013. — № 1. — С. 172–176.
9. *Налоги и налогообложение: Учебник.* / И. А. Майбуров и др. — 4-е изд. перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — С. 23.
10. *Грищенко А. В., Грищенко Ю. И.* Налогообложение благотворительной деятельности в России: проблемы и перспективы // Вестник Московского университета МВД России. — 2013. — № 4. — С. 169–174.

REFERENCES

1. *Weisbrod B. A.* The nonprofit economy. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 1988. — p. 16.
2. *James R. Hines Jr.* Nonprofit Business Activity and Unrelated Business Income Tax. Cambridge, 1998.
3. *Grishaev S. P.* Nonprofit organizations. — Moscow System GARANT 2010. — 312 pages (in Russian).
4. *Rybakova O. M.* System of National Accounts for non-profit organizations serving households of the Russian Federation. /O. M. Rybakova, E. M. Girbasova // International accounting. — 2010. — № 18. — pp. 12–23 (in Russian).
5. Improving the efficiency of public investment in socially-oriented NPO. The Boston Consulting Group. URL: <http://strategy2020.rian.ru/> (date of access 16.09.2013).
6. *Grishchenko Y. I.* Stages of development of nonprofit organizations in Russia // Nonprofit organizations in Russia. — 2012. — № 5. — pp. 35–37 (in Russian).
7. *Grishchenko A. V.* Methodological aspects of creation and taxation of the endowment fund of nonprofit organizations t. // Newsletter of the Voronezh State University. — 2013. — № 1. — pp. 167–174 (in Russian).
8. *Grishchenko A. V., Grishchenko Y. I.* Tax planning as a way of management of nonprofit organization financial resources. // Business-in-law. — 2013. — № 1. — pp. 172–176 (in Russian).
9. *Taxes and Taxation: Textbook.* / I. A. Mayburov et al. — 4th ed. rev. and add. — Moscow: UNITY-DANA, 2010. — p. 23 (in Russian).
10. *Grishchenko A. V., Grishchenko Y. I.* Taxation of charitable activities in Russia: Problems and Prospects. // Bulletin of RF MIA Moscow University. — 2013. — № 4. — pp. 169–174 (in Russian).

ЮБИЛЕЙНОЕ ПОЗДРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОМУ УНИВЕРСИТЕТУ

95 лет – это красивый рубеж, когда мы подводим итоги и намечаем новые цели.

Это еще один повод сказать, что мы любим тебя, наша Альма-матер!

95 лет мы работали бок о бок с финансово-банковской системой страны, делили все сложности и радости, старались сделать общий труд достойным нас. Время летит, унося с собой и хорошее и плохое, оставляя лишь воспоминания, листок за листком составляя летопись нашей Альма-матер.

Поздравляем тебя, Финансовый университет, и желаем, чтобы 95-й год и все последующие были замечательными периодами удач и свершений!

С каждым годом Финансовый университет радует нас своими новыми направлениями деятельности и ростом научного потенциала.

Многолетняя научная школа, энтузиазм нашей Альма-матер заряжают нас энергией. Мы восхищаемся опытнейшими преподавателями, мудростью и рассудительностью руководителей, чьи надежды мы обязательно оправдаем.

Пусть 95-й год принесет Финансовому университету благополучие и успех, даст новые силы для достижения самых дерзких целей, а настойчивость и целеустремленность помогут осуществить мечты!

Наталья Эвальдовна Соколинская,
*профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент»,
Финансовый университет*



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ, РУЗВЕЛЬТОВСКИЕ РЕФОРМЫ, КЕЙНСИАНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Заметки о научной конференции к 80-летию «Нового курса»

18 октября 2013 г. в Финансовом университете прошла первая конференция цикла «Великие экономисты и великие реформы» — международная научно-практическая конференция «Кризисы, реформы, революции», которая была приурочена к годовщине начала «Нового курса», знаменитых реформ Ф. Д. Рузвельта в США.

Начало конференции было положено приветственным выступлением ректора Финансового университета, доктора экономических наук М. А. Эскиндарова. Он предложил руководствоваться призывом самого Ф. Д. Рузвельта из его инаугурационной речи 4 марта 1933 г.: «Настало время сказать правду, всю правду, откровенно и смело». Действительно, жизнь и реформы Рузвельта — это череда вопросов. «Белая легенда», изображающая президента многогранным гением, сталкивается с «черной легендой», объявляющей Рузвельта эгоистом и манипулятором.

Реформы Ф. Д. Рузвельта называют наиболее успешными в XX в. социально-экономическими реформами. Впрочем, нередко высказывается и диаметрально противоположная точка зрения: рузвельтовские реформы привели к неэффективному огосударствлению экономики, которое не столько облегчило, сколько затруднило преодоление кризиса.

Обсуждение «Нового курса» Ф. Д. Рузвельта стало поводом к обсуждению не только конкретных событий 1930-х гг., но и общих проблем регулирования и эволюции рыночного хозяйства.

Проведенные Ф. Д. Рузвельтом реформы, как справедливо подчеркнул в своем

пленарном выступлении доктор экономических наук Р. М. Нуреев, привели не только к преодолению Великой депрессии, но и, самое главное, к формированию новой модели рыночного хозяйства. Раньше доминировали идеи экономистов-неоклассиков, призывавших «предоставить людям делать свои дела, предоставить делам идти своим ходом». Однако во время Великой депрессии 1929–1933 гг. обнаружилось, что если «предоставить делам идти своим ходом», то они придут в полное расстройство и доведут страну «до ручки». По иронии судьбы Рузвельт стал в некотором смысле дважды союзником СССР: прежде чем стать нашим союзником в войне, он фактически стал союзником Советской России в поиске эффективных моделей государственного регулирования экономики. «Новый курс» Рузвельта ознаменовал смену доминирования ультра-либеральных идей неоклассиков более умеренным (социальным) либерализмом последователей Дж. М. Кейнса. В результате произошел переход от модели «чистой» рыночной экономики к модели смешанной экономики.

Удалось ли Ф. Д. Рузвельту добиться прекращения Великой депрессии, или «Новый курс» не оказал на нее существенного влияния, дискуссия об этом продолжается до сих пор. Предшественника Рузвельта, 31-го президента США Герберта Гувера обвиняют в том, что он «предоставил делам идти своим ходом» и практически не боролся с Великой депрессией. Однако, как подчеркнул на пленарном заседании доктор экономических наук С. Н. Сильвестров, на самом деле между

действиями Гувера и Рузвельта наблюдается скорее преемственность, чем разрыв. Гувер уже начал многие мероприятия «Нового курса», хотя и не настолько решительно и последовательно, как стал действовать Рузвельт. Впрочем, оценки этой решительности тоже различны.

Многие современные экономисты указывают, что результаты «Нового курса» оказались очень неоднозначными и что Америку спасло, по большому счету, не реформаторство Рузвельта, а вступление США во Вторую мировую войну. На конференции высказывалось мнение, что знаменитый ленд-лиз был не только в военно-политическом, но и в экономическом смысле взаимопомощью. Если бы не огромные советские военные заказы, трудно сказать, насколько успешно и когда Америка покончила бы с наследием Великой депрессии.

Выступивший на пленарном заседании Франчек Арт, президент Американского института бизнеса и экономики в Москве, заметил, что в современной Америке про Рузвельта вспоминают, как это ни странно, не очень

часто. Это связано с тем, что в современном американском истеблишменте, по его словам, тон задают правые из так называемой «Чайной партии» (смысл названия — аналогия с Бостонским чаепитием 1773 г.). С их точки зрения, не только Рузвельт, но и современный американский президент Обама являются опасными радикалами, которые «субсидируют лузеров» и покушаются на краеугольные ценности американской демократии.

У «Нового курса» Рузвельта парадоксальная судьба. С одной стороны, многие его элементы были отменены самим Рузвельтом, другие — при его преемниках. Некоторые рузвельтовские инновации (например, связанные с программами социальной помощи) действуют до сих пор. Тем не менее «Новый курс» относят к наиболее успешным реформам.

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ

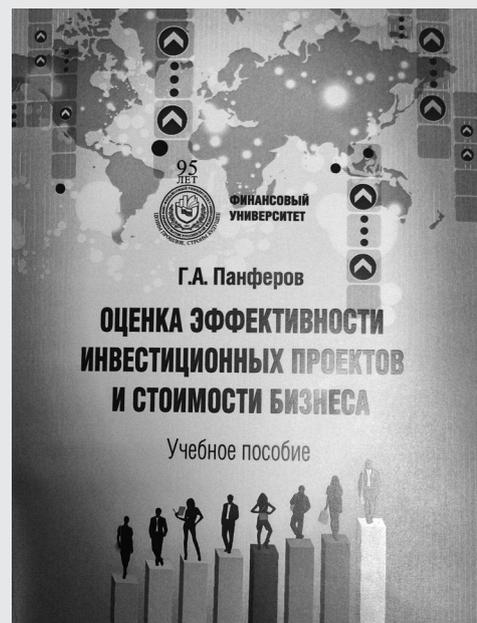
доктор социальных наук, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Макроэкономика», Финансовый университет, Москва, Россия

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Панферов Г. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов и стоимости бизнеса: учебное пособие. М.: Финансовый университет, 2013. 88 с. ISBN 978-5-7942-1047-7.

При оценке эффективности инвестиционных проектов, имущества и бизнеса обычно используется метод дисконтированного денежного потока (ДДП). В пособии анализируется, для каких проектов и для какого имущества он применим. Утверждается, что метод ДДП применим для оценки только «малых» инвестиционных проектов и оценки стоимости «малого» имущества. При этом ставки дисконта у разных инвесторов могут различаться. Показано, что для оценки эффективности проектов и стоимости имущества в условиях неопределенности необходимо дисконтировать «детерминированные эквиваленты» неопределенных денежных потоков. При этом включение платы за риск в ставку дисконта является необоснованной процедурой. Автор полагает, что, реализуя проект, инвестор стремится максимизировать инвестиционную стоимость собственного капитала, а не рыночную стоимость всей фирмы. Пособие рассчитано в первую очередь на студентов, магистров, аспирантов факультета прикладной математики и информационных технологий, а также на специалистов в области разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов, оценщиков имущества и бизнеса.





ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 339.726 (045)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ГУБЖЕВА ЛАУРА АСЛАНОВНА

*аспирант кафедры «Государственные и муниципальные финансы»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: *lgubzheva@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы обуславливается тем, что большинство некоммерческих организаций находятся в затруднительном положении при недостаточности финансирования из соответствующих бюджетов, поэтому необходимо развивать дополнительные источники дохода. В данной ситуации остро встает вопрос о привлечении альтернативных источников финансовых поступлений некоммерческими организациями. Переход к рыночным отношениям в Российской Федерации обуславливает необходимость изменить формы финансирования деятельности некоммерческих организаций. К таким «рыночным формам» относят применение целевых грантов и использование доходов от целевого капитала.

В Российской Федерации возможность формирования и использования доходов от целевых капиталов появилась с принятием Федерального закона от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Для повышения объемов доходов от целевых капиталов необходимо в практику вводить методы, направленные на достижение определенного результата, эффекта. Таким образом, в качестве первоочередной задачи повышения результативности доходов целевого капитала ставится изменение механизма формирования и использования доходов целевого капитала.

Для оптимизации формирования и использования и вообще успешного долгосрочного функционирования целевого капитала требуется надежное и стабильное государственное правовое регулирование. Несмотря на внесенные изменения, закон не доработан, что препятствует многим потенциальным участникам использовать целевой капитал. Основные изменения по усовершенствованию закона носят технический характер, поэтому в данной статье представлены конкретные предложения для дополнения закона.

Также необходимо исследование механизма формирования и использования целевого капитала некоммерческими организациями через повышение эффективности управления средствами целевого капитала и фондом целевого капитала.

Крайне важным является выявление необходимости развития формирования и использования целевых капиталов, потому что России жизненно необходимо развитие в новых направлениях. Если только она не хочет быть полностью зависимой от нефти и газа, в долгосрочной перспективе ей нужно осуществлять качественные инвестиции.

Таким образом, представляется крайне актуальным и востребованным в современных экономических условиях проведение исследования механизма формирования и использования целевого капитала некоммерческими организациями.

Ключевые слова: некоммерческие организации, целевой капитал некоммерческой организации, источники финансирования, жертвователи, управляющая компания, доход от целевого капитала.

IMPROVING THE MECHANISM OF FORMATION AND USE OF NON-PROFIT ORGANIZATION ENDOWMENT

LAURA A. GUBZHEVA

Post-graduate student of the State and Municipal Finances chair, the Financial University, Moscow, Russia

E-mail: lgubzheva@gmail.com

ABSTRACT

The majority of non-profit organizations are facing difficulties of insufficient budget financing, which necessitates development of additional income sources. In this situation attracting alternative sources of financial proceeds by non-profit organizations is becoming a matter of great significance. The transition to the market relations in the Russian Federation requires new forms of financing the activities of non-profit organizations. Such «market forms» include the use of special-purpose grants and endowment revenues.

In the Russian Federation, the formation and use of non-profit endowment revenues was made possible with adoption of Federal Law No. 272-FZ of December 30, 2006, «On the Procedure of Formation and Use of the Endowment of Non-Profit Organizations». To increase endowment revenues practical activities should make use of methods targeted at a specific effect. Therefore, to reach the primary objective of increasing the effectiveness of endowment revenues, it is necessary to change the mechanism of formation and utilization of the latter.

For optimization of formation and use and to ensure overall long-term functioning of the non-profit endowment, reliable and stable government legal regulation is needed. Though amended, the law is still incomplete, which prevents many potential players from making use of the endowment. Basically, all amendments of the law until now have been of the technical nature, therefore, this paper contains specific proposals to complete the law.

It is also important to study the mechanism of formation and use of the endowment by non-profit organizations through increasing the efficiency of management in controlling endowment assets and endowment funds.

A matter of primary importance is to reveal the necessity of establishment and utilization of endowments because Russia needs development in new dimensions. High-quality long-term investments are required for the country not to be hydrocarbon dependent.

To sum up, in the current economic situation the investigations into the mechanism of formation and use of the endowment by non-profit organizations are up-to-date and in demand.

Keywords: non-profit organizations; endowment of a non-profit organization; financing sources; donors (endowers); managing company; endowment revenue

Сегодня большинство некоммерческих организаций находятся в затруднительном положении из-за недостаточности финансирования из соответствующих бюджетов, поэтому надо развивать дополнительные источники дохода. В данной ситуации остро возникает вопрос о привлечении альтернативных источников финансовых поступлений некоммерческими организациями. Переход к рыночным отношениям в Российской Федерации обуславливает необходимость изменить формы финансирования деятельности некоммерческих организаций. К таким «рыночным формам» относят применение целевых грантов и использование доходов от целевого капитала.

Возможность формирования и использования доходов от целевых капиталов появилась в Российской Федерации около шести лет назад. Ожидали, что с принятием Федерального закона от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» некоммерческие организации начнут активно использовать новую форму организации финансовых ресурсов, однако на практике эффективность функционирования целевых капиталов остается низкой. Для повышения объемов доходов от целевых капиталов необходимо в практику вводить методы, направленные на достижение определенного результата, эффекта. Таким образом, в качестве

первоочередной задачи повышения результативности доходов целевого капитала ставится изменение механизма формирования и использования доходов целевого капитала.

Несмотря на свою актуальность, проблема разработки методики оценки эффективности формирования и использования доходов целевого капитала некоммерческих организаций в теоретическом, методическом и организационном аспектах далека от своего полного разрешения. Не решены проблемы поиска действенных механизмов реализации эффективной системы формирования, управления и использования доходов от целевого капитала.

Под целевым капиталом понимается часть имущества некоммерческой организации, которая формируется и пополняется за счет пожертвований, внесенных в порядке и в целях, предусмотренных законодательством, и (или) за счет имущества, полученного по завещанию, а также за счет неиспользованного дохода от доверительного управления указанным имуществом и переданного некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании в целях получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности такой некоммерческой организации или иных некоммерческих организаций.

Целевой капитал отличается от обычных пожертвований тем, что при поступлении в некоммерческую организацию не расходуются сразу, а представляет собой средства, которые передаются в доверительное управление, с целью получения регулярного долгосрочного дохода. Именно доходы тратятся на уставные цели некоммерческой организации.

В мировой практике целевые капиталы — это целая отрасль и большие средства, которые в процессе управления превращаются в один из типов крупных инвестиций в экономику. Поэтому развитие отрасли в нашей стране обеспечит устойчивость не только финансовой обеспеченности некоммерческих организаций, но и всей экономики в целом.

За рубежом аналогом целевого капитала является эндаумент (англ. «endowment») — целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для

финансирования организаций образования, медицины, культуры. Эндаумент пополняется преимущественно за счет благотворительных пожертвований¹.

Специалисты зарубежных стран определяют понятие эндаумента по-разному. Но в целом эндаумент определяют как специальный счет, созданный для того, чтобы получать доход, который используется для определенных целей. Для управления эндаументом создают эндаумент-фонд — специальную некоммерческую организацию для долгосрочного функционирования, что позволяет оказывать финансовую поддержку в долгосрочной перспективе. Фонды такого типа создаются для аккумуляции и упорядочения потока доходов, для финансирования научно-исследовательских проектов, предоставления стипендий квалифицированным специалистам или предоставления помощи лицам, обращающимся в фонд за финансовой помощью².

Одной из отличительных характеристик эндаумента, как и целевого капитала, является то, что полученные пожертвования неприкасаемы. Это условие обеспечивает и создает устойчивый доход и стабильность действия фонда.

В США к эндаументам относят большую группу фондов, например трасты (доверительная собственность), гифты (пожертвования) и др. Эндаумент и аналогичные фонды делятся на группы в зависимости от источника ресурсов и ограничений на использование.

1. «True endowment funds» (фактические эндаументы) — это средства, полученные от пожертвований или завещанного имущества, условия которого предусматривают, что средства эндаумента должны оставаться неприкосновенными и только доходы могут быть израсходованы. В принципе, этот вид эндаумента является аналогом российского целевого капитала.

2. «Funds functioning as endowment» (фонды функционирующие в качестве эндаументов, — эндаумент-фонды) — эндаумент-фонды, для управления средствами эндаумента. Эти средства инвестируются и используются так

¹ <http://www.hmc.harvard.edu>

² <http://investments.yale.edu>

же, как если бы они были true endowment — фактическим эндаументом. Основными источниками формирования средств такого эндаумента также являются частные пожертвования и завещанные имущества. Другими источниками могут, например, выступать средства, полученные от государственных и частных организаций по договорам дарения.

3. «Funds held in trust by others» (фонды, находящиеся в доверительном управлении) — фонды, формирующиеся из частных пожертвований и завещанного имущества, которое передается в доверительное управление доверенным лицам в качестве инвестиций. Исходя из доверительных отношений, такие фонды могут отличаться: учреждение может быть назначено в качестве получателя дохода — бенефициара, или выступать принципалом (представитель, агент) бенефициара, или выступать одновременно в качестве обоих.

4. «Deferred gifts» (доверительный фонд, вступающий в силу при жизни его основателя) — доверительный фонд, вступающий в силу при жизни его основателя, т. е. ежегодная выплата, установленная завещанием, которая заключается в фиксированной сумме платежа в долларах, устанавливаемой в момент получения пожертвования на основании среднерыночной стоимости активов. Эта подгруппа фондов объединяет следующие типы фондов:

- «annuity trusts» — аннуитетные трасты — доверительный фонд, вступающий в силу при жизни его основателя;
- «charitable lead trusts» — траст с ведущей благотворительной целью;
- «pooled income» — общий фонд доходов — доля чистого дохода этих фондов, устанавливаемая на основе числа подразделений, которым предназначено имущество, переходящее в собственность фонда;
- «unitrusts» — фонд образовательного учреждения (университета) — трастовый фонд образовательного учреждения высшего профессионального образования, который формируется и пополняется за счет фиксированной ставки, тарифа платежа (например, 5% чистой справедливой рыночной стоимости активов, находящихся в доверительном управлении), ут-

вержденной и установленной для выплат не реже одного раза в год;

- «gift annuity» — пожертвования, подлежащие выплате в случае смерти дарителя — фонды, по которым гарантирован срок выплаты аннуитета, устанавливаемый на основе базы для исчисления тарифа в зависимости от прогнозируемой продолжительности жизни бенефициара в обмен на безвозвратные, безотзывные пожертвования. В конце указанного срока выплат доходов от этих средств, замороженных пожертвований возвращается в образовательное учреждение;
- «living trust funds» — доверительный фонд, вступающий в силу при жизни основателя. Этот тип доверительного фонда является аналогом «deferred gifts», но более прост в формировании, управлении и использовании.

5. «Agency funds» (фонды, находящиеся в доверительном управлении) — фонды, находящиеся в доверительном управлении — инвестиционные фонды, созданные образовательными учреждениями для управления капиталами, производительности и организации деятельности в качестве хранителя или налогового агента организаций, являющихся финансово подотчетными образовательному учреждению высшего профессионального образования. Как правило, в США они находятся на территории самого учреждения.

Самым распространенным видом фондов формирования и использования благотворительных средств являются эндаумент-фонды. Управление эндаумент-фондов имеет свои особенности. Структура управления включает³ следующие отделы.

1. *Финансовый отдел* для управления средствами эндаумент-фонда. Управляющие финансовым отделом ответственны за управление инвестициями эндаумент-фонда и средств подобных им фондов.

2. *Наблюдательный комитет* за пожертвованиями и оставленным наследством, которому подотчетны: Отдел развития и управления («The Development Policy and Administration Office» (DPA)), Отдел внутренних и внешних

³ <http://www.hmc.harvard.edu>

Действующие в России эндаумент-фонды

№ п/п	Название высшего учебного заведения	Размер целевого капитала
1	МГИМО	1122 млн руб.
2	Санкт-Петербургский государственный университет	946 млн руб.
3	Финансовый университет при Правительстве РФ	518 млн руб.
4	Российская экономическая школа	более 170 млн руб.
5	Сколково	около 100 млн руб.
6	Новосибирский государственный университет	14,4 млн руб.
7	Сибирский федеральный университет	14,7 млн руб.
8	Томский политехнический университет	10,146 млн руб.

связей («University and External Relations»), Кабинет директора («Office of the President» (OP)), которые отвечают и предоставляют обзор накопленных пожертвований и накопленный доход за каждые 5 лет.

3. *Отдел финансового менеджмента*, который организует схемы формирования пожертвований и управления средствами эндаумент-фонда. Он имеет «Income Account Fund Profiles» (AFP) — «подразделение бухгалтерского отчета» и «Fund Attribute Table» (FAT) — «подразделение выявления качественных признаков». Отдел Финансового менеджмента отвечает за контроль формирования эндаумент-фондов и аналогичных фондов в соответствии с установленными условиями. Этот отдел ведет бухгалтерский учет основного дохода и учет дохода от инвестиционной деятельности, распределяет средства по целям эндаумент-фонда, а также занимается финансовой поддержкой отделов и подразделений.

4. *Юридический отдел*, ответственный за соответствие всех норм законодательству.

Для организации и формирования нового эндаумент-фонда или других аналогичных фондов должны быть одновременно соблюдены следующие условия:

- определение вида фонда;
- регистрация отдельного подразделения для организации работы фонда;
- формирование цели, ради которой фонд может быть использован (помощь студентам, проведение исследований и т. д.).

Так как в России идет становление отрасли целевых капиталов, привлечение средств является достаточно сложным процессом. Также остается открытым вопрос текущих расходов при формировании целевого капитала, поэтому опыт зарубежных стран может быть полезен.

Специалисты выделяют множество преимуществ формирования целевого капитала: целевое использование, долгосрочность, стабильность, прозрачность, практическая значимость, потенциальная эффективность с точки зрения привлечения определенных видов пожертвований (наследство; средства, которые жертвователь готов предоставить только на определенный срок или на определенных формальных или неформальных условиях; возможно, бюджетные средства, и т. п.) [1].

Наряду с преимуществами существует ряд проблем, сдерживающих развитие целевых капиталов в Российской Федерации. Основными являются отсутствие у руководителей и сотрудников некоммерческих организаций стимулов — ориентации на развитие. Многие руководители в сфере благотворительности сталкиваются с отсутствием инфраструктуры, подходящего персонала, и самое главное — не осуществлен процесс распространения научных знаний в доступной форме для широкого круга пользователей. Несовершенство законодательной базы, затраты на формирование целевого капитала и его управление,

необходимость привлечения специалистов в разных областях (фандрайзинг, бухгалтерский учет, инвестиции и т. д.), необходимость внутриорганизационных преобразований внутри некоммерческих организаций — это лишь немногие причины, которые тормозят развитие этой формы финансирования. К тому же после длительного процесса формирования целевого капитала, доход от управления имуществом появляется не сразу. Конечно, необходимо время для решения проблем, а в последствие роста количества и объемов фондов целевого капитала.

По данным экспертов, сегодня в мире существует всего около 80 фондов целевого капитала объемом больше 1 млн долл., почти все они находятся в США и имеют более чем столетнюю историю формирования [2; 3].

По данным программы «Целевые капиталы» некоммерческого партнерства грантодающих организаций «Форум доноров», в настоящее время в России зарегистрировано около 110 фондов целевого капитала. Только половина из зарегистрированных фондов уже сформировали целевой капитал, остальные находятся в процессе привлечения пожертвований.

Совокупный объем средств, аккумулированный целевыми капиталами в России, — более 24 млрд руб. (по состоянию на апрель 2013 г.). Самый крупный целевой капитал в размере 12 млрд руб. сформирован для поддержки деятельности Благотворительного фонда «Урал» (Республика Башкортостан).

Среди остальных фондов самые крупные собственники целевых капиталов в России в подавляющем большинстве — фонды поддержки вузов: НИТУ «МИСиС», МГИМО, Академии народного хозяйства, Санкт-Петербургского государственного университета, Европейского университета в Санкт-Петербурге, Высшей школы экономики, Российской экономической школы, Финансовой академии при Правительстве РФ. Первый в России эндаумент-фонд был создан для поддержки Московской школы управления «Сколково» (дата регистрации — 29 марта 2007 г.) [3,4].

По данным официальных сайтов российских фондов целевых капиталов, фонд МГИМО составляет около 1122 млн долл., Финансового университета при Правительстве Российской

Федерации — 518 млн долл., СПбГУ — 946 млн долл. В то же время эндаумент Гарвардского университета составил 37,1 млрд долл., Йельского университета — 16,3 млрд долл., Стэнфордского университета — 16,5 млрд долл., Массачусетского института технологий (MIT) — 7,9 млрд долл. (данные годовых отчетностей фондов за первое полугодие 2013 г.⁴).

На современном этапе целевой капитал начал функционировать в России около шести лет назад. Ожидали, что с принятием закона по всей стране начнут действовать тысячи фондов, как и раньше, прежде всего в сфере образования и здравоохранения. Но ожидания не сбылись, и сегодня в России зарегистрировано около 110 фондов целевого капитала⁵. В основном это фонды вузов, а также фонды целевого капитала, которые созданы для финансирования музеев, спортивных обществ, деятельности по оказанию помощи больным детям.

Сегодня рынок целевых капиталов растет примерно на 10–11 %, и объем средств в управлении управляющих компаний достиг примерно 24 млрд руб.

Лидерами, под управлением которых функционируют целевые капиталы, являются ОАО «Газпромбанк», ОАО «Банк Москвы», Финансовая корпорация «ОТКРЫТИЕ». В конце января 2012 г. эндаумент-фонд «Урал-Инвест Плюс» передал под управление УК «Газпромбанк-Управление активами» 12 млрд руб. УК «Газпромбанк-Управление активами» в очередной раз подтвердила статус лидера на рынке эндаумент-фондов. В настоящий момент общий объем 11 эндаументов под управлением УК «Газпромбанк-Управление активами» превышает 13 млрд руб., что составляет более 50 % рынка.

Но все-таки рынок целевых капиталов развивается медленно. Эксперты объясняют такие низкие показатели тем, что прошло мало времени, а начало развития индустрии совпало с кризисом. Плюс особенность российских целевых капиталов, которая состоит в том, что фонды создаются почти исключительно

⁴ <http://web.mit.edu/>.

⁵ URL: http://www.vedomosti.ru/career/news/1437490/samy_e_umnye_dengi.

для финансирования высших учебных заведений. Это объясняется достаточно просто: основные жертвователи — в основном выпускники этих вузов. Другим некоммерческим организациям намного сложнее «установить связь» с жертвователями. Впрочем, неразвитость отрасли благотворительности в нашей стране в целом накладывает дополнительные сложности.

Сложившаяся ситуация наталкивает на необходимость проведения анализа работы механизма целевого капитала.

Следует отметить, что в Федеральном законе от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» множество недоработок, которые не дают возможности использовать целевой капитал многим потенциальным участникам. Проанализируем ряд проблемных вопросов, стоящих на первом плане.

Согласно Закону № 275-ФЗ некоммерческая организация может потратить на обеспечение административно-управленческой функции либо 15 % от суммы дохода от доверительно-го управления, либо 10 % от суммы дохода от целевого капитала (п. 3 ст. 3), а минимальный срок формирования целевого капитала составляет 10 лет — получается, что за этот срок можно освоить весь фонд без остатка. Поэтому необходимо пересмотреть порядок финансирования управления целевым капиталом. В связи с развитием отрасли в стране можно в первые годы оставить доли в 10 и в 15 %. Но по истечении 3 лет ограничить средства по обеспечению управленческих функций [5].

Согласно действующему законодательству допускается возможность потери части имущества целевого капитала, переданного в доверительное управление (подпункты 5, 6 п. 1 ст. 14). Это либо 50 % от его суммы за один год без учета расходования средств, либо 30 % за три года подряд также без учета расходования активов за этот период, после чего целевой капитал расформируется. Но данная вероятность в корне противоречит основной идее создания целевого капитала. Жертвователь, передавая средства в фонд под тот или иной проект, не подразумевает, что его часть может быть потеряна уже по итогам одного года.

Поэтому необходимо предусмотреть хотя бы сохранность средств.

В законе существуют определенные требования. Например, управляющей компании необходимо предоставлять вовремя информацию об управлении целевым капиталом, которая размещается на сайте собственника целевого капитала. Но, к сожалению, информация о целевом капитале является недоступной для пользователей. В законе не установлены нормы права, при нарушении которых возникает ответственность, если данную информацию не предоставляют.

В законе много неточных определений, используемых понятий или даже отсутствие необходимых определений. Например, размыто понятие высшего органа управления некоммерческой организации — во всяком случае, нигде не указано, что таковым является дирекция или ректорат образовательного учреждения высшего профессионального образования. Так же неопределенно понятие «вышестоящей организации», трактовка которой вынесена за скобки закона. Создается представление, что многоступенчатый контроль для законодателя гораздо важнее эффективного управления.

Законом определено, что целевой капитал может быть расформирован в случае грубых нарушений, но не раскрывается, что подразумевают под «грубыми нарушениями» (п. 3 ст. 14).

На данный момент ведется активная работа по совершенствованию закона. Свидетельствует об этом вступивший в силу Федеральный закон от 21.11.2011 № 328-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», который установил, что жертвователи получают право вносить в фонд целевого капитала не только деньги, но также ценные бумаги и недвижимое имущество. До вступления в силу закона ограничение жертвовать фонду целевого капитала исключительно денежными средствами вызывало множество проблем.

Сейчас сообщество, объединяемое клубом «Целевой капитал» при Форуме доноров, пытается при посредничестве Минэкономразвития добавить еще ряд новаций

преимущественно технического характера. Например, в нынешнем варианте закон требует расформировать фонд, если его активы за год уменьшаются более чем на 50 %, эксперты же клуба предлагают увеличить эту планку до 70 %. Свои идеи есть и у управляющих компаний: например, они хотели бы видеть фонд целевого капитала в статусе квалифицированных инвесторов. Это позволит им покупать бумаги иностранных эмитентов и паи некоторых категорий закрытых паевых инвестиционных фондов (ПИФ).

Закон дополнен рядом важных положений и, несмотря на ряд проблем, Федеральный закон от 30.12.2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» дал мощный толчок развитию благотворительности. Однако изменения носят больше технический характер, поэтому представим конкретные предложения для дополнения закона.

Законом № 275-ФЗ ограничено использование целевого капитала некоммерческой организацией. Она должна передать фонд управляющей компании. Возникает множество вопросов как для собственников целевого капитала, так и для управляющих компаний. Установлено, что управляющей компанией может стать только акционерное общество, либо общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью. Это может выступать ограничением управления целевым капиталом, так как некоммерческие организации не могут оплачивать услуги управляющей компании, что препятствует развитию отрасли в целом.

В Законе № 275-ФЗ управление имуществом, составляющим целевой капитал, должно осуществляться управляющей компанией на основании договора доверительного управления имуществом, т. е. возникает доверительный управляющий. Определение договора доверительного управления имуществом дано в ст. 1012 Гражданского кодекса Российской Федерации. В настоящее время в качестве доверительных управляющих на российском рынке ценных бумаг могут выступать банки и кредитные организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг — юридические лица, а также граждане (физические лица),

зарегистрированные в качестве предпринимателей для осуществления деятельности по доверительному управлению ценными бумагами в соответствии с Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». Поэтому перечень управляющих компаний, представленных в Федеральном законе от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», необходимо дополнить и расширить.

Возможно, перечень управляющих компаний был достаточен для переходного периода, для периода создания целевых капиталов в России, так как именно для них (акционерного общества, общества с ограниченной (дополнительной) ответственностью) наиболее характерны операции с денежными средствами и ценными бумагами клиентов, и поскольку совершение операций по доверительному управлению другим имуществом (движимым и недвижимым) было запрещено.

Сейчас законодательство поменялось, и могут возникнуть другие профессиональные участники — управляющие компании. Смыслом их деятельности будет являться предоставление квалифицированной помощи инвесторам с целью достижения наилучшего инвестиционного результата с меньшими затратами.

Для большинства некоммерческих организаций передача средств — лучший способ управления целевым капиталом, так как это обеспечит эффективное управление с привлечением квалифицированных специалистов. А управление целевым капиталом гарантирует получение дохода выше темпов инфляции [6].

Но в условиях, когда объем капитала функционирующих российских эндаумент-фондов невелик, для них существенна доля накладных расходов, связанных с управлением, в том числе и вознаграждение управляющего. Учитывая этот факт, возник вопрос самостоятельного управления своими капиталами с ограничением по объектам инвестирования. Образцом размера капитала предлагают сумму до 30 млн руб., при этом они будут вправе самостоятельно размещать средства в депозиты в рублях и иностранной валюте

в российских кредитных организациях, участвующих в системе страхования вкладов.

Эксперты утверждают, что вопрос о возможности самостоятельного управления целевыми капиталами в обозримом будущем рассматриваться не будет именно по причине сравнительно небольшого объема целевых капиталов. А также то, что собственники целевого капитала не смогут осуществлять эффективное управление, так как не являются профессиональными управляющими.

Показателен опыт Гарвардской управляющей компании (НМС), которая оценила общую стоимость внутреннего управления портфеля в 0,5% стоимости эндаумента. Подтверждением выступает вышедшая недавно книга «When Markets Collide» бывшего менеджера Гарвардской управляющей компании (НМС) Мохамеда Эль-Эриана (Mohamed El-Erian), оценившего, что аутсорсинг стоит в два раза дороже управления инвестициями Гарвардской управляющей компании (НМС) самостоятельно («внутрихозяйственным способом»)

Можно возразить, что на данный момент те немногочисленные управляющие компании, которые участвовали в управлении целевыми капиталами, не показали эффективного управления и доходов от управления целевыми капиталами. Конечно, эту ситуацию можно оправдать кризисом. Но большинство управляющих компаний не представляют никакой информации в свое «оправдание». Более того, ее практически нет, и они лишь утверждают, что нет никакого дохода. Поэтому необходимо внести в законодательство изменения с обратной границей — возможность передачи фонда в собственное управление, когда целевой капитал некоммерческой организации составит определенный объем средств. Это будет стимулировать некоммерческие организации для активного франдрайзинга — процесса привлечения денежных средств. Также позволит утвердить принцип самостоятельности

внутренней организации — выбора направлений и форм деятельности научно-образовательных институтов в сфере обучения и фундаментальной науки.

Дополнение может послужить эффективным стимулом для развития деятельности по управлению фондом без посредников. Организовав группу людей, некоммерческая организация может получать доход с меньшими затратами, располагая при этом максимально достоверной и в полном объеме информацией.

Многие участники рынка утверждают, что целевые капиталы — самая прозрачная и эффективная сегодня форма финансирования некоммерческих организаций, она позволяет им зарабатывать материальный фундамент и выстраивать долгосрочную стратегию. Возможно, в перспективе нам удастся добиться прозрачности, но сегодня она отсутствует. К сожалению, информация о целевом капитале является недоступной для пользователей.

В законодательстве нет никаких форм, методик ответственности, поэтому надо разработать конкретные меры в случаях непредоставления вовремя информации, невыполнения требований управляющими компаниями, нецелевого использования средств целевого капитала. Неисполнение или ненадлежащее исполнение участниками процесса управления целевым капиталом своих обязанностей влечет применение определенных финансовых мер — мер воздействия, выраженных в денежной форме. Основными мерами являются предупреждение, наложение штрафа, запрещение и ограничение деятельности, изъятие материальных и денежных средств, компенсация, конфискация. Важно изучить этот вопрос, чтобы в перспективе добиться прозрачности, так как сегодня она отсутствует.

Для начала необходимо дополнить закон новой статьей «Ответственность управляющей компании», в которой будет установлено, что управляющая компания при осуществлении деятельности по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал, обязана выплатить компенсацию в размере полной стоимости имущества целевого капитала, если стоимость чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал,

снизилась по результатам завершеного отчетного года менее чем на 30, более чем на 30 и более чем на 50 % без учета расходования денежных средств, предусмотренных ч. 4 ст. 13 Федерального закона № 276-ФЗ. Ввести штрафы за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей управляющей компанией.

Все эти проблемы возникают ввиду отсутствия опыта, но проявляются огромные перспективы этого направления, поэтому надо активно развивать формирование и использование целевых капиталов.

Известно, что важным условием, стимулирующим жертвователей, является возможность определения целей использования пожертвованных средств. Если расширить возможности участия благотворителей в управлении целевым капиталом через выбор исследований, ознакомление с результатами

исследований, использование части интеллектуальной собственности образовательных учреждений, это станет дополнительным стимулом для российских меценатов.

Одним из важных условий развития целевых капиталов в России может выступить формирование этических норм, что позволит выстроить прочные связи между собственниками целевых капиталов, благотворителями и управляющими компаниями, а также поможет упорядочить накопление, формирование и использование пожертвованных средств. Разработанные этические нормы позволят организовать эффективное и прозрачное взаимодействие сторон.

Несмотря на множество проблем — финансовый кризис, неразвитый финансовый рынок, несовершенство законодательства — идея целевых капиталов имеет будущее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Субанова О. Фонды целевых капиталов некоммерческих организаций: формирование, управление, использование: Монография. — М.: КУРС, 2011. — 120 с.
2. Тимощук О., Барковец А. Целевые капиталы: история партнерства // Бизнес и Общество — 2012. — № 3 (70); № 4 (71).
3. Барковец А. Лучшие практики по созданию целевых капиталов: Сборник. — М: Форум Доноров, 2012.
4. Пантелеева Л. 2012 год оказался достаточно «урожайным» для отрасли российских эндowmentов // PIF Investfunds, 2013.
5. Алейниченко Э. Р. Применение изменений в законодательство о целевых капиталах некоммерческих организаций: Сборник практических рекомендаций — М.: Форум Доноров, 2012. — 112 с.
6. Кроули Э. Компании получают доступ к новым интеллектуальным ресурсам — студентам // Ведомости. 2011.29.11. № 225.

REFERENCES

1. Subanova O. Endowment Funds of Non-Profit Organizations: Formation, Management, Use: a Monograph. — M.: KURS Publishers, 2011. — 120 pp. (in Russian).
2. Timoshchuk O., Barkovets A. Endowments: the History of Partnership // Biznes i Obshchestvo (Business and Society) — 2012. — No. 3 (70); No. 4 (71) (in Russian).
3. Barkovets A. The Best Practices in Establishing Endowments: a collection of papers. — M.: Forum of Donors, 2012 (in Russian).
4. Panteleyeva L., 2012 Turned Out a Prolific Year for the Russian Endowment Sector // PIF Investfunds, 2013 (in Russian).
5. E. R. Application of Legislative Amendments Concerning Non-Profit Organization Endowments: A Collection of Practical Recommendations — M.: Forum of Donors. 2012. — 112 pp. (in Russian).
6. Edward Crowley. Companies are Getting Access to New Intellectual Resources — Students // Vedomosti newspaper of 29.11.2011, No. 225 (2991) (in Russian).

УДК 338.2 (045) (470+571)

ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

КУЗНЕЦОВ ИВАН АНАТОЛЬЕВИЧ

аспирант кафедры «Корпоративное управление», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: iva.kuznetsov@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Актуальность заявленной темы обусловлена вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в условиях потребности отраслей российской экономики в модернизации и повышении эффективности производства в целях обеспечения высокого уровня конкурентоспособности на мировом рынке. Членство в ВТО сделает российский рынок более открытым для иностранных производителей и усилит конкуренцию между его участниками. В связи с этим возникает риск стагнации и даже исчезновения отдельных «уязвимых» отраслей российской экономики, в которых процесс модернизации протекает недостаточно высокими темпами. Негативный эффект для экономики может быть нивелирован путем развития стратегических альянсов и партнерств между российскими предприятиями различных отраслей и международными компаниями как механизма интеграции в мировую экономику и повышения конкурентоспособности производимой продукции. В итоге будут обеспечены условия для ускоренной модернизации российской экономики в целом.

Исследование проводилось путем анализа имеющихся научных, статистических и информационных материалов по выбранной проблематике, обобщения и сравнения полученных данных.

Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть использованы в целях разработки мер государственной политики в области развития конкуренции на российском рынке с учетом национальных интересов России, в частности путем разработки отдельных положений, касающихся стимулирования создания стратегических альянсов и партнерств между российскими и зарубежными компаниями.

Ключевые слова: модернизация, ВТО, таможенный тариф, международная торговля, конкурентоспособность, инвестиции, Всемирный банк, стратегические альянсы, партнерства.

THE PROSPECTS OF THE RUSSIAN ECONOMY MODERNIZATION WITHIN THE WORLD TRADE ORGANIZATION

IVAN A. KUZNETSOV

graduate student of «Corporate Governance» Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: iva.kuznetsov@mail.ru

ABSTRACT

The relevance of the chosen topic is defined by the fact that Russia joined the World Trade Organization (WTO) in the situation when its economy suffers the insufficiency of government support and long-lasting process of modernization which needs to be complete in many sectors of Russia's economy in order to ensure appropriate level of competitiveness of products on global market. Russia's membership in WTO is going to make its market more transparent and open for international companies and will improve competition among market participants. In this regard, there are risks of stagnation and disappearance of certain «vulnerable» sectors of Russia's economy where the process of modernization is relatively slow. The negative effect could be offset by developing strategic alliances and partnerships between Russians entities of various industries and foreign companies, that could serve as a mechanism of international

integration and competitiveness enhancement. As a result it could form the conditions needed for rapid modernization of Russia's economy as a whole.

The research was conducted through analysis of different scientific, statistical and informational data concerning the problem, generalization and comparison of the information received.

The research findings can then be used in order to develop measures of government antitrust policy to ensure competition based on Russia's national interests. In particular it can be done through development of certain issues which encourage establishment of strategic alliances between Russian and international companies.

Keywords: modernization, WTO, tax, international trade, competitiveness, competition, investments, World Bank, strategic alliances, partnerships

За последние 20 лет с момента распада СССР в российской экономике произошли значительные перемены. Эти перемены связаны не только с появлением новых отраслей хозяйства, но и с преобразованием старых. Внедрение новых технологий в промышленность позволило в значительной степени изменить ее облик. Модернизация затронула целый ряд ключевых для российской экономики отраслей. В качестве примера можно привести следующие отрасли, инвестиции в которые позволили достичь серьезных результатов в части модернизации и приведения их в конкурентоспособное состояние на мировом рынке.

Во-первых, нефтегазовая отрасль. Важнейшим достижением здесь за последние 20 лет стало освоение месторождений Восточной Сибири, призванных обеспечить сохранение текущих объемов добычи в условиях истощения месторождений Западной Сибири. Здесь следует отметить освоение Ванкорского нефтегазового месторождения в Красноярском крае (Роснефть), Верхнечонского — в Иркутской области (Роснефть и ТНК-ВР), Талаканского — в Якутии (Сургутнефтегаз), а также Куюмбинского месторождения (Славнефть). Кроме того, к списку достижений в нефтегазовой сфере можно отнести и запуск добычи на месторождении им. Ю. Корчагина на шельфе Каспийского моря компанией «Лукойл». Это первое шельфовое месторождение, которое российская компания смогла освоить без привлечения зарубежных партнеров.

В области инфраструктурных проектов запуск первой очереди трубопровода Восточная Сибирь — Тихий океан (ВСТО-1) протяженностью более 2694 км от Тайшета (Иркутская область) до Сковородино (Амурская область)

является однозначным достижением. Реализация указанного проекта позволила увеличить доступ российской нефти на важнейший рынок — в Юго-Восточную Азию. Нельзя не упомянуть запуск в 2012 г. газопровода «Северный проект» — этот мегапроект, реализованный Россией совместно с западными партнерами, напрямую соединил газовые месторождения Западной Сибири с основными потребителями газа в Западной Европе, при этом большая часть газопровода, общая длина которого составляет 1224 км, пролегает по дну Балтийского моря.

Во-вторых, черная металлургия. Только за первое десятилетие XXI в. в нее было инвестировано свыше 1,2 трлн руб. Модернизация затронула ряд основных направлений:

- модернизация базовых пределов, направленная на дополнительное снижение издержек производства и повышения его ресурсо- и энергоэффективности. В результате доля энергозатратного и экологически вредного мартеновского способа выплавки, составлявшая 52 % еще с советских времен, по итогам 2011 г. упала до нуля, сейчас вся отечественная сталь производится на новых конвертерных и электросталеплавильных мощностях;
- модернизация прокатных мощностей. В результате освоено производство новой продукции, в частности реализация таких мегапроектов, как строительство двух станов-5000 на Магнитогорском и Выксунском металлургических заводах позволила производить трубы большого диаметра, ранее импортировавшиеся [1].

В-третьих, автомобильная промышленность. Соглашение о промышленной сборке — это достаточно яркий пример активной

государственной промышленной политики, позволившей к настоящему времени создать в стране совершенно новую отрасль автомобильной промышленности. Если еще в 2008 г. доля импорта на рынке легковых автомобилей в России превышала 55 %, то в 2011 г. она составила всего 36 %. При этом доля зарубежных брендов во внутреннем производстве автомобилей увеличилась с 5,7 % в 2003 г. до 62 % в 2011 г., а в абсолютном выражении объем их производства превысил 1 млн автомобилей в год. Более того, в ближайшее время «второе издание» соглашений о промышленной сборке должно привести к возникновению в России современной автокомпонентной отрасли. По предварительным оценкам Министерства промышленности и торговли РФ, к 2020 г. инвестиции в производство и выпуск автокомплекующих на российском рынке составят около 5 млрд долл. США. Ожидается, что средства пойдут на строительство двигательных заводов, предприятий по производству коробок передач и механообработке, компонентов интерьера и штамповочное производство. При этом выполнение соглашений о промышленной сборке приведет к увеличению объема выпуска российских автозаводов до 3 млн автомобилей к 2020 г. против 1,7 млн по итогам 2011 г.

Надо сказать, что о строительстве заводов по производству компонентов уже объявили Gestamp, Toyota Tsusho, входящая в Toyota Group, а Volkswagen намерен строить завод бензиновых двигателей в Калужской области. Аналогичные планы — создание и модернизация двигателестроительных производств — есть у Ford (совместно с Sollers), а также Renault-Nissan и АвтоВаза.

И в-четвертых, нельзя не упомянуть о такой важной стратегической отрасли российской экономики, как сельское хозяйство. Еще 10–15 лет назад отрасль переживала серьезные проблемы, представляясь черной дырой без каких-либо перспектив. Сегодня это одна из наиболее перспективных отраслей экономики России, один из естественных фундаментальных ресурсов страны. Важнейший шаг на пути модернизации отрасли был сделан еще в 2000 г., когда решением руководства страны была воссоздана кредитно-финансовая система агропромышленного комплекса вместе с созданием

крупнейшего на сегодняшний день кредитного учреждения, призванного развивать это направление, — ОАО «Россельхозбанк». При всесторонней государственной поддержке сельхозтоваропроизводителей и АПК в целом многим хозяйствам удалось модернизировать технологии и средства производства, закупить новые машины и оборудование, перейти к безотвальным технологиям вспашки и нулевой обработке почвы. А такие отрасли сельского хозяйства, как свиноводство и птицеводство, в последние годы показали беспрецедентные темпы развития. В частности, в свиноводстве, благодаря частным инвестициям и государственному субсидированию, поголовье свиней за последние 6 лет увеличилось на 30 %, а производство и потребление на 50 %. В отрасль было вложено более 300 млрд руб. Доля личных подсобных хозяйств сократилась с 70 % до 37–38 %. В России появились новые высокотехнологичные заводы по переработке свиноводческой продукции [2].

Вместе с тем, по мнению президента российского зернового союза Аркадия Злочевского, к настоящему времени потенциал отрасли реализован лишь на 10 %. Основные направления развития — расширение внутреннего потребления зерна (на 10–15 млн т), создание индустрии глубокой переработки зерна, превращение России в крупного экспортера мяса птицы и свинины. Главный ресурс производства зерна — современные аграрные технологии. Однако модернизации мешает высокая нестабильность зернового рынка. Созданные механизмы зерновых интервенций с этой проблемой не справляются и должны быть усовершенствованы. В отношении создания индустрии глубокой переработки зерна уже имеются определенные позитивные сдвиги. В Белгородской области группа компаний «Приосколье» приступила к строительству завода по производству лизин-сульфата, одной из основных аминокислот, используемых в животноводстве и птицеводстве. Мощность завода — 57 тыс. т в год. Однако серьезные прорывы в этом направлении возможны лишь при комплексной поддержке государства в части снижения рисков инвесторов, поскольку вопрос заключается в реализации капиталоемких проектов со сроком окупаемости 10–15 лет [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что российская экономика не стоит на месте, а ее отрасли постепенно развиваются, становясь все более технологичными и конкурентоспособными. Вместе с тем следует признать, что несмотря на это динамика развития отраслей экономики России недостаточна для того, чтобы уже в ближайшее время эффективно конкурировать с зарубежными компаниями. Государству необходимо приложить больше усилий для модернизации экономики с точки зрения административного ресурса и создания экономических стимулов для инвестирования в отдельные отрасли, прежде всего в обрабатывающую промышленность. Так, в России обрабатывающая промышленность производит добавленной стоимости 1,2–1,4 тыс. долл. на человека. В то же время, например, в Швейцарии — 11 тыс. долл., в Германии — 8 тыс. долл., в США — более 6 тыс. долл.

Также следует отметить, что наше государство значительно отстает от западных стран по объемам бюджетных расходов на НИОКР — то, за счет чего обеспечиваются инновации и модернизация в экономике. В качестве примера можно привести военно-промышленный комплекс. Состояние ВПК после распада СССР и заложенный в него в советское время инновационный потенциал позволили практически не инвестировать в эту отрасль на протяжении последующих 20 лет, и при этом военная промышленность оставалась конкурентоспособной на мировом рынке. На сегодняшний день данная отрасль по-прежнему остается одной из самых высокотехнологичных в экономике России. Однако уже в ближайшем будущем ситуация может резко поменяться. Дело в том, что в Государственной программе вооружения, рассчитанной до 2020 г., расходы на НИОКР составляют около 10% от запланированных 19 трлн руб. совокупного объема программы. Хотя, если опираться на отечественный и зарубежный опыт, нормальный показатель — 20–25%.

Все это свидетельствует о том, что, к сожалению, на практике модернизация экономики испытывает меньшую поддержку со стороны государства, чем в официальных заявлениях. Вместе с тем вопрос инновационного развития страны и модернизации ее экономики становится все более актуальным в условиях

вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Присоединение к ВТО — это комплексный процесс, который подразумевает гораздо больше, чем принятие обязательств по ставкам пошлин на товары. Вступление в ВТО влияет на широкий круг мер государственной политики и институтов, включая тарифную политику, таможенное администрирование, нормы применения стандартов обеспечения безопасности товаров с отказом от протекционистских мер, предоставление доступа на рынки и национального режима иностранным поставщикам услуг, правила режима в отношении иностранных инвесторов в товары, ограничения по сельскохозяйственным субсидиям, искажающим условия торговли, защиту прав интеллектуальной собственности, нормы по обеспечению прозрачности внешнеторгового режима и даже государственные закупки. Данный процесс предоставляет возможность для осуществления важных преобразований в области торговли, прямых иностранных инвестиций, а также институциональных реформ. Таким образом, процесс присоединения к ВТО является важнейшим инструментом экономического развития [4].

Россия официально стала полноправным членом Всемирной торговой организации 22 августа 2012 г., подведя итог переговорам, начатым еще в 1995 г., и получив статус 156 члена ВТО. Надо сказать, что переговорный процесс о вступлении России в ВТО был непростым. Наиболее острыми в ходе дискуссий оказались вопросы господдержки сельского хозяйства, фитосанитарного и ветеринарного контроля, квот на поставку продовольственной продукции, пошлин на древесину, а также вопрос промышленной сборки автомобилей.

С официальным присоединением к ВТО России уже 23 августа пришлось сделать первые шаги по снижению тарифной защиты внутреннего рынка. Согласно новой редакции Единого таможенного тарифа (ЕТТ), обновленной с учетом обязательств РФ перед ВТО и принятой советом Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) в июле, снижение ввозного таможенного тарифа затронет ставки примерно по 1 тыс. товарных позиций из примерно 11 тыс. По предварительным расчетам, при переходе на новую

Сравнительный анализ таможенных тарифов на импорт продукции отдельных отраслей до и после вступления России в ВТО

Наименование отрасли	Старый тариф	Новый тариф
Сельское хозяйство		
• свиноводство:		
живые свиньи	40 %	5 %
свинина в рамках существующих квот	15 %	0 %
свинина вне квоты	75 %	65 %
• овощеводство:		
огурцы	15 %, но не менее 0,12 евро за 1 кг.	15 %, но не менее 0,08 евро за 1 кг.
• рыбное хозяйство:		
рыбное сырье	10 %	6–8 %
Промышленность		
• машиностроение:		
легковые автомобили	30 %	25 %, с 2020 г – 15 %
грузовые автомобили	20–25 %	20 %
тракторы	20–25 %	20 %
• химическая промышленность:		
химическая продукция	10 %	6 %
Прочие продовольственные товары:		
сливочное масло	15 %, но не менее 0,4 евро за 1 кг	15 %, но не менее 0,29 евро за 1 кг

редакцию ЕТТ средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины уменьшится с 9,6 % до 7,5–7,8 %, по промышленным товарам — с 11,2 % до 7,6 %, по сельскохозяйственным товарам — с 18,6 % до 14,6 % [5]. При этом важно отметить, что в соответствии с принятыми обязательствами России перед ВТО в рамках режима наибольшего благоприятствования (РНБ)¹ средний тариф (предельный) должен составить

¹ Принцип тарифов в рамках «режима наибольшего благоприятствования» означает, что любому члену ВТО предоставляется статус страны, пользующейся режимом наибольшего благоприятствования. Например, если при ввозе какого-либо вида машин из США Япония взимает пошлину в размере 5 %, то для российских экспортеров и экспортеров всех других стран — членов ВТО пошлина на такой же вид машин, экспортируемых в Японию, будет не выше 5 %. Основные изъятия из принципа наибольшего благоприятствования составляют таможенные союзы и соглашения о свободной торговле, а также тарифные преференции для развивающихся стран.

8,2 % после выполнения всех обязательств, однако применяемый тариф РНБ составит всего 7,6 %, поскольку по многим позициям таможенного тарифа применяемые ставки пошлин будут ниже предельного уровня, требуемого в соответствии с обязательствами. В настоящий момент по более чем 1500 тарифным линиям применяемый тариф в России ниже уровня установленной предельной ставки пошлины в рамках обязательств перед ВТО.

Следует также отметить, что в 2011 г. средний применяемый тариф РНБ в России составил 11 %. При этом средний тариф, взвешенный с учетом удельного веса в стоимостном объеме, по оценкам, снизится более существенно — с 11,6 % в 2011 до 5,3 % в 2020. Это объясняется отраслевой структурой импорта в российской



Рис. 1. Оценка влияния различных источников на расчетные выгоды российской экономики от вступления в ВТО

экономике, где более 25 % объема импорта в стоимостном выражении приходится на автомобили и электрооборудование и машины. Рассмотрим изменение ввозных пошлин по секторам экономики [4].

В разрезе отраслей наиболее существенное снижение тарифов на импорт продукции после вступления России в ВТО коснулось следующих видов хозяйственной деятельности² (табл. 1).

Следует также отметить, что переходные периоды для либерализации доступа на российский рынок составляют два-три года, по наиболее чувствительным позициям — 5–7 лет [6].

Вместе с тем прогнозируется, что несмотря на снижение импортных тарифов, многие отрасли расширятся благодаря снижению цен на исходные ресурсы, повышению качества услуг и росту цен на экспортную продукцию (рис. 1).

В российском экспертном сообществе до сих пор нет согласия по поводу того, выгодно ли России вступление в ВТО или нет. Сторонники присоединения утверждают, что использование четких правил внешней торговли, которые устанавливает организация, позволит России защищать свои интересы на международной

экономической арене и бороться с дискриминацией ее товаров на зарубежных рынках. Противники же говорят, что вступление в ВТО лишит страну возможности использовать целый ряд механизмов по защите и поддержке собственных отраслей экономики.

Переходя от слов к цифрам, Всемирный банк подготовил исследование, в котором проанализировал возможные выгоды для российской экономики от вступления страны в ВТО. Согласно его оценкам в среднесрочной перспективе выгоды от присоединения составят около 3,3 % ВВП в год, или около 49 млрд долл. США (при расчете от ВВП 2010 г.). В долгосрочной перспективе, при условии позитивных изменений инвестиционного климата, выгоды должны увеличиться до 11 % ВВП (ок. 162 млрд долл. США). Кроме того, доходы среднестатистического российского домохозяйства могут увеличиться на 7,2 % в год, при этом, по оценкам Всемирного банка, более чем у 99 % домохозяйств прирост доходов составит от 2 % до 25 % каждый год.

Свои оценки аналитики Всемирного банка подготовили, исходя из нижеследующих источников расчетных выгод.

Между тем по первым результатам вступления России в ВТО Департамент таможенно-тарифного и нетарифного регулирования Евразийской экономической комиссии провел

² Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. № 54 «Об утверждении единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и единого таможенного тарифа Таможенного союза».

предварительный анализ эффектов влияния членства в ВТО на импорт товаров в Россию по итогам сентября 2012 г.

Из материалов Департамента можно сделать следующие основные выводы:

1) в целом в сентябре объем импорта товаров из стран дальнего зарубежья в Россию снизился по сравнению с августом 2012 г. примерно на 10 %;

2) сокращение объемов импорта коснулось большинства товаров за исключением продовольственных товаров и сырья для их производства;

3) рост импорта свинины составил порядка 16 %, что стало прямым следствием изменения ставок ввозной таможенной пошлины, а также снижения пошлины на поставки вне квоты:

- существенный — более чем на 50 % — рост импорта растительного масла в связи с практически двукратным увеличением объемов ввоза пальмового масла вследствие снижения ставок пошлины;
- рост на 23 % импорта молочных продуктов в связи с окончанием сезона «большого молока» и снижением ставок ввозных таможенных пошлин на некоторые товары — плавленые и твердые сыры;
- рост более чем на 30 % поставок табачных изделий на фоне негативных ожиданий дальнейшего повышения акцизов и возможной реструктуризации канала продаж;
- наблюдается сокращение ввоза по фруктам, рыбе;
- снижение объемов импорта продукции машиностроения и автотранспорта;
- снижение более чем на 40 % импорта легковых автомобилей вследствие введения с 01.09.2012 утилизационного сбора и августовского роста импорта легковых автомобилей более чем на 20 %;
- рост почти на треть импортных поставок судов и плавучих средств при сохранении уровня тарифов [7].

Из вышеприведенного анализа видно, что с наиболее серьезными проблемами после вступления страны в ВТО столкнулось сельское хозяйство. Свиноводство, по мнению большинства экспертов, вследствие снижения таможенных пошлин на импорт свинины, а также ввоз живых свиней (так называемого

«живка») может испытать значительный спад по сравнению с набранными в последние годы при поддержке государства темпами развития. Также опасения вызывает ситуация вокруг производства растительных масел. Российские производители поставлены в условия жесткой конкуренции с зарубежными производителями в связи с почти двукратным снижением ввозных пошлин на пальмовое масло.

В сложившихся условиях встает вопрос о том, чем станет ВТО для российской экономики: стимулом или, наоборот, тормозом модернизации?

Исходя из вышеприведенного исследования Всемирного банка, присоединение России к ВТО — важный шаг в реформировании экономики. Это уникальная возможность для продвижения страны в направлении модели экономического развития, ориентированной на поддержание контактов с другими странами. Россия получит значительные выгоды от вступления в средне- и долгосрочной перспективе (о них мы подробно говорили выше). Присоединение страны к ВТО может стать дополнительным импульсом для модернизации российской экономики.

Это одна точка зрения. Однако если обратиться к исследованиям о самостоятельном развитии национальной экономики и ее связях с внешними рынками, то можно сделать иные выводы.

В своих работах основоположник «национальной системы политической экономии» Ф. Лист, обобщая мировой опыт зарубежных стран в историческом разрезе, утверждает: «Страны достигают экономического могущества и процветания на основе вовсе не доктрины фритредерства (либерализма), а скорее на основе доктрины протекционизма» [8]. Взаимовыгодной может быть только торговля между странами, находящимися примерно на одном уровне «экономической культуры», в противном случае отстающей стране требуется «школа воспитательного протекционизма».

По мнению Ф. Листа, таможенная система «естественно вызвана стремлением народов к самосохранению и к обеспечению своего благосостояния и преуспеяния или к установлению преобладания их над другими нациями».

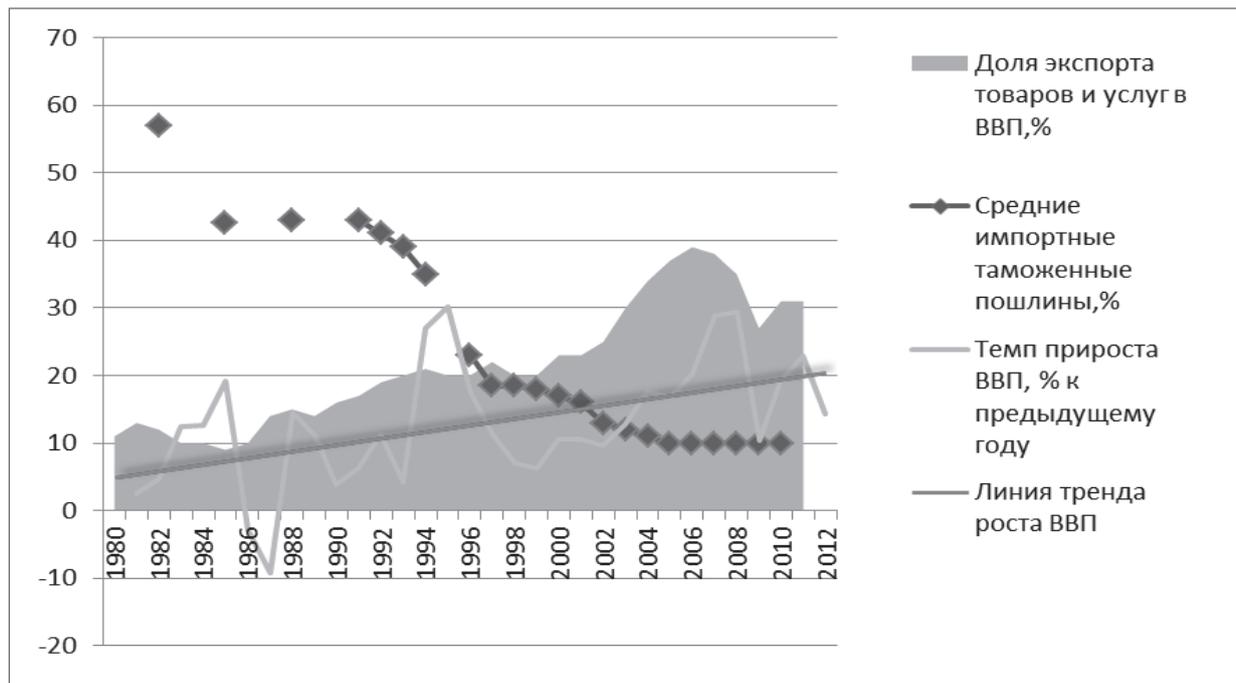


Рис. 2. Показатели развития экономики Китая (1980–2012)

Источник: [10,11]

В связи с этим свобода торговли — это серьезное препятствие для ускоренного развития. Закрепление сложившейся системы разделения труда между странами мира, в том числе посредством ВТО, происходит в силу того, что свободная торговля обеспечивает отставание, одностороннее развитие и зависимость слабых экономик от ведущих стран и корпораций.

Япония также активно проводила протекционистскую политику, благодаря чему в течение короткого времени сумела стать одним из мировых лидеров по уровню развития экономики, несмотря на тяжелое поражение во Второй мировой войне [9]. По данным за 2012 г. эта страна занимала третье место в мире по объему ВВП — 5,9 трлн долл. США [10].

Со вступлением Китая в ВТО в 2001 г. мировая торговля открыла «золотую жилу», а китайская экономика начала бурно расти за счет экспорта. Но это стало возможным лишь благодаря тому, что еще в 1995 г., за шесть лет до вступления в ВТО, промышленные товары составляли 83,6 % китайского экспорта, в то время как в России в 2010 г. этот показатель едва достигал 15 %. Кроме того, в Китае в начале 1990-х годов таможенные пошлины превышали 40 % (рис. 2), а их снижение происходило по мере модернизации экономики, позволившей Китаю выйти на передовые

позиции в мире по производству и экспорту готовой продукции.

Если обратиться к историческому опыту развития экономик развитых стран, можно найти подтверждение теоретическим выкладкам Ф. Листа. Так, история развития США и Англии свидетельствует о том, что эти страны проводили жесткую протекционистскую политику с целью развития внутреннего производства и национального рынка. И лишь тогда, когда их экономическая мощь превысила мощь стран-партнеров, им стала выгодна открытая политика

Противоположные примеры — преждевременной либерализации — также красноречивы. В период вынужденного открытия китайской экономики, начавшийся с «опиумных войн» 1840–1842 и 1856–1860 гг., страна испытала глубочайший спад, поставивший Китай на грань выживания. Более поздние примеры «открытия» национальных экономик тоже оказываются продолжением политики развитых стран по сохранению своего отрыва от отстающих [12].

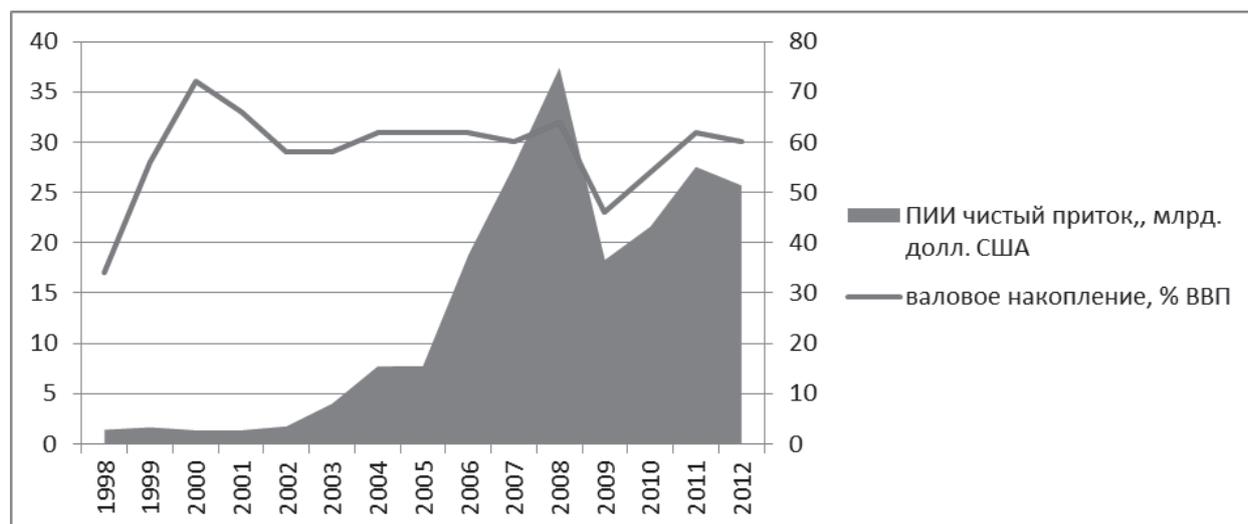


Рис. 3. Инвестиции в экономику России

Источник: [10]

Таким образом, исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что присоединение России к ВТО несет в себе как возможные значительные выгоды, так и риски для российской экономики и ее отраслей. К плюсам можно отнести: а) рост уровня ВВП страны, по оценочным данным, более чем на 3 % ежегодно, а в долгосрочной перспективе до 11 % ВВП; б) рост доходов российских домохозяйств, по оценкам, на 7,2 % в год; в) повышение производительности российских предприятий под влиянием повышения качества оказываемых им бизнес-услуг.

Минусы от вступления России в ВТО: а) непрогнозируемое падение доходов российских производителей вследствие снижения отпускных цен на продукцию, связанное со снижением тарифов на импорт и ростом ценовой конкуренции российских предприятий с зарубежными игроками; б) снижение инвестиций в модернизацию отраслей российской экономики из-за падения выручки отечественных предприятий; в) снижение темпов роста в наименее развитых («уязвимых») отраслях российской экономики (таких, как, например, сельское хозяйство, автомобильная промышленность) вследствие ослабления уровня государственной поддержки и неготовности предприятий указанных отраслей к конкуренции с крупными иностранными производителями.

Кроме того, низкий уровень прямых иностранных инвестиций в экономику России на фоне чистого оттока капитала из страны

(с начала 2013 г. отток составил 29 млрд долл. США [13]) создает негативные предпосылки для развития экономики в рамках ВТО. По данным статистики Всемирного банка, соотношение прямых иностранных инвестиций и нормы накопления в России составляло в 1998–2012 гг. в среднем 8 % (рис. 3). По оценкам Минэкономразвития, рост инвестиций в российскую экономику в январе — мае 2013 г. упал до 0 % [10].

В условиях возникающих рисков значительную роль в их снижении могут играть стратегические альянсы и партнерства. Стратегическими альянсами называются соглашения о сотрудничестве между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния фирм. Стратегические альянсы являются для фирм одной и той же отрасли, но расположенных в разных странах, средством конкурентной борьбы на мировом рынке при сохранении их независимости [14]. Среди целей, ради которых компании объединяются в альянсы, можно выделить следующие:

- совместное продвижение и реализация продукции;
- повышение конкурентоспособности продукции и блокирование конкуренции;
- выход на новые рынки (экспансия);
- доступ к новым технологиям и совместные научные разработки.

Таким образом, создание стратегических альянсов с зарубежными компаниями открывает перспективы к сохранению конкурентоспособности российской экономики в условиях

вступления страны в ВТО, поскольку представляет собой эффективный механизм интеграции в мировую экономику и конкуренции на зарубежных рынках. Альянсы сами по себе являются моделью интеграции нескольких бизнес-единиц, в процессе которой происходит взаимопроникновение зачастую абсолютно различных корпоративных культур, обмен опытом, технологиями, кадрами. Совместные предприятия получают преимущества обоих или нескольких партнеров (в зависимости от количества участников) и способны более эффективно конкурировать на рынке, чем компании-участники по отдельности.

ВЫВОДЫ

1. За последние два десятилетия Россия добилась определенных успехов в части модернизации основных отраслей экономики. Это подтверждается рядом успешно реализованных инфраструктурных проектов в нефтегазовой и металлургической промышленности. Дальнейшему развитию указанных секторов экономики может способствовать вступление России в ВТО. Под влиянием снижения импортных тарифов, а как следствие — увеличения спроса на импортную продукцию в РФ произойдет снижение реального курса рубля. В связи с этим предприятия-экспортеры, к которым относятся компании нефтегазовой отрасли, цветной и черной металлургии, химической промышленности, получают более высокие экспортные цены в рублях.

2. Правила ВТО не регулируют рынок энергоносителей, таких как нефть и газ, и дискриминации России на этих рынках также не наблюдалось. В связи с этим основные инновационные прорывы, которые за последние десятилетия были достигнуты именно в этих областях, не обеспечат ожидаемый положительный эффект для экономики от членства страны в ВТО. В остальных же отраслях процесс модернизации, мягко говоря, завершен лишь на 10–15 %.

3. Присоединение России к ВТО несет в себе как возможный положительный эффект для экономики, так и значительные риски. Плюсы связаны с ростом ВВП страны, доходов российских домохозяйств, повышением производительности российских предприятий под

влиянием качества оказываемых им бизнес-услуг. Риски от вступления России в ВТО заключаются в росте ценовой конкуренции российских предприятий с зарубежными игроками и падении выручки российских предприятий, следствием чего могут стать снижение инвестиций в модернизацию отраслей и темпов роста в наименее развитых («уязвимых») отраслях российской экономики вследствие ослабления уровня государственной поддержки и неготовности предприятий указанных отраслей к конкуренции с крупными иностранными производителями.

4. В условиях вступления России в ВТО жизненно важной для отдельных отраслей российской экономики является задача модернизации. В рамках переходного периода, установленного ВТО для либерализации доступа на российский рынок (2–3 года, а для некоторых отраслей — 5–7 лет), России предстоит решить эту задачу. Текущие условия присоединения страны к ВТО могут способствовать этому процессу. Однако, по мнению специалистов Всемирного банка, диверсификация, модернизация и рост экономики получают дополнительный импульс, только если присоединение к ВТО будет дополнено улучшением инвестиционного и делового климата для всех компаний, ведущих бизнес в России, как отечественных, так и иностранных. В противном случае некоторые наиболее уязвимые отрасли российской экономики могут не выдержать иностранной конкуренции и полностью исчезнуть.

5. В условиях вступления России в ВТО, усиления конкурентной борьбы с зарубежными игроками, необходимости скорейшей модернизации отраслей экономики значительную роль в преодолении возникающих рисков и сохранении конкурентоспособности России на мировом рынке могут сыграть стратегические альянсы и партнерства, прежде всего международные. Несмотря на незначительный опыт создания и развития альянсов в России, их количества по сравнению с развитыми странами, все больше российских компаний включают указанную форму кооперации в стратегию своего развития, а крупный бизнес рассчитывает на увеличение стратегических альянсов и партнерств в российской экономике в ближайшие годы и активно способствует этому.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миндич Д. Чем гордимся: новая экономика // Эксперт — 2012 — № 39. — С. 100–105.
2. Литвинова Н. Свиноводов поймали на «живка» // Эксперт — 2012. — № 39. — С. 44–48.
3. Миндич Д. Чем будем гордиться: направления прорыва// Эксперт, 2012 — № 39. — С. 118–125.
4. Присоединение России к ВТО — уникальная возможность для экономического развития// Отчет Всемирного банка. Апрель 2012. — № 27. — С. 39–47.
5. ВТО приветствует вступление России в организацию // URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120822132022.shtml> (дата обращения: 10.10.2013).
6. Таможенный союз обновил пошлины с учетом вступления России в ВТО// URL: <http://ria.ru/economy/20120823/729063890.html> (дата обращения: 12.10.2013).
7. Анализ первых эффектов влияния членства в ВТО на импорт товаров в Россию по итогам сентября 2012 // URL: <http://www.tsouz.ru/Pages/Default.aspx> (дата обращения: 14.12.2012).
8. Лист Ф. Национальная система политической экономии. — М.: Европа, 2005 — 382 с.
9. Бурмистров П. Чудо японское // Русский репортер. — 2012. — № 12 — С. 24–34.
10. Индикаторы развития стран мира (Всемирный банк). URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения: 16.10.2013).
11. *Rodrik Dani*. What's So Special about China's Exports? *China & World Economy*, 2006, vol. 14, pp. 1–19.
12. Мальцев В. А. Вступление России в ВТО: стратегический выбор // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 3. — С. 70–74.
13. Отток капитала из России с начала 2013 г. составил 29 млрд долл. URL: <http://www.rg.ru/2013/06/20/kapital-anons.html> (дата обращения: 10.10.2013).

REFERENCES

1. *Mindich D*. What we are proud of: the new economy. *Ekspert — Expert*, 2012, no.39, pp. 100–105 (in Russian).
2. *Litvinova N*. Pig farmers were caught on live bait. *Ekspert — Expert*, 2012, no.39, pp. 44–48. (in Russian). *Mindich D*. What we will be proud of: the directions of the breakthrough. *Ekspert — Expert*, 2012, no. 39, pp. 118–125 (in Russian).
3. Russia's entry to the WTO — a unique opportunity for economic development. *The World Bank report*, 2012, no. 27, pp. 39–47 (in Russian).
4. WTO welcomes Russia's entry into the organization. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120822132022.shtml> (date of access: 10.10.2013).
5. Customs Union renewed taxes taking into account Russia's entry to the WTO. URL: <http://ria.ru/economy/20120823/729063890.html> (date of access: 12.10.2013) (in Russian).
6. Russia's WTO membership first effects analysis of the import transactions activities by the end of September 2012. URL: <http://www.tsouz.ru/Pages/Default.aspx> (date of access: 14.12.2012).
7. *Liszt F*. The National System of Political Economy. Moscow, 2005, 382 pages.
8. *Burmistrov P*. Japanese Miracle. *Russkii reporter — Russian reporter*, 2012, no. 12, pp.24–34 (in Russian).
9. World Development Indicators (World Bank).URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (date of access: 16.10.2013).
10. *Rodrik D*. What's So Special about China's Exports? *China & World Economy*, 2006, vol. 14, pp. 1–19.
11. *Mal'tsev V. A*. Russia's entry to the WTO: Strategic Choice. *Ekonomika i predprinimatel'stvo — Economics and Entrepreneurship*. 2013, no. 3, pp. 70–74 (in Russian).
12. The outflow of capital from Russia since the beginning of 2013 amounted to \$ 29 billion. URL: <http://www.rg.ru/2013/06/20/kapital-anons.html> (date of access: 10.10.2013) (in Russian).
13. *Garrett B, Dussauge P*. Strategic Alliances. Trans. from English. Moscow, 2002, 332 pages.

Содержание журнала «Вестник Финансового университета» за 2013 г.

№ 1

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

И. Е. Денежкина, Г. Н. Мартиросян, В. Ю. Попов, А. Б. Шаповал Количественные оценка динамики волатильности нестабильного рынка

А. А. Глушкова, М. В. Помазанов Некоторые актуальные проблемы оценки кредитного риска в банковской сфере

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И. В. Ларионова Системные риски российского банковского сектора: оценка и методы регулирования

С. В. Мищенко Стимулирование кредитования как фактор экономического роста

Н. В. Кириллова Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова, П. П. Брусов, А. П. Брусова Инфляция в теориях Модильяни – Миллера и Брусова – Филатовой – Ореховой

Н. В. Концевая Скользящий β -коэффициент как инструмент оптимизации торговых стратегий на примере валютного рынка

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В. В. Типанов Прямые иностранные инвестиции: тенденции и перспективы развития

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ричард Бек Экспатриация и Правило о гражданстве США: противоречивые цели и непреднамеренные последствия

М. В. Демченко Актуальные вопросы гражданско-правовой ответственности перевозчика за несохранность груза и просрочку его доставки при перевозке в прямом смешанном сообщении

А. А. Саттарова К вопросу об историко-правовой обусловленности информационного обеспечения финансовой деятельности государства

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

В. И. Соловьев Эффективность облачных ИТ-услуг при случайном спросе

Б. Е. Одинцов, А. Н. Романов О классификации знаний с позиции интеллектуализации информационных систем

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ

И. С. Шарпова Совершенствование методики расчета материальных затрат лечебных грязей с учетом физико-биологических особенностей пациентов
Д. А. Герасимов Правовое регулирование защиты несовершеннолетних от негативного воздействия СМИ и сети Интернет в США

А. А. Ермакова О репутационных рисках и тяге к науке (интервью)

№ 2

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Dennis Weber Abuse of Law in European Tax Law; an overview and some recent trends in the direct and indirect tax case law of the Court of Justice of the European Union

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

С. О. Календжян, Л. В. Дуканич, О. Е. Лактионова, С. А. Наумова Аутсорсинговый центр финансовых услуг как фактор инновационного развития регионов

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И. В. Усков Бюджетная программа – основа программно-целевого планирования

Г. Т. Сапарова Развитие депозитного сегмента экономики в структуре функционирования финансового рынка Казахстана

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова Отсутствие оптимальной структуры капитала в теории компромисса

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

А. М. Воронов, А. М. Гоголев Государственное администрирование в области налогов и сборов: правовой аспект

И. Б. Эйдельман Источники международно-правового регулирования агентской деятельности в спорте

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

А. М. Рахметова К вопросу о классификации форм взаимодействия банковского и реального секторов экономики

М. П. Хрипков Теневая экономика и коррупция

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

М. Р. Короева Государственные и муниципальные учреждения образования и косвенное налогообложение их деятельности

Т. Р. Тимкин Концептуальные подходы к формированию системы программно-целевого финансирования расходов бюджета на здравоохранение

А. А. Тараканов Создание конкурентной среды в сфере предоставления государственных услуг

Е. А. Домбровский Доходный потенциал региона и направления его максимизации

В. С. Седов Формирование системы исполнения бюджетов государственных социальных фондов в условиях перехода на кассовое обслуживание в органы Казначейства России

№ 3

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Дэннис М. Вебер Нарушение европейского налогового законодательства: обзор и последние тенденции в прецедентном праве Европейского Суда в отношении прямых и косвенных налогов (часть 2)

О. М. Прексин На пути к саммиту в Стрельне: финансовая тематика в повестке «Группы двадцати»

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

С. А. Насриддинов Конструкция и особенности методологии интегрированных структур на современном этапе

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Н. Э. Соколинская Система управления фондовыми рисками в банках

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Н. В. Попова Влияние срока до погашения на изменчивость цены облигации

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

А. В. Сметанко Прикладные аспекты планирования риск-ориентированного внутреннего аудита по ключевым показателям эффективности

Е. А. Железнякова Определение уровня существенности с применением аналитических процедур в аудите продаж торговой организации

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Е. Б. Тютюкина, Е. И. Рукшина Корпорация, корпоративное управление и корпоративные финансы в российской экономике

А. В. Иванов, О. В. Кузнецов Динамика финансового обеспечения дополнительного профессионального образования государственных гражданских служащих

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Ю. Ю. Король Актуальные вопросы правового регулирования оборота объектов незавершенного строительства

Д. К. Петренко Методика организации производства в компаниях строительного комплекса в условиях диверсификации

М. Ю. Ильина Инновационная инфраструктура как условие движения «инновационного лифта»

№ 4

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

А. В. Трачук, Г. В. Корнилов Анализ факторов, влияющих на распространение безналичных платежей на розничном рынке

М. Б. Грязнов Применение газомоторного топлива в Российской Федерации: проблемы и перспективы

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова, П. П. Брусов, А. П. Брусова Налоги в современной теории стоимости и структуры капитала компании

С. А. Горбатков, И. И. Белолипцев, Е. Ю. Макеева Выбор системы экономических показателей для диагностики и прогнозирования банкротств на основе нейросетевого байесовского подхода

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

С. В. Матросов Реформирование деятельности рейтинговых агентств в США и ЕС

Н. Фещенко Специальные экономические зоны и территории приоритетного развития в контексте современной экономической политики Украины

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

А. М. Воронов, Н. М. Кожуханов Содержание правового института «информационная безопасность таможенной деятельности»

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

О. В. Кириллова, А. В. Диментов Индекс цитирования Scopus: критерии отбора журналов и перспективы включения российской экономической периодики

К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

В. В. Остроумов, И. Н. Шапкин, Я. С. Ядгаров Теоретико-методологические и компетентностные основания учебной дисциплины «История экономических учений»

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Е. А. Минаева Анализ факторов, влияющих на эффективность государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ

А. А. Ражева Корпоративная память как актуальный управленческий ресурс промышленного предприятия

М. А. Цекоев Методологические подходы к управлению реструктуризацией промышленных предприятий: сравнительный анализ

№ 5

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Д. Е. Сорокин Падение темпов-2013: конъюнктурные обстоятельства или закономерность?

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ю. И. Будович, М. С. Будович Развитие исследований из области теории институциональных ловушек и классификация ловушек

О. С. Кашаев Модель инновационного развития экономики: теоретические и методологические аспекты

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

В. В. Прибытков Новые международные подходы к определению показателя текущей ликвидности как инструменту оценки риска ликвидности

Р. Х. Хасанов, Н. Н. Каштанов, Л. Г. Маргарян Модель оценки вероятности банкротства Э. Альтмана: применимость в РФ и использование при рейтинговой оценке кредитоспособности

А. В. Агибалов, Л. А. Запорожцева, И. А. Бугаева, М. А. Камалаян Оценка степени финансовой благонадежности контрагента

А. А. Кузнецова Матричный метод управления дебиторской задолженностью предприятия

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

А. В. Сметанко Особенности использования риск-регистров в системе планирования внутреннего аудита

Л. И. Воронина Теоретические и прикладные аспекты планирования внешнего аудита

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

А. А. Фатьянов, С. П. Соляникова О некоторых аспектах применения мер юридической ответственности за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации

О. А. Рузакова, А. Б. Рузаков Проблемы правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Р. Ю. Скоков К теории рынков «аддитивных благ»

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

А. Н. Романов, В. М. Жеребин Развитие информационного общества: Россия в русле глобальной тенденции

И. Х. Тхамодокова Анализ долговой нагрузки регионов

К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

С. В. Большаков Научное наследие профессора Д. С. Молякова: от финансов предприятий отраслей народного хозяйства к корпоративным финансам

К юбилею О. И. Лаврушина

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Д. А. Барабаш Комплексная оценка экономической эффективности и определение устойчивости развития региональной экономики

П. А. Зинченко Правовое регулирование перестрахования ответственности авиаперевозчика

№ 6

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

В. Дж. Паллардо Большая рецессия и ее влияние на европейскую интеграцию

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Г. В. Соболева, Т. О. Дюкина Оценка результативности налогового администрирования в Российской Федерации

Е. С. Филонова, Ю. В. Букреева Анализ состояния регионов Центрального федерального округа по показателям предприятий малого и среднего бизнеса

М. Р. Короева Влияние налогового фактора на финансовое положение государственных и муниципальных учреждений образования

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

М. А. Федотова, Д. В. Тихомиров, К. А. Гусев Финансовая устойчивость и стоимость активов российских компаний: итоги 2008–2012 годов

В. К. Сенчагов, С. Н. Митяков Сравнительный анализ влияния финансово-экономических кризисов 1998 года и 2008–2009 годов на индикаторы экономической безопасности России

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

И. А. Никонова, М. А. Колесников Развитие методов анализа и оценки инвестиционных проектов

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В. В. Типанов Эволюция международной торговли: различные временные горизонты, аспекты и тенденции

И. В. Лукашенко, А. Ф. Сайфетдинова Углеродный рынок Китая глазами зарубежных экспертов

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

С. С. Заикин Право политических партий на заключение соглашений

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Д. А. Жевнов Инновационное развитие бизнеса. Использование подходов «Лин» и «Шесть сигм» для оптимизации процессов

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

А. В. Грищенко Налоговые преференции третьему сектору экономики

К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Н.Э. Соколинская Юбилейное поздравление Финансовому университету

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Ю. В. Латов Заметки о научной конференции к 80-летию «Нового курса» Экономические кризисы, рузвельтовские реформы, кейнсианская революция

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Л. А. Губжева Совершенствование механизма формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций

И. А. Кузнецов Перспективы модернизации российской экономики в рамках вступления России в ВТО