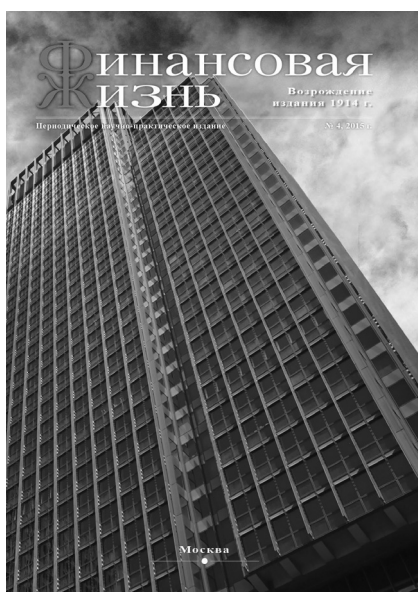


# Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение  
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 4, 2015 г.



Журнал

**«Финансовая жизнь»** —  
это периодическое научно-  
практическое издание  
для руководителей  
и специалистов  
коммерческих компаний,  
банков, преподавателей,  
аспирантов и студентов  
экономических факультетов  
и специальностей.  
Целью журнала является  
объединение профессионалов  
финансовой, банковской  
и налоговой сферы,  
а также сближение науки,  
образования и бизнеса.

## РЕДКОЛЛЕГИЯ

**Адамов Н.А.,**  
д.э.н., профессор,  
главный редактор

**Кириллова А.А.,**  
к.э.н., заместитель главного редактора

**Бурмистрова Л.М.,**  
к.э.н., доцент, шеф-редактор

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**Якутин Ю.В.,**  
д.э.н., проф.,  
заслуженный деятель науки РФ,  
президент Академии менеджмента  
и бизнес-администрирования (председатель)

**Мельник М.В.,**  
д.э.н., проф.,  
научный руководитель Межвузовского  
научно-методического центра Финансового  
университета при Правительстве Российской  
Федерации

**Бариленко В.И.,**  
д.э.н., проф.,  
зав. кафедрой «Экономический  
анализ» Финансового университета при  
Правительстве Российской Федерации

**Морыженков В.А.,**  
д.э.н., проф.,  
научный руководитель  
Международной бизнес-школы  
ГУУ Executive MBA LWB

**Амутинов А.М.,**  
д.э.н., проф.,  
заслуженный экономист  
Российской Федерации

**Сарибекян В.Л.,**  
к.э.н.,  
генеральный директор  
ООО «Налоговое бюро «Нота Бене»

**Дорофеева Н.А.,**  
д.э.н., проф.,  
Российского университета кооперации

**Тетерятников К.С.,**  
к.ю.н.,  
генеральный директор  
ООО «Группа независимых консультантов»

**Каменева Е.А.,**  
д.э.н., проф.,  
Финансового университета при  
Правительстве Российской Федерации

**Чванов Р.А.,**  
д.э.н., проф.,  
Российской академии  
народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте  
Российской Федерации

**Козенкова Т.А.,**  
д.э.н., профессор,  
заслуженный экономист  
Российской Федерации

**Шаховская Л.С.,**  
д.э.н., проф.,  
академик РАЕН,  
Волгоградский государственный  
технический университет

**Колчин С.П.,**  
д.э.н., проф.,  
декан заочного факультета экономики  
Финансового университета  
при Правительстве Российской Федерации

# Содержание 4-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2015 г.

стр. 4–5

Письмо редактора

Требования к статьям

**ЭКОНОМИКА** стр. 6–35

## О необходимости создания государственной системы резервов для обеспечения финансово-экономической безопасности России

*М. Гельвановский, В. Водянова, М. Минченков*

Авторы считают, что в стране давно созрела необходимость изменения финансово-экономической системы, скопированной по англосаксонской модели, и предлагают практический подход к обеспечению финансово-экономической безопасности России, основанный на использовании государственных резервов страны. В статье намечены основные пути как создания и развития государственной системы резервов (ГСР), так и взаимодействия новых инструментов с существующей системой. Авторы стоят на позиции, что в рамках ГСР возможны выпуск и обращение немиссионных ценных бумаг, а также реализация эмиссионных (неинфляционных) процедур. Настройку ГСР предлагается проводить на основе имитационной модели.

## Налоговая нагрузка в регулировании деловой активности корпораций: макроэкономический аспект

*М. Шальнева*

В условиях экономического кризиса при ограничении возможностей привлечения внешних источников финансирования каждая компания стремится максимизировать свою чистую прибыль, остающуюся после налогообложения, для пополнения собственных источников финансирования с целью обеспечения своей финансовой устойчивости. В статье акцентируется внимание на проблемах государственного регулирования налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов как фактора повышения их деловой активности.

## Технологии идентификации социально-экономических систем и их совершенствование

*Е. Быковская*

В данной статье сформулировано понятие «технологии идентификации», рассмотрены основные проблемы их реализации при идентификации систем социально-экономического типа, к которым автор относит прежде всего промышленные предприятия. Дана характеристика возможных подходов к идентификации систем такого типа, рассмотрены основные составляющие подобных систем идентификации, дана характеристика основных стадий и этапов таких технологий, показаны целесообразность и актуальность такого рода идентификации в системах рыночного типа функционирования. В работе проведен анализ содержания основных этапов реализации технологий идентификации, указанных в системе, показаны целевые установки технологий.

В статье рассмотрены особенности идентификации основных составляющих предприятий различного профиля и назначения; систем управления, технических и технологических систем предприятий, дана характеристика особенностей идентификации всех основных систем предприятий, а также их инфраструктурных связей. В данной работе дан анализ процессов интеграции результатов частных идентификаций в общую идентификационную систему предприятия, рассмотрены проблемы инициирования процессов идентификации, а также интеграции результатов идентификации отдельных систем предприятий.

## К вопросу формирования доходной части консолидированного бюджета (на материалах Белгородской области)

*Т. Наседкина, И. Нюхова*

Деятельность хозяйствующих субъектов как налогоплательщиков играет важную роль в формировании доходной части регионального бюджета. Практика Белгородской области свидетельствует, что до 60% поступлений в бюджет приходится на долю сельхозтоваропроизводителей. Проведенный в статье анализ налогового поступления в бюджет региона показал, что сельское хозяйство было и остается дотационным, то есть не может обойтись без государственной поддержки, так как производственный процесс в растениеводстве длится многие месяцы и параллельно производятся затраты под урожай двух смежных лет.

Результаты частного исследования будут способствовать обоснованию предложений для формирования информации о государственной помощи аграрному сектору Белгородской области.

## Жилищно-коммунальный комплекс России: инвестиционная привлекательность и барьеры энергоэффективности

*Д. Долгов, Е. Каменева*

В статье представлены результаты макроэкономического анализа и оценки инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса России. Сделаны выводы о низком уровне инвестиционного риска в ЖКХ, практическом отсутствии инвестиционной перспективности отраслевого развития, высоком уровне государственной поддержки и о неэффективности энергосберегающих мероприятий.

## Координация бюджетного и стратегического планирования при реализации государственных программ

*С. Фрумина*

В статье раскрываются отдельные аспекты исполнения государственных программ в части достижения запланированных показателей, обосновываются предложения по координации бюджетного и стратегического планирования, приводятся аргументы, подтверждающие влияние взаимодействия между бюджетным и стратегическим планированием на эффективность расходования бюджетных средств.

**БАНКИ** стр. 36–50**Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе и интересы российских банков***К. Тетерятников*

Статья посвящена актуальным вопросам развития российского Дальнего Востока с учетом текущих интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе и интересов российских банков. Автор рассматривает историю, современность и перспективы освоения тихоокеанского побережья России, Китая и США, современные подходы к использованию специальных экономических зон в России и за рубежом, особенности американского, китайского и российского отношения к интеграции в АТР. Дается анализ возможностей межбанковского сотрудничества России и стран АТР и предлагаются пути его дальнейшего развития.

**Мировое банковское обозрение****ФИНАНСОВЫЙ  
МЕНЕДЖМЕНТ** стр. 51–68**Разработка критериев оценки результативности  
финансовой стратегии развития компании***Д. Голубцова, Н. Лахметкина*

Финансовая стратегия развития играет важную роль на различных этапах жизненного цикла организации. Важным элементом реализации стратегии является контроль ее результативности. Для этого компаниям необходимо разрабатывать критерии оценки, которые позволят наиболее адекватно оценить финансовую стратегию развития. В работе предложена четырехмерная модель интегральной оценки эффективности стратегии.

**Анализ финансового состояния компаний нефтяной  
отрасли в условиях санкций***С. Малофеев, А. Зеленова, Э. Шевелева*

В статье приводятся результаты исследования финансового положения четырех наиболее крупных российских компаний нефтегазового сектора, а также оценивается вероятность их банкротства и варианты улучшения финансового положения в контексте экономических санкций.

**Определение степени «неликвидности» баланса  
в целях повышения финансовой устойчивости  
организации***Е. Мельцас*

В статье выявлен существенный недостаток классического анализа ликвидности баланса организации. Автором предложена модель «уточненного анализа ликвидности», которая позволит руководству компании понять, какие показатели нуждаются в изменениях в первую очередь, а также в каких направлениях необходимо действовать, для того чтобы повысить ликвидность баланса хозяйствующего субъекта.

**Метод реальных опционов в вопросе оценки  
стоимости запасов нефтяных месторождений***В. Горлов, А. Никитюк*

В статье рассмотрены побуждающие факторы замены метода чистой текущей стоимости альтернативным взглядом на инвестиции и оценку проектов, обоснованные спецификой нефтегазовой отрасли. Отмечены характерные для отрасли риски, учитываемые в методе реальных опционов, а также неопределенности параметров проекта, которые могут встать перед менеджером в ходе принятия решения о целесообразности финансовых вложений.

В статье показано применение метода реальных опционов на последующие инвестиции к оценке нефтегазового проекта как интерпретации модели оценки финансовых опционов. Приведен принцип расчета разработки газоконденсатного месторождения, резюмирующий привлекательность разработки проекта для компании.

**ФИНАНСЫ** стр. 69–77**Имеется ли перспектива развития франчайзинга  
в России?***Л. Шаховская, И. Аракелова, В. Тимонина*

В статье авторы анализируют внешние и внутренние факторы, влияющие на становление франчайзинга в России. Результаты проведенного анализа позволяют выявить тенденции и специфику российского франчайзинга в современных условиях экономики.

**Возможности применения опыта зарубежных  
стран по прозрачности и открытости управления  
общественными финансами в Российской  
Федерации***М. Дуброва*

На основе анализа международных документов, опыта стран США, Франции, Бразилии по управлению общественными финансами даны рекомендации для органов государственной власти и местного самоуправления Российской Федерации по формированию открытой и доступной информации для различных групп пользователей.

**КАФЕДРА** стр. 78–79**Кафедра «Теория финансов» Финансового  
университета при Правительстве Российской  
Федерации**

Издан учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры «Финансы некоммерческих организаций»

**ЦИТАТЫ** стр. 80–81**ИСТОРИЯ** стр. 82–93

Свобода торговли и протекционизм

**СОБЫТИЯ** стр. 94–104

# Уважаемые читатели!



Журнал «Финансовая жизнь» начал издаваться в 1914 году в Петрограде. Это было еженедельное политико-экономическое, финансовое и биржевое

издание, выходявшее по четвергам. Редактором-издателем был М.М. Коцен, ответственным редактором — И.А. Иноземцев. Журнал освещал финансовую жизнь России за неделю.

Возрождение издания произошло в 2010 году, и номер, который вы держите в руках, уже двадцать второй. Миссией журнала все годы было объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса. Мы рассказывали и анализировали происходящие экономические события, стали источником практических идей и креативных решений для руководителей бизнеса и специалистов. В этом году мы подтвердили высокий статус журнала тем, что вошли в перечень рецензируемых изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, который вступает в силу с 1 декабря 2015 года. Это означает, что мы продолжим свою работу по поиску путей решений тех проблем, которые стоят сегодня перед экономикой нашей страны, а сотрудничество как с представителями науки, так и с бизнес-сообществом позволит нам сделать это наиболее эффективно.

Редакция журнала поздравляет всех читателей с наступающим Новым годом и желает стабильности, плодотворной работы и процветания!

С новым, 2016 годом, коллеги!

С уважением, зам. главного редактора журнала  
*Анна Кириллова*

## Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

1.1. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7–10 страниц (примерно 12 000–15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman;


межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.3. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.

1.4. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.



Л.И. Абалкин

## «РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 864 стр.

**В** чем особенности развития российской цивилизации? Каково историческое предназначение России? От чего зависит ее будущее и каким мы хотели бы его видеть?

В книгу включены произведения ученого по этим и другим научным вопросам, его биографический очерк, а также воспоминания о нем его друзей и коллег.

**Приобрести книгу вы можете в интернет-магазине:**  
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

РЕКЛАМА

## 2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

- названием (полностью набрано заглавными буквами);
- УДК;
- инициалами и фамилией автора (авторов);
- местом работы автора (авторов);
- рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/страны, почтовый индекс);
- краткой аннотацией содержания рукописи (3–4 строчки, не должны повторять название);

- списком ключевых слов (5–10).

Все — на русском языке.

2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- место работы автора;
- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);
- перевод русской аннотации;
- перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

## 3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

# О необходимости создания государственной системы резервов для обеспечения финансово-экономической безопасности России

**М. Гельвановский,**

*д. э. н., профессор, генеральный директор АНО «Национальный институт развития», зав. кафедрой мировой экономики Института экономики, управления и права, Российский государственный гуманитарный университет,*

**В. Водянова,**

*д. э. н., доцент, профессор, Государственный университет управления,*

**М. Минченков,**

*генеральный директор, ЗАО «Международный центр консалтинга и маркетинга»*

Авторы считают, что в стране давно созрела необходимость изменения финансово-экономической системы, скопированной по англосаксонской модели, и предлагают практический подход к обеспечению финансово-экономической безопасности России, основанный на использовании государственных резервов страны. В статье намечены основные пути как создания и развития государственной системы резервов (ГСР), так и взаимодействия новых инструментов с существующей системой. Авторы стоят на позиции, что в рамках ГСР возможны выпуск и обращение неэмиссионных ценных бумаг, а также реализация эмиссионных (неинфляционных) процедур. Настройку ГСР предлагается проводить на основе имитационной модели.

**Ключевые слова:** финансово-экономическая безопасность России, резервная емкость, государственная система резервов, катастрофическое поведение, имитационная модель.

## About necessity of creation of the state system of reserves to ensure financial and economic security of Russia

**M. Gelvanovsky,**

*ScD (Economics), Professor, general director of National Institute of Development, the head World Economy Department of the Institute of Economics, Management and Law of Russian State Humanitarian University,*

**V. Vodyanova,**

*ShD (Economics), Associate Professor, Professor of State University of Management,*

**M. Minchehkov,**

*general director of «CMIC» (Consulting and Marketing International Center)*

The authors believe that the country had long noted the need to modify financial and economic system, which is copied from the Anglo-Saxon model, so they propose a practical approach to ensuring financial and economic security of Russia, based on the use of the state reserves of the country. The present article outlines the basic ways for the creation and development of the state system of reserves (SSR) and the basic ways for the collaboration new tools with the existing system. The authors stand on the position that it is possible to implement the release and circulation of non-equity securities and the realization of non-inflationary procedures in SSR. The SSR configuration can be proposed by help of the simulation model.

**Keywords:** financial and economic security of Russia, reserve capacity, the system of reserves, catastrophic behavior, simulation model.

Проблемы и угрозы, с которыми столкнулась российская финансово-экономическая система на современном этапе своего развития, обусловлены, на наш взгляд, бездумным и безоговорочным копированием англосаксонской модели без учета специфики и возможностей страны [5].

В основу «развития» российской финансово-фондовой системы положен принцип капитализации, который, в свою очередь, дает спекулятивному капиталу неограниченные возможности по извлечению сверхприбылей. При этом система построена так, что позволяет при малых воздействиях порождать большие изменения.

Это явление известно как чувствительность к начальным данным и присуще сложным системам, к которым очевидно относятся социально-экономические системы. Чувствительность к начальным данным является важной характеристикой сложности системы и способствует возникновению непредсказуемых эффектов в протекании системных процессов, в частности катастрофических событий — событий с большим ущербом [1]. В случае российской финансово-фондовой системы из-за ее малой резервной емкости порожденные в ней большие отклики приводят к дестабилизации экономики.

Эффект от таких действий вызывает аналогии с природным явлением отливов, обнажающих «сухое дно». Но Луна играет роль природного регулятора, обеспечивающего возвратность, цикличность процесса. Поэтому наряду с отливами существуют и приливы. Из-за большой емкости Мирового океана вся вода не выплескивается в один цикл, поскольку точки, удаленные от центра гравитационного воздействия, меньше подвергаются его влиянию. Поэтому цикличность приливов и отливов, их размер носят предсказуемый (объективный) характер, позволяющий биосистеме выработать правильную реакцию на эти явления. Финансово-фондовая система, созданная по англосаксонской модели, подвержена действию внешнего регулятора, нацеленного на обеспечение «отливов» и «приливов», напоминающих цунами. Поэтому для возвратности процесса требуется компенсировать его влияние. Мы полагаем, что для этого необходимо обеспечить достаточную резервную емкость финансово-фондовой системы и выработать новые принципы управления и регулирования.

Проблема малых резервных емкостей присуща и другим финансовым рынкам, например рынку страхования. В связи именно с этим современный российский рынок страхования не может выполнять функции регулятора. В мировой практике ни одна страховая компания без перестраховочного покрытия не будет страховать

катастрофические риски либо установит настолько высокие тарифы, что пользоваться услугой станет просто невыгодно. Поэтому для увеличения резервной емкости страховой системы в одних странах компании включают катастрофические риски в стоимость страховки, в других странах из взносов страховых компаний создается специальный пул для выплаты компенсаций пострадавшим. Некоторые страны вышли на создание системы из трех звеньев: частные страховые компании — перестраховочный пул — специальный (государственный) фонд. Но даже если страховая система делит ответственность за такие риски с государством, на национальном уровне государство занимается самострахованием, что может повлечь серьезные последствия, поскольку большинству сложных систем присуще катастрофическое поведение [2, 3].

Если система не справляется с процессами, приводящими к возникновению катастроф, и не гасит их сама внутри себя (обладает малой резервной емкостью), то они выходят во внешнюю среду. Теперь уже от системного устройства внешней среды зависит ее способность или неспособность справиться с такими процессами, а именно погасить их или сгладить последствия. Малая резервная емкость российской финансово-фондовой системы не позволяет системе ни гасить катастрофообразующие процессы, ни сглаживать их последствия, в результате чего изменения возникают уже во всех секторах экономики, которые тоже не могут справиться с такой задачей.

Для обеспечения финансово-экономической безопасности России мы предлагаем создать государственную систему резервов (ГСР РФ), которая на первом этапе ее создания включала бы активы не только в виде девизов, но и в виде активов, обладающих бивалютными свойствами. Впоследствии возможно расширение наполнения ГСР РФ группой биржевых товаров, обладающих свойством инвариантности по отношению к бивалютным активам (рисунок). Эти товары имеют рыночную стоимость, поэтому обладают ликвидностью и надежностью, что решает проблему ценообразования и воссоздания национальной воспроизводственной базы страны.

При этом такая группа товаров может быть основой для выпуска и обращения неэмиссионных ценных бумаг, а также служить основой для эмиссионных (неинфляционных) процедур. С существующей системой новые инструменты могут взаимодействовать через специальные «шлюзы», к которым относятся такие инфраструктурные элементы, как биржи, отвечающие за ценообразование, банки, использующие национальные платежно-расчетные системы [4], и стандарты фондирования,

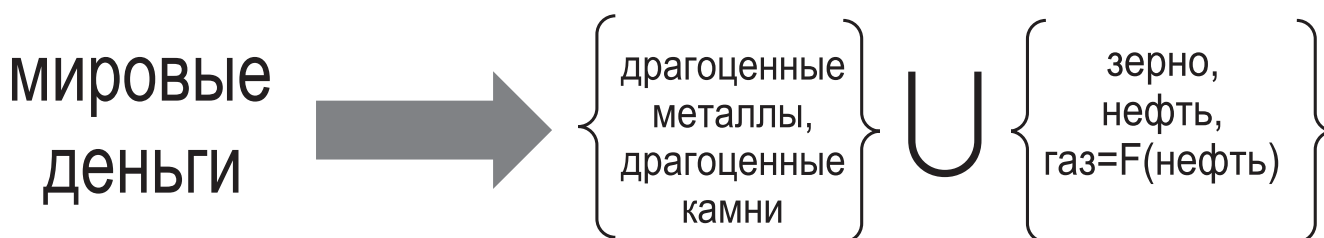


Рисунок 1. Пример биржевых товаров с бивалютными свойствами

позволяющие привлечь в Россию как финансы мировой глобальной системы (Global Custody), так и ресурсы офшорных зон.

В настоящее время специалисты автономной некоммерческой организации «Национальный институт развития» РАН разрабатывают имитационную модель, в основу которой положены предлагаемые принципы.

В качестве методологической основы для построения такой модели предлагается использовать многоагентный подход [1]. Предполагается, что это будет динамическая дискретно-стохастическая модель с запаздываниями. Запаздывания в системе возникнут неизбежно на этапах выработки и реализации решений. Моделируемые процессы, протекающие в системе, могут быть как детерминированными, так и стохастическими. При этом возможна ситуация, когда взаимодействие детерминированных процессов может породить непредсказуемое поведение системы. Этим определяется дискретно-стохастический характер схемы формализации модели.

Помимо моделирования замкнутого контура движения потоков внутри собственно ГСР (ядра модели) предполагается также создание модели взаимодействия системы с существующей финансово-фондовой системой.

Благодаря этому можно будет оценить пороги устойчивости ГСР и отработать кризис-тесты. Такая модель позволит произвести анализ и оценку последствий внедрения предлагаемого подхода к обеспечению финансово-экономической безопасности страны.

#### Литература

1. Водянова В.В. Экономическая безопасность. Системное представление: Монография — М.: ГУУ, 2010.
2. Водянова В.В., Минченков М.А. Международная франшизная модель страхования катастрофических рисков//Вестник университета (Государственный университет управления).— 2008. — № 1 (11).
3. Водянова В.В., Минченков М.А. О роли допущений во франшизной модели страхования катастрофических рисков//Вестник университета (Государственный университет управления). — 2008. — № 7 (17).
4. Гельвановский М.И. Контуры государственной ценовой политики в современной России//Вестник Института экономики РАН. — 2011. — № 2.
5. Глазьев С.Ю., Нагорный А.А. Большая игра на валютном рынке//Завтра. — 2015. — № 15.

## Российский экономический интернет-журнал

[www.e-rej.ru](http://www.e-rej.ru)



Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.

Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

**Доступ ко всем статьям журнала бесплатный**

РЕКЛАМА



# Налоговая нагрузка в регулировании деловой активности корпораций: макроэкономический аспект

**М. Шальнева,**

*к. э. н., доцент кафедры корпоративных финансов,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

*В условиях экономического кризиса при ограничении возможностей привлечения внешних источников финансирования каждая компания стремится максимизировать свою чистую прибыль, остающуюся после налогообложения, для пополнения собственных источников финансирования с целью обеспечения своей финансовой устойчивости. В статье акцентируется внимание на проблемах государственного регулирования налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов как фактора повышения их деловой активности.*

*Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2015 года.*

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, налоговая ловушка, налоговые методы регулирования деловой активности.

## Tax burden in regulation of business activity of corporations: macroeconomic aspect

**M. Shalneva,**

*Candidate of Economic Sciences, Docent of Corporate Finance Department,  
Financial University under the Government of the Russian Federation*

*In the conditions of an economic crisis at restriction of opportunities of attraction of external sources of financing each company seeks to maximize the net profit remaining after the taxation for replenishment of own sources of financing for the purpose of ensuring the financial stability. In article the attention is focused on problems of state regulation of tax burden of economic entities, as factor of increase of their business activity.*

*Article is prepared by results of the researches executed at the expense of budgetary funds on the State task of Financial University of 2015.*

**Keywords:** tax burden, tax trap, tax methods of regulation of business activity.

Одним из основных понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние и деловую активность коммерческих организаций, является налоговая нагрузка или налоговое бремя.

В нормативных актах термин «налоговая нагрузка» введен Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок», согласно которому налоговая нагрузка рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

Многие отечественные ученые под налоговой нагрузкой понимают обобщенную количественную и качественную характеристику влияния обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на финансовое положение предприятий-налогоплательщиков<sup>1</sup>.

На микроэкономическом уровне показатель налоговой нагрузки отражает долю совокупного дохода налогоплательщика, которая изымается в бюджет<sup>2</sup>.

По своей сути налоговая нагрузка — это мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования.

Таким образом, как экономическая категория налоговая нагрузка представляет собой соотношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых коммерческой организацией в пользу государства, и показателей ее финансово-хозяйственной деятельности. При этом могут использоваться как обобщающие, так и частные показатели налоговой нагрузки. Проанализировав налоговую нагрузку, можно понять тенденции налогообложения организации: растет или убывает налоговое бремя, как меняется налоговая нагрузка с течением времени, какие налоги ложатся наиболее тяжким бременем на организацию.

Налоговую нагрузку на организацию можно считать как внутренним фактором деловой активности (качество налогового планирования, эффективность налоговой оптимизации, степень использования услуг налоговых консультантов), так и внешним фактором, поскольку налоговые платежи, которые обязаны уплачивать организации, устанавливаются законодательством, а размеры налоговых ставок, льгот напрямую влияют на объем налоговых обязательств.

Мировой опыт налогообложения свидетельствует о том, что оптимальный уровень налоговой нагрузки на налогоплательщика должен составлять не более 30–40% от его дохода<sup>3</sup>.

По данным Министерства финансов РФ, на уровне хозяйствующего субъекта относительный показатель налогового бремени изменяется в пределах от 10–20% до 50–60%, в зависимости от применяемой системы налогообложения и способов расчета. Причем уровень налогового бремени

российских компаний, работающих по общей системе налогообложения, составляет от 2 до 70% от суммы выручки<sup>4</sup>.

Таковы особенности общей системы налогообложения. И это объясняется не ошибками учета. Налоговая цена полученной выручки у каждого предприятия своя и зависит от показателей, определяющих базы налогообложения по налогам, уплачиваемым организацией. Динамика средней налоговой нагрузки организаций по России представлена в таблице 1.

Налоговая нагрузка значительно варьируется по странам: для слаборазвитых стран (в которых нет мощной системы социального обеспечения) характерна низкая налоговая нагрузка, для развитых — относительно высокая налоговая нагрузка (доходившая в Швеции до 60% ВВП в отдельные годы). Исключение составляют некоторые развитые страны Юго-Восточной Азии, где налоговая нагрузка относительно невысока.

В практике экономических исследований существует понятие «предельное значение налоговой нагрузки», при превышении которого объем производства начинает сокращаться. Обозначим эту точку  $q^*$ . Вместе с тем есть и другая критическая величина налоговой нагрузки  $q^{**}$ , при которой фискальные поступления в бюджет максимальны и дальнейшее увеличение налогов не имеет смысла<sup>5</sup>.

Схематичное расположение критических значений налоговой нагрузки  $q^*$  и  $q^{**}$  относительно налоговой базы бизнеса и налоговых сборов бюджета представлено на рисунке 1. Реакция бизнеса на повышение налогов будет выглядеть следующим образом: пока фактическая налоговая нагрузка не достигла уровня  $q^*$ , бизнес расширяет свою деятельность, чтобы компенсировать потери в прибыли за счет роста производства. Но этот процесс не бесконечен. Когда фактическая налоговая нагрузка преодолевает предельный уровень  $q^*$ , бизнес начинает сокращать свою деятельность, поскольку начинает понимать, что компенсировать потери в прибыли за счет роста производства не удастся. Сокращение бизнесом своей деятельности приведет к сокращению налогооблагаемой базы, но некоторое время налоговые доходы бюджета будут все еще расти в связи с высокой налоговой нагрузкой. Дальнейшее увеличение налогов, когда фактическая налоговая нагрузка превосходит второй критический порог  $q^{**}$ , приведет к уменьшению налогооблагаемой базы настолько, что объем налоговых сборов тоже начнет сокращаться. В этой ситуации государство приходит к пониманию, что «палка перегнута», и вынуждено снижать налоги, стимулировать бизнес и восстанавливать налогооблагаемую базу<sup>6</sup>.

В этом процессе ключевым моментом является то, что для фискальных задач государства первостепенное значение имеет бизнес и его реакция на фискальную нагрузку, так как доходы бюджета напрямую зависят от налогооблагаемой базы, которую создает бизнес. Другим важным моментом является то, что количественно предельная налоговая нагрузка, которую может выдержать бизнес ( $q^*$ ),

<sup>1</sup> Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление — <http://lib.rus.ec/b/168039/read>, Островенко Т.Ж. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011.

<sup>2</sup> Аудит МСК — <http://www.auditmsk.ru/content/view/67/60/>

<sup>3</sup> Новоселова С.А., Земцова Н.А. Сравнение режимов налогообложения путем определения налоговой нагрузки // Концепт. — 2015. — Современные научные исследования. Выпуск 3. — ART 85879. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/85879.htm>.

<sup>4</sup> Аудит МСК — <http://www.auditmsk.ru/content/view/67/60/>

<sup>5</sup> Гусев А.Б. Государство и бизнес: проблема определения оптимальной налоговой нагрузки // брифы на сайте Ассоциации Менеджеров <http://www.amr.ru>

<sup>6</sup> Гусев А.Б. Государство и бизнес: проблема определения оптимальной налоговой нагрузки // брифы на сайте Ассоциации Менеджеров <http://www.amr.ru>.

Таблица 1. Средняя налоговая нагрузка российских компаний\*

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Налоговая нагрузка, в %	11,6	14,4	13,5	12,4	9,4	9,7	9,8	9,9	9,8

\* Официальный сайт ФНС РФ// <http://www.nalog.ru/>

отличается от налоговой нагрузки, оптимальной для бюджета ( $q^{**}$ ), причем  $q^{**} > q^*$ . То есть потенциально государство стремится изъять налогов больше, чем бизнес может заплатить без сокращения своей деятельности. Таким образом, компромисс в отношении оптимальной налоговой нагрузки для бизнеса и государства невозможен, и остается только искать способ смягчить этот конфликт интересов бизнеса и фискальных целей государства.

Остроту конфликта между бизнесом и государством в плане оптимальной налоговой нагрузки определяет степень расхождения критических значений налоговой нагрузки для бизнеса ( $q^*$ ) и бюджета ( $q^{**}$ ). На практике, как правило, значение фактической налоговой нагрузки на бизнес лежит в «полосе конфликтов», показанной на рисунке штриховкой. Отсюда чем шире эта полоса, тем труднее увязать интересы бизнеса и государства в налоговой политике, а значит, меньше шансов для компромиссного решения.

Ежегодно Мировой банк (World Bank Group) и аудиторско-консалтинговая компания «ПрайсуотерхаусКуперс» (PricewaterhouseCoopers, PwC) проводят рейтинг налоговых систем стран мира: Paying Taxes (Paying Taxes). Рейтинг проводится по трем показателям:

- Налоговая нагрузка (Total tax rate) — исчисляется как доля налоговых платежей в прибыли до уплаты налогов.
- Трудозатраты на ведение налогового учета — время в часах, требуемое для выполнения требований исчисления, подготовки отчетности по основным видам налогов.
- Количество налоговых платежей.

При этом для целей исследования принимается гипотетическая организация с заданными в исследовании параметрами.

В рейтинге 2015 года налоговая нагрузка в России составила 48,9% от прибыли (в том числе налог на прибыль — 8,4%, страховые взносы — 35,4%, прочие налоги — 5,1%), по-прежнему превышая уровень налогового бремени в странах Европейского союза (42,6%) и в целом в мировой экономике (44,7%)<sup>7</sup>.

В отношении отраслевой специфики можно отметить, что уровень налоговой нагрузки в России неравномерно распределен по отраслям экономики. Нефтегазовая отрасль страдает больше остальных от тяжести налогового бремени, поскольку налог на добычу полезных ископаемых, пошлины на нефть и газ изымают из оборота корпораций существенную долю денежных средств и снижают инвестиционный потенциал отрасли. В итоге налоговая нагрузка в нефтегазовом секторе экономики в 2011–2013 гг. составляла около 29% ВВП<sup>8</sup>.

Налоговая нагрузка других отраслей гораздо ниже, при этом разница между показателями первой и последней отрасли в рейтинге, составленном экспертами «РИА-Аналитика» (нефтегазодобывающей промышленностью и воздушным транспортом), — более чем 70 раз<sup>9</sup>.

Невысокая налоговая нагрузка в металлургии или химической промышленности во многом связана с тем, что в структуре их себестоимости значительную долю занимают материальные затраты, которые сокращают налогооблагаемую базу по налогу на добавленную стоимость (НДС). А по-

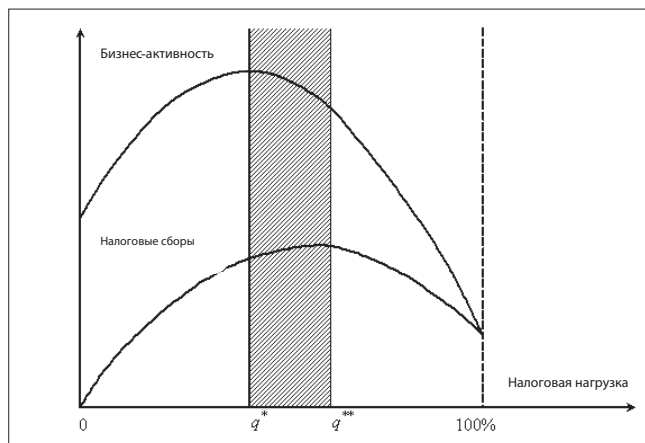


Рис. 1. Расположение критических значений налоговой нагрузки  $q^*$  и  $q^{**}$  относительно налоговой базы бизнеса и налоговых сборов бюджета

скольку эти отрасли являются экспортно ориентированными (более трети их продукции продается за рубежом), то при экспорте продукции налогоплательщики имеют право возместить НДС, что существенно снижает налоговую нагрузку.

Основной теоретический постулат государственной налоговой политики состоит в том, что налоги не должны препятствовать росту эффективности производства. Принцип эффективности производства реализуется при условии, что все формы экономической деятельности в итоге обеспечивают одинаковую прибыльность<sup>10</sup>.

Если это условие не соблюдается, то размер совокупного богатства может быть увеличен за счет перелива капитала в те активы или виды деятельности, которые обеспечивают более высокую предельную прибыльность. Перелив частных капиталов в поиске прибыли будет длиться до тех пор, пока предельная прибыльность по каждому из объектов инвестирования после уплаты налогов не станет одинаковой. И уже тогда, в силу принципа эффективности, может выполняться требование о выравнивании предельных

<sup>7</sup> Paying Taxes 2015: The Global Picture — <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>

<sup>8</sup> Чернявский А. Перспективы увеличения налоговой нагрузки в России. Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики» // [http://www.hse.ru/data/2014/07/29/1311429465/bd\\_14-11.pdf](http://www.hse.ru/data/2014/07/29/1311429465/bd_14-11.pdf)

<sup>9</sup> РИА Новости — Результаты исследований «РИА-Аналитика». Рейтинги: Налоговая нагрузка на отрасли: диспропорции, которые опасно устранять [http://ria.ru/research\\_rating/20120327/607196523.html#ixzz3VIs5sljC](http://ria.ru/research_rating/20120327/607196523.html#ixzz3VIs5sljC)

<sup>10</sup> Экономика налоговой политики. Пер. с англ. / Под ред. М.П. Девере. — М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2001. — С. 25–26.

эффективных налоговых ставок на все формы активов или виды деятельности.

В этой связи русскими учеными было введено понятие «налоговая ловушка», представляющая собой ситуацию, при которой доля добавленной стоимости предприятия, изымаемая через налоги, делает невыгодными инвестиции в расширение производства. Предельный уровень эффективной ставки находится на уровне 35%, а все, что выше этого уровня «налоговой ловушки», будет практически полностью исключать развитие процессов инвестирования в стране.

Таким образом, на основании вышеизложенного материала можно сделать вывод о том, что налоги в государственном регулировании предпринимательской деятельности коммерческих организаций играют двоякую роль. С одной стороны, налоги являются способом изъятия и присвоения государством части вновь созданной стоимости в денежной форме и носят принудительный или императивный характер. А с другой стороны, налоги являются важнейшим инструментом регулирования развития предпринимательства в масштабах всей экономики страны. Принудительный способ распределения части добавленной стоимости, изымаемой в форме налогов, позволяет государству получать часть распределяемой стоимости от хозяйствующих субъектов, что создает большие возможности для воздействия на их экономические интересы. Устанавливая различные виды налогов, варьируя субъекты и объекты налогообложения, порядок формирования налоговой базы, дифференцируя ставки налогов, льготы и санкции, одним словом — изменяя условия налогообложения компаний, государство создает налоговую среду, которая может стимулировать деловую активность предпринимателей в одних направлениях, созвучных государственным интересам, и сдерживать ее в других направлениях.

Важно отметить, что для повышения деловой активности хозяйствующих субъектов и экономического роста национальной экономики имеет значение не только количественное определение приемлемого для хозяйствующих субъектов уровня налоговой нагрузки, но и своевременное выявление симптомов излишнего налогообложения. При этом мировая практика выработала достаточное количество признаков избыточного налогового бремени. К наиболее очевидным из них принято относить следующие: исчезновение налоговой честности; расширение масштабов «теневой» экономики; ухудшение финансового состояния хозяйствующих субъектов; экономию на налогах посредством совершения фиктивных сделок с участием физических лиц либо специально созданных для указанной цели компаний (фирм-однодневок).

Следует указать, что теневой сектор в определенной мере характерен для экономики любого государства, но для России теневые процессы превратились в национальную проблему. По данным международной консалтинговой группы под руководством А.Т. Кеарнеу, доля теневого сектора в России составляет 44% ВВП<sup>11</sup>.

При этом эксперты ВШЭ констатируют, что теневой сектор продолжает увеличиваться на фоне кризиса, и с ноября 2014 г. по февраль 2015 г. неформальная занятость уже выросла на 3–4 млн чел., и по объему производства удельный вес неформального сектора тоже увеличивается и может вырасти на 5%. Главными сферами теневого бизнеса выделяют торговлю и строительство<sup>12</sup>.

В связи с этими обстоятельствами для государства, которое в случае избыточного налогового бремени неизбежно сталкивается с уменьшением налоговых доходов бюджета, наиболее успешной стратегией будет осуществление мер, направленных на снижение налогов и развитие принципов налогообложения, способствующих росту деловой активности хозяйствующих субъектов.

В практике государственного регулирования деловой активности компаний используются в основном следующие налоговые методы: изменение налоговых ставок, применение различного вида льгот, дифференциация ставок налогов, замена видов налогов, субъектов и объектов налогообложения, изменение механизма обложения. Только оптимальное сочетание всех этих методов способно обеспечить гибкость налогообложения и реализовать эффективное налоговое регулирование деловой активности компаний.

Создание эффективного налогового механизма должно опираться на воспроизводственный принцип, обеспечивая стимулирование процесса воспроизводства, а также поддержание его пропорциональности и соответствия условиям реальной ситуации в рыночной экономике. Это предусматривает налоговое воздействие государства на перераспределение капиталов между различными сферами и видами деятельности и выражается в создании оптимальной структуры экономики, которая бы соответствовала потребностям рыночного спроса. Однако долгое время действующая в России налоговая система недостаточно реализовывала эту функцию, а, напротив, стимулировала свертывание производства и консервацию технической отсталости.

Таким образом, в сложившейся кризисной экономике России целесообразна последовательная оптимизация налоговой системы и стимулирования развития предпринимательской деятельности. Для этого следует создать следующие условия для хозяйствующих субъектов:

1. Обеспечить стабильность налогового законодательства, подразумевающее недопустимость любых изменений в налоговой системе в течение 1-го хозяйственного года, а также установить на определенный срок (3–5 лет) мораторий на внесение поправок, усиливающих налоговое бремя.
2. Значительно упростить налоговое законодательство и сократить транзакционные издержки, связанные с его соблюдением.
3. Усилить целенаправленность налоговой системы, а именно: в условиях спада производства следует четко определять привилегированное положение тех

<sup>11</sup> Жуковский В. Налоговые рекорды России — бедные платят за богатых // [http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/nalogovye\\_rekordy\\_rossii\\_-\\_bednye\\_platyat\\_za\\_bogatyh\\_10122012/](http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/nalogovye_rekordy_rossii_-_bednye_platyat_za_bogatyh_10122012/)

<sup>12</sup> Малышева Е., Бикбов А., Коптюбенко Д. Теневой сектор экономики России вырос на 3 млн человек // <http://top.rbc.ru/economics/26/02/2015/54ef19049a7947453eeb6428>.

организаций, которые реально увеличивают объем производства.

4. Дифференцировать стимулирование малого бизнеса по видам экономической деятельности: например, при необходимости отказываться в льготах малым предприятиям, действующим в сферах торговли и посредничества, но предоставлять равные льготы тем предприятиям малого бизнеса, которые занимаются любыми видами производственной деятельности.

5. Создать действенный и более конкретный характер налоговых льгот для вновь созданных компаний: например, предоставлять льготы не с момента их регистрации, а с момента получения ими первой прибыли.

6. Следует отказаться от авансовых налоговых платежей, которые, по сути, отвлекают значительные финансовые ресурсы из оборота хозяйствующих субъектов.

Взаимосвязь деловой активности хозяйствующих субъектов и действующей системы налогообложения прослеживается в том, что налоговые поступления снижаются после достижения определенного уровня налоговой нагрузки, поскольку более высокие ставки налогов сдерживают деловую активность хозяйствующих субъектов. В результате этого налоговая база сокращается, причем более быстрыми темпами, чем происходит рост налоговых ставок. Именно поэтому государству рекомендуется больше применять стимулирующих мер, реализуемых посредством предоставления целевых налоговых льгот, изменения акцентов в выборе объектов налогообложения, совершенствования нормативно-правовой базы с учетом интересов налогоплательщиков.

Важно также отметить необходимость соблюдения принципа научного подхода к установлению конкретной величины ставки налога. Суть данного принципа заключается в том, что величина налоговой нагрузки на налогоплательщика должна позволять ему после уплаты налогов иметь доход, обеспечивающий ему нормальное функционирование. Иными словами, при установлении ставок налога нельзя исходить только из одновременных интересов пополнения государственного бюджета, в ущерб развитию национальной экономики и интересам налогоплательщиков.

При этом научный подход к установлению ставок налогов следует сочетать с использованием сбалансированной системы налоговых льгот, реально стимулирующих процессы инвестирования средств в предпринимательскую деятельность, что позволит регулировать деловую активность. Такие системы многофункциональны и имеют следующие целевые установки<sup>13</sup>:

- создание условий для инвестирования сбережений корпораций и частных лиц в новые современные предприятия и создание новых рабочих мест;
- обеспечение конкурентоспособности продукции путем стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, новейших технологий и фундаментальных исследований;

- проведение налоговой политики, способствующей отраслевому и территориальному переливу капитала;
- стимулирование накопления капитала и сбережений при одновременном сдерживании непроизводительного потребления накоплений;
- обеспечение роста качества жизни и социальных потребностей всех слоев населения.

Следует сказать, что государству для эффективной реализации деятельности по повышению уровня деловой активности коммерческих организаций целесообразно одновременно с использованием налоговых рычагов воздействия осуществлять реформы по снижению своих расходов. Завышенный объем государственных обязательств, неадекватность их налогам и другим видам бюджетных доходов приводят к регулярному воспроизводству несбалансированности бюджетного механизма. В этих условиях экономический рост фактически невозможен. Причем ситуация осложняется тем, что в краткосрочной перспективе большая часть расходов не подлежит дальнейшему снижению. Сокращение расходов на управление, оборону, содержание правоохранительных органов, жилищно-коммунальное хозяйство, совершенствование системы государственных трансфертов населению требуют проведения радикальных реформ в указанных сферах и могут занять не один и не два года, но проводить их, безусловно, необходимо.

Кроме того, параллельно снижению налоговых ставок следует максимально задействовать стимулирующие возможности, реализуемые посредством целевых налоговых льгот. Их недоиспользование на современном этапе объясняется отсутствием у хозяйствующих субъектов реальных финансовых средств, связанных в том числе с высоким уровнем налогового бремени. По мере решения указанной проблемы востребованность налоговых льгот со стороны компаний будет только возрастать.

В связи с этим представляется интересным механизм налогового стимулирования инвестиций по приоритетным отраслям, реализуемый посредством введения режима дискретного налогообложения<sup>14</sup>.

Дискретное налогообложение, предложенное Д.А. Козловым, подразумевает под собой изменение общего налогового режима посредством предоставления определенных налоговых льгот предприятиям реального сектора экономики, осуществляющим инвестиции во внеоборотные активы, на время окупаемости инвестиционного проекта. Когда период окупаемости инвестиций завершается, предприятие возвращается к общему порядку налогообложения, а налоговая нагрузка на него восстанавливается в прежнем размере. В рамках дискретного налогообложения предлагаются два типа льготных налоговых режимов: расширенный инвестиционный налоговый кредит (РИНК) и льготное налогообложение предприятий, осуществляющих инвестиции во внеоборотные активы (ЛНИП). При этом РИНК должен предоставляться правительством на конкурсной основе для приоритетных направлений реального сектора

<sup>13</sup> Соловьева-Саранди Ю.В. Налоговое регулирование деловой активности в реформируемой экономике// автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2004// Экономическая библиотека — <http://economy-lib.com/nalogovoe-regulirovanie-delovoy-aktivnosti-v-reformiruemoy-ekonomike#ixzz3kQSMQ7FO>

<sup>14</sup> Козлов Д.А. Налоговое регулирование инвестиционной активности реального сектора экономики России// автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2004// Экономическая библиотека — <http://economy-lib.com/nalogovoe-regulirovanie-investitsionnoy-aktivnosti-realnogo-sektora-ekonomiki-rossii#ixzz3kQTfSCJx>

экономики. РИНК должен носить характер налогового кредита и предоставлять налоговые льготы на возвратной основе. ЛНИП менее выгодно для инвесторов по набору льгот по сравнению с РИНК, но зато оно распространяется на все предприятия реального сектора, а не только на приоритетные. Причем налоговые льготы в рамках ЛНИП безвозвратные.

Таким образом, указанные типы льготного налогообложения являются частично альтернативными (для предприятий приоритетных направлений), а частично дополняющими (для всех остальных предприятий реального сектора). РИНК предоставит налогоплательщику право в рамках режима общего налогообложения в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи совокупно по следующим федеральным налогам с их последующей уплатой в установленном порядке: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, социальные отчисления. РИНК целесообразно предоставлять на срок до трех лет при условии, что налогоплательщик проводит научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, или осуществляет инновационную и внедренческую деятельность, или создает новые технологии, материалы, продукцию.

Сумма кредита по каждому из определенных федеральных налогов не должна превышать 30% от суммы приобретенного организацией оборудования и/или фактических затрат на исследования. При этом сумма, уменьшающая налоговые начисления, в каждом отчетном периоде не должна превышать 1/3 соответствующих платежей по налогу, рассчитанному без учета РИНК.

ЛНИП может применяться при приобретении новых основных производственных фондов и инновационных нематериальных активов. Срок действия режима ограничен сроком списания принятых на баланс инновационных фондов, но не более 5 лет. В рамках режима ЛНИП предложено предоставлять следующие налоговые льготы: ускоренную амортизацию с коэффициентом (нормой амортизации) 2; уменьшение на 25% ставки налога на прибыль организации; установление общей ставки по социальным отчислениям в размере 20%.

Актуальной возможностью для снижения налогового бремени также является изменение акцентов в выборе объектов налогообложения. Налоговая система России формировалась под влиянием фискальных систем западного образца без достаточного учета российской специфики. В результате налоговые доходы бюджета значительно превосходят неналоговые доходы и слабо используется такой потенциальный источник бюджетных доходов как государственная собственность на природные ресурсы. Изначальное построение системы налогообложения, адекватной повышенной рентабельности топливно-энергетического комплекса, где затраты на готовую продукцию существенно зависят от природных условий, создало бы предпосылки к снижению налоговой нагрузки компаний «несырьевых» отраслей.

Совершенствовать нормативно-правовую базу с учетом интересов налогоплательщиков необходимо для упрощения и достижения большей прозрачности

формальных правил, их однозначного и идентичного толкования хозяйствующими субъектами и налоговыми органами.

По-прежнему следует уделять внимание изменению социальных норм поведения (на сегодняшний день, к сожалению, не для всех категорий граждан и коммерческих организаций уплата налогов в полном объеме, согласно закону, является нормой), выработке лояльности по отношению к государству со стороны налогоплательщиков, воспитанию уважительного отношения к формальным правилам, устанавливаемым государством, преодолению стереотипных убеждений о невозможности их соблюдения и приложению активных усилий, направленных на поиск и пресечение путей их обхода.

Налогоплательщики должны достичь такого уровня осознанности, чтобы понимать, что они имеют возможность реализовывать свой деловой потенциал и получать прибыль исключительно благодаря, а не вопреки усилиям государства. Системные качественные сдвиги в этом направлении очень необходимы, поскольку в сознании людей укоренились неформальные, зачастую деструктивные с позиций государственности нормы поведения, в значительной степени препятствующие осуществлению налоговых и неналоговых реформ.

#### Литература

1. Гусев А.Б. Государство и бизнес: проблема определения оптимальной налоговой нагрузки// брифы на сайте Ассоциации Менеджеров <http://www.amr.ru>.
2. Жуковский В. Налоговые рекорды России — бедные платят за богатых//[http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/nalogovye\\_rekordy\\_rossii\\_-\\_bednye\\_platyat\\_za\\_bogatyh\\_10122012/](http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/nalogovye_rekordy_rossii_-_bednye_platyat_za_bogatyh_10122012/)
3. Козлов Д.А. Налоговое регулирование инвестиционной активности реального сектора экономики России // автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — М., 2004 // Экономическая библиотека — <http://economy-lib.com/nalogovoe-regulirovanie-investitsionnoy-aktivnosti-realnogo-sektora-ekonomiki-rossii#ixzz3kQTfSCJx>
4. Малышева Е., Бикбов А., Коптюбенко Д. Теневой сектор экономики России вырос на 3 млн человек// <http://top.rbc.ru/economics/26/02/2015/54ef19049a7947453eeb6428>
5. Новоселова С.А., Земцова Н.А. Сравнение режимов налогообложения путем определения налоговой нагрузки // Концепт. — 2015. — Современные научные исследования. Выпуск 3. — ART 85879. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/85879.htm>
6. Островенко Т.Ж. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели. — М: ИНФРА-М, 2011.
7. Соловьева-Саранди Ю.В. Налоговое регулирование деловой активности в реформируемой экономике // автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — М., 2004 // Экономическая библиотека — <http://economy-lib.com/nalogovoe-regulirovanie-delovoy-aktivnosti-v-reformiruemyy-ekonomike#ixzz3kQSMQ7FO>
8. Чернявский А. Перспективы увеличения налоговой нагрузки в России. Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики» // [http://www.hse.ru/data/2014/07/29/1311429465/bd\\_14-11.pdf](http://www.hse.ru/data/2014/07/29/1311429465/bd_14-11.pdf)
9. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление — <http://lib.rus.ec/b/168039/read>

# Технологии идентификации социально-экономических систем и их совершенствование

**Е. Быковская,**

*к. э. н., доцент кафедры менеджмента, Тамбовский государственный технический университет*

*В данной статье сформулировано понятие «технологии идентификации», рассмотрены основные проблемы их реализации при идентификации систем социально-экономического типа, к которым автор относит прежде всего промышленные предприятия. Дана характеристика возможных подходов к идентификации систем такого типа, рассмотрены основные составляющие подобных систем идентификации, дана характеристика основных стадий и этапов таких технологий, показаны целесообразность и актуальность такого рода идентификации в системах рыночного типа функционирования. В работе проведен анализ содержания основных этапов реализации технологий идентификации, указанных в системе, показаны целевые установки технологий. В статье рассмотрены особенности идентификации основных составляющих предприятий различного профиля и назначения; систем управления, технических и технологических систем предприятий, дана характеристика особенностей идентификации всех основных систем предприятий, а также их инфраструктурных связей. В данной работе дан анализ процессов интеграции результатов частных идентификаций в общую идентификационную систему предприятия, рассмотрены проблемы инициирования процессов идентификации, а также интеграции результатов идентификации отдельных систем предприятий.*

**Ключевые слова:** идентификация, технология, процесс, стадия, социально-экономический, предприятие.

## Peculiarity's of processes identification social-economical systems in innovation environment

**Е. Bykovskaja,**

*Candidate of Economical Sciences, associate professor, Tambov State Technical University*

*Theoretical domains and methodology aspects of resources identification system of increasing of enterprise performance efficiency in actual(for the bulk of enterprises) unstable environment are analyzed.*

*The essence of each identification operation and implementation specifics depending on the chosen analytical tools is revealed. Recommendations on identification of managerial, technical and technological, infrastructural and logistical aspects are given. Major identification aspects are studied in this article. The attempt is made to formulate the notion of "Identification technology", to characterize the main steps and stages of identification process. The subject matter, normative legal supporting and testing technology on each stage of identification process were viewed respectively to different types of enterprises. The subject matter of each identification operation, its application specifics were analyzed in correlation with analytical tools objectives. Recommendations on identification of managerial, technical and technological, infrastructural and logistical aspects in innovation environment are given.*

*Requirements to IT, legal and other forms of identification procedure support are described in the paper. Domain of technical identification is viewed upon as self-consistent. Main aspects of this identification type are analyzed i.e. element accessory to corresponding technologies and performance objectives identification of this or that technology.*

**Keywords:** identification, model, branch, process, stage, infrastructure, technological, social.

Процессы, реализуемые при проведении идентификации в системах социально-экономического типа, представляют собой достаточно сложную, с хорошо развитой внутренней структурой систему, которая включает в себя совокупность составляющих предприятие систем, имеющих различный характер, различные функциональные роли и установки, различные модели функционирования, которые интегрированы в единую систему — промышленное предприятие.

Следовательно, в процессе идентификации необходимо не только определить правомерность и целесообразность, но и необходимость их нахождения в единой системе. Кроме того, каждая из этих систем, имея свое функциональное назначение, тем не менее главным образом должна «работать» на цель общей единой системы. Поэтому, что возможно, нужно считать самым главным, процессы, реализуемые при идентификации достаточно сложны и многочисленны. Идентификация каждого из этих процессов требует серьезной работы по теоретическому обоснованию, большой методической работы по разработке каждого из процессов, входящих в систему идентификации предприятий промышленного профиля, анализ процессов интеграции результатов идентификации отдельных составляющих в общий итог идентификации.

В силу этого, а также, учитывая тот факт, что идентификация проводится часто в условиях действующих предприятий, она требует серьезной организационной работы, синхронизации действий всей организации и подразделений самого предприятия, а также синхронизации механизмов и систем взаимодействия предприятия со всеми субъектами внешней среды.

Технология идентификации представляет собой комплекс операций, связанных единой целью — обосновать идентичность той или иной производственной системы:

во-первых, требованиям, условиям и характеристикам, заложенным в проектно-сметной документации, сформированной при создании предприятия;

во-вторых, соответствующим параметрам, условиям и технологическим показателям, которые возможны теоретически, как оптимальные;

в-третьих, параметрам и характеристикам функционирования лучших аналогичных отечественных и мировых предприятий;

в-четвертых, требованиям обеспечения необходимой динамики работы предприятий для обеспечения их конкурентоспособности на рынках.

Вопросы идентификации в совокупности могут быть охарактеризованы как достаточно сложные, многооперационные процессы, которые должны проводиться с определенными целями и в определенной последовательности, то есть по определенной технологии.

Исходя из этого, технологию идентификации можно определить как комплекс процедур по установлению идентичности сравниваемых между собой систем. В нашем случае — систем производственного назначения. Особенности систем, относительно которых производится идентификация, обуславливают особенности и содержание определенной технологии идентификации.

Технология идентификации может быть определена как комплекс методов, приемов, действий и процедур, реализуемых с определенными целями и в определенной последовательности.

Содержание такой технологии, ее основные особенности зависят от назначения предприятия, его отраслевой принадлежности, комплекса внешних условий, в которых функционирует предприятие.

Эти факторы будут определять содержание процессов идентификации в любом случае и при любом государственном регулировании. Последнее будет влиять не на технологию идентификации, а на процессы получения и использования необходимой для идентификации информации.

Технологии идентификации можно рассматривать с различной степенью подробности, но в любом случае это будет определенный комплекс действий, взаимосвязанных информационно, организационно и технологически.

В целевом отношении идентификация может носить комплексный характер, и тогда она включает в себя формальную (часто называемую параметрической), процессную и инфраструктурную идентификацию. Формальная (параметрическая) идентификация предназначена для того, чтобы в мобильном режиме оценить степень соответствия фактически складывающихся параметров функционирования соответствующей производственной системы (либо отдельных ее составляющих) с заданными параметрами функционирования. Такую идентификацию можно назвать текущей или оперативной. Периодичность такой идентификации чаще всего не определяется, а сама такая идентификация может быть «текущей» или оперативной.

Такая идентификация либо зависит от периодичности оперативного контроля состояния производственной системы в целом, либо ее отдельных составляющих и в российских условиях часто как идентификация не рассматривается. Часто такой вид идентификации отождествляется с оперативным контролем. Однако сам контроль является только одной из составляющих систем идентификации, так как последняя включает в себя кроме контроля оперативный анализ не только и не столько параметров функционирования всех составляющих производственной системы предприятия, а прежде всего анализ факторов, влияющих на ход процессов, происходящих во всех системах предприятия в ходе его функционирования, с целью не только фиксации отклонений от норм функционирования, а прежде всего их профилактики. Кроме того, идентификация в отличие от оперативного и других видов контроля требует наличия соответствующего аналитического аппарата, а следовательно, наличия соответствующих аналитических процедур, методических материалов и др.

Можно сказать, что оперативный контроль является одной из составляющих параметрической идентификации.

Стоит заметить, что проблема соотношения оперативного контроля и идентификации носит исключительно субъективный характер и зависит от точки зрения персонала каждого конкретного предприятия. Но это не



исключает саму проблему необходимости и чрезвычайной важности именно идентификации, поскольку при ее проведении возникает принципиально новый взгляд и на сам процесс оперативного контроля (он дополняется процедурой, которая повышает саму необходимость оперативного контроля, и существенно повышает его значимость, а также формирует более серьезные требования к его проведению).

Свой комплекс проблем содержит и процессная идентификация.

Истоки управления процессами и анализа проблем, с этим связанных, содержатся в теории управления, разработанных еще в 80-х годах XIX века.

Существует мнение, что эта проблема носит исключительно субъективный характер, что не убирает саму проблему необходимости и важности идентификации результатов функционирования производственной системы и соответствующую идентификацию конкретного вклада каждого подразделения, каждого работника.

Свой комплекс проблем содержит и процессная модель идентификации. Этот комплекс связан как с особенностями этих структур, так и с недостаточным вниманием к проблемам, с ними связанным.

Маслов среди прочего разработал и концепцию реинжиниринга — «осуществления деятельности в соответствии с поставленными задачами путем получения оптимального преимущества при использовании всех видов ресурсов» [2]. Сегодня это чаще называется «комплексное использование и оптимизация преимуществ всех видов ресурсов».

Известно, что процессные системы строятся на базе следующих базовых принципов:

- принципа объединения процедур, выполняемых в ходе реализации той или иной операции различными сотрудниками;
- принципа горизонтального сжатия процесса;
- принципа организации командной работы.

Трудности идентификации результатов в этом случае обусловлены тем, что управление смешанными в функциональном смысле командами более сложная и многоплановая задача, чем управление жестко регламентированными функциональными подразделениями.

Кроме того, неизбежное наличие в одной команде сотрудников различной функциональной квалификации требует дополнительных согласований результатов, а это неизбежно приводит к ошибкам при передаче информации о результатах выполнения тех или иных операций от одних членов команды к другим. Тем не менее необходимо отметить, что идентифицировать как общие результаты, так и личные вклады сотрудников здесь можно более точно.

В последние десятилетия на практике все чаще стали использоваться хорошо известные в теории матричные модели организации.

Матричные структуры совмещают принципы построения как функциональных, так и процессных моделей.

В таких структурах существуют жестко регламентируемые процессы, находящиеся под контролем и управлением менеджера процесса.

Процессная идентификация имеет аспект применения, прежде всего это идентификация состава процессов, причем в производственных системах — это многофакторная модель анализа, включающая в себя:

- во-первых, производственные процессы основного, вспомогательного и обслуживающего характера;
- во-вторых, процессы управления по всей цепочке всех управленческих процедур;
- логистические процессы во взаимосвязи микро- и макрологистических процессов.

Основой идентификации в этом случае прежде всего являются вопросы принадлежности тех или иных процессов к соответствующим видам технологий, реализуемых всеми подразделениями предприятия.

Этот подход особенно актуален при анализе производственных систем, достаточно давно функционирующих, то есть введенных в эксплуатацию при совершенно определенных условиях, которые в большинстве случаев существенно отличаются от условий сегодняшнего дня.

Инфраструктурная идентификация проводится с целью более точного и грамотного функционирования предприятия по отношению к окружающей его внешней среде. Взаимосвязи любой производственной системы с внешней средой настолько многочисленны и многогранны, что проведение полной идентификации их практически невозможно.

В силу этого, прежде всего при идентификации аппаратом управления предприятия взаимосвязей с институтами внешней среды, необходим алгоритм ранжирования этих институтов с точки зрения степени их влияния на текущую и перспективную деятельность предприятия.

Первый круг сопряжения — юридически оформленные финансовые и логистические отношения.

Такая идентификация имеет целью определение достаточности их избыточности внешних взаимосвязей и, в случае необходимости, оптимизацию состава и характера этих взаимосвязей.

Все три формы идентификации могут носить плановый, заранее заданный характер либо ситуационный характер.

#### Литература

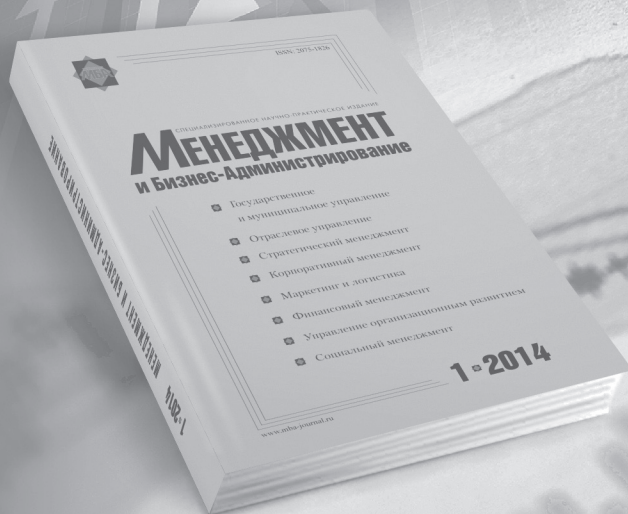
1. Адизес И. Управляя изменениями/Ицхак К. Адизес: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2010. — 224 с./ «Теория менеджмента»/.
2. Маслов Д.В. Функциональная модель оценки менеджмента /Д.В. Маслов, П. Ватсон, Н. Чилиши//Методы менеджмента качества. 2005. № 3. С. 24–29.
3. Пережогин В.Ю. Идентификация информационных резервов повышения качества продукции и услуг коммерческой организации. — Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007.
4. Салимов Г.А., Еналеева Ю.Р. Самооценка деятельности организации: учебное пособие. — М.: Академический проект, 2006. — 279 с.
5. Толстая Л.С. Роль идентификации стадий жизненного цикла организации в выборе стратегии ее развития/Л.С. Толстая, В.Н. Парахина//материалы 9-й науч.-техн. конф. По итогам работы Сев.-Кав ГТУ за 2009 год, т. 3. Экономика. — Ставрополь, 2010. — 181 с.

6. И.М. Подмолодина, В.П. Воронин, Е.Ю. Родионова. Механизмы обеспечения инновационной деятельности предприятия. Монография. — Воронеж. ВГУИТ, 2013.
7. В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. Управление инновационными проектами и программами. Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ. — Тамбов, 2011.
8. В.В. Быковский, Е.С.Мищенко, Е.В. Быковская. Проблемы формирования эффективной системы управления инвестициями в регионе. — М.: Машиностроение-1, 2002.
9. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов/ А.Н. Фомичев. — М.: Дашков и К, 2011. — 468 с.
10. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение — цели-изменения: учебно-практическое пособие/ С.А. Попов. 3-е изд. — Юрайт, 2010. — 448 с.
11. Коротков Э.М. Менеджмент: учеб. для вузов / Э.М. Коротков. — Юрайт, 2011. — 640 с. — Загл. с экрана. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>.
12. Шипкин И.Н. Менеджмент: учебник для вузов / И.Н. Шипкин. — Изд-во «Юрайт», 2011. — 690 с.
13. Чалдаева Л.А. Экономика предприятия: учебник для вузов / Л.А. Чалдаева. — Изд-во «Юрайт», 2011. — 348 с.

**АКАДЕМИЯ  
МБА**  
[www.a-mba.ru](http://www.a-mba.ru)

## АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

### Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»



Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК  
[www.mba-journal.ru](http://www.mba-journal.ru)

РЕКЛАМА

## ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: [www.arprk.org](http://www.arprk.org)
- В редакции: (499) 152-0490; [podpiska@ideg.ru](mailto:podpiska@ideg.ru)
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

# К вопросу формирования доходной части консолидированного бюджета (на материалах Белгородской области)

**Т. Наседкина,**

*д. э. н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита, Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина,*

**И. Ньюхова,**

*аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита, Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина*

*Деятельность хозяйствующих субъектов как налогоплательщиков играет важную роль в формировании доходной части регионального бюджета. Практика Белгородской области свидетельствует, что до 60% поступлений в бюджет приходится на долю сельхозтоваропроизводителей. Проведенный в статье анализ налогового поступления в бюджет региона показал, что сельское хозяйство было и остается дотационным, то есть не может обойтись без государственной поддержки, так как производственный процесс в растениеводстве длится многие месяцы и параллельно производятся затраты под урожай двух смежных лет. Результаты частного исследования будут способствовать обоснованию предложений для формирования информации о государственной помощи аграрному сектору Белгородской области.*

**Ключевые слова:** бюджетная система, налогообложение, консолидированный бюджет, доходы бюджета, предприятия агропромышленной сферы, налоговые поступления.

## On the issue of formation of a profitable part of the consolidated budget (on materials of the Belgorod region)

**T. Nasedkina,**

*doctor of economic, Belgorod state agricultural University named C. J. Gorin,*

**I. Nyukhova,**

*post-graduate student, Belgorod state agricultural University named C. J. Gorin*

*The activity of economic entities, as taxpayers, play an important role in the formation of a profitable part of the regional budget. The practice of Belgorod region shows that up to 60% of revenues accounted for by agricultural producers. Conducted in the article the analysis of tax revenues of the region showed that agriculture was and remains heavily subsidized, that is, can not do without government support because the production process in plant lasts many months and in parallel are the costs for the harvest of two adjacent years. The results of private research will contribute to the justification of proposals for the formation of information on state assistance to the agricultural sector of Belgorod oblast.*

**Keywords:** system, taxation, consolidated budget, revenue budget, enterprise, agriculture, tax revenues.

Процесс экономического развития любого государства требует правильно и грамотно создавать нормативно-правовую базу экономическим отношениям и структурам экономического регулирования государства. Одним из таких механизмов регулирования выступает бюджетная система государства, составной частью которой является государственный бюджет, где в структуре доходов преобладают налоговые поступления. Так, например, по данным Министерства финансов, их доля в федеральном бюджете России за 2014 год составила 54,2% или 7056,8 млрд руб. [14].

Учитывая данный фактор, приходим к выводу, что хозяйствующие субъекты страны, являющиеся плательщиками различных налогов и сборов, принимают непосредственное участие в формировании доходной части бюджетов всех уровней. Предприятия вступают во взаимоотношения с государством, действуя в двух направлениях:

- формирование бюджета за счет налоговых отчислений и расходование сформированных государственных средств на развитие,
- поддержка предпринимательской деятельности путем финансирования.

По итогам 2014 года в консолидированный бюджет РФ поступило 8,9 трлн руб., при этом в федеральный бюджет поступило 4,0 трлн руб., в консолидированные бюджеты субъектов РФ 2,4 трлн руб. В структуре доходов консолидированного бюджета РФ наибольший удельный вес (19,6%) занимают таможенные пошлины, наименьший (1,38%) — налоги на совокупный доход [14].

Хозяйствующие субъекты Белгородской области не являются исключением в формировании консолидированного бюджета, в таблице 1 представлено его исполнение за 2012–2014 гг. Рассматривая формирование финансовых ресурсов консолидированного бюджета региона, отметим, что он включает в себя бюджет Белгородской области (региональный) и бюджеты муниципальных образований области (районов, поселений и городских округов).

Данные таблицы 1 подтверждают, что налоговые поступления за период 2012–2014 гг. преобладают в структуре доходов консолидированного бюджета региона. В частности, на их долю в отчетном 2014 году приходится 64,48%, что в абсолютном выражении составляет 498 870 278 тыс. руб. При этом налоги на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц занимают наибольший удельный вес (41,18%) в структуре налоговых поступлений [13].

Отметим, что формирование бюджета в 2014 году осуществлялось на основе закона Белгородской области № 164 «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» от 21.12.2012 [1].

Согласно п. 1 ст. 1 Конституции РФ, Россия — федеративное правовое государство, наделенное государственно-правовым объединением, обеспечивающим государственное единство всех входящих в его состав государств, сохраняя за ними определенную политико-юридическую самостоятельность [2].

В этом случае федеративная форма устройства порождает бюджетный федерализм — отношения между

федеральными органами власти и органами власти субъектов Федерации на основе сочетания принципов централизма и децентрализма по поводу формирования и реализации бюджетной политики государства. Исходя из этого, различные бюджетные доходы, в том числе и налоговые, разграничены между уровнями бюджетной системы через отдельные и совместные налоги.

Так, ставки федеральных налогов и пропорции зачисления собираемых в бюджеты разных уровней средств устанавливаются законодательными актами. Корректировка размера налоговых отчислений происходит ежегодно. Полностью в федеральный бюджет зачисляются лишь отдельные виды налогов, доля которых незначительна. Большая же часть налогов в различных пропорциях разделена между бюджетами различных уровней. В частности, зачисление налогов и сборов в консолидированный бюджет Белгородской области, уплачиваемых хозяйствующими субъектами региона, происходит в следующих объемах: налог на прибыль — 18% от налогооблагаемой базы; НДФЛ — 100%; единый сельскохозяйственный налог — 90%; налог на имущество организаций — 100%; земельный налог — 100%; транспортный налог — 100%. В разрезе конкретных налогов и сборов формирование доходной части консолидированного бюджета Белгородской области представлено в таблице 2 [13].

Утверждение консолидированных бюджетов законом в России не предусмотрено. Тем не менее важность его составления заключается в получении оперативной информации, необходимой для прогноза, анализа и оценки уровня бюджетной обеспеченности, налогового потенциала и прочих показателей соответствующей территории. Не является исключением и консолидированный бюджет Белгородской области, в формировании доходной части которого активно участвуют сельскохозяйственные предприятия региона, количество которых по итогам 2014 года составило 224 предприятия.

Сельскохозяйственные предприятия Белгородской области являются плательщиками налогов и сборов, предусмотренных налоговым законодательством. На сегодняшний день их функционирование происходит в рамках одной из следующих налоговых систем: общая система налогообложения (ОСН), упрощенная система налогообложения (УСН) и специальный режим налогообложения (единый сельскохозяйственный налог — ЕСХН). Общий налоговый режим является традиционным, и его применение предусматривает уплату полного перечня налогов и сборов в бюджеты всех уровней [8]. Находясь в данном режиме налогообложения, налогоплательщики — юридические лица должны в обязательном порядке вести бухгалтерский и налоговый учет и представлять в налоговый орган по месту нахождения организации бухгалтерскую и налоговую отчетность.

В основе специальных налоговых режимов (УСН, ЕСХН) лежит идея единого налога, которая предполагает замену ряда налогов, уплачиваемых налогоплательщиком на один налог. При введении данных режимов актуальной задачей было, с одной стороны, сокращение и упрощение учета и отчетности для ряда организаций и индивидуальных предпринимателей, с другой стороны,

Таблица 1

## Состав и структура доходов консолидированного бюджета Белгородской области 2012–2014 гг.

Наименование показателя	2012 год		2013 год		2014 год		Отклонение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Налоги на прибыль, налоги на доходы, в том числе:	40345804	49,57	35922604	46,02	31853804	41,18	-8492002	-8,66
Налог на прибыль организаций	25602098	31,45	19195240	24,59	13581193	17,56	-12020904	-14,07
Налог на доходы физических лиц	14743706	18,11	16727364	21,43	18272611	23,62	+3528902	+5,41
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	2276690	2,80	3220487	4,13	4026486	5,21	+1749796	+2,4
Налоги на совокупный доход	1938762	2,38	2351101	3,01	2383814	3,08	+445052	+0,68
Налоги на имущество	8501680	10,44	9600227	12,30	10847147	14,02	+2345467	+3,52
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	485569	0,60	553841	0,71	594112	0,77	+108543	+0,17
Государственная пошлина	451799	0,56	152499	0,20	164915	0,21	-286884	-0,35
Итого налоговые поступления	54000304	66,34	51800759	66,36	49870278	64,48	-4130028	-2,23
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	2803	0,003	1223	0,002	2445	0,003	-358	+0,001
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	1528354	1,88	1494299	1,91	1814385	2,35	+286031	+0,46
Платежи при использовании природными ресурсами	159515	0,20	151412	0,19	153322	0,20	-6193	-
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	2146416	2,64	261301	0,33	200539	0,26	-1945877	-2,39
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	1172039	1,44	1735267	2,22	1512750	1,96	+340711	+0,51
Административные платежи и сборы	5799	0,01	13535	0,02	8746	0,01	+2947	-
Штрафы, санкции и возмещение ущерба	218021	0,27	290052	0,37	431703	0,56	+213682	+0,29
Прочие неналоговые доходы	422988	0,52	226497	0,29	133140	0,17	-289848	-0,35
Итого неналоговые поступления	5655935	6,95	4173586	5,35	4257030	5,50	-1398905	-1,49
Безвозмездные поступления, в том числе:	21288689	26,15	22082062	28,29	23220001	30,02	+1931312	+3,72
Дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности	579657	0,71	565362	0,72	271273	0,35	-308384	-0,37
Субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	3492122	4,29	3357537	4,30	3633173	4,70	+141051	+0,39
Всего доходов	81394927	100	78056407	100,00	77347309	100,00	-3597621	-

борьба с уклонениями от налогообложения при применении единого налога в этих режимах.

Первоначально введение единого налога в специальных налоговых режимах связывали с поддержкой малого бизнеса. Однако дальнейшие изменения законодательно установленных критериев создали возможности применения льготных условий остальными участниками хозяйственной деятельности, а именно средним и даже крупным бизнесом. Вместе с тем главным условием применения специальных налоговых режимов является соблюдение законодательно установленных критериев, дающих возможность применения того или иного режима.

Основными критериями ограничений на УСН являются:

- величина доходов;
- численность работников;
- лимит стоимости основных средств и нематериальных активов;
- доля участия других организаций.

Доля налогоплательщиков, использующих данный налоговый режим, невелика, поскольку условия его применения доступны только малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям.

Для сельскохозяйственных товаропроизводителей применение единого сельскохозяйственного налога не предусматривает каких-либо ограничений. Однако следует напомнить, что, если по итогам налогового периода организация не соответствует условиям сельскохозяйственного товаропроизводителя, она считается утратившей право на уплату ЕСХН с начала налогового периода, в котором допущено несоответствие (п. 4 ст. 346.3 НК РФ).

Отметим, что обозначенные условия не касаются новых организаций, у которых в первый год работы и уплаты ЕСХН не было доходов от реализации сельхозпродукции — подпункт 1 пункта 4.1 ст. 346.3 НК РФ. Это правило введено Федеральным законом от 25.06.2012 г. № 94-ФЗ и начало действовать с 2013 года.

Таблица 2

## Налоги и сборы, зачисленные в консолидированный бюджет Белгородской области 2012–2014 гг.

Наименование налога	2012 год		2013 год		2014 год		Изменение 2014 г. от 2012 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Налоги на прибыль, на доходы	40345804	38,3	35922604	35,8	31853804	33,3	-8492000	-5,0
Налог на прибыль организаций	25602098	24,3	19195240	19,1	13581193	14,2	-12020905	-10,1
Налог на доходы физических лиц	14743706	14,0	16727364	16,7	18272611	19,1	+3528905	+5,1
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	2276690	2,2	3220487	3,2	4026486	4,2	+1749796	+2,0
Налоги на совокупный доход	1938762	1,8	2351101	2,3	2383814	2,5	+445052	+0,7
Упрощенная система налогообложения	1080842	1,0	1387715	1,4	1471645	1,5	+390803	+0,5
Единый налог на вмененный доход	623241	0,6	895420	0,9	862827	0,9	+239586	+0,3
Единый сельскохозяйственный налог	54754	0,05	56924	0,06	19793	0,02	-34961	-0,03
Прочие налоги	172730	0,2	36001	0,04	14279	0,01	-203642	-0,19
Налоги на имущество	8501680	8,1	9600227	9,6	10847147	11,4	+2345467	+3,3
Налог на имущество организации	4543312	4,3	5478579	5,5	5944427	6,2	+1401115	+1,9
Земельный налог	2608725	2,5	2675301	2,7	3251281	3,4	+642556	+0,9
Прочие налоги	1349643	1,3	1446347	1,4	1651439	1,7	+301796	+0,4
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	485569	0,5	553841	0,6	594112	0,6	+108543	+0,1
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	723	0,00	631	0,00	762	0,00	+39	0,00
Прочие налоги	484846	0,5	553210	0,6	593350	0,6	+108504	+0,1
Государственная пошлина	451799	0,4	152499	0,2	164915	0,2	-286884	-0,2
Итого налоговые поступления	105264924	100,00	100253491	100,00	95533885	100,00	-9731039	-0,1

На наш взгляд, основным назначением специальных режимов налогообложения является возможность максимально комфортной адаптации отдельных категорий налогоплательщиков к условиям российской налоговой системы. Другими словами, специальные налоговые режимы, являясь инструментом налогового регулирования, снижают налоговую нагрузку и ведут к облегчению ведения бухгалтерского учета, упрощению и стабильности налоговой системы в целом.

Применение различных налоговых режимов предполагает разные уровни налоговых расходов для предприятий, что в конечном итоге ведет к различиям в уровнях налоговых нагрузок. Так, например, применение общей системы налогообложения предполагает повышенный уровень налоговой нагрузки, использование специальных режимов — наоборот. Это связано с тем, что единый налог при упрощенной системе налогообложения или единый сельскохозяйственный налог предполагают замену налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций.

Исследуя роль сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании доходной части бюджетов, следует отметить, что для данной категории налогоплательщиков предусмотрен ряд льгот по отдельным видам налогов, что оказывает непосредственное влияние

на величину уплачиваемых налогов и сборов. В частности, при использовании сельскохозяйственной организацией (индивидуальным предпринимателем) общего режима налогообложения со стороны государства предоставляется возможность освобождения от обложения транспортным налогом тракторов, самоходных комбайнов, а также специальных машин, необходимых сельхозтоваропроизводителям и зарегистрированных на них (ст. 358 НК РФ). Кроме того, с 2003 года прибыль, полученная от сельскохозяйственной деятельности, облагается по нулевой ставке. По земельному налогу в отношении земель сельскохозяйственного назначения, используемых для сельскохозяйственного производства, также установлена пониженная ставка — не выше 0,3% при одновременном соблюдении двух условий: земельный участок относится к землям сельскохозяйственного назначения в составе зон сельскохозяйственного пользования в населенных пунктах и используется для сельскохозяйственного производства согласно целевому назначению земель.

Таким образом, приходим к выводу, что, несмотря на то что сельскохозяйственные товаропроизводители при применении того или иного налогового режима являются плательщиками налогов и сборов наряду с другими хозяйствующими субъектами, фактически они находятся

Таблица 3

**Состав и структура налогов и сборов, уплаченных сельскохозяйственными организациями  
Белгородской области 2012–2014 гг.**

Наименование налога	2012 год		2013 год		2014 год		Отклонение (+,-)		Итого	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Налог на прибыль организаций	315279	5,13	433304	5,46	426255	5,16	+110976	+35,2	1174838	5,26
Налог на добавленную стоимость	2693838	43,84	3645034	45,90	3825600	46,32	+1131762	+42,01	10164472	45,49
Налог на имущество организации	1380494	22,47	1671024	21,04	1667136	20,19	+286642	+20,76	4718654	21,12
Земельный налог	36398	0,59	53758	0,68	47068	0,57	+10670	+29,31	137224	0,61
Единый сельскохозяйственный налог	54754	0,89	56924	0,72	19793	0,24	-34961	-63,85	131471	0,59
Упрощенная система налогообложения	5817	0,09	3346	0,04	3498	0,04	-2319	-39,87	12661	0,06
Единый налог на вмененный доход	1846	0,03	2169	0,03	159	0,002	-1687	-91,39	4174	0,02
Налог на доходы физических лиц	1524015	24,80	1920052	24,18	2017853	24,43	+493838	+32,4	5461920	24,44
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	-	-	-	-	188	0,002	+188	+100	188	0,00
Водный налог	7883	0,13	7735	0,10	6431	0,08	-1452	-18,42	22049	0,10
Другие налоги и сборы	124205	2,02	147972	1,86	244625	2,96	+120420	+96,95	516802	2,31
Всего налогов, сборов и обязательных платежей	6144529	100	7941318	100	8258606	100	+2114077	+34,41	22344453	100

в условиях более выгодных. Данная ситуация объясняется специфичностью сельскохозяйственного производства, в условиях которой необходимой является поддержка сельского хозяйства, без которой его существование становится просто невозможным.

Практика поступления налогов в бюджет Белгородской области свидетельствует, что за период 2012–2014 гг. сельскохозяйственными организациями было уплачено налогов и сборов в общей сумме 22344453 тыс. руб., при этом по итогам отчетного 2014 года платежи возросли по сравнению с базисным 2012 годом на 34,4%. Стабильный рост наблюдается по следующим видам налогов: налогу на прибыль организации, НДС, налогу на имущество организации, земельному налогу, в то время как сократились платежи по налогам, уплачиваемым при применении специальных налоговых режимов (табл. 3) [13]. Такая ситуация свидетельствует о том, что сельскохозяйственные товаропроизводители в последние годы все чаще делают выбор в пользу традиционной системы налогообложения, несмотря на абсолютные преимущества специальных налоговых режимов.

Причин для этого может быть несколько, среди основных — сложности применения специальных систем налогообложения, возникающих при уплате НДС, поскольку платежи по данному налогу оказывают большое влияние на конечный результат исчисленных налоговых обязательств. В частности, первичный производитель сельхозпродукции (продавец), уплачивающий ЕСХН, реализует ее по стоимости без НДС, в то время как при

приобретении товаров, работ, услуг у плательщиков НДС их стоимость по мере принятия товаров к бухгалтерскому учету увеличится на сумму уплаченного поставщикам НДС, и, следовательно, на эту сумму увеличится себестоимость производимой продукции. В этом случае в сельскохозяйственной организации возникают одновременно налоговые обязательства по уплате НДС в размере 10% от суммы сделки.

Помимо этого, преимущество замены ряда налогов одним специальным налогом также носит сомнительный характер, что связано с наличием определенных льгот для сельскохозяйственных товаропроизводителей, находящихся на общем режиме налогообложения, о которых упоминалось ранее.

В отношении УСН немаловажную роль играет и наличие определенного набора условий применения данного налогового режима. Кроме того, при убыточной деятельности предприятию или индивидуальному предпринимателю, так или иначе, придется заплатить минимальный налог — 1% от доходов за налоговый период.

Все уплачиваемые сельскохозяйственными организациями налоги и сборы подлежат распределению между бюджетами различных уровней в соответствии с установленными нормативами распределения. Следовательно, зачислению в консолидированный бюджет Белгородской области подлежат не все налоги, а только часть из них. Некоторые виды налогов, например водный налог, НДС, являются федеральными и подлежат зачислению непосредственно в федеральный бюджет в полном объеме

Таблица 4

**Доля налогов, уплаченных сельскохозяйственными товаропроизводителями,  
в общем объеме налоговых поступлений консолидированного бюджета  
Белгородской области за период 2012–2014 гг.**

Наименование налога	2012	2013	2014	Отклонение (+;-)
Налоги на прибыль, доходы	4,48	6,43	7,54	+3,06
Налог на прибыль организаций	1,11	2,03	2,83	+1,72
Налог на доходы физических лиц	10,34	11,48	11,04	+0,7
Налоги на совокупный доход	3,22	2,66	0,98	-2,24
Упрощенная система налогообложения	0,54	0,24	0,24	-0,3
Единый налог на вмененный доход	0,3	0,24	0,02	-0,28
Единый сельскохозяйственный налог	79,55	75,38	50,8	-28,75
Налоги на имущество	16,67	17,97	15,8	-0,87
Налог на имущество организации	30,39	30,5	28,05	-2,34
Земельный налог	1,4	2,01	1,45	+0,05
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	-	-	0,03	+0,03
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	-	-	0,03	+0,03
Прочие налоги	6,05	7,27	10,82	+4,77
Итого	6,33	8,2	8,8	+2,47

[8]. Произведя расчет распределения налогов и сборов, уплаченных сельскохозяйственными организациями Белгородской области за 2014 год, приходим к выводу, что налоговые отчисления в наибольшем объеме зачисляются в федеральный и региональный бюджеты — 46,9 и 45,6% общей суммы платежей соответственно. В консолидированный бюджет Белгородской области по итогам 2014 года поступило 53,1% всех налоговых платежей сельскохозяйственных товаропроизводителей, что в абсолютном выражении составляет 4 388 402 тыс. руб. В таблице 4 представлен расчет доли по каждому налогу, уплаченному сельхозпроизводителем в общем объеме налоговых поступлений консолидированного бюджета области за период 2012–2014 гг. [13]

Следует указать, что значительный удельный вес в общем объеме налоговых поступлений консолидированного бюджета Белгородской области на протяжении исследуемого периода занимает налог на доходы физических лиц, его показатель за 2014 год составил 11,04%, однако сельскохозяйственные товаропроизводители при этом выступают в роли налоговых агентов, уплачивая его в бюджет за своих работников. Кроме того, на протяжении 2012–2014 гг. наблюдается тенденция роста налоговых поступлений за счет увеличения роста платежей по налогу на прибыль и прочих налогов. Наряду с этим происходит сокращение объемов поступлений налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами (см. таблицу 4).

В заключение отметим, что в современных условиях способность государства поставлять общественные блага и осуществлять перераспределение национального дохода зависит от доходов, которыми оно располагает. В большей части извлечение такого дохода происходит за счет процесса налогообложения, в результате которого

происходит зачисление налоговых поступлений в бюджеты различных уровней бюджетной системы Российской Федерации, которые и составляют большую часть дохода государства [6]. Непосредственными участниками данного процесса являются и сельскохозяйственные товаропроизводители Белгородской области. Вступая во взаимоотношения с государством, происходит зачисление налоговых платежей в различные бюджеты страны и государственное финансирование субъектов предпринимательства. Финансирование сельского хозяйства осуществляется не только в прямой форме, но и путем осуществления косвенной государственной поддержки через специальные льготы. К таковым относятся пониженные налоговые ставки по отдельным видам налогов, а также специальный налоговый режим в виде единого сельскохозяйственного налога. Сельское хозяйство является единственной отраслью, подверженной активному влиянию со стороны государства даже в условиях рыночной экономики. Данные обстоятельства приводят к тому, что сельскохозяйственные товаропроизводители оказываются в условиях более выгодных по сравнению с другими налогоплательщиками, что отражается непосредственно на объеме налоговых отчислений.


Таким образом, консолидированный бюджет Белгородской области представляет собой свод областного и местного бюджетов и аккумулирует в себе поступления налогового и неналогового характера от физических и юридических лиц. В структуре доходов преобладают налоговые поступления, их удельный вес в 2014 году составил 64,48%, что свидетельствует о тесной связи предприятий с государством, исключением не стали и сельскохозяйственные предприятия Белгородской области, однако их доля в налоговых поступлениях весьма незначительна и не достигает 10%. Данная тенденция



является свидетельством того, что для предприятий АПК взаимодействие с государством в большей степени проявляется через осуществление госрегулирования путем предоставления поддержки в различных формах. Следовательно, практика свидетельствует, что поддержка государством сельхозтоваропроизводителей в виде предоставления льгот налогового характера не влечет за собой прямого расходования бюджетных средств. Но следует понимать, что недополученные доходы — это тоже есть скрытые латентные расходы государства.

#### Литература

1. Закон Белгородской области от 21 декабря 2012 г. № 164 «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс сети Интернет]. — Режим доступа ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/hotlaw/belgorod/444286/#ixzz3ZiJSJipU>
2. Казакова Н.А., Федченко Е.А., Наседкина Т.И. Анализ эффективности расходования бюджетных средств и государственной поддержки развития сельского хозяйства // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 26. С. 15–21.
3. Лузянин А.В. Расчет ЕСХН: практические рекомендации // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 4. С. 20–28.
4. Наседкина Т.И., Решетняк Л.А., Груздова Л.Н. Оценка системы внутреннего контроля и эффективности создания службы внутреннего аудита // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-2 С. 461–465.
5. Ногина О.А. Государственные внебюджетные фонды в составе бюджетной системы России: проблемы правового регулирования. — М.: Статут, 2012. — 462 с.
6. Пауль А.Г. Бюджетно-правовое регулирование формирования доходов бюджета: Монография. ВГУ, 2011. — 115 с.
7. Ржевская Т.Г. Финансовая система и пропорциональность российского бюджета (теория и практика формирования бюджетных пропорций): Монография. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012. — 159 с.
8. Степаненко Е.И. Основные направления государственной поддержки сельского хозяйства на современном этапе // Экономика сельского хозяйства России. 2013. № 10. С. 17–24.
9. Слободчиков Д.Н., Лозовский С.В. Государственный и муниципальный бюджетный контроль (на примере Камчатского края): Монография. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. — 164 с.
10. Шамсудинова Д.М. Единый сельскохозяйственный налог: за и против // АПК: экономика и управление. 2012. № 3. С. 97–101.
11. Шаталов С.Д. Налоговая реформа — важный фактор экономического роста // Финансы. 2005. № 2. С. 3–6.
12. Шевцов Ю. Эволюция российского бюджетного федерализма // Вопросы экономики. 2005. № 8. — С. 76–83.
13. Департамент финансов и бюджетной политики Белгородской области. — Режим доступа <http://beldefin.ru>, свободный
14. Министерство финансов Российской Федерации. — Режим доступа <http://www.minfin.ru/ru>, свободный.



АКАДЕМИЯ  
**МБА**  
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

## РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

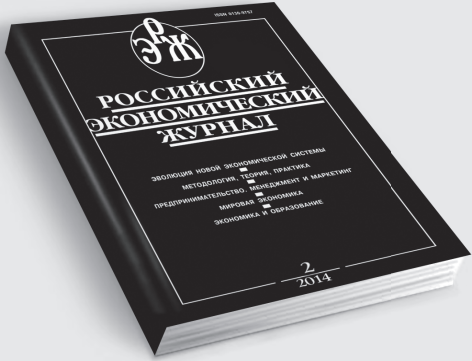
Журнал включен в перечень ВАК.

### Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;  
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог  
«Российская периодика»: [www.arpk.org](http://www.arpk.org)

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»;  
по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»;  
по каталогу МАП «Почта России»



реклама

# Жилищно-коммунальный комплекс России: инвестиционная привлекательность и барьеры энергоэффективности

*Д. Долгов,*  
экономист, Банк России,

*Е. Каменева,*  
д. э. н., профессор кафедры корпоративных финансов,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В статье представлены результаты макроэкономического анализа и оценки инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса России. Сделаны выводы о низком уровне инвестиционного риска в ЖКХ, практическом отсутствии инвестиционной перспективности отраслевого развития, высоком уровне государственной поддержки и о неэффективности энергосберегающих мероприятий.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, инвестиционная привлекательность, энергосбережение, энергоэффективность.

## Housing-municipal complex of Russia: investment appeal and barriers of energy efficiency

*D. Dolgov,*  
economist, Bank of Russia,

*E. Kameneva,*  
Doctor of Economics, professor,  
Financial University under the Government of the Russian Federation

*In the article results of the macroeconomic analysis and assessment of investment appeal of a housing-municipal complex of Russia are presented. Conclusions are drawn on the low level of investment risk in housing-municipal services, practical lack of investment prospects of branch development, high level of the state support and on an inefficiency of energy saving actions.*

**Keywords:** housing-municipal economy, investment appeal, energy saving, energy efficiency.

Макроэкономический анализ и оценку инвестиционной привлекательности ЖКХ необходимо производить аналогично анализу отдельной отрасли экономики страны. При оценке и прогнозировании инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса важно учитывать его роль в экономике, перспективность и эффективность их развития, степень государственной поддержки этого развития, уровень инвестиционных рисков, характерных для различных отраслей, и другие синтетические (обобщающие) показатели. Каждый из синтетических показателей оценивается по совокупности входящих в него аналитических составляющих, расчет которых основан на статистических данных и прогнозных оценках.

Оценка уровня инвестиционной привлекательности отрасли ведется по показателям, относящимся к следующим факторам:

- уровень инвестиционного риска в отрасли (макроуровень);
- перспективность развития отрасли (макроуровень);
- государственная поддержка отрасли (макроуровень);
- эффективность деятельности предприятий отрасли (микроуровень);
- финансовое состояние предприятий отрасли (микроуровень).

Анализ уровня инвестиционного риска является, как и эффективность деятельности предприятий, определяющим фактором инвестиционной привлекательности отрасли. Для оценки уровня инвестиционного риска необходимо проанализировать следующие показатели:

- коэффициент вариации среднеотраслевого показателя рентабельности собственного капитала;
- уровень инфляционной устойчивости цен на продукцию отрасли.

Рассчитанные показатели инвестиционного риска в ЖКХ представлены в таблице 1<sup>1</sup>.

Значения коэффициента вариации среднеотраслевого показателя рентабельности собственного капитала находятся на достаточном уровне, чтобы говорить о том, что выборка является однородной и точно отражает, в данном случае, средние значения показателя рентабельности собственного капитала.

Для расчета индекса уровня цен на продукцию отрасли были использованы следующие статистические данные о динамике цен основной продукции отрасли:

абонентская плата за радиотрансляционную точку; горячее водоснабжение; водоснабжение и канализация; вывоз мусора; газ сетевой; отопление; плата за жилье в домах государственного и муниципального жилищных фондов; содержание и ремонт жилья для граждан — собственников жилья в результате приватизации, граждан собственников жилых помещений по иным основаниям; услуги по организации и выполнению работ по эксплуатации домов ЖК, ЖСК, ТСЖ.

Динамика индекса уровня цен на продукцию отрасли говорит о том, что цены в ЖКХ превосходят общий рост потребительских цен, который выражен в индексе инфляции практически во всех годах, за исключением 2011 года, это также видно и по отношению уровня цен на продукцию отрасли к индексу инфляции.

Поскольку влияние внешних факторов инвестиционной привлекательности отрасли невозможно качественно оценить на основе фактических данных компаний, воспользуемся открытыми статистическими данными с сайта Федеральной службы государственной статистики.

Анализ перспективности развития отрасли определяется как целесообразность вложения средств в предприятие данной отрасли, так и период инвестирования и заключается в анализе следующих показателей:

- значимость отрасли в экономике и устойчивость отрасли к экономическому спаду в экономике;
- обеспеченность перспектив роста собственными финансовыми ресурсами;
- состояние компаний жилищно-коммунального комплекса (соотношение генерируемых доходов и расходов компаний; отношение дебиторской и кредиторской задолженностей компаний).

Значимость жилищно-коммунального комплекса в экономике и устойчивость отрасли к экономическому спаду в целом производится на основе данных об объеме выполненных услуг компаниями ЖКХ в ВВП страны. В связи с тем что в структуре внутреннего валового продукта предоставление коммунальных услуг не выделено в особый вид экономической деятельности и наиболее объективно объем выполненных услуг компаниями жилищно-коммунального комплекса отражают коммунальные платежи, выставленные населению за оказание им коммунальных услуг (тепло-, газо- и водоснабжение, канализацию), принято решение использовать статистические данные об объеме начисленных (предъявленных) жилищно-коммунальных платежей населению

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>

Таблица 1

Показатели инвестиционного риска в ЖКХ

Показатель	Год				
	2009	2010	2011	2012	2013
Коэффициент вариации среднеотраслевого показателя рентабельности собственного капитала	0,31	0,33	0,37	0,35	0,34
Индекс уровня цен на продукцию отрасли	120,89%	114,45%	113,45%	105,28%	110,62%
Индекс инфляции	108,80%	108,80%	106,10%	106,60%	106,50%
Отношение уровня цен на продукцию отрасли к индексу инфляции	1,11	1,05	1,07	0,99	1,04

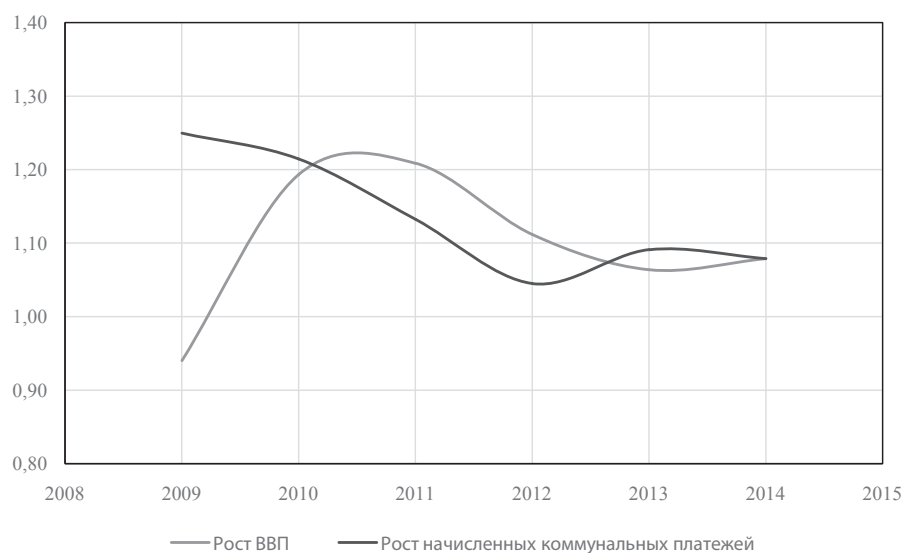


Рис. 1. Динамика роста ВВП и роста объема жилищно-коммунальных платежей в 2009–2014 гг.

в качестве объема выполненных жилищно-коммунальных услуг в ВВП. (табл. 2)

Согласно статистическим данным (табл. 2) за последние 6 лет (с 2009 по 2013 год) рост уровня внутреннего валового продукта находится на уровне выше 100% (за исключением кризисного 2009 года), но темп роста экономики страны стремительно замедляется и к 2013 году почти снизился до темпа роста инфляции (табл. 1). Рост объема начисленных (предъявленных) жилищно-коммунальных платежей также стремительно снижался в 2009–2012 годах, но рост в 2013 году превысил рост по объему ВВП страны, а в 2014-м — на уровне роста ВВП страны. Рост 2013 года также отразился и в увеличении доли услуг жилищно-коммунального комплекса в ВВП страны, которая составляла менее 3% всех производимых товаров, работ и услуг в стране и снижалась ранее. С 2009 года доля услуг жилищно-коммунального комплекса в ВВП страны снизилась с 2,94 до 2,70% в 2014 году. Привлечение внешних источников инвестирования в сферу ЖКХ весьма проблематично, в том числе из-за отсутствия у инвесторов желания осуществлять вложения в отрасль с низкой рентабельностью. Получается своего рода замкнутый круг: высокая

рентабельность — это условие притока инвестиций, а привлечение инвестиций — это условие повышения рентабельности. Среди основных факторов, ограничивающих желание частных инвесторов финансировать капитальные вложения в коммунальную инфраструктуру, следует также назвать следующие: высокие политические риски; низкие доходы населения, определяющие его высокую чувствительность к изменениям уровня тарифов; высокую степень неопределенности фактического состояния основных фондов, передаваемых в управление частному предприятию; слабую судебную систему.

Но это не отрицает того факта, что за 6 лет объем выполненных услуг жилищно-коммунального комплекса вырос почти на 70%. А превышение роста объема коммунальных платежей над ростом ВВП в 2013 году свидетельствует о том, что вскоре возможно и дальнейшее возрастание доли услуг жилищно-коммунального комплекса и опережение уровня 2009 года (рис. 1).

В то же время, несмотря на столь стремительный рост жилищно-коммунальных платежей, 94% населения исправно платит за предоставленные им жилищно-коммунальные услуги.

Таблица 2

Значения, динамика и отношение внутреннего валового продукта и начисленных (предъявленных) жилищно-коммунальных платежей населению

Наименование показателя	ед. изм.	Год					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Внутренний валовой продукт (ВВП)	млрд руб.	38807	46309	55967	62218	66190	71406
Начисленные коммунальные платежи*	млрд руб.	1140	1384	1567	1638	1787	1928
Рост ВВП	%	94,0	119,3	120,9	111,2	106,4	107,9
Рост начисленных коммунальных платежей	%	125,0	121,5	113,2	104,5	109,1	107,9
Доля коммунальных платежей в ВВП	%	2,94	2,99	2,8	2,63	2,68	2,70
Фактически оплачено населением жилищно-коммунальных услуг *	млрд руб.	1063	1289	1467	1533	1677	1817
Доля оплаченных коммунальных платежей	%	93,3	93,1	93,6	93,6	93,9	94,2

\* По данным показателям значения 2014 года рассчитаны статистически на основе данных за 3-й квартал 2014 года.

Таблица 3

## Значение и динамика показателей, связанных с жилищным фондом РФ

Наименование показателя	ед. изм.	Год				
		2009	2010	2011	2012	2013
Жилищный фонд на конец года	млн. кв. м.	3210	3207	3297	3337	3359
Весь ветхий и аварийный жилищный фонд	млн. кв. м.	99,5	99,4	98,9	100,1	94,0
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда	%	3,1	3,1	3,0	3,0	2,8
Общая площадь капитально отремонтированных жилых домов	млн. кв. м.	41,1	29,4	17,6	21,9	19,1
Доля отремонтированных жилых домов	%	1,28	0,92	0,53	0,66	0,57
Общие затраты на капитальный ремонт	млрд. руб.	137,5	119,1	76,1	129	80,2
Стоимость капитального ремонта	руб./кв. м.	3345	4051	4324	5890	4199

Обеспеченность перспектив роста собственными финансовыми ресурсами.

Все коммунальные платежи неразрывно связаны с предоставляемыми услугами по обслуживанию многоквартирных домов, следовательно, важными критериями являются динамика объема жилищного фонда, объема отремонтированных многоквартирных домов и затрат, которые приходятся на капитальный ремонт.

По данным за 2009–2013 годы (табл. 3) объем жилищного фонда составлял около 3,4 млрд кв. м, в том числе около 94 млн ветхого и аварийного жилья, то есть удельный вес ветхого и аварийного жилья составил около 2,8% от общего объема жилищного фонда РФ (табл. 3).

За последние пять лет значительно снизилась площадь капитально ремонтируемых жилых домов (с 41,1 млн кв. м в 2009 году до 19,1 млн кв. м в 2013 году), в то время как объем затрат на капитальный ремонт снижался медленнее (с 137,5 млрд руб. в 2009 году до 80,2 млрд руб. в 2013 году). Таким образом стоимость капитального ремонта 1 кв. м жилой площади

незначительно выросла 5 лет. Практически весь объем (94%) капитального ремонта оплачивается за счет средств федерального бюджета.

Финансово-хозяйственная деятельность и ее эффективность для компаний жилищно-коммунального комплекса.

В целом в ЖКХ все расходы компаний покрываются доходами от предоставляемых услуг с учетом финансирования из бюджетов всех уровней. На основе полученных ранее данных о финансовой устойчивости компаний отрасли и статистических данных (табл. 4) можно говорить о высокой зависимости компаний от финансирования из федеральных, региональных и муниципальных бюджетов (табл. 4).

Соотношение дебиторской задолженности и кредиторской задолженности также отражает покрытие одним показателем другого. Задолженности намного ниже генерируемых доходов и расходов в связи с тем, что, по статистике, только 2% населения страны не платит за предоставляемые им жилищно-коммунальные услуги.

Таблица 4

## Значения общих сумм доходов и расходов, дебиторской и кредиторской задолженности по компаниям ЖКХ

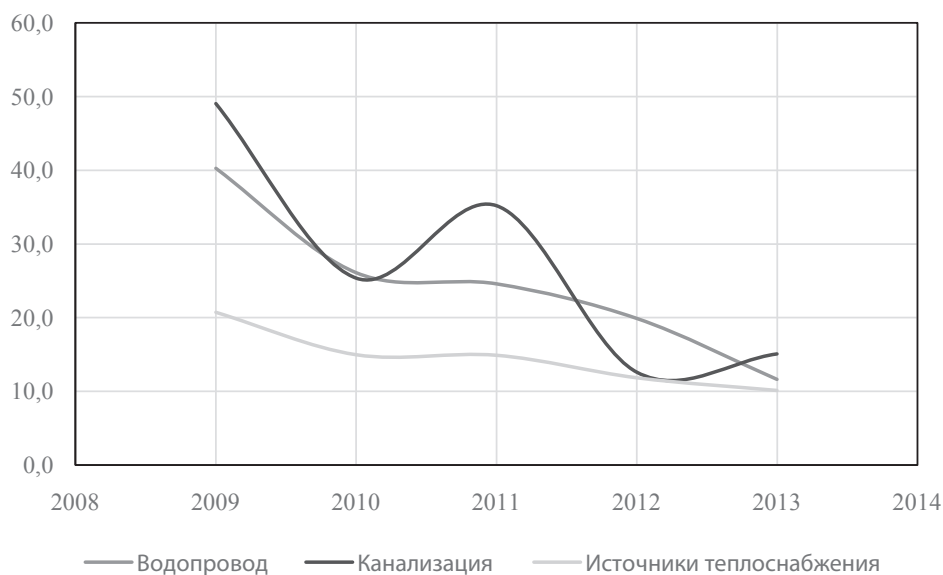
Наименование показателя	ед. изм.	Год					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Общая сумма доходов организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги с учетом финансирования из бюджетов всех уровней	млрд руб.	2749	3242	3565	3698	3941	4157
Общая сумма расходов организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги	млрд руб.	2695	3227	3515	3694	3922	4121
Дебиторская задолженность организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги	млрд руб.	478	579	649	774	875	962
Кредиторская задолженность организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги	млрд руб.	441	519	599	701	836	920

\* Значения 2014 года рассчитаны статистически на основе данных за 3-й квартал 2014 года.

Таблица 5

## Доля убыточных организаций ЖКХ

Наименование показателя	Год					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доля убыточных организаций ЖКХ, %	36,5	40,2	42,5	40,1	36,4	36,3



**Рис. 2.** Отношение экономии от проведенных мероприятий по энергосбережению к затратам на проведение

В подтверждение того факта, что компаниям жилищно-коммунального комплекса нужна финансовая помощь, говорит статистика о доле убыточных организаций ЖКХ (см. табл. 5).

Как видно из таблицы 5, больше 1/3 всех компаний отрасли являются убыточными и живут за счет финансирования из бюджета.

Государственная поддержка отрасли проводится и косвенным путем — с помощью предоставления субсидий населению, которое не способно самостоятельно в полном объеме оплачивать жилищно-коммунальные платежи (табл. 6).

Реальная доля объема косвенной помощи компаниям отрасли составляет около 3–4% от общей суммы платежей населения, но без данного финансирования общая сумма доходов компаний отрасли была бы ниже общей суммы расходов компаний жилищно-коммунального хозяйства. Сумма неиспользованных субсидий, которая составляет около 10% от общего объема платежей, может очень сильно увеличить возможности компаний отрасли.

Необходимо также оценить эффективность затрат на проведение мероприятий по энергосбережению по различным сегментам жилищно-коммунального хозяйства (работа водопровода, работа канализации, работа источников теплоснабжения).

Данные о затратах на мероприятия по энергоснабжению представлены в таблице 7.

На основе приведенных данных можно с уверенностью говорить о неэффективном использовании денежных средств на проведение мероприятий по энергосбережению, поскольку экономия от данных мероприятий не только снижается в течение 5 лет, но и составляет всего 10–15% (рис. 2).

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

- Уровень инвестиционного риска в отрасли ЖКХ находится на низком уровне, поскольку вариации среднеотраслевых показателей не являются высокими, а рост уровня цен на продукцию отрасли сверх темпов инфляции не уменьшает собираемость платежей за жилищно-коммунальные услуги.
- Перспективность развития отрасли ЖКХ находится на низком уровне. С одной стороны, снижение доли отрасли в структуре внутреннего валового продукта свидетельствует о снижении интереса к отрасли. С другой стороны, у компаний практически неограниченный спрос на жилищно-коммунальные услуги: во-первых, из-за постоянного роста доходов населения, а следовательно, и увеличения потребностей; во-вторых, из-за постоянной амортизации

Таблица 6

**Субсидирование населения по оплате жилищно-коммунальных услуг**

Наименование показателя	ед. изм.	Год					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сумма начисленных населению субсидий на оплату услуг ЖКХ	млрд руб.	52,9	55,7	58,3	56,6	59,1	59,7
Объем средств, предусмотренных на предоставление социальной поддержки по оплате услуг ЖКХ	млрд руб.	176,5	214,5	239,1	249,0	266,8	274,4
Доля начисленных субсидий в объеме всех платежей	%	4,6	4,0	3,7	3,5	3,3	3,1
Доля предусмотренных субсидий в объеме всех платежей	%	15,5	15,5	15,3	15,2	14,9	14,2

Таблица 7

## Эффективность затрат на энергоснабжение в ЖКХ

Наименование показателя	ед. изм.	Год				
		2009	2010	2011	2012	2013
<b>Водопровод</b>						
Затраты на мероприятия по энергосбережению	млн руб.	0,81	1,55	2,93	3,49	4,77
Экономия от проведенных мероприятий по энергосбережению	млн руб.	0,32	0,41	0,72	0,69	0,55
Отношение экономии к затратам	%	40,26	26,08	24,57	19,87	11,59
<b>Канализация</b>						
Затраты на мероприятия по энергосбережению	млн руб.	0,33	0,59	0,85	1,23	1,29
Экономия от проведенных мероприятий по энергосбережению	млн руб.	0,16	0,15	0,30	0,15	0,19
Отношение экономии к затратам	%	49,03	25,34	35,17	12,58	15,05
<b>Источники теплоснабжения</b>						
Затраты на мероприятия по энергосбережению	млн руб.	11,46	12,19	13,32	20,23	28,32
Экономия от проведенных мероприятий по энергосбережению	млн руб.	2,37	1,82	1,98	2,40	2,87
Отношение экономии к затратам	%	20,71	14,96	14,89	11,84	10,12

жилищного фонда и необходимости в его обновлении и прочего множества запросов населения.

- Государственная поддержка отрасли, проявляемая в прямом финансировании компаний и косвенном финансировании через субсидирование населения, находится на очень высоком уровне, поскольку позволяет даже убыточным компаниям не закрываться, а субсидирование нуждающегося населения даже не используется в полном объеме.
- Понижает инвестиционную привлекательность отрасли и тот факт, что финансирование мероприятий по энергосбережению не приносит практически никакого положительного эффекта и на ежегодной основе лишь генерирует убытки.

Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 15-02-00456

«Финансовый инструментарий структурной трансформации экономики в целях повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ)».

#### Литература

1. Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства // <http://dom.gosuslugi.ru/#/main>
2. Каменева Е.А., Шохин Е.И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности и финансовая устойчивость управляющих организаций жилищно-коммунального хозяйства России // Финансы и кредит. 2013. № 26(554). С. 9–15.
3. Седаш Т.Н. Инновационные проекты: особенности реализации и методы оценки // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2012. № 2. С. 20–27.
4. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>



a-mba.ru

**АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»**

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий и другой учебно-методической литературы.

#### **Мы гарантируем:**

**СКОРОСТЬ.** Необходимый вам тираж в течение 30 дней  
**КАЧЕСТВО.** Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий

► Контакты: тел. (499) 152-79-41; e-mail: [info@a-mba.ru](mailto:info@a-mba.ru)

реклама

# Координация бюджетного и стратегического планирования при реализации государственных программ

**С. Фрумина,**

*к. э. н., доцент кафедры теории финансов,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

*В статье раскрываются отдельные аспекты исполнения государственных программ в части достижения запланированных показателей, обосновываются предложения по координации бюджетного и стратегического планирования, приводятся аргументы, подтверждающие влияние взаимодействия между бюджетным и стратегическим планированием на эффективность расходования бюджетных средств.*

**Ключевые слова:** государственные программы, бюджетное планирование, стратегическое планирование, прогнозирование, финансовая политика.

## Coordination of budgetary and strategic planning in implementation of government programs

**S. Frumina,**

*Ph.D., assistant professor of Theory of Finance,  
Financial University under the Government of the Russian Federation*

*The article describes some aspects of the performance of government programs. Suggestions for the coordination of budgetary and strategic planning. Arguments influence the budget and strategic planning on the efficiency of budget spending.*

**Keywords:** government programs, budget planning, strategic planning, forecasting, financial policy.



Особенности бюджетной политики в кризисных условиях предопределяются изменениями в макроэкономической динамике, выражающимися в формировании новых тенденций реального и финансового секторов экономики. Поэтому в условиях кризисного развития бюджетная политика должна быть, как никогда, тесно скоординирована со стратегическими планами развития экономики в целом, благодаря которым могут приниматься взвешенные решения по приоритетным направлениям бюджетных расходов.

Анализ международного опыта внедрения стратегического планирования на уровне государства подтверждает возможность положительного изменения социально-экономической ситуации и повышения эффективности осуществления бюджетных расходов как в условиях кризиса, так и при стабильном экономическом развитии. Положительным примером такого рода преобразований является опыт США, Канады, Германии, Франции и ряда других стран, которые в разные периоды времени в разных отраслях стали применять механизмы стратегического планирования.

России стратегическое планирование знакомо с периода 20-х годов прошлого столетия. В середине XX в., в эпоху социализма, механизм формирования и реализации перспективных планов был настолько хорошо отработан, что стал примером для подражания западными государствами. В современной России предпосылки восстановления системы государственного стратегического планирования были заложены в Федеральном законе от 20.07.1997 № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Законом предусматривалась разработка Концепции социально-экономического развития Российской Федерации, Программы социально-экономического развития Российской Федерации и прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу.

В 2009 году вступил в силу Указ Президента Российской Федерации № 536 «Об основах стратегического планирования». В 2012 году в бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике отмечалась необходимость интеграции бюджетного планирования в процесс формирования и реализации долгосрочной стратегии развития государства. Однако при подведении итогов реализации поставленных задач в последующем бюджетном послании Президента Российской Федерации на 2014–2016 гг. отмечалось, что планирование мер социально-экономического развития и бюджетное планирование по-прежнему остается недостаточно скоординированными.

В настоящее время в нашей стране действует Федеральный закон № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 [2]. Вместе с тем положения данного закона до сих пор подвергаются активному обсуждению. До сегодняшнего дня проводится работа по формированию правовой среды и осуществляются целенаправленные действия в отношении формирования методического аппарата.

Напомним, что стратегическое планирование представляет собой деятельность по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития. Базовым документом при этом выступает стратегия социально-экономического развития. В свою очередь, бюджетное планирование основано на определении объемов, структуры и направлений использования финансовых ресурсов, направляемых на финансирование расходных обязательств, а также используемых в качестве источников покрытия дефицита. Итоговым документом бюджетного планирования выступает бюджет на очередной финансовый год.

Положения Бюджетного кодекса Российской Федерации в части ст. 20 регламентируют бюджетное планирование в разрезе нескольких этапов. Основные документы, в соответствии с которыми разрабатывается проект бюджетов бюджетной системы, включают [1, п. 2, ст. 172]:

- положения послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, определяющие бюджетную политику (требования к бюджетной политике) в Российской Федерации;
- основные направления бюджетной политики и основные направления налоговой политики;
- основные направления таможенно-тарифной политики Российской Федерации;
- прогноз социально-экономического развития;
- бюджетный прогноз (проект бюджетного прогноза, проект изменений бюджетного прогноза) на долгосрочный период;
- государственные (муниципальные) программы (проекты государственных (муниципальных) программ, проекты изменений указанных программ).

В соответствии п. 1, ст. 169 БК РФ проект бюджета составляется на основе прогноза социально-экономического развития в целях обеспечения расходных обязательств.

В свою очередь, ст. 8 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» регламентирует необходимость обеспечения координации стратегического и бюджетного планирования.

Однако, несмотря на в целом сформированную правовую основу, связь между управлением социально-экономическим развитием и бюджетным процессом до сих пор не установлена и вопрос о согласовании стратегического и бюджетного планирования остается нерешенным. Доказательством вышесказанного является невыполнение ряда государственных программ (акцент на государственных программах в настоящей статье делается в связи с тем, что с 2016 года все субъекты Российской Федерации переходят на формирование программного бюджета, начало которому было положено в 2011 году).

Как отмечено в докладе Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета» [3], практическое решение большей части

государственных программ находится в ведении органов власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. К настоящему моменту во всех субъектах Российской Федерации утверждены государственные программы субъектов Российской Федерации в соответствующих сферах [3], однако не везде соблюдается их согласование со стратегическими документами. Более того, в нашей стране отсутствует механизм, позволяющий обеспечить взаимосвязь государственных программ, осуществляемых на федеральном уровне, и государственных программ субъектов Российской Федерации в аналогичных сферах, а взаимосвязь между доходами бюджета и стратегическим планированием социально-экономического развития напрямую никогда не устанавливалась [6].

Несмотря на то что основой формирования государственных программ являются утвержденные законодательные и нормативные правовые документы — стратегия социально-экономического развития Российской Федерации; отраслевые документы стратегического планирования Российской Федерации; стратегия пространственного развития Российской Федерации [4, п. 7, гл. 2] и др. — зачастую их преемственности не обнаруживается.

Более того, ни один нормативный правовой документ не содержит положений о необходимости отражения в государственных программах стратегических документов с их целевыми значениями. Поэтому зачастую оценить степень достижения государственными программами целей и ключевых ориентиров финансовой политики не представляется возможным. В связи с этим есть основания утверждать о том, что большинство государственных программ нуждаются в совершенствовании, в том числе в разрезе формулирования целей и задач, которые будут коррелировать с приоритетами развития государственной политики. Эту проблему можно решить только на законодательном уровне путем пересмотра целей и задач программ на предмет их соответствия стратегическим целям финансовой политики государства и обеспечения отсутствия дублирования программных документов.

Основные параметры утвержденных государственных программ должны быть отражены в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации. Пересмотр (в связи со сложившейся экономической обстановкой) прогноза социально-экономического развития не повлек за собой переосмысления государственных программ с точки зрения обеспечения национальной безопасности и учета целей социально-экономического развития, что в ряде случаев делает достижение некоторых результирующих показателей невозможными.

Так, государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» не может быть выполнена по причине негативного влияния на промышленность Российской Федерации экономических санкций и нестабильность на валютном рынке. В настоящее время основная цель данной программы заключается в сглаживании воздействия ключевых факторов риска.

На невозможность достижения целевых показателей государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности» в 2014 году повлияло падение цен на нефтепродукты, приостановка проектной деятельности ряда международных финансовых организаций в Российской Федерации в результате действия санкционного режима.

Также введение санкций против Российской Федерации отразилось на реализации государственной программы «Воспроизводство и использование природных ресурсов». Ограничение возможности привлечения кредитных ресурсов и импорта оборудования для геолого-разведочных работ сказалось на сроках достижения результатов программы и возможности осуществления отдельных видов работ.

Снижение темпов роста ВВП и осложнение внешнеэкономической ситуации повлияли на реализацию государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики».

Ухудшение рыночной конъюнктуры и инвестиционного климата введенными по отношению к Российской Федерации санкциями способствовало снижению спроса в силу отсутствия доступа инвесторов к финансовым ресурсам, что привело к недостижению отдельных показателей государственной программы «Управление федеральным имуществом» и т. д.

Можно привести еще достаточно большое количество фактов недостижения целевых показателей государственных программ и их несоответствия стратегическим планам развития государства. Таким образом, следует констатировать, что трансформации, произошедшие в экономике Российской Федерации в последние годы, требуют отражения в государственных программах и пересмотра их целевых ориентиров, которые не были приведены в соответствие с внешними условиями и измененными направлениями государственной финансовой политики. Соответственно, в условиях современного кризисного развития задачами бюджетной политики в целом и формирования антикризисного федерального бюджета в частности должно стать согласование бюджетного и стратегического планирования и осуществление на этой основе стимулирования совокупного спроса и поддержки структурных сдвигов в экономике. Решение данной проблемы видится в разработке бюджетной стратегии на долгосрочную перспективу, которая задаст ориентиры долгосрочному бюджетному планированию, отраженному в законах о бюджете текущего финансового года и в вовлечении общественности в процесс бюджетного и стратегического планирования.

Долгосрочная бюджетная стратегия должна представлять собой документ, включающий прогноз основных параметров бюджетной системы Российской Федерации, факторов и условий формирования и реализации основных направлений бюджетной политики, основных параметров финансового обеспечения государственных программ с учетом целей, параметров и условий социально-экономического развития [2].

Разработанная Министерством финансов Российской Федерации бюджетная стратегия до 2030 года предусматривала следующие ориентиры социально-экономического развития:

- закрепление доминирования сырьевого сектора;
- развитие энергоемких производств;
- рост импорта товаров и технологий и др.

Однако в связи с изменениями в российской экономике стратегия была пересмотрена. По причине ухудшения прогноза социально-экономического развития были сокращены доходы бюджетной системы и стратегия потеряла актуальность.

Поэтому важной задачей современного развития экономики является в первую очередь принятие обоснованных прогнозов социально-экономического развития, которые лягут в основу построения бюджетной стратегии. При этом следует учитывать, что необходимым условием разработки бюджетной стратегии являются наличие не только утвержденного прогноза, но и экономического обоснования возможных изменений и порядок их корректировки, ведь прогноз важен для обоснования бюджетной стратегии, но не ее замены (целевые параметры, организационный механизм и функциональное назначение этих документов различны).

Важным также представляется введение ответственности за составление прогнозов социально-экономического развития и внедрение его современных методов. Необходим реалистичный подход к оценке возможных перспектив

и отказ разработчиков от составления «утопичных» документов.

#### Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
3. Доклад Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета», 2015.
4. Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации, утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588.
5. Дуброва М.В., Вавилина Е.А. Финансовое планирование и контроль в системе управления финансами интегрированных предпринимательских структур // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2012. — № 3. С. 382–387.
6. Ланцев Д.М. Согласование стратегического и бюджетного планирования на муниципальном уровне. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xn—7sbaj7auwnffhk.xn—p1ai/article/10321>.
7. Мельничук М.В., Караев А.К. Проблемы восстановления и устойчивого роста экономики России // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. — 2014. — № 11. С. 11–15.



**АКАДЕМИЯ  
МБА**  
www.a-mba.ru

**АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»**

# Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение  
издания 1914 года

*Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.*

*Журнал включен в РИНЦ.*

[www.flife-online.ru](http://www.flife-online.ru)

**Подписка**

► В редакции: (499) 152-0490;  
[podpiska@ideg.ru](mailto:podpiska@ideg.ru)

► Через интернет-каталог  
«Российская периодика»: [www.arpk.org](http://www.arpk.org)

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

# Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе и интересы российских банков

**К. Тетерятников,**

*к. ю. н., генеральный директор, ООО «Группа независимых консультантов»,  
член-корреспондент Международной академии менеджмента*

*Статья посвящена актуальным вопросам развития российского Дальнего Востока с учетом текущих интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе и интересов российских банков. Автор рассматривает историю, современность и перспективы освоения тихоокеанского побережья России, Китая и США, современные подходы к использованию специальных экономических зон в России и за рубежом, особенности американского, китайского и российского отношения к интеграции в АТР. Дается анализ возможностей межбанковского сотрудничества России и стран АТР и предлагаются пути его дальнейшего развития.*

**Ключевые слова:** Азиатско-Тихоокеанский регион, Дальний Восток, программы развития, территории опережающего развития, специальные экономические зоны, интеграция, межбанковское сотрудничество.

## Asia pacific integration and Russian banks' interests

**K. Teteryatnikov,**

*LL. D, General Director of Independent Consulting Group,  
Corresponding Member of the International Academy of Management*

*The article is devoted to the current issues of Russian Far East development based upon Asia Pacific integration and Russian banks' standing. The author examines the history, modern age and prospects of coastal development in Russia, China and the USA, contemporary special economic zones' approaches in Russia and the world, American, Chinese and Russian attitudes towards Asian Pacific integration. Interbank cooperation between Russia and Asia Pacific countries is analyzed in order to offer ways of its further growth.*

**Keywords:** Asia Pacific, Far East, development programs, advanced development territories, special economic zones, integration, interbank cooperation.

Значение Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) (на английском языке: Asia-Pacific или Asia Pacific, а сокращенно Asia-Pac, AsPac, APAC, APJ, JAPA или JAPAC) для развития мировой экономики трудно переоценить, ведь он включает в себя территорию нескольких десятков государств, расположенных по периметру Тихого океана и на тихоокеанских островах. Как это ни странно, понятие АТР, столь популярное в научной литературе и в реальной политике, до сих пор не имеет четкого определения. В самом широком смысле к АТР эксперты относят 58 стран, включая в некоторых случаях Непал, Союз Мьянма, Индию, Шри-Ланка, Бангладеш, которые выходят к Индийскому, а не к Тихому океану (однако часть географов утверждает, что Индийский океан является на самом деле внутренним морем Тихого океана). Нередко к АТР относят и Монголию, которая вообще не имеет выхода к океану. Укрупненно в АТР можно выделить четыре подрегиона: австралийско-океанский, азиатский (страны СНГ — Россия, Казахстан, а также Восточная Азия, Юго-Восточная Азия, Южная Азия), североамериканский и южноамериканский.

Строго говоря, учитывая географию расположения этих подрегионов, вместо АТР было бы более правильным использовать термин азиатско-американский тихоокеанский регион или просто тихоокеанский регион (ведь термин американо-тихоокеанский регион имеет такое же право на существование, как и азиатско-тихоокеанский). Однако с появлением так называемых «азиатских тигров» первой волны (1960-1990-е годы), т. е. азиатских стран, отличавшихся высокими темпами роста ВВП (к ним относятся Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг), а позднее с началом переноса высокотехнологичных промышленных производств из Европы и США в страны Азии в конце 1980-х годов и появлением «азиатских тигров» второй волны (Таиланд, Малайзия, Индонезия) именно азиатская составляющая общего обозначения стран тихоокеанского бассейна вышла на первый план. Поэтому термин АТР стал основным при описании политических и экономических интеграционных процессов среди государств этого региона. Среди них крупнейшими и наиболее экономически развитыми являются США, КНР и Япония и Россия. В экономических исследованиях, как правило, указывается, что страны АТР составляют самую динамично развивающуюся часть планеты (кроме Японии, для чего был даже придуман отдельный термин — АТР, за исключением Японии — Asia-Pacific excluding Japan или сокращенно APEJ или APeJ).

Ещё с середины 1990-х годов глобальный центр экономического развития стал постепенно смещаться из Европы в АТР. Не случайно XXI век получил название «тихоокеанского». Хотя ещё в начале XX века известный американский политик, личный секретарь президента А. Линкольна, а впоследствии и госсекретарь США во времена правления президентов У. МакКинли и Т. Рузвельта Джон Милтон Хэй (John Milton Hay, 1838–1905) сформулировал тезис, определивший отношение США к этому региону: «Средиземное море — это океан прошлого, Атлантический океан — настоящего, а Тихий океан — будущего».

История освоения российского и североамериканского тихоокеанского побережья. Хэй застал то время, когда, руководствуясь национальной доктриной освоения западного (тихоокеанского) побережья США под названием Manifest Destiny («предначертанная судьба»), США, в то время еще Североамериканские Соединенные Штаты, начали активно осваивать берега Тихого океана. Начало же промыслового освоения северо-западного побережья Северной Америки американцами было положено в ходе первой сухопутной экспедиции Мериуэзера Льюиса и Уильяма Кларка через территорию США из Сент-Луиса к тихоокеанскому побережью и обратно (1804–1806). Экспедиция Льюиса и Кларка обследовала устье реки Колумбия (в последующем штат Орегон) и основала здесь форт Клатсоп. В 1811 году Тихоокеанская пушная компания (Pacific Fur Company) поблизости от Клатсопа основала город Асторию. Вскоре здесь начала действовать и Компания Гудзонова залива. Массовый же приток американских переселенцев из внутриматериковых штатов в штат Орегон начался в 1830-х годах.

Однако резкий толчок в развитии западного, самого плодородного побережья США произошел только в середине XIX века, после того как в 1850 году США приобрели у Мексики часть провинции Калифорния и создали одноименный штат. При этом история освоения западного побережья Северной Америки была связана не только с испанцами, основывшими там свои поселения еще в XVI веке, но и с российской Северо-Восточной компанией, созданной в 1791 году российским купцом и путешественником Григорием Ивановичем Шелиховым (1747–1795) (в некоторых источниках он указан как Шелехов). В 1783–1786 годах Г. Шелихов возглавлял морской поход, в ходе которого были заложены первые русские поселения на западном побережье Северной Америки. В 1794 году крупный государственный чиновник Николай Петрович Резанов (1764–1807) был отправлен в Иркутск проинспектировать Северо-Восточную компанию. Рассказы о дальних странах и богатство купца способствовали женитьбе Н. Резанова на 15-летней дочери Г. Шелихова Анне. К сожалению, через полгода после свадьбы Г. Шелихов скончался, завещав свою компанию Н. Резанову.

Вернувшись в Санкт-Петербург, Н. Резанов потратил несколько лет на получение высшего одобрения императорского двора на развитие Русской Америки. Наконец в 1799 году император Павел I не только согласился с его предложением создать на основе промыслов покойного Г. Шелихова Российско-американскую торговую компанию, но и обеспечил соответствующее финансирование. Пайщиками новой компании стало государство, члены императорской семьи и сам Н. Резанов, активно руководивший делами компании из Санкт-Петербурга. После смерти жены в 1802 году Н. Резанов стал первым послом Российской империи в Японии (1803–1804), однако его миссия окончилась провалом, и он получил разрешение заняться делами компании. Осуществляя инспекцию русских поселений на западном побережье Америки, в марте 1806 года Н. Резанов на корабле «Юнона» прибыл в испанский порт Yerba Buena, который стал городом Сан-Франциско только в 1850 году. Дальнейшая история

трагической любви 42-летнего Н. Резанова и 15-летней Кончиты (Консепсьон) Аргуэльо, дочери коменданта испанской местной крепости, стала известна всему миру уже в XX веке благодаря известной рок-опере «Юнона» и «Авось» на стихи А. Вознесенского, поставленной московским Театром им. Ленинского комсомола в 1981 году.

Благодаря «золотой лихорадке» 1849–1856 годов, прокладке Трансамериканской железной дороги и «нефтяной лихорадке» 1890-х годов тихоокеанское побережье США стало местом притяжения огромного количества искателей лучшей жизни. Если в 1848 году население порта Yerba Buena (предшественника Сан-Франциско) составляло всего 800 человек, в основном браконьеров, то после обнаружения в 1849 году золота через два года здесь проживало уже 25 тыс. Родившийся здесь Джон Гриффит Чейни (John Griffith Chaney, 1876–22 ноября 1916), ставший впоследствии всемирно известным писателем Джеком Лондоном (Jack London), в своих книгах дал яркую картину жизни старателей-золотоискателей и морских бродяг, которые в то время здесь жили. Еще одному выдающемуся американскому писателю — Марку Твену ошибочно, но все же регулярно приписывается высказывание: «Самая холодная зима, которую я когда-либо испытывал, — лето Сан-Франциско».

Сегодня Сан-Франциско — огромный мегаполис с населением в 850 тыс. чел., одну треть из которых составляют этнические китайцы — граждане США, предки которых в середине XIX века строили Трансамериканскую железную дорогу. Всего на территориях, расположенных вдоль берегов залива Сан-Франциско, проживают 7,5 млн чел. А на долю штата Калифорния приходится 15% ВВП США (в 2014 году 2,2 трлн долл. США — больше, чем объем ВВП России (2,050 трлн долл. США), причем 500 млрд долл. США приносит Голливуд — индустрия кино).

Развитие Русской Америки связано не только с именами Г. Шелихова и Н. Резанова, но и Александра Андреевича Баранова (1746–1819), управляющего директора компании Российско-американской торговой компании и первого Главного правителя русских поселений в Северной Америке в период с 1790 по 1818 год. Это по его указанию в 1812 году в Северной Калифорнии был воздвигнут Форт Росс, предназначенный для снабжения продовольствием российских поселений на Аляске. Пожалуй, А. Баранов вполне заслуженно может считаться отцом-основателем Аляски, да, впрочем, и главным инициатором развития поселений на всем западном побережье Северной Америки.

История же освоения российского Дальнего Востока берет свое начало с середины XVII века, когда здесь появились русские путешественники, продолжившие дело Ермака Тимофеевича, казацкого атамана-покорителя Сибири в 1581–1583 годах, и исследовавшие Берингов пролив, Аляску, Чукотку и Колыму (С.И. Дежнев в 1648 г.), охотское побережье (И.Ю. Москвитин), Камчатку (М.В. Стадухин), Приамурье (В.Д. Поярков и Е.П. Хабаров). В середине XIX века важную роль в возвращении России отторгнутых у нее районов Приамурья и Приморья и исследованиях устья Амура, Татарского пролива и острова

Сахалин сыграла Амурская экспедиция под руководством контр-адмирала Г.И. Невельского.

Промышленное развитие Дальнего Востока началось благодаря гению государственного стратегического планирования в России — министру финансов Российской империи С.Ю. Витте (1849–1915). Его так называемый «Зауральский» план предусматривал освоение земель Дальнего Востока посредством строительства Транссибирской магистрали за счет огромного частного франко-русско-германо-китайско-бельгийского акционерного капитала.

Витте совершенно верно стратегически рассчитал, что строительство Транссиба (начатое в 1891 г.), включая его южную ветку — Китайско-Восточную железную дорогу, позволит обеспечить не только вывоз российских промышленных товаров на восток, но и реализовать масштабную программу переселения крестьян для освоения огромных территорий Сибири и Дальнего Востока. Действия Витте способствовали бурному росту российской промышленности в начале XX века. Чтобы решить проблему инвестиций, необходимых для создания современной индустрии, за несколько лет с введения в 1897 году золотого стандарта Витте удалось привлечь иностранные капиталы в размере 3 млрд золотых рублей. Железнодорожная сеть России была удвоена в крайне сжатые сроки. Железнодорожное строительство способствовало быстрому росту отечественной металлургической и угольной промышленности. Производство чугуна выросло почти в 3,5 раза, добыча угля — в 4,1 раза, процветала сахарная промышленность. Построив Сибирскую и Восточно-Китайскую железные дороги, Витте открыл для колонизации и хозяйственного освоения огромные пространства Маньчжурии.

Сегодня Транссиб длиной 9298,2 км — самая длинная в мире железная дорога, соединяющая Москву (южный ход) и Санкт-Петербург (северный ход) с крупнейшими промышленными городами России в Сибири и на Дальнем Востоке, обеспечивая транспортный коридор Азия — Европа (Пекин — Гамбург). Осуществляя свои планы, Витте нажил себе немало врагов. Его стратегические замыслы с большим трудом пробивали себе дорогу сквозь окружение российского императора Николая II, да и сам император с 1905 года относился к нему с недоверием. Ведь именно по инициативе Витте был составлен Манифест 17 октября 1905 года, даровавший основные гражданские свободы населению России и вводивший институт народного представительства — Государственную думу. Недалековидному и слабохарактерному правителю России сложно было по достоинству оценить многочисленные стратегические инициативы Витте, и весной 1906 года тот был отправлен в отставку. Очевидно, прав был классик грузинской средневековой литературы Шота Руставели (ок. 1172 — ок. 1216), написавший в поэме «Витязь в тигровой шкуре»: «Каждый мнит себя стратегом, видя бой со стороны».

Современные программы развития Дальнего Востока. Возможно, причиной сдерживания развития тихоокеанского направления и в далеком прошлом, и в течение всего XX века была европейская ориентация российской

политики, доминировавшая еще со времен Петра I. После распада Советского Союза в течение всех 25 лет своего существования Российская Федерация неоднократно меняла направление своей внешней политики, что оказывало самое существенное влияние на экономику страны — от попыток наладить отношения с Европейским союзом до перезагрузки отношений с США и, наконец, выстраивания с марта 2014 года новых отношений с Китаем и другими странами АТР.

Под термином «Дальний Восток» понимается прежде всего Дальневосточный федеральный округ (ДФО), который включает в себя ряд субъектов РФ, расположенных на тихоокеанском побережье: Республику Саха (Якутия), Приморский и Хабаровский края, области Амурскую, Камчатскую, Магаданскую, Сахалинскую, Чукотский автономный округ. Тема развития и государственной поддержки экономики Дальнего Востока и ее направленности на всестороннее сотрудничество со странами АТР неоднократно поднималась на высшем уровне государственного управления РФ. Перечислим лишь основные документы стратегического планирования, касающиеся данного вопроса: указ Президента Российской Федерации от 22.09.1992 № 1118 «О мерах по развитию и государственной поддержке экономики Дальнего Востока и Забайкалья», постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 1996 г. № 480 г. Москва «Об утверждении федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года», Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 2094-р, постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 308 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» и др.

Развитием Дальнего Востока последовательно занимались различные федеральные министерства и ведомства — Минэкономразвития, Минрегион, с июля 2012 года — Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока (Минвостокразвития). Однако и создание специализированного министерства пока не привело к кардинальному изменению показателей экономического развития дальневосточных регионов. Объясняется это тем, что финансовые возможности большинства дальневосточных регионов по развитию инфраструктуры ограничены. Так, например, в 2012–2015 годах внутренний долг Приморского края увеличился более чем в 17 раз. На 1 марта 2012 года он составлял 447,9 миллиона рублей, а на 1 февраля 2015 года уже 8 миллиардов рублей, из них 318,8 миллиона рублей — бюджетный кредит. При этом долг муниципалитетов края составляет 5 миллиардов рублей — это самый большой объем долга муниципалитетов среди регионов Дальнего Востока.

Государственные же программы, направленные на развитие Дальневосточного федерального округа,

хронически недофинансируются (за исключением 21 млрд долл. США, потраченных на подготовку к саммиту АТЭС во Владивостоке в сентябре 2012 года). Это препятствует созданию новых объектов промышленности и инфраструктуры, а зачастую не позволяет завершить строительство даже объектов высокой степени готовности. В 2015 году секвестр бюджета на 10% еще больше ухудшит положение с бюджетным ассигнованием утвержденных Правительством РФ программ.

Территории опережающего развития. В условиях западных санкций и сокращения бюджетного финансирования основным инструментом развития Дальнего Востока, по замыслу нынешнего руководства Минвостокразвития РФ, должны стать так называемые территории опережающего развития (ТОРы), закон о которых вступил в силу 30 марта 2015 года (Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»).

Под территорией опережающего социально-экономического развития (ТОР) понимается часть территории субъекта Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятной среды для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного развития экономики и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

ТОР создается на 70 лет по решению Правительства РФ на основании предложения уполномоченного федерального органа, при этом срок ее существования может быть продлен. В постановлении Правительства РФ указывается перечень видов экономической деятельности, при осуществлении которых действует особый правовой режим предпринимательской деятельности; минимальный объем капитальных вложений резидентов ТОР в осуществление соответствующих видов экономической деятельности на этой территории; положение о применении или неприменении на ТОР таможенной процедуры свободной таможенной зоны, установленной таможенным законодательством Таможенного союза; описание местоположения границ ТОР; при необходимости минимальные требования к уровню применяемых резидентами ТОР технологий и методов производства, оборудования для соответствующих видов экономической деятельности.

Федеральным законом определяются порядок создания и прекращения существования ТОР, порядок управления ТОР, меры по созданию и развитию ТОР, правовое положение резидентов ТОР и особенности осуществления ими деятельности на соответствующей территории, а также особенности осуществления на ней полномочий органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных органов. Предусматриваются также особенности осуществления трудовой, медицинской, образовательной и иных видов деятельности, особенности регулирования имущественных, земельных,

градостроительных, экологических и иных отношений применительно к ТОР.

Кроме того, устанавливаются особенности создания и функционирования институтов развития Дальнего Востока, отдельные меры государственной поддержки субъектов РФ, входящих в состав Дальневосточного федерального округа (ДФО), а также особенности создания ТОР в монопрофильных муниципальных образованиях Российской Федерации (моногородах). В течение трех лет со дня вступления в силу законы ТОРы могут создаваться на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, а также на территориях моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением, включенных в соответствующий перечень, утверждаемый правительством РФ, а по истечении трех лет — на территориях остальных субъектов РФ.

Создание ТОРов финансируется за счет средств федерального бюджета, бюджетов регионов Дальнего Востока, местных бюджетов в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и иных источников, по замыслу законодателя, преимущественно за счет частных российских и иностранных инвесторов. Управляют ТОР органы управления в соответствии с их компетенцией, установленной законопроектом, в которые входят Уполномоченный федерального органа исполнительной власти (ФОИВ), Управляющая компания и Наблюдательный совет по каждой ТОР (состав и полномочия, которого утверждаются уполномоченным ФОИВ).

Управляющая компания (или ее дочерние компании) (далее также — УК) осуществляет непосредственные управленческие и административно-хозяйственные функции и полномочия, такие как строительство объектов инфраструктуры ТОР, и обеспечивает их функционирование, ведет реестр резидентов ТОР, предоставляет юридические и иные услуги резидентам (бухгалтерские услуги, услуги таможенного брокера (представителя)). Кроме того, управляющая компания выполняет отдельные полномочия органов местного самоуправления на данной территории, а именно: обеспечивает освещение, эксплуатацию автомобильных дорог, транспортное обслуживание на ТОР, организует электро-, тепло-, газо- и водоснабжение, водоотведение, сбор, вывоз твердых бытовых отходов и мусора, а также благоустройство; создает условия для обеспечения лиц, находящихся на территории опережающего социально-экономического развития услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; организует оказание медицинской помощи в рамках частной системы здравоохранения; организует строительство жилых помещений и их содержание. Деятельность УК прозрачна и подлежит обязательному опубликованию.

На 1 апреля 2015 года определены первые три ТОРа в Хабаровском крае и Приморье. В апреле с. г. на очередное заседание правительственной комиссии планируется вынести еще 6 проектов создания ТОР — в Чукотском АО, Камчатском крае, Амурской области и Приморском крае. Однако проблемы ТОРов начнутся с вопросов

финансирования, когда выяснится, что в роли основного инвестора по-прежнему должно выступить государство, а предварительные договоренности с частными инвесторами, в том числе иностранными, не могут быть выполнены в силу международных санкций.

Многие эксперты выражают сомнение вообще в возможности привлечения солидных иностранных инвестиций в проекты, под которые будут создаваться ТОРы. Ведь закон о ТОРах принимался в первую очередь для организации несырьевых производственных мощностей, ориентированных на экспорт в страны АТР. Вместе с тем, по данным Федеральной таможенной службы РФ, в 2014 году общий товарооборот Дальнего Востока снизился с \$40 млрд до \$39 млрд причем за счет падения импорта. Экспорт в денежном выражении вырос незначительно — на 1,6% и составил около \$28,5 млрд. В то же время импорт упал на 12,8% — до \$10,5 млрд.

Однако, самое важное, что 70,3% от экспорта ДФО составляло углеводородное сырье (нефть, газ, нефтепродукты, уголь) — его поставки увеличились на 2,9%, составив \$20 млрд. Вывоз продовольствия (8,1% в удельном весе) снизился на 4,5%, составив \$2,3 млрд. Морепродукты — 7,7% в удельном весе и \$2,2 млрд экспортной выручки (–5,4%). Свыше половины импорта — 51,6% или \$5,4 млрд — пришлось на машины и оборудование, их ввоз упал на 22,3%. Металлоконструкции — 11,3%, или \$1,2 млрд импортных затрат с ростом 18,5%. Увеличился на 3,4% ввоз продовольствия (10,9% в удельном весе импорта), составив \$1,15 млрд. Дальний Восток ввозил на 3,4% больше химического сырья (9,3%, или \$977 млн удельном весе). В то же время на 23,1% сократился ввоз текстиля и обувной продукции (6,8%, или \$712 млн в удельном весе импорта).

Основным партнером Дальнего Востока по импорту традиционно является Китай (19%, или \$5,4 млрд в экспорте, и 45%, или \$4,7 млрд в импорте, по итогам 2014 года), и он свою долю на дальневосточном рынке ощутимо сократил — на 0,5% в экспортной и на 16,1% в импортной составляющей. Эта страна занимает 70,2% (\$699 млн в дальневосточном импорте электроники и электрооборудования, 30,9% (\$628 млн в импорте машин и оборудования, 68,9% (\$311 млн в импорте пластмасс, от 91 до 99% (около \$460 млн в сумме) в импорте различных категорий одежды и обуви, по овощам 98,7% (\$181,8 млн), фруктам — 48,6% (\$ 88,9 млн).

Основной потребляемый КНР российский товар — это минеральное сырье. Китай потребляет, впрочем, только 16,9% экспортируемой через Дальний Восток нефти на сумму \$3,285 млрд. Однако для самого Китая этот товар занимает 60,6% в российском экспорте. Около 41,5% (\$911,6 млн экспорта дальневосточной морепродукции и 77,6% дальневосточного леса также идет в КНР. В целом же товарооборот РФ и Китая в 2014 году составил \$95 млрд (в 2015-м Москва и Пекин планировали иметь объем торговли в \$100 млрд, а в 2020-м — \$200 млрд, однако в первом квартале 2015 года доля импорта из Китая упала более чем на 30%).

Экспорт в Республику Корея в 2014 году составил 32%, или \$9,1 млрд, от дальневосточного вывоза и увеличился



по итогам года на 8,1%. Однако, как и в случае с Китаем, главной статьей дальневосточного экспорта в Южную Корею являются топливо, нефть и нефтепродукты — 81,3%, что равнозначно экспортной выручке \$7,4 млрд. Для Дальнего Востока Корея является одним из основных потребителей, занимая 38,1% от общего объема поставок углеводородов.

На 7,3% в 2014 году сократился дальневосточный экспорт в Японию (он по итогам года составляет 29,7% от общего экспорта) — до \$8,47 млрд. Импорт (16,9% в удельном весе) вырос на 2,5% — до \$1,8 млрд. Основных статей импорта две — автомобили (60,5%, или \$1,1 млрд, и машины и оборудование (25,1%, или \$445 млн). При этом Япония занимает 60,8% во ввозе автотранспорта на Дальний Восток и 21,9% — в импорте оборудования. Подавляющую же долю в экспорте составляет топливо, нефть и нефтепродукты — 93,9%, или \$7,95 млрд. Япония потребляет 40,9% дальневосточных углеводородов. По данной статье экспорт упал на 10,1% в натуральном и на 5,8% в денежном выражении. Второй по значимости товар (со значительным отрывом) — морепродукты, 2,5%, или \$210 млн, третий — лес, 1,6%, или \$131 млн.

С учетом этих данных становится ясно, что главный интерес к России со стороны ведущих стран АТР — ближайших соседей России лежит в плоскости поставок минерального сырья в обмен на высокотехнологичные товары собственного производства. При этом важно понимать, что абсолютное большинство мировых производителей сложной промышленной продукции концентрируются на маркетинге, разработке, дизайне, производстве уникальных ключевых компонентов, финальной сборке и послепродажном обслуживании у себя в стране либо в странах, позволяющих обеспечить высокое качество продукции при минимальных затратах. Производство же компонентов они передают поставщикам, в том числе и зарубежным, однако о капиталовложениях в создание производственных мощностей данных поставщиков речь не идет практически никогда.

В условиях наличия огромных высококвалифицированных и достаточно дешевых трудовых ресурсов и мощных высокотехнологичных компаний в Китае, Японии, Южной Корее, Индии, Австралии, США, Канаде вряд ли можно надеяться на то, что представители этих стран будут инвестировать в создание конкурентоспособных производств на территории Дальнего Востока, к тому же ориентированных на экспорт в те же страны АТР и импортозамещение. Поставлять свою импортную продукцию в Россию страны АТР могут и без ТОРов.

Впрочем, это не исключает возможности привлечения на выгодных условиях банковского капитала из тех стран АТР, которые не поддерживают антироссийские международные экономические санкции. Однако для этого необходимо исходить не из создания особого правового режима на ограниченной территории ДФО, а из конкретных проектов, отвечающих интересам Российской Федерации и конкретных инвесторов — российских и/или иностранных. Не исключено, что те же инвесторы из стран АТР захотят реализовать свои инвестиционные проекты

не в ДФО, а, например, в Центральной или Западной России, где отсутствует такой дефицит трудовых ресурсов, как на Дальнем Востоке, и имеются прямые каналы поставок продукции в ту же Западную Европу.

Кроме того, существует и определенный международный инвестиционный рейтинг российских регионов, в котором Дальний Восток занимает далеко не ведущие позиции. Поэтому из-за повышенных рисков (Russian risk premium/surcharge/markup) стоимость инвестиций в проекты, реализуемые в ТОРах на Дальнем Востоке, будет выше, чем в том же Центральном федеральном округе.

В целом за последние 25 лет различные вариации на тему свободных/особых экономических зон, закрытых административно-территориальных образований, зон свободного развития, свободных таможенных зон, внутренних офшоров, открытых портов и пр., показали свою полную несостоятельность в условиях России. Ведь тот же порт Находка в Приморском крае уже много лет является свободной экономической зоной, но каких-либо видимых успехов там не наблюдается. Вряд ли могут похвастаться своими экономическими успехами и основные льготные налоговые зоны в нашей стране — Калмыкия, Ингушетия, Алтай и Бурятия.

Для экономического развития регионов, в том числе и Дальнего Востока, важны не новые схемы изъятия отдельных территорий из общего для всех субъектов Федерации законодательства, а кардинальное улучшение инвестиционного климата в стране, создание действительно независимой судебной системы, эффективная борьба с коррупцией, стимулирование собственного промышленного производства, развитие среднего и малого бизнеса, обеспечение финансирования целевых программ за счет ставок банковского кредитования ниже уровня рентабельности базовых отраслей промышленности и т. д.

Международный и российский опыт создания свободных/особых экономических зон. Специальные/свободные/особые экономические зоны/зоны свободной торговли, территории опережающего развития и т. д. имеют различное название, однако их суть, как правило, сводится к одному — специальный статус ограниченной по размерам территории, подразумевающий предоставление самой этой территории и/или субъектам хозяйственной деятельности, находящимся на ней, особых привилегий — налоговых, таможенных, административных, финансовых и пр. Для краткости все разновидности можно назвать «специальные экономические зоны», СЭЗ. Зарубежные исследователи экономисты именно так их и называют — Special Economic Zones (SEZs). По данным журнала The Economist, в настоящее время в мире насчитывается свыше 4000 СЭЗ. Практически каждое третье государство мира пытается использовать этот инструмент для обеспечения экономического роста. Самый большой успех СЭЗ связан, безусловно, с Китаем. Но имеются также и успешные примеры Объединенных Арабских Эмиратов, Мьянмы, Филиппин, Доминиканской Республики. Южная Корея и Тайвань создали эффективные экотехнологические парки.

Вообще СЭЗы в экономической истории известны с древнейших времен. Еще мощное Финикийское

государство, расположенное на восточном побережье Средиземного моря на месте современного Ливана, во втором тысячелетии до нашей эры объединяло города-государства (charter states) Сидон, Тир, Бериут (современный Бейрут), Триполи, Арвад и др. Городам предоставлялось право самостоятельной торговли в соответствии с устанавливаемыми ими самими правилами.

В современной истории первым примером СЭЗ является ирландский аэропорт Шэннон (англ. Shannon, ирл. Aerfort na Sionainne), где в 1947 году сначала была открыта первая беспроцентная зона Duty Free, а затем в 1959-м в аэропорту и на прилегающих к нему территориях была создана и первая в мире СЭЗ. По прошествии многих лет, в 2011 году, американский журнал Time назвал концепцию развития территории вокруг аэропорта (airport-centered concept) одной из 10 идей, которые изменят мир в XXI столетии. В новейшее время эта идея нашла свое отражение в понятии заротрополиса (aerotropolis) (по-русски то же явление называется аэрополисом), предложенном директором центра коммерции воздушных портов при университете Северной Каролины Джоном Касарда (John D. Kasarda) в его книге Aerotropolis: The Way We'll Live Next («Аэрополис: как мы будем жить в будущем»), написанной в им в соавторстве с журналистом Греггом Линдси (Greg Lindsay).

Хотя сам термин «аэротрополис» был впервые предложен аж в 1939 году нью-йоркским дизайнером и художником Ником ДеСантисом (Nick DeSantis) в ноябрьском номере американского журнала Popular Science, полноценное развитие и использование в научном плане он получил именно благодаря Д. Касарда. Вышедшая в марте 2011 года книга Касарда и Линдси описывает спланированный вокруг аэропорта город плюс бизнес-хаб, располагающий всей необходимой логистической и транспортной инфраструктурой.

По замыслу Д. Касарда в непосредственной близости от воздушного порта должны находиться: огромные складские комплексы (логистические парки, центры обслуживания электронных заказов, склады скоропортящихся товаров, центры дистрибуции); индустриальные парки (авиационные заводы, сборочные производства, научно-исследовательские и опытно-конструкторские центры, специализирующиеся в области информационных и прочих высоких технологий), а также офисы, помещения в которых арендуют региональные штаб-квартиры торговых и промышленных компаний (бизнес-парки). Помимо функций, напрямую связанных с перемещением по воздуху, вдоль транспортных артерий, ведущих в аэропорты, выгодно размещать гипермаркеты, отели, рестораны, а также досуговую инфраструктуру (кинотеатры, выставочные и концертные залы). Несмотря на близость аэропорта, на территориях аэрополисов предполагается и наличие жилой и социальной инфраструктуры (жилье, детские сады, школы, поликлиники, больницы и пр.).

Такой подход к городу не только меняет жизнь людей на территории аэрополиса, но и способствует развитию всего региона в целом. В России стратегическое развитие района на основе идей аэрополиса пытаются

в настоящее время предложить администрация Домодедовского района Московской области, однако пока федеральные власти не дают свое добро на предоставление особого статуса и без того преуспевающего в экономическом плане административного объединения.

В настоящее время Д. Касарда руководит группой консультантов проекта «Экономическая зона аэропорта Шенчжоу» (Zhengzhou Airport Economic Zone) в Китае. Данный проект не является в полном смысле слова аэрополисом, поскольку китайцы считают наличие аэропорта лишь дополнительным активом, повышающим конкурентоспособность региона. А основной акцент делается на возведении так называемых экогородов на новых, ранее незаселенных местах («greenfield eco-cities»). Правда, при этом аэропорт строится одновременно с городом, а не после, как это было ранее.

Вообще, именно Китай стал основным центром реализации идеи СЭЗ в новое время. По инициативе великого китайского политика-реформатора Дэн Сяопина (1904–1997) в июле 1979 года был принят закон о совместных предприятиях, предусматривающий их функционирование на акционерных началах в провинциях Гуандун и Фуцзянь. Провинции расположены на юго-восточном побережье Китая, многие китайцы, перебравшиеся жить в соседние промышленно развитые Гонконг и Аомынь, были выходцами именно отсюда. В 1980 году было принято решение создать в городах Шэньчжэнь, Чжухай, Шанью и Сямэнь четырех СЭЗ, из которых одна — шэньчженская и сыграла ключевую роль в развитии экспортно ориентированной экономики Китая.

Идея Дэн Сяопина была на самом деле заимствована у традиционного соперника Китая — Японии. Японская парадигма экономического развития 1950–1970-х годов под названием «клин летящих гусей» (the Flying Geese Paradigm) была ориентирована на лидерство Японии среди стран АТР — Япония представлялась летящей впереди, а за ней клином расходились Южная Корея, Гонконг, Китай, Вьетнам, Тайвань, Сингапур, Малайзия, Индонезия). Однако Дэн Сяопин исходил из того, что «клин летящих гусей» в виде СЭЗ должен был лететь вглубь материковой части страны, чтобы дать импульс к развитию внутренних, более отсталых регионов, используя при этом финансовые возможности других стран.

С тех пор в Китае были созданы десятки СЭЗ по всей стране. В период с 1979 по 2010 год средние темпы роста китайской экономики составили 9,8% в год — подобным результатом пока не может гордиться ни одна другая страна в мире. СЭЗ «Жемчужная дельта» (the Pearl Delta Area), «Дельта Янцзы» (the Yangtze Delta), «Боайский залив» (the Bohai Bay Area) и другие привели к появлению на всем протяжении Янцзы целых кластеров мега-городов. В марте 2015 года нынешний председатель КНР Си Цзиньпин (1953 г.р.) призвал ускорить работу по разворачиванию новых СЭЗ во внутренних регионах Китая, так как Западный и Восточный Китай уже практически превратились в одну гигантскую СЭЗ. Новый урбанистический план развития Китая предполагает возведение в различных регионах Китая двадцати кластеров мега-городов, из которых пять (the Yangtze River, Yangtze Delta

cluster, the Chengdu-Chongqing cluster, the Beijing-Tianjin-Hebei area, the Pearl River Delta) будут иметь статус национально значимых.

Основными особенностями китайских СЭЗ являются:

- опора на иностранные капиталовложения (национальное законодательство и суды жестко стоят на позициях защиты интересов иностранного капитала, если он не нарушает национальные интересы Китая);
- эффективное использование государственных инвестиций (к 2015 году внутренний долг вырос до 245% от размеров ВВП страны) и национального банковского капитала (в десятку крупнейших банков мира входят 4 китайских банка);
- предоставление СЭЗ определенной рыночной самостоятельности;
- главный приоритет — промышленность. Начавшийся в 2013 году эксперимент по созданию в Шанхае финансовой СЭЗ пока не дал положительных для экономики Китая результатов;
- экспортная ориентация производства, широкое привлечение зарубежных технологий, сырья и управленческой практики;
- широкая кооперация с внутрикитайскими регионами, а также близость к экономически развитым Гонконгу, Макао и Тайваню;
- налоговая система, дифференцированная по регионам и отраслям;
- приток практически неограниченных трудовых ресурсов со всей страны, готовых идти на демпинговые условия по зарплате.

Практика такой разновидности СЭЗ, как внутренние офшоры, широко используется и в индустриально развитых странах Запада: в США (штаты Делавэр, Невада, Вайоминг), Великобритании (острова Мэн, Гернси и Джерси), в Швейцарии (кантоны Немебель, Фрибург и Цуг).

Из американского опыта СЭЗ особого внимания заслуживает штат Делавэр. Если преимуществами СЭЗ штата Невада являются отсутствие налога на прибыль и налога на доходы физических лиц (НДФЛ) плюс эффективная защита посредством местного законодательства от недружественных поглощений, то привлекательные стороны режима СЭЗ — удобное корпоративное законодательство, обеспечивающее быструю регистрацию компаний (в течение трех дней за 690 долл. США единовременных плюс 345 долл. США ежегодных взносов), а также эффективное и недорогое решение корпоративных споров (за фиксированную пошлину в 12 тыс. долл. США в течение срока до трех недель).

В штате Делавэр зарегистрированы свыше 900 000 американских компаний, в том числе 67% из списка The Fortune 500. Причина такого выбора не только гибкость корпоративного законодательства штата, но и наличие в нем уникального для США инструмента разрешения хозяйственных споров и принятия решений по сделкам о слияниях и поглощениях. Речь идет о так называемом Канцлерском суде, история существования которого берет свое начало еще с XVII века в Британской империи. В настоящее время Делавэрский канцлерский суд (the

Delaware Court of Chancery) является одним из наиболее популярных в мире судебных заведений, благодаря тому, что его решения принимаются, основываясь не только на праве закона (rule of law), т. е. на положениях законодательства штата Делавэр, но и в первую очередь на праве справедливости (rule of equity). Поэтому местный суд нередко и называют Судом справедливости (Court of Equity).

Суд имеет многовековую историю вынесения справедливых приговоров. Арбитрами в нем выступают не только действующие федеральные судьи, но и представители бизнес-сообщества, а также судьи в отставке. В силу высочайшего профессионального и этического уровня судей Канцлерского суда повлиять на них, как это нередко случается в России, невозможно. Это дает иностранным инвесторам стабильность и уверенность в эффективности полученных гарантий со стороны правительства США, американских банков или соинвесторов. Суд справедливости является важнейшим фактором, обеспечивающим конкурентоспособность СЭЗ штата Делавэр.

Кроме того, компании, зарегистрированные в Делавэре, уплачивают НДФЛ только с доходов, полученных в США, и освобождены от федерального налога на прибыль. Один человек может занимать все руководящие должности в корпорации, а акционеры, директора и сотрудники компании могут быть нерезидентами штата Делавэр. При этом следует отметить, что сам по себе статус СЭЗ в США вряд ли дает толчок экономическому развитию. Несмотря на самую низкую безработицу в США (4,5% в штате Делавэр при 5,5% в США в целом), штат Делавэр является одним из самых депрессивных регионов США. Местный низкий уровень безработицы объясняется не наличием высокооплачиваемых рабочих мест, а постоянным оттоком местного населения в регионы с более высоким уровнем жизни.

В целом следует особо отметить, что СЭЗы и ТОРы как их разновидность, несмотря на их распространенность в мире, не являются универсальным чудодейственным способом развития экономики, так более в масштабах целой страны. Экономическая история знает как положительные примеры, о которых упоминалось выше, так и негативные. В том же Китае сработала на развитие экономики страны лишь каждая четвертая СЭЗ, в среднем в мире оправдывает капиталовложения лишь каждая пятая СЭЗ. Многие экономические зоны способствовали появлению транспортной инфраструктуры, возводившейся за счет государства, но не дали ожидавшегося от них экономического эффекта. Акцент на развитие прибрежных регионов обнажил социально-экономические проблемы нищеты внутриматериковых регионов Китая и способствовал формированию отраслевых и территориальных диспропорций.

В России различные формы СЭЗов использовались еще с конца 1980-х годов. С июля 2005 года после принятия закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» было создано 28 промышленно-производственных, технико-внедренческих, туристско-рекреационных и портовых зон. Наибольшую пользу принесли СЭЗ в Татарстане и Липецкой области.

Однако изменить ситуацию в экономике страны к лучшему в целом они не способны.

Как показывает мировой опыт, многие проблемы связаны с бюрократией и коррупцией. Отсутствие «одного окна» контакта с государством приводит к необходимости согласования инвестиционных проектов с десятками заинтересованных лиц как на федеральном, так и региональном и местном уровнях. Экспортный канал может быть полностью заблокирован неэффективной и коррупциогенной таможенной службой. Недостаточно развитая транспортная инфраструктура, как это имеет место на российском Дальнем Востоке, может препятствовать увеличению экспортных потоков. Серьезной проблемой могут стать и попытки незаконного отмывания денежных средств, используя благоприятный режим СЭЗ. В этой связи федеральным и региональным властям, отвечающим за развитие Дальнего Востока, следует быть очень внимательным к попыткам отдельных бывших и действующих госчиновников создать посреднические коммерческие структуры различного рода, предназначенные для «освоения» государственных средств, выделенных под проекты ТОР на Дальнем Востоке.

Современные тенденции в развитии СЭЗ свидетельствуют о том, что шанс на успех имеют те зоны, которые ориентированы на производство конкретной продукции, предназначенной для определенной ниши мирового, а не только регионального рынка. Именно поэтому Китай особое внимание уделяет созданию условий для продвижения продукции, производимой в своих СЭЗах, за рубежом. Морской и сухопутный Шелковые пути, обширные инвестиции в логистику в различных частях мира призваны обеспечить сбыт китайской продукции не только в странах АТР, но и по всему миру. Представляется, что и Россия должна стремиться не к поиску привилегированного статуса в конкретном регионе (Европе, АТР и т. д.), а к возможности расширения рынков сбыта своей высокотехнологичной продукции, независимо от того, в какой части России она произведена.

Интеграционные процессы стран АТР. АТР как наиболее динамичная в плане экономического развития часть планеты, безусловно, вызывает огромный интерес со стороны ведущих держав мира — США и Китая. По сути, интеграционные процессы в АТР определяются именно этими государствами. В настоящее время в АТР разворачивается острое геэкономическое и геополитическое соперничество США и КНР, которое, видимо, будет во многом влиять и на экспортную ориентацию России. определять и продолжаться многие годы и даже десятилетия.

США делает ставку на скорейшее заключение еще до конца срока полномочий президента Б. Обамы двух жизненно важных для Соединенных Штатов соглашений. Первое из них — о Транстихоокеанском стратегическом экономическом сотрудничестве (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement) предусматривает создание новой международной организации — Транстихоокеанского партнерства, ТТП (Trans-Pacific Partnership, TPP), призванного стать альтернативой таким региональным международным экономическим объединениям, как

АСЕАН и АТЭС, с долей стран ТТП (вместе с Японией) в мировом ВВП около 40% и контролем 25% оборота мировой торговли. В состав ТТП могут войти США, Австралия, Канада, Япония, Сингапур, Таиланд, Бруней, Перу, Чили, Малайзия, Мексика, Вьетнам и Новая Зеландия.

Второе соглашение — о создании Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства, ТТИП (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) предусматривает создание зоны свободной торговли между США и ЕС с потребительским рынком в 820 миллионов человек, долей стран ТТИП в 50% мирового ВВП, 30% объема мировой торговли и 20% мировых прямых иностранных инвестиций. По подсчетам рабочей группы США — ЕС по подготовке соглашения, по состоянию на начало 2013 года объем ежедневной торговли между странами составлял 2,7 млрд долл. США/2 млрд евро. Сторонами по обе стороны Атлантического океана было вложено 3,7 трлн долл. США/2,8 трлн евро в развитие взаимного сотрудничества. По предварительным оценкам экспертов американо-европейской рабочей группы, ТТИП будет ежегодно приносить американской экономике \$122 млрд, а европейской — \$150 млрд. По обе стороны Атлантики может быть создано более двух миллионов новых рабочих мест.

Вышедшая из кризиса экономика США (рост ВВП в 2015 году ожидается около 2,8%) может стать локомотивом для ускорения роста экономики ЕС, которая до сих пор не может оправиться от последствий мирового финансового кризиса 2007–2009 годов. В условиях наметившегося перепроизводства товаров расширение рынков сбыта приобретает стратегическое значение. Однако ТТИП имеет важнейшее не только геэкономическое (позволит успешно противостоять таким крупным игрокам мировой экономики, как Китай, Россия, Индия), но и геополитическое значение, стимулируя не только экономическое, но политическое сотрудничество. Геополитическая стабильность, как полагают лидеры США и ЕС, станет гарантом долгосрочного экономического эффекта. Не случайно многие западные средства массовой информации уже назвали ТТИП «экономическим НАТО», который будет способствовать укреплению трансатлантической солидарности.

Заключение этих двух соглашений позволит США устранить возможного конкурента в виде ЕС и взять в клещи основного геополитического и геэкономического соперника — Китай. Предполагается, что впоследствии к участию в ТТП будет приглашена и Индия, крайне заинтересованная в американских инвестициях и выходе на американский рынок. А вот России американские стратеги отводят роль страны-изгоя (pariah state) уже в среднесрочной перспективе. В случае успешного создания ТТП на долю США будет приходиться три четверти общего ВВП стран, входящих в партнерство. Это обеспечит американское доминирование в новом экономическом альянсе.

Между тем ТТП — это альтернатива продвигаемой Пекином схеме АСЕАН+6 (региональная экономическая коалиция 10 стран АСЕАН и Китая, Японии, Южной Кореи, Индии, Австралии и Новой Зеландии), которая должна

воплотиться на основе соглашения о Всеобъемлющем региональном экономическом партнерстве, ВРЭП (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP). Предполагается, что в этом альянсе стран с общим населением свыше 3 млрд человек и ВВП свыше 20 трлн долл. США преобладающую роль будет играть Китай. Однако разница между доминированием США и Китая огромная — США делает ставку не только на экономические, но и на особые политические отношения, обеспечивающие особый статус американцам. В то же самое время Пекин всегда подчеркивает важность приоритета экономических отношений, сохраняя за каждым государством — членом ВРЭП права на проведение независимой внутренней и внешней политики. Истоки такого поведения Китая лежат в конфуцианстве, составляющем неофициальную основу идеологии китайского общества. Согласно Конфуцию, победа остается не за тем, кто огнем и мечом побеждает своего соперника, а за тем, кто создает благоприятные условия для того, чтобы противник стал соратником и другом в силу того, что ему это просто выгодно.

АТР и Россия. ТТП и ВРЭП пока существуют лишь в проекте, существует множество объективных и субъективных проблем, препятствующих заключению данных соглашений (так, например, одних только двусторонних соглашений о свободной торговле у потенциальных членов этих двух альянсов насчитывается свыше четырехсот). Существует также вероятность того, что если в ходе государственного визита Председателя КНР Си Цзиньпина в США в сентябре 2015 года будет достигнут прорыв и будет создано единое экономическое пространство стран АТР, то Россия может остаться за его рамками. Ведь на сегодняшний день, к сожалению, и ТТП, и ВРЭП не предусматривают участия в этих альянсах России.

Россия, со своей стороны, выступает однозначно против ТТП, нейтрально относится к ВРЭП и поддерживает идею создания Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли (Free Trade Area of the Asia-Pacific, FTAAP), которая была выдвинута на саммите АТЭС в Ханое еще в 2006 году. На саммите 21 государства АТЭС в Пекине в ноябре 2014 года после дискуссий о ТТП и ВРЭП абсолютным большинством голосов было принято решение поддержать инициативу России о подготовке своего рода технико-экономического обоснования FTAAP («a collective strategic study») и доложить о результатах проведенной работы в конце 2016 года. Однако, поскольку и США, и Китай продолжают согласование своих собственных проектов с заинтересованными сторонами, не исключено развитие ситуации в любом направлении, к чему России необходимо быть готовой.

Учитывая изложенное, по-видимому, России уже в ближайшее время предстоит сделать важнейший в своей истории выбор: 1) идти своим собственным путем развития, опираясь на тех немногих союзников, которых пока удалось сохранить, но которые неизбежно будут отсеиваться по мере ослабления России (если не будут сняты международные санкции и цена на нефть не пойдет вверх); 2) искать пути взаимопонимания с ЕС, пока не создано ТТИП (в последующем это будет сделать

намного сложнее в силу полного контроля над ситуацией со стороны США) и/или с США, руководствуясь древнеримской мудростью «Если не можешь победить своих врагов, присоединяйся к ним» и взаимными интересами, которые, несмотря на очевидные разногласия, все же существуют; 3) создавать совместно с Китаем и Индией зону свободной торговли стран БРИКС и их союзников на условиях, более выгодных, чем ТТП и ТТИП.

В любом случае, каким бы ни был выбор, ясно, что считаться с Россией как участником международных экономических отношений будут только тогда, когда ее экономическая мощь будет соответствовать ее статусу ключевого глобального игрока, который должен определяться не столь объемом поставляемой на экспорт нефти и количеством проживающих здесь миллиардеров, сколько высоким уровнем социально-экономического развития страны и качества жизни населения. Это требует концентрации всех имеющихся ресурсов — финансовых, административных, правовых, интеллектуальных на приоритетных географических направлениях. Одним из важнейших и перспективных рынков является АТР. В связи с этим, по-видимому, было бы целесообразным ускорить работу по подписанию соответствующих соглашений о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) и отдельными странами АТР. Такая работа уже ведется с Вьетнамом и Новой Зеландией.

Темой февральского 2015 года Красноярского экономического форума была «Россия и страны АТР. От политики интеграции к проектам развития». На форуме отмечалось, что пока доля России в импорте стран АТР составляет менее 2%, а доля азиатских инвестиций в Россию составляет менее 1%. Создаваемые по инициативе Минвостокразвития ТОРы пока не получили крупных азиатских инвестиций. В такой ситуации свою положительную роль, как представляется, должны сыграть российские банки.

Межбанковское сотрудничество со странами АТР. По итогам 2014 года Россия впервые за последние 10 лет не вошла в топ-25 самых популярных у иностранных инвесторов стран, хотя еще в 2013 году она занимала 11-ю строчку. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), прямые иностранные инвестиции в российскую экономику в 2014 году сократились почти на 70% из-за конфликта на Украине и введения западными странами санкций против России.

С закрытием американского и европейского финансовых рынков для обеспечения фондирования российские банки немедленно активизировали усилия по выходу на альтернативные азиатские рынки капитала. Однако здесь они столкнулись с серьезными проблемами. Во-первых, сами по себе азиатские банки, за исключением китайских, не располагают такими большими объемами временно свободных денег, которые могли бы удовлетворить российские потребности. Во-вторых, очень немногие из них готовы пойти на риск попасть под международные санкции (американские и японские банки являются ключевыми игроками на рынке АТР) ради получения каких-либо торговых преференций со стороны

России. Даже китайские банки проявляют большую осторожность в развитии межбанковского сотрудничества с Россией, ведь товарооборот Китая с ЕС в семь раз превышает товарооборот с Россией, а с США — в шесть раз. В-третьих, негативно сказывается и отсутствие опыта осуществления масштабных инвестиций, в том числе в совместные проекты на территории Российской Федерации. Немногие проекты, которые все же реализовывались в России с участием азиатских инвесторов, сталкивались с существенными проблемами — постоянное изменение законодательства, неэффективные, ангажированные суды, вымогательство со стороны местных властей и силовых структур, высокие операционные расходы и т. д. В-четвертых, проектная документация, предоставляемая российскими заинтересованными лицами, не соответствует требованиям азиатских частных и государственных инвесторов, включая банки. В-пятых, в некоторых случаях мешают особенности межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения.

Подписание соответствующего протокола к соглашению с Китаем об избежании двойного налогообложения в ближайшие месяцы, возможно, во время пребывания в Москве для празднования юбилея Дня Победы Председателя КНР Си Цзиньпина позволит снизить и обнулить ставки налога с процентов по банковским займам, что существенно облегчит доступ к финансовому рынку Китая. Для дивидендов по акциям российских компаний ставка в 10% сохранится. Сейчас стоимость финансирования в Китае только из-за налога минимум на 10% выше, чем в Европе. Снижение налогов существенно улучшит условия финансирования, в том числе по уже существующим китайским займам «Роснефти», «Транснефти», а в перспективе выигрывают также «Газпром» и «Новатэк».

Кроме того, в настоящее время Минфин и ЦБ РФ проводят консультации с коллегами из Китая о допуске российских банков на его долговой рынок. В Китае существуют определенные ограничения для иностранных заемщиков. Тем временем, учитывая огромные инвестиционные возможности китайских банков, российское банковское сообщество ищет пути укрепления с ними межбанковского сотрудничества. Так, например, в рамках ноябрьского 2014 года саммита АТЭС в Пекине Сбербанк подписал соглашения с тремя китайскими партнерами. В частности, с Китайской корпорацией по страхованию экспорта и кредитов (Sinasure) было подписано рамочное соглашение о сотрудничестве на сумму 2 млрд долл. США для финансирования проектов, связанных с поставками товаров и услуг из Китая, совместных инвестиционных проектов, проектов по локализации производства товаров китайскими компаниями и других видов сотрудничества в России, СНГ и других странах присутствия сторон. С Экспортно-импортным банком Китая, с которым Сбербанк начал сотрудничество в 2010 году, подписаны документы по финансированию торговли между КНР и Россией: рамочное соглашение о кредитных линиях на общую сумму 2 млрд долл. США, соглашение о кредите покупателям для финансирования оборотного капитала

на сумму 3,1 млрд юаней, а также индикативные условия кредитного соглашения по финансированию поставок китайского оборудования для клиента Сбербанка. Важность этих документов заключается в том, что впервые российский банк привлекает ресурсы в китайских юанях, в то время как Эксимбанк Китая впервые предоставляет иностранному банку финансирование посредством юаней за рубежом. Увеличение объемов сделок в национальных валютах двух стран позволит увеличить взаимную интеграцию банковских систем.

Кроме того, подписано соглашение о сотрудничестве Сбербанка с Банком Харбина. Предполагается партнерство по нескольким бизнес-направлениям, включая торговое финансирование, документарный бизнес, корреспондентские отношения и операции на финансовых рынках. Соглашение закрепляет намерение Банка Харбина предоставить Сбербанку кредит на цели торгового финансирования его клиентов. В свою очередь Внешэкономбанк, Государственный банк развития Китая (ГБРК), Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и VEB Asia Ltd. подписали в Пекине меморандум о взаимопонимании, подтверждающий заинтересованность ВЭБа и ГБРК в организации финансирования программ АИЖК. Уточняется, что потребность агентства в финансировании составляет до 135,5 млрд рублей со сроком привлечения кредитных средств до 25 лет. Агентство реализует программы «Жилье для российской семьи» и «Арендное жилье». АИЖК также намерено изучить опыт ГБРК в части финансирования строительства доступного жилья в Китае.

Активную позицию в развитии межбанковского сотрудничества с Китаем занимает и ВТБ, единственный российский банк, имеющий свои отделения в Пекине и Гонконге. Для ВТБ китайский рынок важен с точки зрения расчетов в разных валютах в рамках финансирования разного рода сделок, в том числе инфраструктурных проектов в России, и в частности на Дальнем Востоке, где ВТБ финансирует ряд сделок по лизингу авиатехники, строительству аэропортов. ВТБ также готов предоставить свою банковскую гарантию для привлечения китайских инвестиций на строительство объектов дорожной инфраструктуры, в транспортные проекты. Ведь вдоль 3000 км российской границы с Китаем есть единственный автомобильный мост в Хабаровске (через Большой Уссурийский остров) и в Благовещенске существует паромная переправа. Для расширения приграничного торгово-экономического сотрудничества необходимы новые комбинированные автомобильно-железнодорожные мосты и транспортно-логистические центры.

Свою положительную роль в этом может сыграть Азиатский инфраструктурный инвестиционный банк, АИИБ (Asia Infrastructure Investment Bank, AIIB) с уставным капиталом 100 млрд долл. США. Си Цзиньпин предложил создать этот банк еще в конце 2013 года для финансирования инфраструктурных проектов в Азии, поскольку Международный валютный фонд, Всемирный банк и Азиатский банк развития (АБР), контролируемые США, обеспечить потребности стран АТР

не в состоянии. По оценкам экономистов, на эти цели сейчас требуется ежегодно порядка 750 млрд долл. США, а АБР, к примеру, в прошлом году вложил в инфраструктурные проекты в Азии всего лишь 22 млрд долл. США.


К 1 апреля 2015 года членами АИИБ уже стали или выразили желание ими стать 52 государства мира, в том числе ближайшие союзники США, такие как Великобритания, Канада, Германия, Франция и др. Япония пока воздержалась от участия в АИИБ, но сохранила за собой право вернуться к рассмотрению данного вопроса позже. Россия также подала соответствующую заявку в конце марта 2015 года. Заявку на вступление в этот новый международный финансовый институт подал даже Тайвань, который использовал для этого название «Китайский Тайбэй». Китай утратил контроль над островом в 1949 году, однако мировое сообщество по-прежнему рассматривает его в качестве неотъемлемой части китайской территории.

Еще одним инструментом реализации инвестиционных проектов на Дальнем Востоке может стать Новый банк развития (New Development Bank, NDB), ранее называвшийся Банком развития стран БРИКС (the BRICS Development Bank). Соответствующий взнос в размере 18 млрд долл. США будет сделан Россией в ближайшее время. Кроме того, на базе успешно действующего в регионе Евразийского банка развития в 2015 году предполагается создать Банк развития Шанхайской организации сотрудничества (ШОС).

Таким образом, интеграционное сотрудничество России как с институтами развития, так и с коммерческими банками стран АТР, и в первую очередь Китая, позволяет рассчитывать на успешную реализацию крупных инвестиционных проектов в том числе на Дальнем Востоке, представляющих взаимный интерес. Однако во многом успех этих проектов будет зависеть от инвестиционного климата в России, на который влияет не столь банковская, сколько политическая и судебная системы.


#### Литература

1. John D. Kasarda, Greg Lindsay. Aerotropolis: The Way We'll Live Next. Farrar, Straus and Giroux. 2011. 480 pp.
2. Yue Qu and Cai Fang, CASS; Xiaobo Zhang. Flying geese in China. Электронный источник. Режим доступа: <http://www.eastasiaforum.org/>
3. Free Trade Zones. The Economist. Электронный источник. Режим доступа: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21647630-free-trade-zones-are-more-popular-ever-with-politicians-if-not>
4. Bank dispute fuels US-China rivalry. The Financial Times. March 13, 2015.
5. Henry Paulson Jr. Eight Rules for Dealing with a Rising China. <http://www.wsj.com/articles/eight-rules-for-dealing-with-a-rising-china-1428595035>
6. Lucio Blanco Pitlo III. ASEAN Connectivity and China's 'One Belt, One Road' [http://thediplomat.com/2015/03/asean-connectivity-and-chinas-one-belt-one-road/#disqus\\_thread](http://thediplomat.com/2015/03/asean-connectivity-and-chinas-one-belt-one-road/#disqus_thread)



## Академия менеджмента и бизнес-администрирования

### ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



**«Российский экономический журнал»**  
[www.re-j.ru](http://www.re-j.ru)

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

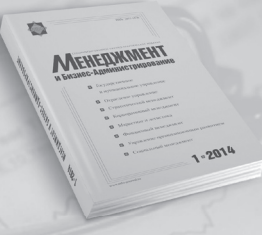
Журнал включен в перечень ВАК.



**«Финансовая жизнь»**  
[www.flife-online.ru](http://www.flife-online.ru)

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в РИНЦ.



**«Менеджмент и бизнес-администрирование»**  
[www.mba-journal.ru](http://www.mba-journal.ru)

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

### Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;  
[podpiska@ideg.ru](mailto:podpiska@ideg.ru)

► Через интернет-каталог  
«Российская периодика»: [www.arpk.org](http://www.arpk.org)

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

# Мировое банковское обозрение

## Платежная система ApplePay завоевывает мировой рынок

До конца 2015 года платежная система ApplePay, которая в настоящее время работает в Великобритании и США, запустится в Канаде и Австралии, а в 2016 году станет доступна пользователям в Испании, Сингапуре и Гонконге, сообщил CEO компании Apple Тим Кук в рамках объявления финансовых результатов организации.

Таким образом, Испания станет второй европейской страной, жители которой смогут совершать платежи через ApplePay. Однако пока неизвестно, какая платежная система станет партнером Apple в этом государстве.

С 14 июля 2015 года сервис бесконтактных платежей ApplePay стал доступен в Великобритании, хотя запуск системы планировался не раньше осени 2015 года. Сервисом могут пользоваться владельцы iPhone 6, iPhone 6 Plus, AppleWatch, iPadAir 2 и iPadmini 3 с помощью любых терминалов, принимающих дебетовые и кредитные бесконтактные карты Visa, а таких терминалов в стране более 410 тыс.

С 1 сентября лимит платежа с помощью бесконтактной карты в Великобритании подняли с 20 фунтов стерлингов до 30 фунтов.

В конце июля в компании VisaEurope заявили, что к внедрению системы ApplePay готовы и в Чехии. Лимит бесконтактного платежа в Чехии составляет 500 крон (18,5 евро), при оплате данной суммы клиенту нет необходимости вводить ПИН-код.

## Снижается индекс деловой активности в промышленном секторе Китая

Индекс деловой активности (PMI) в промышленном секторе экономики Китая в октябре 2015 года составил 49,8 пункта, что стало снижением третий месяц подряд, свидетельствуют данные Государственного статистического бюро Китая.

Таким образом, деловая активность в промышленности Китая падает третий месяц подряд, в августе этот показатель составил 49,7 пункта.

Значение выше 50 пунктов говорит о росте активности, ниже — о ее спаде.

Согласно официальным данным, ВВП Китая в III квартале этого года увеличился на 6,9%, впервые со времен международного экономического кризиса оказавшись ниже отметки 7%.

## MasterCard присоединилась к инвесторам биткоин-инкубатора Digital Currency Group

Международная платежная система MasterCard присоединилась к другим крупным инвесторам биткоин-инкубатора Digital Currency Group (DCG). Среди инвесторов данной платформы уже значатся канадский банк CIBC, страховая компания New York Life и венчурные фонды Trans America Ventures и Bain Capital Ventures, передает портал Finextra.

«MasterCard инвестирует в биткоин-инкубатор впервые, мы считаем, что площадка DCG способна оценить

перспективы криптовалюты и технологии blockchain», — подчеркнули в компании.

Данные инвестиции идут вразрез с ранее заявленной стратегией развития MasterCard. В ноябре 2014 года в отчете, подготовленном по просьбе Минфина Великобритании, эксперты компании утверждали, что риски, которые несет в себе цифровая валюта, перевешивают преимущества. Также MasterCard подвергала сомнению тот факт, что цифровая валюта имеет более низкие издержки по обеспечению транзакций, и утверждала, что криптовалюты более подвержены хакерским атакам.

Компанию DCG возглавляет Барри Сиббер, который ранее создал инвестиционную платформу Second Market, купленную недавно Nasdaq Private Market. Предполагается, что у DCG на сегодняшний день один из крупнейших в мире инвестиционных портфелей цифровых валют. Однако Сиббер предупредил инвесторов, что результаты вложений можно ожидать не скоро.

В конце октября Суд Европейского союза принял решение о том, что валютно-обменные операции с участием биткоина и других криптовалют не будут облагаться каким-либо налогом в ЕС.

## Visa Inc. покупает европейскую платежную систему Visa Europe

Американская компания Visa Inc. планирует купить европейскую платежную систему Visa Europe за 22 млрд долларов, пишет The Wall Street Journal.

Отмечается, что данная сделка, завершение которой планируется на конец октября 2015 года, позволит объединить международные платежные операции Visa «под единой эгидой». В случае удачного окончания переговоров об их итогах станет известно 2 ноября 2015 года, когда компания опубликует отчет за квартал.

## Австралийские банки теряют репутацию в долгосрочной перспективе

Ведущие австралийские банки отчитались о работе за третий квартал 2015 года. Westpac, второй по величине кредитор региона, стал очередным из четырех крупных банков, который сообщил о росте прибыли на 3% — до \$7,82 млрд на фоне роста ипотечных кредитов. Ранее о большой прибыли сообщили национальные банки Австралии и Новой Зеландии. Commonwealth Bank отчитается об итогах в четверг, пишет The Guardian. Несмотря на радужные итоги квартала, австралийские банки ждут большие проблемы, считают эксперты KPMG. Так, Westpac отмечает замедление темпов ипотечного кредитования, что усугубляет падение рентабельности крупных банков из-за сильной конкуренции на финансовом рынке.

Многие инвесторы уже назвали финансовый обзор KPMG Major Australian Banks Full Year Results 2014–15 «концом пятнадцатилетней «золотой эры» для банков». После почти 20 лет роста на фоне бума в горной промышленности и жилищном секторе банки должны



решить многочисленные проблемы или проиграть на фоне усиления конкуренции.

Если австралийские банки сосредоточатся на получении краткосрочной прибыли для акционеров, они рискуют потерять репутацию в долгосрочной перспективе. На поведении клиентов финансовых организаций сказываются демографические изменения, цифровая революция и рост конкуренции со стороны fintech-стартапов, которые представляют угрозу для крупных банков. Им нужно сосредоточить усилия на упрощении, стандартизации и автоматизации операционных моделей, а также заложить возможность маневра при утверждении стратегий долгосрочного развития, чтобы суметь быстро среагировать на изменяющуюся ситуацию, считает Андроу Дикинсон (Andrew Dickinson), глава азиатско-тихоокеанского направления KPMG.

#### **Банк UniCredit сокращает сотрудников**

По информации Интерфакса, итальянский банк UniCredit намерен сократить 12 тыс. сотрудников. Увольнения пройдут на фоне мер по повышению прибыли и увеличению капитала. Ранее кредитная организация сообщала о том, что 10 тыс. работников банка оставят занимаемые должности. Теперь их количество увеличилось до 12 тыс., что является 9,4% от общего штата финансового института.

Согласно текущей стратегии банка количество отделений будет сокращено, а также увеличится производительность офисов обслуживания юридических лиц.

#### **Swatch Bellamy с функцией поддержки мобильных платежей представлены на рынке**

Производитель часов Swatch представил в Шанхае модель Swatch Bellamy с функцией поддержки мобильных платежей.

Своими планами по выпуску «умных» часов Swatch Group впервые поделилась еще в марте 2015 года. Тогда компания обозначила два главных направления, в которых она будет заниматься своей новой разработкой — это NFC-технологии или Bluetooth.

Для запуска SwatchBellamy в Китае швейцарская компания объединила усилия с платежной системой China UnionPay и государственным банком Bank of Communications.

С января следующего года новые часы будут продаваться в китайских магазинах Восон и Swatch по цене 580 юаней (около 91 доллара). Позже продажи планируется запустить на рынках США и Швейцарии.

#### **Oracle ERP Cloud в помощь финансовому сектору**

Без передовых технологий управления рисками и выполнения регулирующих норм организации ограничены в возможностях повышения ответственности, оценки потенциальных угроз для бизнеса и действий по их ослаблению при осуществлении контроля ресурсов и затрат.

Финансовые службы, работа которых отличается трудоемкостью и основана на использовании различных таблиц, сталкиваются со сложностями, связанными с соблюдением существующих и новых нормативных требований. Учитывая растущее внимание к персональной

ответственности за нарушения, такой нетехнологичный подход может создавать для организаций серьезные новые риски. Решение Oracle Financial Reporting Compliance Cloud Service призвано упростить и автоматизировать задачи выполнения требований регулирующих органов, обеспечивая надежный и оперативный контроль.

Oracle Financial Reporting Compliance Cloud Service позволяет компаниям консолидировать процесс документирования и оценки методов ведения бизнеса для удовлетворения требований регулирующих органов к финансовой отчетности, таких как положения Акта Сарбейнса-Оксли (Sarbanes-Oxley Act, SOX) и других подобных законов по всему миру, в том числе применимых в государственном секторе. Этот сервис, интегрированный с Oracle ERP Cloud, автоматизирует трудоемкие задачи и защищает конфиденциальные данные, исключая использование небезопасных электронных таблиц, электронных писем и документов.

#### **Количество платежных карт удвоится к 2020 году на мировом рынке**

Ожидается, что количество торговых точек, принимающих карты, в мире удвоится, увеличившись с 46,6 млн (по данным на конец 2014 г.) до 90,3 млн в 2020 году.

Такие выводы сделаны в новом отчете RBR «Платежные карты в мире и прогноз до 2020 г.». В то время как сегодня карты Visa и MasterCard принимаются в 78% торговых точках в разных регионах мира, нет уверенности, что эти платежные системы смогут сохранить свои доли на рынке, так как основной рост придется на Китай, где всего лишь 29% торговых точек принимают карты этих платежных систем.

#### **ChasePay составит конкуренцию ApplePay**

Американский банк JP Morgan Chase объявил о запуске платежной системы ChasePay, которая призвана составить конкуренцию ApplePay. Для этого банк объединился с несколькими крупными ретейлерами, годовая выручка которых составляет примерно 1 трлн долларов, сообщает Financial Times.

К июлю 2016 года 94 млн держателей карт, выпущенных JPMorgan, смогут расплачиваться с помощью мобильного телефона в более чем 100 тыс. торговых точек сетевых ретейлеров Walmart, 7-Eleven, Kmart и BestBuy на территории США.

Система ChasePay будет использовать относительно дешевые сканеры, которые уже сейчас используются в торговых сетях для обработки подарочных карт. Покупатели смогут установить ChasePay на телефоны, работающие под управлением iOS и Android. Она отметила, что платежная система JP Morgan будет совместима с приложением CurrentC, которое учитывает скидки, полученные по программам лояльности.

#### **Евразийская экономическая комиссия определит сумму разрешенной к ввозу и вывозу наличности**

При ввозе и вывозе наличной валюты россияне должны будут подтверждать происхождение наличных денег, сообщил СМИ начальник управления торговых ограничений, валютного и экспортного контроля

Федеральной таможенной службы (ФТС) Сергей Шкляев. По его словам, такая норма включена в проект Таможенного кодекса Евразийского экономического союза и одобрена межведомственной рабочей группой при президенте РФ.

Пороговую сумму, с которой гражданам придется объяснять наличие денег, определит Евразийская экономическая комиссия. Суммы обсуждаются разные, начиная от 10 тысяч долларов. Сейчас граждане при пересечении границы обязаны письменно декларировать на таможенную сумму, превышающую 10 тысяч долларов. При этом вывозить и ввозить допускается неограниченные суммы наличности.

#### Россия войдет в состав Азиатского банка инфраструктурных инвестиций

Председатель КНР Си Цзиньпин приветствует решение России вступить в создаваемый Китаем Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB), заявил министр финансов Китая Лоу Цзивэй.

AIIB был создан в 2014 году по инициативе Китая. Цель банка — финансирование инфраструктурных проектов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Уставный капитал банка составит 100 миллиардов долларов. К соглашению об основании банка присоединились 27 стран, около 20 из которых — страны АТР. О своем желании вступить в эту структуру за последние две недели заявили ряд ведущих европейских экономик, в том числе Великобритания, Франция, Германия, Италия, Швейцария и Люксембург.

Эксперты рассматривают AIIB как потенциального конкурента базирующихся в США Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ). После сообщений об успехах AIIB американский министр финансов США Джейкоб Лью предупредил, что международным

финансовым организациям в США, таким как ВБ и МВФ, грозит потеря доверия.

#### Зарубежные ИТ-компании могут приостановить свою деятельность в России

АЕБ представила письмо властям РФ, в котором отметила, что зарубежные ИТ-компании могут приостановить свою деятельность и свернуть инвестиционные программы.

Ассоциация выступила с просьбой отсрочить вступление в силу закона, который обязывает органы власти обосновывать покупку иностранного ПО. В течение шести месяцев отсрочки ассоциация предлагает определить новые критерии локализации для включения зарубежного софта в Единый реестр ПО.

По информации в прессе, со ссылкой на Национальную ассоциацию участников электронной торговли, наиболее популярным разработчиком в отечественном госсекторе в прошлом году стал SAP. Власти купили продукцию компании на 5,6 млрд рублей. Oracle и IBM реализовали решений на 4,6 млрд и 3,3 млрд рублей соответственно, Microsoft — на 3,05 млрд, а Cisco — на 1,6 млрд.

По мнению членов ассоциации, деятельность зарубежных ИТ-компаний может стать сложнее из-за решения правительства, по которому закупка иностранного ПО для госорганов может происходить только в случае, если российских аналогов не существует.

Для составления обзора использованы материалы:

1. <http://www.banki.ru/>
2. <http://www.vedomosti.ru>
3. <http://www.rbc.ru/>
4. <http://www.wbanks.ru>
5. <http://bankir.ru/>
6. <http://www.plusworld.ru>

## Интернет-каталог «Российская периодика»

- **Быстро и надежно**
- **Более 600 изданий:  
газет, журналов,  
книг, дисков**

[www.arpk.org](http://www.arpk.org)



# Разработка критериев оценки результативности финансовой стратегии развития компании

Д. Голубцова,  
студент магистратуры, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Н. Лахметкина,  
к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Финансовая стратегия развития играет важную роль на различных этапах жизненного цикла организации. Важным элементом реализации стратегии является контроль ее результативности. Для этого компаниям необходимо разрабатывать критерии оценки, которые позволят наиболее адекватно оценить финансовую стратегию развития. В работе предложена четырехмерная модель интегральной оценки эффективности стратегии.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия развития компании, результативность, эффективность, оценка эффективности стратегии.

## The development of evaluation criteria of effectiveness of financial strategy of company development

D. Holubtsova,  
master's student Financial University under the Government of the Russian Federation,  
N. Lakhmetkina,  
candidate of economic sciences, assistant professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Financial strategy of development has an important role at different stages of the life cycle of an organization. An important element of strategy implementation is monitoring its effectiveness. Therefore companies need to develop evaluation criteria that will allow to adequately assess the financial strategy of development. The four-dimensional model of integral estimation of effectiveness of the strategy is offered in this work.

**Keywords:** financial strategy of company development, effectiveness, efficiency, effectiveness evaluation of strategy.

Рост компании требует специальных механизмов финансового управления, учитывающих специфику деятельности, особенности рынка, в котором находится данная организация. Главенствующую роль играет финансовая стратегия, благодаря которой решается задача обеспечения финансовыми ресурсами инвестиционного потенциала роста компании при условии сохранения ее финансовой устойчивости.

Предприятие нуждается в финансовой стратегии для достижения поставленных целей. Возможны различные варианты финансовой стратегии, но после определения основных финансовых целей, способов их достижения, а также утверждения самой стратегии необходимо контролировать ее реализацию. Это позволит оценить эффективность деятельности, выявить отклонения от запланированного результата и корректировать стратегию на дальнейшие периоды.

В теории финансового менеджмента нет утвержденного определения финансовой стратегии. Существуют различные определения, которые с разных сторон его раскрывают. Среди них можно выделить:

- один из видов функциональной стратегии организации, который способствует развитию ее финансового направления деятельности, а также финансовых отношений путем формирования долгосрочной финансовой цели, поиска путей ее достижения, соответствующей корректировки формирования и использования финансовых ресурсов в процессе реализации при условии изменчивости внешней среды;
- долговременный курс целенаправленного управления финансами для достижения общеорганизационных стратегических целей, генеральный план действий по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и их эффективному использованию с целью капитализации компании [1].

Таким образом, финансовая стратегия — это разработанный комплекс мероприятий, который направлен на достижение долгосрочных финансовых целей. Ее можно понять как совокупность последовательных элементов: задача — план ее реализации — результат.

Информацию о достижении стратегических целей и возможных сценариях последующего развития готовит финансовая служба или служба внутреннего аудита для акционеров и совета директоров. Контролируются и генеральная, и оперативная стратегии.

Для того чтобы упростить и ускорить контроль выполнения стратегии, следует составить общий график предоставления отчетности по холдингу от каждой отдельной бизнес-единицы. Это позволит оценить результативность финансовой стратегии в данный момент времени и скорректировать ее реализацию на последующие периоды с минимальным несоответствием целям (если такое наблюдается).

В процессе реализации и оценки финансовой стратегии развития важную роль играют результативность и эффективность — это две важнейшие концепции, на которых основывается любая стратегия. Для того чтобы организация была успешной в долгосрочной перспективе, необходимо быть как эффективной, так

и результативной. При этом результативность определяется только достигнутым результатом — безотносительно к затратам на его достижение, а эффективность определяется результатом с учетом затрат на его достижение.

Под эффективностью принято понимать соотношение полученных результатов и необходимых для этого затрат [2]. Следует отметить, что не во всех случаях есть возможность учесть все необходимые затраты. Это впоследствии затрудняет определение эффективности реализации стратегии развития. Ее могут демонстрировать показатели, показывающие, насколько достигнуты поставленные цели, выполнены задачи при заданных уровнях нормативно-правовой, организационной и финансовой реализации стратегии развития. Данный подход отражает результативность стратегии. Результативность — степень достижения поставленных долгосрочных целей и решения задач.

Оценка разработанной финансовой стратегии — это аналитический процесс, который позволяет понять, будут ли достигнуты предприятием финансовые цели в условиях возможных изменений факторов как внешней, так и внутренней финансовой среды. Эффективность может быть оценена по нескольким параметрам: прогнозные расчеты различных финансовых показателей, а также прогноз динамики нефинансовых результатов реализации стратегии.

На современном этапе не сформирована комплексная оценка эффективности реализации финансовой стратегии развития компании. Рассматривая вопрос эффективности реализации стратегии, необходимо учитывать ее соответствие факторам внешней среды и ее динамики. Для наилучшей оценки эффективности реализации стратегии следует выбрать определенный критерий, включающий в себя различные качества и показатели, с помощью которого будет проводиться дальнейшая оценка. Существует проблема поиска и выбора наилучшим образом подходящего критерия, так как их большое множество, хотя круг соответствующих анализу результативности финансовой стратегии узок.

На оценку эффективности реализации финансовой стратегии влияют различные критерии. Они представлены на рисунке 1.

В практике стратегического планирования выделился ряд проблем реализации финансовой стратегии. Среди них можно выделить:

- отсутствие сравнения результатов подразделений с прогнозом и с прошлогодними стратегическими планами;
- результаты редко соответствуют прогнозам на протяжении нескольких лет;
- невозможность привязать инвестиции к стратегическому планированию;
- «узкие места» из-за чрезмерно амбициозных планов, отсутствия четкой информационной системы и т. п. ;
- сложности достижения финансовых показателей при долгосрочном планировании и т. д.

Результативность определяется уровнем реализации финансовой стратегии, который рассчитывается через сравнение фактически достигнутых и плановых

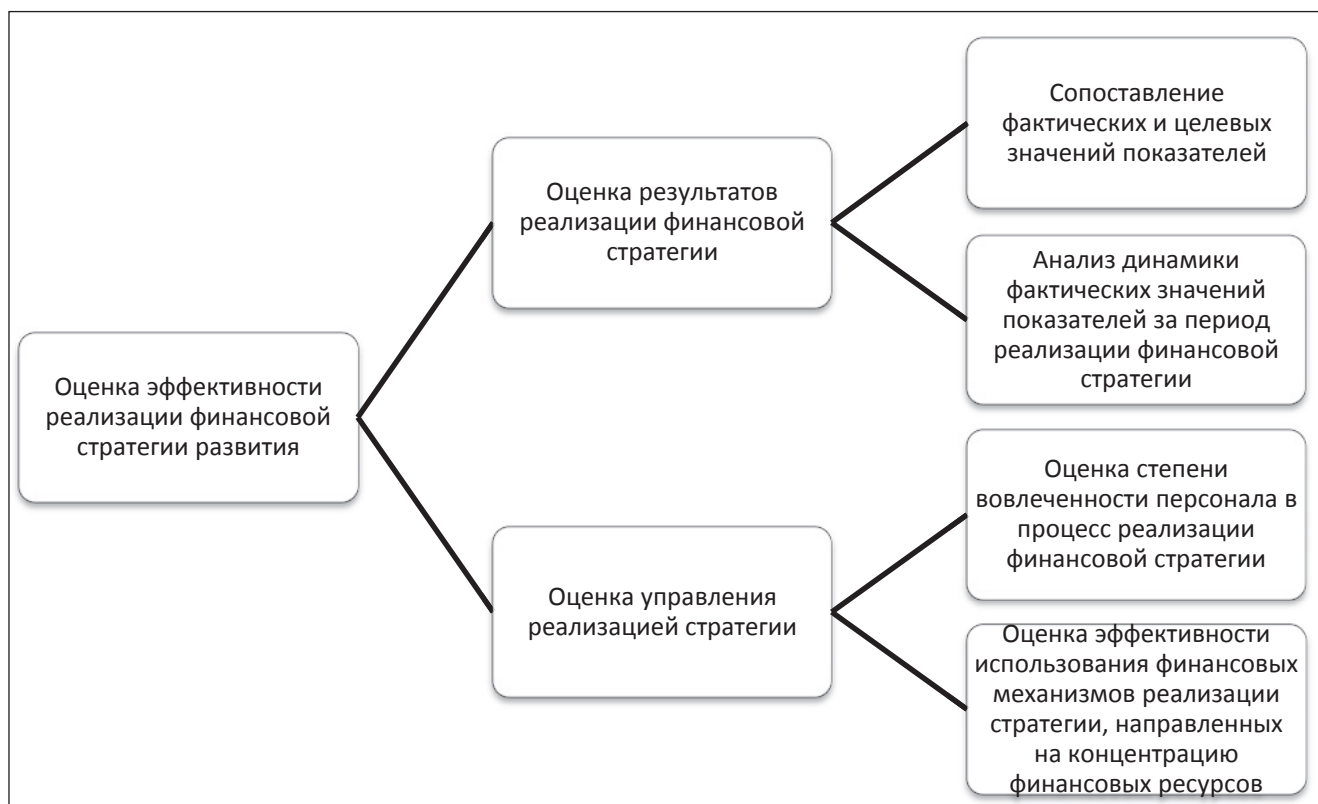


Рисунок 1 – Оценка эффективности реализации финансовой стратегии развития

показателей, характеризующих уровень финансового развития организации.

Таким образом, результативность финансовой стратегии выражается в рассчитанных финансовых коэффициентах. Оценка достижения поставленных целей и решения задач следует в первую очередь осуществить по следующей формуле:

$$P_j = X_1 - X_0 \quad (1)$$

где  $P_j$  — результативность показателя;

$X_1 - X_0$  — фактическое и целевое значение показателя соответственно.

В случае, когда целевые показатели рассчитаны к определенному периоду, то оценка производится на основе анализа динамики фактических значений показателей за период реализации стратегии.

Следует также осуществлять оценку уровня выполнения целевых показателей по формуле:

$$P_{\%} = \frac{X_1}{X_0} \times 100\%, \quad (2)$$

где  $P_{\%}$  — процент выполнения показателя.

Расчет может выполняться как для абсолютных, так и для относительных показателей финансовой стратегии.

Кроме того, оценка результативности стратегии может основываться как на прогнозных расчетах различных финансовых показателей, так и на ожидаемых нефинансовых результатах реализации разработанной стратегии. Среди таких показателей выделяют:

- рост деловой репутации организации;

- повышение уровня управляемости финансовой деятельностью структурных подразделений;
- повышение активизации инновационного процесса и прочее.

При этом не стоит забывать, что финансовая стратегия развития, как и любая другая стратегия, должна оцениваться по определенным критериям. Они могут быть систематизированы следующим образом:

- последовательность осуществления стратегии (согласованность с общей стратегией развития);
- совместимость с внешней и внутренней средой (стратегия должна соответствовать требованиям среды, адаптироваться к критическим изменениям);
- выполнимость стратегии (ее комплементарность с возможностями организации, без переоценки перспектив);
- приемлемость для стейкхолдеров;
- преимущество по отношению к конкурентам (создание или поддержание конкурентного преимущества, выход на новые рынки, в том числе на мировые).

Результативность финансовой стратегии включает оценку не только предварительных показателей эффективности ее реализации, но и исследование их влияния на общие показатели деятельности предприятия как в сфере производства, так и в социальной сфере.

Процесс оценки эффективности стратегии — достаточно сложная работа, связанная с решением различных задач. Необходимо выбрать критерии эффективности, которые отвечают следующим условиям:

- реальность показателей эффективности бизнеса;
- количественное отражение эффективности реализации;

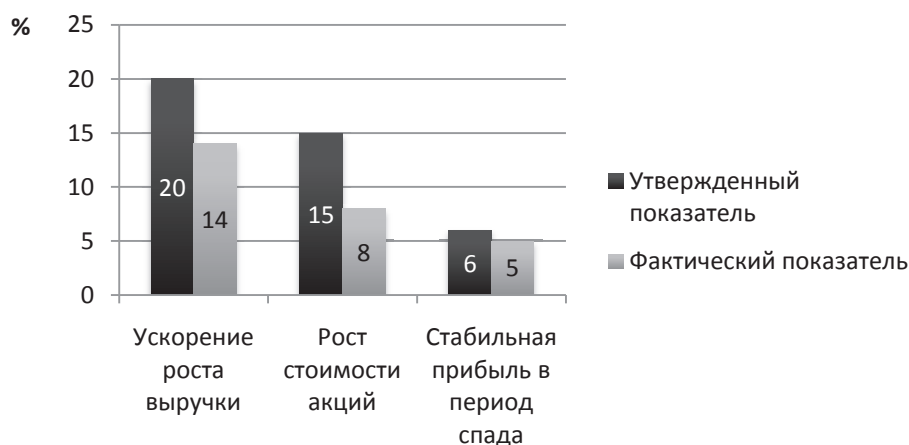


Рисунок 2 – Оценка финансовой стратегии компании

- простота и прозрачность стратегии;
- уникальность;
- соответствие внешней среде (ситуационность);
- гибкость, возможность корректировки.

Среди основных показателей расчета результативности можно выделить:

- коэффициент результативности предлагаемых изменений, который рассчитывается как отношение увеличения прибыли к капитальным вложениям;
- срок окупаемости капитальных вложений.

В том случае, когда коэффициент результативности повышается, а срок окупаемости уменьшается, предлагаемые изменения можно охарактеризовать как положительные.

Эффективность реализации финансовой стратегии необходимо анализировать при помощи следующего алгоритма. На 1-м этапе определяется уровень выполнения целевого показателя как отношение к запланированному значению, после этого следует ранжировать целевые показатели по степени их выполнения. Данная процедура позволит выявить лидеров и аутсайдеров. На 2-м этапе следует выявить причины неудач в процессе достижения поставленных целей.

Рассмотрим процедуру оценки результативности финансовой стратегии. На совете директоров до утверждения финансовой стратегии представляется несколько сценариев ее реализации и утверждаются итоговые показатели (таблица 1).

Далее для оценки выполнения по итогам отчетного периода формируется таблица, отражающая отклонения фактических показателей реализации финансовой стратегии от плановых (таблица 2). Данная оценка может проводиться как по промежуточным, так и по целевым показателям.

Результаты проведенной оценки могут быть

представлены в графическом виде (рисунок 2).

Таким образом, результаты проведенной оценки показывают, что снижение фактических показателей по сравнению с утвержденными, что может быть объяснено общей ситуацией в экономике, нестабильностью курса рубля, сложной политической ситуацией на мировой арене и т. п.

Однако оценка по данной методике не в полной мере раскрывает эффективность и результативность реализации финансовой стратегии развития.

На сегодняшний день разработано большое количество схем и методик оценки эффективности реализации финансовой стратегии компании. Они имеют ряд своих преимуществ и недостатков по сравнению с другими. Например, некоторые методики не учитывают влияния всех факторов (как внешних, так и внутренних), рассматривают только динамику показателей, не учитывают нефинансовые результаты реализации стратегии и т. п.

Отмеченные недостатки могут быть преодолены с помощью четырехмерной модели интегральной оценки, которую можно представить как:

$$E_{str} = f(Q_i; M_i; E_s; A_i) \quad (3)$$

где  $Q_i$  — качество стратегии;

$M_i$  — качество механизма реализации стратегии;

$E_s$  — стратегическая эффективность;

$A_i$  — приемлемость стратегии.

Качество стратегии включает в себя относительные показатели соответствия стратегии внешней среде, ее динамичности, гибкости, контроля, соответствия возможностям компании, объективности, прозрачности, уникальности и т. д.

Под качеством механизма реализации стратегии понимается состав механизма построения, реализации, оценки, контроля стратегии, доступность механизмов

Таблица 1  
Целевые показатели стратегии

№	Показатель финансовой стратегии	Вариант 1, %	Вариант 2, %	Вариант 3, %	Утвержденный показатель
1	Ускорение роста выручки	9	20	27	20
2	Рост стоимости акций	3	7	15	15
3	Стабильная прибыль в период спада	2	6	8	6

№	Показатель финансовой стратегии	Утвержденный показатель		Фактический показатель	
		Значение, %	% выполнения	Значение, %	% выполнения
1	Ускорение роста выручки	20	100	14	70
2	Рост стоимости акций	15	100	8	53
3	Стабильная прибыль в период спада	6	100	5	83

реализации, их полнота и максимальная эксплуатация.

Стратегическая эффективность предполагает качественные изменения, которые прогнозируются в долгосрочном периоде по результатам реализации стратегии, а также полученные результаты от реализации прошлых стратегических решений.

Приемлемость финансовой стратегии подразумевает соотношение элементов в области инвестиционных и финансовых решений.


Стратегическая эффективность и приемлемость стратегии также являются интегральными и рассчитываются исходя из особенностей организации.

Современные условия ведения бизнеса требуют новых, гибких и дифференцированных подходов для

финансирования деятельности и способности работать в качестве активного, финансово стабильного делового партнера. В работе предложена четырехмерная модель интегральной оценки эффективности стратегии, которая может быть доработана в зависимости от особенностей определенной организации.

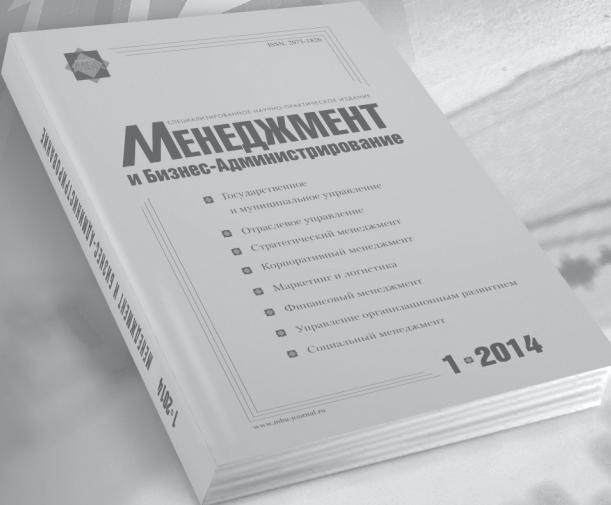
#### Литература

1. Вотчаева А.А. Роль финансовой стратегии в развитии предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 3 (42). С. 153–155.
2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: учебник. М., 2006. С. 404.



## АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

### Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»



Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК  
[www.mba-journal.ru](http://www.mba-journal.ru)

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: [www.arpk.org](http://www.arpk.org)
- В редакции: (499) 152-0490; [podpiska@ideg.ru](mailto:podpiska@ideg.ru)
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

# Анализ финансового состояния компаний нефтяной отрасли в условиях санкций

**С. Малофеев,**

*к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

**А. Зеленова,**

*студентка 4-го курса факультета международных экономических отношений, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

**Э. Шевелева,**

*студентка 4-го курса факультета международных экономических отношений, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

В статье приводятся результаты исследования финансового положения четырех наиболее крупных российских компаний нефтегазового сектора, а также оценивается вероятность их банкротства и варианты улучшения финансового положения в контексте экономических санкций.

**Ключевые слова:** санкции, финансовое положение нефтегазовых компаний, модели банкротства, оздоровление корпораций.

## Financial condition analysis of oil and gas companies under sanctions

**S. Malofeev,**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Corporate Finance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation,*

**A. Zelenova,**

*fourth-year student of the faculty "International Economic Relations", Financial University under the Government of the Russian Federation,*

**E. Sheveleva,**

*fourth-year student of the faculty "International Economic Relations", Financial University under the Government of the Russian Federation*

The article is devoted to the results of four major Russian oil and gas companies' financial status research, also to the probability estimate of their bankruptcy and ways of financial stabilization in the context of economic sanctions.

**Keywords:** sanctions, financial condition of oil and gas companies, bankruptcy models, financial recovery.



Макроэкономическая нестабильность и санкции Евросоюза и США против России в 2014 году стали следствием сложной геополитической ситуации в мире, что не могло не отразиться на положении российского нефтегазового сектора, представленного крупнейшими корпорациями. Важно отметить, что в сложившихся условиях затрудняется процесс финансирования долга для компаний данной отрасли. Также санкции повлияли и на другой аспект деятельности ведущих российских предприятий, учитывая, что многие из них активно заняты в проектах по развитию арктического региона. Так, стало запрещено поставлять товары, услуги и технологии, необходимые для глубоководной добычи и разведки нефти на арктических шельфах и сланцевых пластах. Это негативно сказалось на планах освоения месторождений, составленных на ближайшие 5–10 лет. К сожалению, данный запрет коснулся и тех проектов, которые уже были запущены [14, с. 213]. Данная ситуация усугубляется и тем, что Россия в значительной степени зависит от импортного оборудования, поэтому замена его отечественным может потребовать существенных затрат времени. Таким образом, недоступность финансирования и экспортного оборудования затрудняет развитие отечественной нефтегазовой промышленности и освоение новых регионов.

В данной статье приводятся результаты исследования, целью которого стало изучение влияния санкций на финансовое положение крупнейших компаний нефтегазового сектора России. В качестве объектов исследования были выбраны четыре корпорации, а именно ОАО «Газпром», ОАО «НК «ЛУКОЙЛ», ОАО «НК Роснефть» и ОАО «АК «Транснефть». В основу исследования был положен двухэтапный анализ. На первом была проведена оценка финансового состояния данных компаний с помощью балльной методики (коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности, критической оценки, автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами, финансовой устойчивости), выявлен тип финансовой устойчивости на основании трехкомпонентной модели, представленной М. В. Романовским и

А. И. Вострокнутовой [13, с. 436–437]. Результаты представлены в таблице 1. На втором этапе после анализа полученных результатов были выбраны две компании с наихудшими показателями — «Роснефть» и «Транснефть» — с целью исследования возможности их банкротства. На данном этапе использовались модели банкротства как зарубежных ученых (Альтмана, Таффлера-Тишоу и Спрингейта), так и российской школы (ИГЭА, Зайцевой и Сайфуллина). Такое разнообразие моделей можно объяснить тем, что в исследовании также был поставлен вопрос о том, какие модели наиболее корректны — российские или западные. Кроме того, по нашему мнению, большее количество моделей повышает точность оценки влияния санкций.

В 2012 году финансовое состояние ОАО «Газпром» характеризовалось как среднее, близкое к нормальному. Сказался достаточно низкий коэффициент абсолютной ликвидности, а также недостаточные коэффициент автономии и обеспеченности СОС. Другие виды анализа также подтвердили проблемную платежеспособность вследствие недостаточного количества запасов и денежных средств. В 2013 году количество баллов значительно возросло, и компания перешла во вторую группу, приблизив свое финансовое состояние к оптимальному. В 2014 году количество баллов изменилось незначительно. Однако шансы перейти в группу компаний с абсолютной финансовой устойчивостью и платежеспособностью пока невелики, поскольку отдельные коэффициенты все еще показывают минимальные значения.

На протяжении 2013–2014 гг. ОАО «Газпром» начало испытывать недостаток в собственных оборотных средствах, о чем свидетельствует также диагностика с помощью других подходов, поэтому произошло снижение финансовой устойчивости на один уровень. Таким образом, на начало 2015 года компания обладает нормальной финансовой устойчивостью, нормальной платежеспособностью, эффективно использует заемные средства и получает высокие доходы от производственной деятельности.

Таблица 1

Результаты балльной методики и трехкомпонентной модели

Компания	Результаты балльной методики		Результаты трехкомпонентной модели	
	Год	Баллы	Год	Баллы
ОАО «Газпром»	2014 г.	78,6	2014 г.	011
	2013 г.	77,4	2013 г.	111
	2012 г.	65,4	2012 г.	111
ОАО «НК «ЛУКОЙЛ»	2014 г.	70,3	2014 г.	011
	2013 г.	37,6	2013 г.	001
	2012 г.	50,3	2012 г.	111
ОАО «НК Роснефть»	2014 г.	23	2014 г.	001
	2013 г.	41,5	2013 г.	001
	2012 г.	77	2012 г.	011
ОАО «АК «Транснефть»	2014 г.	23	2014 г.	001
	2013 г.	31	2013 г.	001
	2012 г.	35	2012 г.	001

Рассчитано по данным отчетности компаний за 2012–2014 гг.

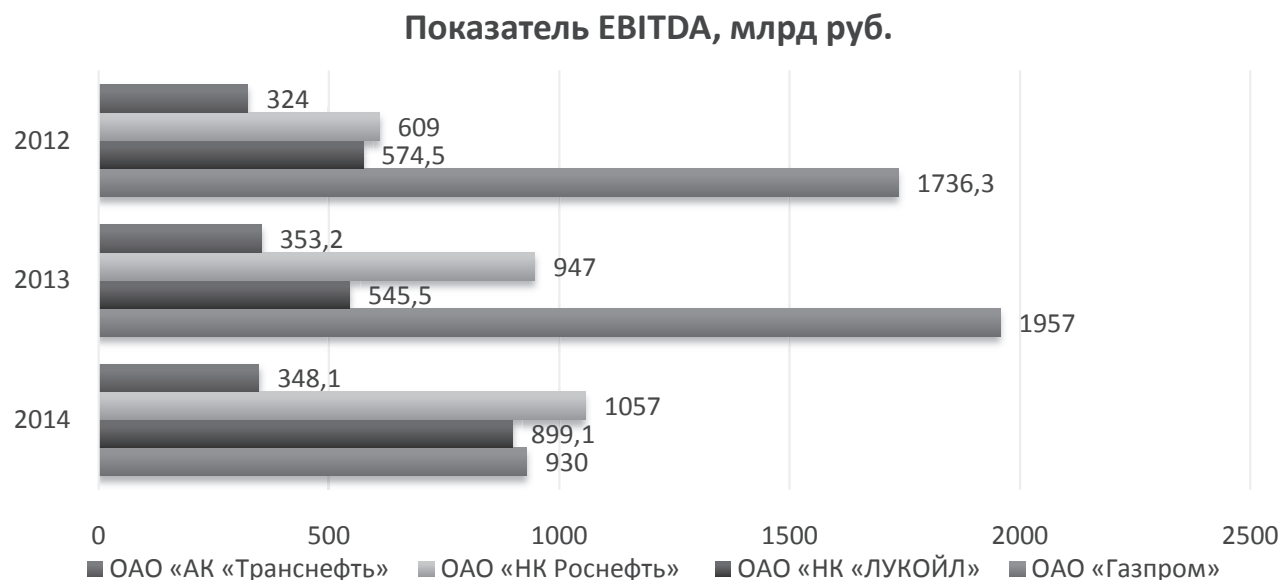


Рис. 1. Показатель EBITDA по анализируемым компаниям, млрд. руб.

Рассчитано по данным официальных сайтов компаний – <http://www.rosneft.ru/>, <http://www.transneft.ru/>, <http://www.gazprom.ru/>, <http://www.lukoil.ru/>

Рассматривая результаты по ОАО «НК «ЛУКОЙЛ», можно отметить, что, несмотря на низкие показатели по балльной методике в 2012–2013 гг., в 2014 году компания практически в два раза их улучшила (по сравнению с 2013 г.). Таким образом, на сегодняшний момент корпорация входит во вторую группу с нормальным финансовым состоянием и платежеспособностью, имеет в дальнейшем возможность перейти в первую группу. По результатам трехкомпонентной модели оценки финансовой устойчивости ОАО «НК «ЛУКОЙЛ» в настоящее время имеет нормальную финансовую устойчивость, тогда как в 2013 году компания находилась в неустойчивом финансовом состоянии, что нашло свое отражение в нестабильной платежеспособности и в значительном привлечении долгосрочных заемных средств. При этом сегодня корпорация продолжает привлекать долгосрочные заемные средства, однако растут и финансовые вложения.

ОАО «НК Роснефть», по данным двух методик, испытывает трудности с платежеспособностью и ликвидностью. Пребывая в нормальном финансовом состоянии в 2012 году и имея шансы его улучшить, компания перешла в ряд компаний, имеющих неустойчивое финансовое

положение. При этом в 2014 году у корпорации значительно выросли долгосрочные обязательства, что также связано с крупным выпуском облигаций в декабре прошлого года [6].

Относительно ОАО «АК «Транснефть» можно сделать вывод, что финансовое положение компании стабильно неустойчивое и продолжает прогрессировать в этом направлении. Неудовлетворительные коэффициенты критической ликвидности и автономии, а также отрицательный коэффициент обеспеченности СОС говорят о том, что у предприятия существует серьезное нарушение платежеспособности, наблюдается рост заемного финансирования. По сравнению с 2013 годом финансовое состояние ОАО «АК «Транснефть» по балльной методике ухудшилось незначительно: снизились коэффициенты текущей ликвидности и финансовой устойчивости. А в 2014 году компания потеряла достаточно много баллов, что на данный момент приближает ее состояние к кризисному. Увеличение оборотных средств почти на 324% по сравнению с 2013 годом, а также рост краткосрочных заемных средств на 180% сделали структуру капитала неудовлетворительной, а баланс «тяжелым». Таким образом, платежеспособность ОАО «АК «Транснефть» пребывает на нижней допустимой границе, а финансовое состояние неустойчивое.

При анализе результатов балльной методики и трехкомпонентной модели было выявлено, что ОАО «Газпром» и ОАО «НК «ЛУКОЙЛ» находятся в достаточно устойчивом положении, в то время как ОАО «НК Роснефть», а тем более ОАО «АК «Транснефть» по многим показателям от них отстают.

Кроме того, важным показателем при комплексном анализе финансового состояния корпораций является EBITDA, также отражающая способность компании отвечать по своим обязательствам. Расчет EBITDA осуществляется по формуле:

Таблица 2

**Интерпретация результатов пятифакторной модели Альтмана**

Значение показателя Z	Интерпретация
$Z < 1,8$	Вероятность банкротства очень велика
$1,81 < Z < 2,7$	Вероятность банкротства высокая
$Z = 2,7$	Вероятность банкротства равна 50%
$2,71 < Z < 2,9$	Банкротство возможно
$Z > 2,91$	Банкротство маловероятно

ЕВITDA = Прибыль до налогообложения + Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов

На рисунке 1 при сравнении показателя ЕВITDA у четырех компаний можно заметить, что в 2012 и 2013 годах компанией-лидером являлось ОАО «Газпром», а в 2014 году первое место заняла «Роснефть». В целом, основываясь на данных крупнейших компаний отрасли, можно сказать, что объемы ЕВITDA нефтегазовых корпораций в 2014 году снизились.

Таким образом, можно заявить, что, несмотря на действующие санкции, финансовое состояние «Газпрома» и «Лукойла» можно оценивать как достаточно стабильное, в то время как «Роснефть» и «Транснефть» находятся в довольно шатком положении, что вызывает интерес и является основанием для дальнейшего исследования.

Для того чтобы оценить возможность банкротства ОАО «НК Роснефть» и ОАО «АК «Транснефть», были использованы различные модели — Альтмана, Таффлера-Тишоу, Спрингейта, ИГЭА, Зайцевой и Сайфуллина-Кадыкова.

Теоретический аспект использования данных моделей заключается в расчетах, необходимых для построения модели показателей и подстановки полученных данных в общее равенство с установленными коэффициентами.

Так, пятифакторная модель Альтмана для компаний, чьи акции торгуются на бирже, выглядит следующим образом:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5,$$

где  $K_1$  — отношение собственных оборотных средств к сумме активов,

$K_2$  — отношение распределенной прибыли к сумме активов,

$K_3$  — отношение прибыли до уплаты налогов и процентов к сумме активов,

$K_4$  — отношение рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций к балансовой стоимости заемного капитала,

$K_5$  — отношение выручки от реализации к сумме активов.

Шкала оценки показателя банкротства для пятифакторной модели Альтмана отражена в таблице 2.

Модель Таффлера-Тишоу имеет четыре показателя, рассчитываемые по данным финансовой отчетности компании и представляет собой равенство:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$$

где  $X_1$  — отношение прибыли к текущим обязательствам,

$X_2$  — отношение текущих активов к общей сумме обязательств,

$X_3$  — отношение текущих обязательств к общей сумме активов,

$X_4$  — отношение выручки к общей сумме активов.

Результаты интерпретируются более просто, чем в модели Альтмана: при  $Z > 0,3$  банкротство компании не угрожает, а при  $Z < 0,2$  банкротство вероятно.

Четырехфакторная модель ИГЭА (Иркутской государственной экономической академии) выглядит следующим образом:

$$R = 8,38x_1 + x_2 + 0,054x_3 + 0,63x_4.$$

Здесь показатели  $x_1$ ,  $x_2$ ,  $x_3$  и  $x_4$  представлены другими отношениями:

$x_1$  — отношение чистого оборотного капитала к активам,

$x_2$  — отношение чистой прибыли к собственному капиталу,

$x_3$  — отношение выручки к активам,

$x_4$  — отношение чистой прибыли к себестоимости.

В таблице 3 приведены показатели оценки данных, полученных при использовании модели ИГЭА.

Модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова включает в себя пять факторов и выражена следующим равенством:

$$R = 2k_1 + 0,1k_2 + 0,08k_3 + 0,45k_4 + k_5$$

где  $k_1$  — коэффициент обеспеченности собственными средствами,

$k_2$  — коэффициент текущей ликвидности,

$k_3$  — интенсивность оборота авансируемого капитала,

$k_4$  — коэффициент менеджмента (коммерческая маржа),

$k_5$  — рентабельность собственного капитала.

Если значение итогового показателя  $R < 1$  вероятность банкротства предприятия высокая, если же  $R > 1$ , то вероятность банкротства относительно низкая.

Интерпретированные результаты анализа банкротства ОАО «НК Роснефть» и ОАО «АК «Транснефть» с помощью рассмотренных выше моделей приведены в таблице 4.

На наш взгляд, истинное положение дел отражают модели Альтмана, Спрингейта, ИГЭА и Сайфуллина. Модель банкротства О. П. Зайцевой не внушает доверия, поскольку значения, которые она показала, прямо

Таблица 3

Интерпретация результатов четырехфакторной модели ИГЭА

Значение показателя R	Интерпретация	Процентное выражение вероятности банкротства
$R < 0$	Вероятность банкротства максимальная	90% – 100%
$0 < R < 0,18$	Вероятность банкротства высокая	60% – 80%
$0,18 < R < 0,32$	Вероятность банкротства средняя	35% – 50%
$0,32 < R < 0,42$	Вероятность банкротства низкая	15% – 20%
$R > 0,42$	Вероятность банкротства минимальная	до 10%

Таблица 4

## Оценка вероятности банкротства

Компания		Модели определения банкротства					
		Пятифакторная модель Алтмана для компаний, чьи акции котируются на бирже	Модель Таффлера—Тишоу	Модель Спрингейта	Четырех факторная модель ИГЭА	Модель О.П. Зайцевой	Модель Р. С. Сайфуллина, Г. Г. Кадыкова
Роснефть	2012	Маловероятна	Низкая	Низкая	До 10%	—	Неудовлетворительная
	2013	От 80 до 100%	Средняя	Высокая	До 10%	Предприятие устойчиво	Неудовлетворительная
	2014	От 80 до 100%	Средняя	Высокая	60–80%	Предприятие устойчиво	Неудовлетворительная
Транснефть	2012	От 80 до 100%	Средняя	Высокая	60–80%	—	Неудовлетворительная
	2013	Более 100%	Средняя	Высокая	90–100%	Предприятие устойчиво	Неудовлетворительная
	2014	Более 100%	Высокая	Высокая	90–100%	Предприятие устойчиво	Неудовлетворительная

Рассчитано по данным отчетности компаний за 2012–2014 гг.

противоположны результатам большинства моделей. Также не совсем очевидна адекватность модели Таффлера—Тишоу, данные которой также значительно разнятся в некоторых годах. Ввиду этого хотелось бы привести формулы, используемые в моделях ИГЭА и модели Р.С. Сайфуллина, Г.Г. Кадыкова.

Таким образом, анализируя в определенной мере противоречивые результаты различных моделей, большинство из которых прогнозировали достаточно высокую, если не наивысшую степень банкротства, можно сказать, что компании ОАО «НК Роснефть» и ОАО «АК «Транснефть» находятся в зоне риска. Несомненно, банкротство может быть вызвано обширной совокупностью факторов, однако в нашем случае наибольший интерес представляет такой фактор, как влияние антироссийских санкций. Основные проблемы заключаются как в сложности доступа компаний к зарубежным рынкам капитала, так и в запрете на западные товары и технологии, необходимые для освоения месторождений и нефтедобычи в арктическом регионе и на участках со сланцевой нефтью. Из-за санкций были отложены либо отменены вовсе крупные проекты между российскими и западными компаниями. Несмотря на неоднократно сделанные после этого заявления высокопоставленных лиц в руководстве ЕС и США о том, что санкции не смогли сыграть отведенную им роль и что они оказались недостаточно эффективными, чтобы изменить политический курс России, сроки действия ограничительных мер с тех пор регулярно продлевались.

В силу полученных результатов и подтвердившихся опасений по поводу риска банкротства таких крупнейших топливно-энергетических компаний, как ОАО «НК Роснефть» и ОАО «АК «Транснефть», хотелось бы предложить некоторые рекомендации по улучшению финансового состояния и оздоровлению корпораций.

Как уже было отмечено выше, ОАО «НК Роснефть» выпустило в прошлом году крупный облигационный заем

на сумму свыше 600 млрд рублей. При этом компания даже в такое непростое время, по-видимому, не собирается экономить: положение компании о вознаграждении и компенсации расходов членов совета директоров, принятое два месяца назад, раскрывает информацию о полагающемся вознаграждении в размере \$500 000 для каждого члена совета директоров по итогам корпоративного года [15]. Даже если курс доллара снизится, сумма все равно получается внушительная. Поэтому, по мнению авторов, подобные выплаты должны иметь выборочный характер и составлять сумму значительно меньшую, во всяком случае, когда компания находится в нестабильном положении.

Возможным вариантом поиска дополнительных средств можно рассматривать привлечение их из Фонда национального благосостояния, однако компания от этой идеи отказалась. Зато «Роснефть» планирует занять почти 10 трлн руб. [8]. Неизвестно, правда, насколько данный шаг будет способствовать улучшению финансового состояния корпорации, а не, наоборот, еще больше усугубит его.

В качестве еще одного варианта можно рассматривать предложение ФАС и Минэнерго о продаже части добываемой нефти на бирже, хотя подобные идеи выдвигались еще несколько лет назад. В целом идея неплохая, однако недостаточно проработана: стоит определить оптимальный процент от добычи, который будет торговаться на бирже, вдобавок в настоящее время недостаточно проработаны нормативы такой торговли.

При этом оказалось, что ВР планирует приобрести у «Роснефти» 20% месторождения нефти Таас-Юрях за \$700 млн, что при нынешнем курсе составит 37,8 млрд рублей. [7]. Таким образом, получается, санкции не работают на 100% и европейские компании все же имеют доступ к российским, тогда как американские корпорации лишены подобного права.

Несколько противоречивыми предстали результаты анализа финансового состояния ОАО «АК «Транснефть»

по сравнению с заявлениями его топ-менеджмента. Например, в своем интервью «Российской газете» президент компании Токарев Н. П. заявил, что «с финансовой точки зрения холдинг чувствует себя уверенно» [17]. Другие аналитики также высказывают мнение о том, что компания укладывается в графики платежей — вероятность каких-либо финансовых проблем у «Транснефти» невелика [16]. Вероятно, что основанные на РСБУ данные, которые были получены в ходе анализа финансового состояния и риска банкротства компании, не учитывают всех аспектов деятельности компании и предоставляют коэффициенты, которые можно трактовать по-разному.

Так, необходимо учитывать, что «Транснефть» осуществляет крупномасштабные инвестиционные проекты, например, проект расширения трубопроводной системы Восточная Сибирь — Тихий океан (ВСТО) для поставки нефти в Китай, строительство нефтепроводов в Восточной Сибири (Куюмба — Тайшет) и на Севере (Заполярье — Пурпе), а также строительство новых нефтепродуктопроводов в направлении Балтийского и Черного морей [17]. Для этих целей, конечно же, необходимо значительное финансирование. В 2009 году ОАО «АК «Транснефть» привлекла кредит Банка развития Китая на \$10 млрд до 2029 года, а также в 2008 году выпустила еврооблигации на \$1,05 млрд с погашением в 2018 году. На 2014 год пришлось два крупных оттока средств в этом году, как раз-таки связанных с этими долговыми инструментами. В ближайшие несколько лет «Транснефть» может обойтись без заимствований.

Также возможно, что на некоторое искажение реального финансового состояния компании повлияли убытки «Транснефти» от операций с производными финансовыми инструментами, достигшие 75, 3 млрд рублей. По данным отчетности за 2014 год, компания имеет ПФИ в виде опционов, которые приобретены для хеджирования и снижения стоимости обслуживания корпоративных облигаций. Для уменьшения влияния неблагоприятных последствий, связанных с возможным обесценением доллара, ОАО «АК «Транснефть» в 2014 году заключила сделки на опцион-путы и опцион-коллы на \$2,7 млрд. [1]. Отрицательные кредиторские обязательства по валютным операциям только за 2014 год более чем в два раза превысили совокупные дивиденды «Транснефти» за последние 17 лет и составили почти 20% от инвестиционной программы на 2015 год.

В заключение следует сказать, что экономические санкции не оказали разрушительного воздействия на основные компании топливно-энергетического комплекса России, однако ввиду сложной макроэкономической ситуации компании испытывали определенные трудности на протяжении рассматриваемых лет. Анализ риска банкротства компаний с наиболее неустойчивым

финансовым положением показал, что в целом банкротство вероятно. Однако при интерпретации данных показателей необходимо учитывать обширную совокупность факторов, основывающуюся на текущей деятельности компании, отраслевых особенностях, исторических данных и т. д., а не только на количественных измерениях.

#### Литература

1. АПИ заинтересовалась причиной убытков «Транснефти». [Электронный ресурс] // Вести Экономика. — Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/56434>
2. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «НК Роснефть» за 2014 год. Март, 2015.
3. Аудиторское заключение по бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «АК «Транснефть» за 2014 год. Март, 2015.
4. Аудиторское заключение о бухгалтерской отчетности ПАО «Газпром» за 2014 год. Март, 2015.
5. Аудиторское заключение по бухгалтерской отчетности ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2014 год. Март, 2015.
6. Барсуков Ю., Дементьева К., Киселева Е., Ладыгин Д. и др. «Роснефть» провела секретное размещение // Газета «Коммерсантъ». — 12 декабря 2014. — № 226. — С. 9.
7. ВР может закрыть сделку с «Роснефтью» на \$700 млн. [Электронный ресурс] // Ежедневная деловая газета РБК. — Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/industry/562949995629027>
8. Галактионова А., Куандыкова Ж. «Роснефть» попросила разрешить ей занять почти 10 трлн руб. [Электронный ресурс] // РБК. — Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/18/05/2015/55a15119a79479ee16e1300>
9. Официальный сайт ОАО «НК Роснефть» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/>
10. Официальный сайт ОАО «АК «Транснефть» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.transneft.ru/>
11. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>
12. Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/>
13. Романовский М. В., Вострокнудова А. И. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2011. — 592 с.
14. Свиридов А. А. Шевелева Э. С. Арктика: возможно ли международное сотрудничество в энергетической сфере после санкций? // Актуальные проблемы экономики: сборник статей Межд. науч.-практ. конференции. — Уфа: Аэтерна, 2015. — С. 212–217.
15. Старинская Г. «Роснефть» оплатит директорам // Ведомости. — 10 июня 2015. — № 3849.
16. Старинская Г. Слишком дорого для «Транснефти» // Ведомости. — 10 апреля 2015. — № 3809.
17. Фурсова И. Притяжение трубы. [Электронный ресурс] // Российская газета. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/05/13/tokarev.html>

# Определение степени «неликвидности» баланса в целях повышения финансовой устойчивости организации

**Е. Мельцас,**  
руководитель отдела, Институт ИТКОР

*В статье выявлен существенный недостаток классического анализа ликвидности баланса организации. Автором предложена модель «уточненного анализа ликвидности», которая позволит руководству компании понять, какие показатели нуждаются в изменениях в первую очередь, а также в каких направлениях необходимо действовать, для того чтобы повысить ликвидность баланса хозяйствующего субъекта.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, анализ ликвидности, бухгалтерский баланс.

## Determining the degree of «liquidity» balance in order to improve the financial sustainability of the organization

**E. Meltsas,**  
department manager, Institute ITKOR

*The paper identified a significant drawback of the classical analysis of liquidity balance of the organization. The author of the model of «proximate analysis of liquidity», which will allow the company's management to understand which parameters need to be changed in the first place, and in what areas need to act in order to increase the liquidity of the balance of the economic entity.*

**Keywords:** financial stability, liquidity analysis, balance sheet.

### Основы классического анализа ликвидности баланса

Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта, его ликвидность и платежеспособность находятся в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные денежные средства.

Одним из наиболее важных аспектов оценки финансового состояния экономического субъекта, по данным бухгалтерской отчетности, является анализ ликвидности баланса.

Ликвидность — это способность ценностей превращаться в деньги. Уровень ликвидности активов характеризуется суммой денежных средств, которую можно получить от их продажи, и временем, которое для этого необходимо<sup>1</sup>.

«Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств»<sup>2</sup>.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. В экономической среде существуют различные варианты описываемой нами группировки. Одна из них, сформулированная М.А. Вахрушиной и Н.С. Пласковой, приведена в таблице 1.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Классическая модель анализа ликвидности баланса предполагает использование определенных неравенств.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства<sup>3</sup>:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4. \quad (1)$$

Баланс является неликвидным, если хотя бы одно из четырех неравенств не соответствует нормативному. При этом основное внимание уделяется четвертому неравенству  $A_4 \leq P_4$ , несоответствие которого выражает степень неликвидности баланса. Открытым остается вопрос о степени «неликвидности» баланса, когда кроме четвертого неравенства несколько других неравенств также не соответствуют нормативным. В экономической литературе этому вопросу не уделяется должного внимания, несмотря на то что такое несоответствие неравенств встречается довольно часто. Классический анализ ликвидности не позволяет ответить на вопросы: какова степень ликвидности баланса, какие группы актива и пассива нуждаются в пересмотре?

### Методика определения степени «неликвидности» баланса

Для решения этих проблем предлагаем усовершенствовать классический анализ ликвидности баланса. Поскольку в данной ситуации рассматривается только неликвидный баланс, то преобразуем первые три неравенства классического анализа ликвидности:

$$A_1/P_1 \geq 1; A_2/P_2 \geq 1; A_3/P_3 \geq 1. \quad (2)$$

Далее соединим все три неравенства в единое целое:

$$A_1/P_1 \geq A_2/P_2 \geq A_3/P_3 \geq 1. \quad (3)$$

Далее необходимо выявить приоритетные группы актива и пассива, нуждающиеся в первоочередных

<sup>1</sup> Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — М.: Вузовский учебник, 2009. — С. 71.

<sup>2</sup> Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. — М.: Дело и Сервис, 2003. — С. 98.

<sup>3</sup> Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — М.: Вузовский учебник, 2009. — С. 73.

Таблица 1

Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты<sup>4</sup>

Группа активов	Группа пассивов
Наиболее ликвидные активы ( $A_1$ ):	Наиболее срочные обязательства ( $P_1$ ):
<ul style="list-style-type: none"> <li>денежные средства</li> <li>краткосрочные финансовые вложения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>кредиторская задолженность</li> <li>задолженность перед собственниками по выплате дивидендов</li> <li>просроченная задолженность по кредитам и займам</li> </ul>
Быстро реализуемые активы ( $A_2$ ):	Краткосрочные обязательства ( $P_2$ ):
<ul style="list-style-type: none"> <li>краткосрочная дебиторская задолженность (кроме просроченной и сомнительной)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>краткосрочные кредиты и займы (кроме просроченных)</li> <li>резервы предстоящих расходов</li> <li>прочие краткосрочные обязательства</li> </ul>
Медленно реализуемые активы ( $A_3$ ):	Долгосрочные обязательства ( $P_3$ ):
<ul style="list-style-type: none"> <li>запасы (кроме неликвидных запасов сырья, материалов, готовой продукции)</li> <li>НДС по приобретенным ценностям</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>долгосрочные кредиты, займы и другие долгосрочные обязательства</li> </ul>
Трудно реализуемые активы ( $A_4$ ):	Постоянные пассивы ( $P_4$ ):
<ul style="list-style-type: none"> <li>внеоборотные активы</li> <li>долгосрочная дебиторская задолженность</li> <li>неликвидные запасов сырья, материалов, готовой продукции</li> <li>просроченная и сомнительная дебиторская задолженность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>капитал и резервы (уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль, доходы будущих периодов)</li> </ul>

<sup>4</sup> Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — М.: Вузовский учебник, 2009. — С. 73.

Таблица 2

## «Уточненный анализ ликвидности баланса»

№ п/п	Показатель	Ранг
1	$A_1/P_1$	1
2	$A_2/P_2$	2
3	$A_3/P_3$	3

изменениях. Для этого показатели, имеющие отклонения от нормативных, проранжируем с помощью таблицы 2.

В соответствии с данным неравенством наибольшему показателю присваивается первый ранг, а наименьшему — второй или третий в зависимости от количества неликвидных показателей.

Для повышения эффективности анализа финансовой устойчивости рекомендуем наглядно представлять исследуемые данные в виде таблицы. Это позволит оперативно реагировать на возникающие отклонения.

То есть общее неравенство должно соответствовать неравенству рангов. Данные показатели обозначим в квадратных скобках, поскольку это условные величины и между ними может стоять не только знак неравенства, но и они также могут быть равны, что будет соответствовать нормативному положению.

$$[1] \geq [2] \geq [3], (4)$$

Проанализируем действие общего неравенства на условном примере.

## Условный пример — неликвидный баланс

Для иллюстрации предложенной методики используем случайную последовательность. Все значения будут измерены в условных денежных единицах. Допустим, на анализируемом предприятии показатели ликвидности имеют следующие значения:

Таблица 3

## Актив баланса

№ п/п	Группа активов	Числовое значение
1	Наиболее ликвидные активы $A_1$	1
2	Быстро реализуемые активы $A_2$	2
3	Медленно реализуемые активы $A_3$	3
4	Трудно реализуемые активы $A_4$	4

Таблица 4

## Пассив баланса

№ п/п	Группа пассивов	Числовое значение
1	Наиболее срочные обязательства $P_1$	4
2	Краткосрочные пассивы $P_2$	3
3	Долгосрочные пассивы $P_3$	2
4	Постоянные пассивы $P_4$	1

Таблица 5

## Расчетная таблица

№ п/п	Актив	Знак неравенства	Пассив
1	1	<	4
2	2	<	3
3	3	>	2
4	4	>	1

Полученные результаты по итогам классического анализа ликвидности оформим в виде вспомогательной таблицы. Сравнительный анализ ликвидности активов и обязательств по срочности, по данным анализируемого предприятия, приведен в таблице 5.

По результатам анализа таблицы 5 можно сделать вывод, что баланс анализируемой организации является «неликвидным», поскольку наблюдается соответствие всего лишь одного неравенства ( $A_3 > P_3$ ), нормативному.

Для наглядности разработанной нами методики определения степени «неликвидности» баланса и устранения имеющихся недостатков и, соответственно, повышения финансовой устойчивости, наглядно представим рассчитанные данные в виде таблицы 6.

Применив методику уточненного анализа ликвидности баланса, получим:

$$1,5 \geq 1 \geq 0,7 \geq 0,25.$$

что соответствует неравенству  $A_3/P_3 \geq 1 \geq A_2/P_2 \geq A_1/P_1$ .

По результатам проведенного анализа можно определить направления изменений. Так, на анализируемом предприятии в первую очередь необходимо управлять показателями  $A_4$  и  $P_4$ , затем необходимо обратить внимание на значения показателей  $A_2$  и  $P_2$ , соотношение которых отстает от нормативного на наибольшую величину. И только после внесенных изменений желательным остается внесение изменений в показатели  $A_1$  и  $P_1$ . Составляющие данных показателей были приведены выше.

В заключение необходимо также отметить, что анализ ликвидности баланса необходимо проводить в две стадии:

1. В первую очередь необходимо использовать классическую модель, и только в зависимости от полученного результата будет выявлена необходимость в проведении «уточненного анализа ликвидности баланса».

2. Если по итогам классического анализа баланс является неликвидным, то возникает необходимость определения степени «неликвидности» баланса. Использование данной методики позволит руководству компании понять, какие изменения необходимо внести в первую очередь для повышения финансовой устойчивости

Таблица 6

## «Уточненный анализ ликвидности баланса»

№ п/п	Показатель	Значение показателя	Ранг
1	$A_1/P_1$	0,25	1
2	$A_2/P_2$	0,7	2
3	$A_3/P_3$	1,5	Соответствует нормативу



организации, а изменения в величине каких показателей будут второстепенны.

#### Литература

1. Адамов Н.А., Мельцас Е.О. Финансовое управление бизнес-процессами при угрозе банкротства: Монография. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. — 100 с.

2. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — М.: Вузовский учебник, 2009.

3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. — М.: Дело и Сервис, 2003.

4. Мельцас Е.О. Управление финансовой устойчивостью как важнейшим фактором развития предприятия // Налоги и налоговое планирование. — 2010. — № 7.



### АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий  
и другой учебно-методической литературы.

#### *Мы гарантируем:*

*СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней  
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех  
требований для научных изданий.*

#### *Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:*

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Контакты: (499) 152-79-41  
info@a-mba.ru

РЕКЛАМА

# Метод реальных опционов в вопросе оценки стоимости запасов нефтяных месторождений

**В. Горлов,**

*д. э. н., профессор кафедры финансового менеджмента,  
Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина,*

**А. Никитюк,**

*специалист,*

*Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина*

*В статье рассмотрены побуждающие факторы замены метода чистой текущей стоимости альтернативным взглядом на инвестиции и оценку проектов, обоснованные спецификой нефтегазовой отрасли. Отмечены характерные для отрасли риски, учитываемые в методе реальных опционов, а также неопределенности параметров проекта, которые могут встать перед менеджером в ходе принятия решения о целесообразности финансовых вложений.*

*В статье показано применение метода реальных опционов на последующие инвестиции к оценке нефтегазового проекта как интерпретация модели оценки финансовых опционов. Приведен принцип расчета разработки газоконденсатного месторождения, резюмирующий привлекательность разработки проекта для компании.*

**Ключевые слова:** метод реальных опционов, месторождение, инвестиции, неопределенность, чистая текущая стоимость.

## Method of real options in the question of assessing of the value of stocks of oil fields

**V. Gorlov,**

*doctor of economics,*

*Professor of the Department of Financial Management, Russian State University of Oil and Gas named I.M Gubkina,*

**A. Nikityuk,**

*specialist, Russian State University of Oil and Gas named I.M Gubkina*

*The article examines the factors motivating the replacement of the method of the net present value for alternative view on investment and evaluation of projects which are informed by the specifics of the oil and gas industry. Characteristic industry risks, which are accounted for in the method of real options and uncertainty in the project settings that can stand in front of the Manager during the decision-making on expediency of financial investments are marked in this article.*

*The article shows the application of the method of real options for successive investments to the assessment of oil and gas project, as interpretation of valuation models of financial options. The principle of calculation of the development of gas condensate fields, summarizing the attractiveness of the project development for the company is given in the article.*

**Keywords:** real options method, deposit, investment, uncertainty, net present value.

Перед государством и крупнейшими вертикально интегрированными компаниями стоит стратегическая задача увеличения объёмов добычи нефти, решением которой может стать инвестирование в геолого-разведочные работы (ГРП) и вовлечение в разработку новых месторождений. Для удовлетворения внутреннего и внешнего спроса на нефть требуется вводить в эксплуатацию месторождения, расположенные в малоизученных регионах страны, в Восточной Сибири, на морском шельфе, категории разведанных запасов и ресурсов нефти которых характеризуется низкой стадией изученности. Потенциальные инвесторы сталкиваются с необходимостью проведения геолого-экономической оценки эффективности освоения ресурсов.

В настоящее время при оценке эффективности проектов извлечения углеводородного сырья в отечественной и зарубежной практике наибольшую популярность приобрел метод NPV Фишера (метод чистой текущей стоимости), позволяющий учесть наибольшее количество факторов. Метод Фишера, однако, может приводить к недооценке, и в большинстве случаев, особенно при негибкой системе налогообложения, показать бесперспективность разработки месторождения. Но такой результат зачастую противоречит практике, поэтому методика все чаще используется с различными модификациями, призванными учесть существующие риски и неопределенность, одним из которых является метод реальных опционов. [1]

Важно отметить, что, несмотря на кажущееся противостояние методов традиционных и основанных на опционном подходе, они не являются изолированными друг от друга. Применение теории реальных опционов на практике зачастую использует традиционные методы дисконтирования денежных потоков для промежуточной и более детализированной оценки инвестиций. Теория реальных опционов — это альтернативный взгляд на инвестиции и оценку проектов, в большей мере отвечающий требованиям времени. [2]

Можно выделить следующие риски, учитываемые в МРО, оказывающие влияние на реализацию инвестиционного проекта в нефтедобыче: [3]

- Геологические риски: неоткрытия месторождения; несовпадения качества и количества реальных запасов и ресурсов месторождения с прогнозируемыми.
- Финансовые риски: инфляционный; валютный; процентный.
- Управленческие риски: организационные, экономические, технологические, социальные, правовые.

- Инжиниринговые риски: неправильного выбора технологий, оборудования; отсутствия должной технологии, оборудования.
- Строительные риски: задержки ввода объектов проекта в эксплуатацию; несоответствия качества строительных работ.
- Эксплуатационные риски: несоответствия качества оборудования и выполнения строительных работ, выхода оборудования из строя.
- Маркетинговые риски: ошибок прогнозирования спроса на нефть; снижения цен на углеводородное сырьё.
- Страновые риски: государственного вмешательства; изменений в законодательстве; изменения налоговой/таможенной/экспортной политики.
- Экологические риски: нанесения ущерба окружающей среде; негативного влияния природно-климатических факторов.

Неопределённости параметров проекта могут обуславливаться следующими факторами: [4]

- неполнотой или неточностью информации о значениях и динамике наиболее существенных технических, технологических или экономических параметров объектов;
- ошибками в расчётах параметров проекта, обусловленных экстраполяцией на будущее данных и зависимостей, имевших место в прошлом;
- упрощением в расчётах финансово-экономических параметров проекта, обусловленных моделированием сложных технических или организационно-экономических систем.

Наиболее часто встречающимися реальными опционами являются следующие:

- опцион на последующие инвестиции, в случае успешного развития событий;
- опцион на отказ от проекта, в случае неудачного развития событий;
- опцион на отсрочку момента начала инвестиций, в случае возможности получения важной информации в будущем.

Рассмотрим на простом примере применение опциона на последующие инвестиции к оценке нефтегазового проекта.

Нефтегазовая компания собирается участвовать в конкурсе на разработку газоконденсатного месторождения. Руководству компании нужно оценить стоимость этого месторождения. Разработку газоконденсатного пласта необходимо начать сразу после получения лицензии.

Таблица 1

Сравнение методологий оценки эффективности инвестиционных проектов

Методология	Критерий сравнения			
	Ориентированность на денежные потоки	Учет риска	Многопериодность	Гибкость принятия решения
Реальные опционы	+	+	+	+
NPV/DCF	+	+	+	-
Деревья решений	+	-	+	+
Экономическая прибыль (EVA)	+	+	-	-

Допустим, минимально приемлемая норма рентабельности компании составляет 20%. Проект разработки месторождения не может обеспечить компании эту норму рентабельности и имеет отрицательную чистую приведенную стоимость в размере 0,5 млрд руб. Однако на этом месторождении имеется нефтяная оторочка. Ее разработку намечено начать через 5 лет.

Компания, получившая лицензию на разработку газоконденсатного пласта, будет иметь приоритетное право на получение прав на разработку нефтяной оторочки. Предполагаемые капитальные вложения в разработку оторочки составят 20 млрд руб., а приведенный доход — 17 млрд руб. Компании при этих условиях разрабатывать нефтяную оторочку не выгодно. Однако имеется множество факторов, способных сделать инвестиции в разработку нефтяной оторочки привлекательными. Например, повышение цен на нефть, уменьшение производственных затрат или уменьшение налоговой базы могут привести к тому, что будет выгодно начать разработку оторочки. Правда, ситуация может и ухудшиться, но в этом случае можно просто отказаться от проекта. [5]

Фактически лицензия на разработку месторождения содержит опцион на разработку нефтяной оторочки. Рассмотрим, как следует его интерпретировать, чтобы применить модель оценки финансовых опционов.

Начальные условия:

Решение об инвестировании в разработку оторочки должно быть принято через 5 лет.

Объем требуемых инвестиций равен 20 млрд руб.

Приведенный доход равен 17 млрд руб. через 5 лет или  $17/(1,2)^5 = 6,8$  млрд руб. сегодня.

Будущим потокам денежных средств свойственна средняя неопределенность. Стандартное отклонение этой стоимости составляет 25% в год. Оно получено на основе мониторинга стоимости аналогичных проектов за предыдущие два года.

Текущая безрисковая ставка — 15% годовых.

Интерпретация реального опциона для применения формулы Блека — Шоулза — Мертона:

Возможность начать разрабатывать нефтяную оторочку месторождения представляет собой опцион «колл» сроком 5 лет на активы с текущей стоимостью 6,8 млрд руб, ценой исполнения 20 млрд руб., при безрисковой ставке 15% в год.

Стоимость опциона «колл» = стоимость активов/приведенная стоимость цены исполнения =  $6,8/20/(1,15)^5 = 0,68$  млрд руб.

Таким образом, видно, что заложенный в проект опцион на продолжение инвестиций стоит достаточно, чтобы участие в конкурсе стало для компании привлекательным.

#### Литература

1. Герт А. А., Супрунчик Н. А., Немова О. Г., Кузьмина К.Н. Стоимостная оценка нефтегазовых месторождений и участков недр: Учеб.-метод. пособие. М.: ГеоИнформМарк, 2010. — 195 с.
2. Брусланова Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов//Финансовый директор. 2004. №7–8. С. 20–23.
3. Лебедев А.С., Плотицын А.Н. Проблемы оценки сырьевого потенциала нефтедобывающего производства в условиях нестабильной среды // Нефтегазовое дело [Электронный ресурс] — 2007. — На сайте: <http://www.ogbus.ru/>
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика. — М.: Дело, 2002. — 888 с.
5. Зубарев Г.В. Оценка эффективности проектных решений с применением реальных опционов. — М.: Нефть и газ, 2004. — 100 с.

## Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- **Консалтинг**
- **Бизнес-образование**
- **Научно-практические журналы**
- **Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»**

[www.a-mba.ru](http://www.a-mba.ru)

# Имеется ли перспектива развития франчайзинга в России?

**Л. Шаховская,**

*д. э. н., профессор кафедры мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет,*

**И. Аракелова,**

*к. э. н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет,*

**В. Тимонина,**

*студентка кафедры мировой экономики и экономической теории, Волгоградский государственный технический университет*

В статье авторы анализируют внешние и внутренние факторы, влияющие на становление франчайзинга в России. Результаты проведенного анализа позволяют выявить тенденции и специфику российского франчайзинга в современных условиях экономики.

**Ключевые слова:** франчайзинг, франшиза, газовая отрасль, роялти, конкурентоспособность, малый и средний бизнес, международное сотрудничество.

## Is there a prospect the development of franchising in Russia?

**L. Shakhovskaya,**

*Doctor of Economics, Professor of Department of International Economics and Economic Theory, Volgograd State Technical University*

**I. Arakelova,**

*Ph.D., Associate Professor of Department of World Economy and Economic Theory, Volgograd State Technical University,*

**V. Timonina,**

*student at the Department of World Economy and Economic Theory, Volgograd State Technical University*

This article author analyzes the external and internal factors influencing the formation of franchising in Russia. The results of the analysis reveal the specifics of the Russian franchising in modern conditions of economy.

**Keywords:** franchising, franchise, gas sector, royalties, competitiveness, small and medium business, international cooperation.

В настоящее время во всем мире франчайзинг признан наиболее прогрессивной формой ведения бизнеса и давно является неотъемлемым атрибутом развития экономики (табл. 1).

Во многих экономически развитых странах мира франчайзинг имеет поддержку со стороны государственных, негосударственных и частных организаций. Так, к примеру, в Италии каждый новый франчайзи получает от итальянской ассоциации франчайзинга 50 000 евро, из которых 50% — грант, 50% — кредит под низкий процент [1, С. 23].

В России франчайзинг только начинает делать свои первые шаги и находить сторонников. Это происходит в данный момент за счет активного развития внутреннего франчайзинга, который представляет собой достаточно специфический сплав зарубежных франчайзинговых технологий и отечественных подходов к ведению бизнеса.

Большинство зарубежных компаний пока предпочитают обеспечивать свое присутствие на российском рынке собственными силами, вкладывая значительные средства в новое строительство, приобретая на территории России хорошо отлаженный бизнес или арендуя его [2, С. 9–19].

Однако в последние годы в России наметилась положительная тенденция усиления интереса со стороны крупного международного бизнеса к сотрудничеству с

российскими партнерами на основе франчайзинга, при котором большая часть капитальных затрат осуществляется местной стороной.

Отечественные бизнесмены, в свою очередь, также начинают осознавать все преимущества использования известной торговой марки и отработанной технологии ведения бизнеса международных компаний.

Современный оборот франчайзинга в России оценивается примерно в 5,9 млрд долл., что составляет около 4% товарооборота страны [8]. Поэтому, можно сказать, что у России есть потенциал для развития данного вида взаимоотношений между хозяйствующими субъектами (см. табл. 2).

Особо следует отметить активно развивающийся в последние годы в России франчайзинг в газовом секторе.

Для России газовая отрасль является крупнейшим источником пополнения государственного бюджета, а также в силу природных особенностей страны имеет стратегическое значение, особенно для северных регионов.

Франчайзинг в России в газовом секторе не имел возможности развиваться ранее по некоторым причинам:

- 1) данная отрасль слишком специфична;
- 2) отсутствие мобильности газотранспортной инфраструктуры.

Таблица 1

Баланс преимуществ франчайзинга

Преимущества франчайзора	Преимущества франчайзи
<b>Рыночные</b>	
Расширение рынка сбыта от локального до регионального, национального и мирового масштаба	Быстрая и активная адаптация товара под потребителя в связи с заранее выявленными индивидуальными потребностями рынка на той или иной планируемой для расширения сети территории
Расширение производственной или сбытовой сети	Дает возможность занять выгодную позицию на местном, локальном рынке
Глобализация бренда	Возможность ведения уже известного потребителям бизнеса
<b>Организационно-управленческие</b>	
Объединяет малый и крупный бизнес (выгодно как для франчайзи так и для франчайзора)	Повышает эффективность организации малого бизнеса
Рационализация оптово-розничных логистических связей. Повышение эффективности распространения продукции и услуг	Самостоятельность франчайзи в принятии тактических решений
Повышение эффективности управления франчайзинговой сетью предприятий франчайзором за счет самостоятельности франчайзи в принятии тактических решений (и частично стратегических в рамках выделенной для франчайзителя территории)	Возможность минимизации затрат франчайзи, за счет уже сформированной положительной репутации бренда в глазах потребителей
<b>Финансово-экономические</b>	
Увеличение общего объема продаж	Франчайзинг ориентирован на стабильный доход (объем продаж)
Дополнительный источник финансирования рекламных затрат за счет франчайзи	Сокращение организационных и технологических издержек
Отсутствие необходимости в поиске финансовых средств при организации дополнительных франшизных предприятий	Наличие опыта ведения деятельности на других территориях соответственно объективной картины планируемых финансово-экономических показателей при организации новых предприятий
Отсутствие необходимости в поиске финансовых средств при организации дополнительных франшизных предприятий	Финансовая независимость (регламентируется договором. Например, договором концессии)
Снижение управленческих издержек франчайзора в связи с дроблением территориальных зон ответственности между совокупностью франчайзи	Поддержка бизнеса: использование торгового знака, маркетинговые технологии, рекламные материалы, ноу-хау

Источник: составлено автором по материалам [7]

Процедура франчайзинга была успешно осуществлена в сфере авиаперевозок, т. е. в сфере услуг, где капитал наиболее мобилен. Совершенно иная ситуация в газовом секторе. В ней уровень специфичности активов слишком высок и не позволяет применить схему торгов за франшизу, поэтому основной потенциал франшиз лежит в менее капиталоемких отраслях.

На сегодняшний день наметился ряд кризисных явлений, которые могут привести к постепенной деградации отрасли: устаревание оборудования, отсутствие средств на крупномасштабные разработки новых месторождений, ослабление конкурентных преимуществ на рынке важнейшего импортера российского газа — ЕС [4, С. 15–17].

Важной целью газовых компаний в такой ситуации является привлечение инвестиций в свою отрасль, при этом желательно сохранить возможность косвенного регулирования отрасли и контроль над тарифами.

По мнению многих экспертов, для компаний, желающих решить проблему модернизации, реконструкции и развития инфраструктурных сетей, франчайзинг предпочтительнее других видов сотрудничества.

Именно эта черта франчайзинга делает данный способ реформирования газовой отрасли особенно актуальным для России, так как компании не имеют средства для модернизации оборудования и инфраструктуры.

Привлечение инвестиций вызывает опасение российского руководства по причине возможной потери контроля над стратегической отраслью.

Метод франчайзинга позволяет решить три задачи:

- 1) привлечь инвестиции для модернизации;
- 2) сохранить за собой собственность на отрасль;
- 3) расширить свое географическое положение.

Франчайзинг в сфере газоснабжения в отличие от, например, крупнейшей франчайзинговой сети «Макдоналдс» выполняет важнейшую социальную функцию. Резкий скачок цен, который может произойти после ухода государства из газовой отрасли, при неизменности уровня жизни населения может привести к социальному недовольству и существенным издержкам в промышленности.

Поэтому в случае с газораспределением ценовое государственное регулирование в отрасли является не противоречащим идее франшизы правилом, а необходимым дополнением. Цель регулирования тарифов

— сохранение социальной стабильности. В данном случае сохранение частичного контроля за стратегически важной отраслью необходимо.

Ценовое регулирование не должно препятствовать стремлению частного сектора к вложению инвестиций и внедрению инноваций. Для регулирования тарифов на товары и услуги организаций коммунального комплекса применяются следующие основные методы:

- 1) метод установления фиксированных тарифов;
- 2) метод установления предельных тарифов;
- 3) метод индексации установленных тарифов [4, С. 15–17].

В России наиболее развитой газовой компанией по выдаче франшиз является «Газпром». Работа с франчайзинговым предприятием «Газпром» дает немало привилегий:

- 1) осуществление предпринимательской деятельности под всемирно известным брендом;
- 2) предоставление франчайзи торговой марки и доступа ко всей необходимой информации;
- 3) использование проверенных методов ведения бизнес-деятельности;
- 4) возможность межрегионального и международного сотрудничества;
- 5) обеспечение бесперебойной поставки реализуемой продукции;
- 6) оригинальный и узнаваемый интерьер заправочной станции;
- 7) помощь в подборе и обучении соответствующего персонала;
- 8) четкое и неукоснительное соблюдение всех условий договора коммерческой концессии;
- 9) возможность динамичного развития для франчайзи;
- 10) право франчайзи на получение агентского вознаграждения;
- 11) возможность принятия участия в социальной работе, организуемой компанией [5].

На сегодняшний день компания осуществляет реализацию своей продукции более чем в 50 государствах и во многих регионах России. Всего действует почти 2000 станций по всему миру.

Подавляющим большинством акций «Газпромнефти» (более чем 95 процентами) владеет на данный момент

Таблица 2

Динамика распределения франчайзинговых сетей в России за 2012–2015 гг.

Сегмент	Количество франчайзеров		Количество франчайзинговых точек		Количество франчайзеров		Количество франчайзинговых точек	
	2012	2013	2012	2013	2014	2015	2014	2015
Торговля	187	199	16403	17562	206	201	17571	17566
Сфера услуг	63	78	1890	3156	84	87	3174	3182
Общепит	21	25	2116	2124	25	23	2124	2119
Информация	8	11	128	165	19	24	176	184
Производство	12	14	389	561	21	18	583	576
Вендинг	11	11	1195	1195	12	12	1197	1197
Финансы	3	4	93	108	6	6	112	112
Всего	305	342	22214	24871	373	371	24937	24936

Источник: [3]

акционерное общество «Газпром». Остальная часть акций — в свободном обороте. Роялти у франшизы «Газпром» отсутствует.

В 2012 г. «Газпром» по франчайзинговой системе сделал заявку на регистрацию двух наименований «Кафе Драйв» и «DriveSafe» в качестве товарных знаков. Платформа для развития бизнеса по франшизе компании «Газпром» формировалась в течение пяти лет. За это время станции приобрели узнаваемый унифицированный фирменный стиль, был разработан «золотой стандарт» качества обслуживания, оставалось лишь по примеру других производителей нефтепродуктов открыть кафе на заправках. Это, по мнению руководства компании, должно привлечь новых клиентов и увеличить на 30% выручку каждой АЗС, на которой будет открыто кафе. Таким образом, «Газпром» станет игроком в сегменте отечественного рынка со своим брендом кафе, а пару ему составит британская BP, размещающая на своих заправках фирменные кафе под принадлежащей ей торговой маркой «WildBeanSafe» [6].

Таким образом, развитие франчайзинга в России обретает особую актуальность в современных условиях. С одной стороны, имеется возможность для международного сотрудничества, предполагающего использование зарубежных франчайзинговых технологий и отечественного подхода к ведению бизнеса. С другой стороны, в настоящее время активно развивается внутренний франчайзинг, основанный на взаимодействии крупных компаний с предпринимательскими структурами малого и среднего бизнеса. Так, привлекательность франчайзинга в российском газовом секторе заключается в наличии неоспоримых преимуществ

для обоих участников франчайзинговых отношений. Именно этим можно объяснить столь широкое распространение франчайзинга в газовом секторе Европы и Америки.

#### Литература

1. Лебедева С.Ю. Мировая практика поддержки малого и среднего предпринимательства крупными фирмами / С.Ю. Лебедева; Моск. гос. ун-т междунар. отношений. — М., 2013. С. 23.
2. Беленец П.С. Основные тенденции и проблемы развития франчайзинга в России / П.С. Беленец; Изд.: Владивостокский гос. ун-т экономики и сервиса. — 2014 г. С. 9–19.
3. Российский рынок франчайзинга: итоги 2012, прогноз 2013–2014 гг. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.neoanalytics.ru/media/file/binary/2014.pdf>. Дата обращения: 10.11.2015.
4. Наумов А.С. Реформирование газовой отрасли / Изд.: Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). — 2013. № 12 (140). С. 15–17.
5. Франшиза Газпром — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://kudavlogit.com>. Дата обращения: 12.11.2015.
6. «Газпром нефть» станет франчайзером сети заправок и кафе — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://coolidea.ru/news/gazprom-neft-stanet-franchayzerom/>. Дата обращения: 14.11.2015.
7. Крючкова В.Н. Франчайзинг: проблемы внедрения на российский рынок / Изд.: Вестник Омского университета. Серия «Экономика», 2006. № 2. С. 13–16.
8. Entry strategy for Russia: Franchising. Available at: [http://www.russianamericanbusiness.org/web\\_CURRENT/articles/76/1/Entry-Strategy-for-Russia:-Franchising](http://www.russianamericanbusiness.org/web_CURRENT/articles/76/1/Entry-Strategy-for-Russia:-Franchising) (accessed 14.11.2015).



www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

# Финансовая Жизнь

Возрождение  
издания 1914 года

*Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.*

*Журнал включен в РИНЦ.*

[www.flife-online.ru](http://www.flife-online.ru)

#### Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;  
[podpiska@ideg.ru](mailto:podpiska@ideg.ru)

► Через интернет-каталог  
«Российская периодика»: [www.arpk.org](http://www.arpk.org)

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама



# Возможности применения опыта зарубежных стран по прозрачности и открытости управления общественными финансами в Российской Федерации

*М. Дуброва,  
к. э. н., доцент кафедры теории финансов,  
Финансовый университет при Правительстве РФ*

На основе анализа международных документов, опыта стран США, Франции, Бразилии по управлению общественными финансами даны рекомендации для органов государственной власти и местного самоуправления Российской Федерации по формированию открытой и доступной информации для различных групп пользователей.

**Ключевые слова:** управление общественными финансами, прозрачность и открытость, пользователи информации, требования к информации, общественный контроль, общественные слушания, методика оценки открытости местного бюджета.

## The possibility of using the experience of foreign countries to transparency and openness of public finance management in the Russian Federation

*M. Dubrova,  
PhD, Associate Professor of Theory of Finance,  
Financial University the Government of the Russian Federation*

Based on analysis of international instruments and experience of the United States, France, Brazil, the management of public finances, the recommendations for state authorities and local self-government of the Russian Federation to build an open and accessible information for different groups of users.

**Keywords:** management of public finances, transparency and openness, the users of information, information requirements, public control, public hearings, open method of estimating the local budget.

Прозрачность в сфере управления общественными финансами, согласно Кодексу МВФ [1], предполагает открытость для широкой общественности информации о структуре и функциях органов государственного управления, задач налогово-бюджетной политики, счетов государственного сектора и прогнозов. Прозрачность в управлении общественными финансами является полезной для гражданского общества, позволяет получать информацию, необходимую для обеспечения подотчетности органов государственного управления по разработке и реализации финансовой политики. Кроме того, повышение прозрачности и открытости в управлении общественными финансами, способствует получению доступа органов государственного управления к финансированию из зарубежных источников на более выгодных условиях. Таким образом, повышение открытости и прозрачности управления общественными финансами способствует усилению контроля со стороны гражданского общества, создает стимулы для проведения экономической политики и достижения устойчивости национальной финансовой системы.

Правовой основой совершенствования управления общественными финансами за рубежом являются официально принятые международными организациями (МВФ, Всемирным банком, ОЭСР), Европейским союзом кодексы, рекомендации, правила, процедуры и иные методические документы, нацеленные на повышение открытости и прозрачности управления общественными финансами.

В основных международных документах по управлению общественными финансами, таких как Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ, Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ (далее Руководство), Оптимальная практика по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР, отсутствуют определение пользователей информации об управлении общественными финансами, а также классификация их групп. Пользователи информации об управлении общественными финансами указываются в контексте

формулировок различных понятий, например, при определении прозрачности и открытости управления общественными финансами.

Вместе с тем в международных документах определен интерес различных групп пользователей к понятной и доступной информации по управлению общественными финансами. Так, официальным органам стран информация необходима для изучения опыта конкретной страны по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере и последующее ее применение в качестве примера при разработке собственной практики обеспечения прозрачности; экспертам МВФ информация необходима для надзора за странами при проведении оценок РОСК по бюджетно-налоговой сфере и иной деятельности; организациям гражданского общества информация необходима для поддержки и дополнения усилий, направленных на содействие прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. Таким образом, было установлено, что в международных документах выделены 4 укрупненные группы пользователей информации: правительства стран, международные неправительственные организации, гражданское общество, научное сообщество (таблица 1).

В целях разделения укрупненных групп пользователей информации на целевые группы для российской практики нами была исследована классификация пользователей информации об управлении общественными финансами в странах США и Бразилии. Было установлено, что в исследуемых странах отличается группировка пользователей информации об управлении общественными финансами. Так, в Меморандуме о прозрачности и открытости деятельности Правительства США 2009 г. определены 4 группы пользователей информации об управлении общественными финансами: правительственные органы; некоммерческие организации; предприятия; частные лица в частном секторе.

В Бразилии выделяют три группы заинтересованных пользователей: рядовые граждане, НПО и общественные движения; официальные лица и государственные деятели; международные организации (Группа Всемирного

Таблица 1

**Сравнение групп пользователей информации  
об управлении общественными финансами по международным документам**

Название документа	Правительства государств мира	Международные неправительственные организации	Гражданское общество	Научное сообщество
Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере	Официальные органы стран МВФ	Проведение оценок РОСК по бюджетно-налоговой сфере и иной деятельности по надзору за странами	Организации гражданского общества — Поддержка и дополнение своих усилий, направленных на содействие прозрачности в бюджетно-налоговой сфере,	Научные круги — Информация для научных исследований
Оптимальная практика по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР	Государства	Неправительственные организации	Негосударственные субъекты, в том числе отдельные граждане, организации гражданского общества, общественные организации, профессиональные объединения и организации частного сектора	Научное сообщество

Источник: составлено автором

банка, Международная организация труда, подразделения ООН).

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что пользователи информации об управлении общественными финансами в странах США, Бразилии в основном соответствуют группам пользователей, рекомендуемых в международных документах, т. е. пользователи информации представлены укрупненными группами.

К основным принципам Кодекса надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ (2007), относящимся к информации, относятся: (III) доступность информации для общественности, (IV) гарантия достоверности информации.

В 2014 г. МВФ подготовил Кодекс прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, в котором по сравнению с Кодексом надлежащей практики изменен принцип организации информации.

Согласно Кодексу МВФ, следование которому является добровольным, общественности следует предоставлять исчерпывающую информацию о прошлой, текущей и прогнозируемой на будущее деятельности в бюджетно-налоговой сфере и об основных фискальных рисках. Подчеркивается, что исчерпывающая и надежная информация о прошлой, текущей и будущей деятельности органов государственного управления, и ее доступность для принятия более обоснованных и качественных решений по экономической политике является основой прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (таблица 2).

В соответствии с требованием 1 таблицы 2, по раскрытию информации о внебюджетной деятельности правительства для российской практики целесообразно

раскрывать информацию о финансово-хозяйственной деятельности публично-правовых организаций, таких как госкорпорации, госкомпании, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

В зарубежных странах для раскрытия информации в области управления общественными финансами законодательно установлен минимальный перечень финансовой информации, публикуемый в обязательном порядке.

В большинстве случаев обязательной является публикация бюджетов и отчетов об их исполнении. При этом публикуемой информации явно не хватает для адекватной оценки финансового состояния органа власти. В частности, информация о долговых обязательствах правительства раскрывается недостаточно. При отсутствии достаточно развитых рыночных механизмов, стимулирующих раскрытие финансовой информации, основным механизмом обеспечения прозрачности финансов является расширение перечня обязательной публикуемой финансовой информации.

Показателен опыт Франции, где информация о долговых обязательствах правительства публикуется в разрезе отдельных обязательств.

Внедрение в отечественную практику опыта Франции предполагает законодательное закрепление в структуре бюджетов всех уровней приложения, содержащее информацию по каждому долговому обязательству.

Таким образом, Министерству финансов РФ при подготовке изменений Бюджетного кодекса РФ в 2015 г. целесообразно внести предложение по формированию информации по долговым обязательствам бюджетов бюджетной системы РФ в разрезе: год возникновения

Таблица 2

**Требования к информации по Кодексу МВФ и Руководству по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере**

Мероприятия	Кодекс МВФ	Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере
1. Полный охват бюджетной и внебюджетной деятельности центрального правительства	[3.1.1]	-
2. Сопоставимость данных утвержденного бюджета с данными об исполнении бюджета не менее чем за 2 предыдущих года; прогноз основных сводных бюджетных показателей не менее чем на два последующих года	[3.1.2]	-
3. Включение в состав бюджетной документации информации о характере и бюджетной значимости налоговых расходов, условных обязательств, квазифискальной деятельности центрального правительства, оценка крупных фискальных рисков	[3.1.3]	-
4. Отражение поступлений из всех основных источников доходов, включая направления деятельности, связанные с природными ресурсами и иностранную помощь	[3.1.4]	(203-206)
5. Публикация информации: - об уровне и структуре своей задолженности - об уровне и структуре финансовых активов - о значительных обязательствах, не связанных с долгом (включая права на получение пенсий, сумму предоставленных гарантий и другие контрактные обязательства, - о запасах природных ресурсов	[3.1.5]	(207-211) (212-216) (217), (218-221), (222-224)  (225-226)
- о бюджетной позиции субнациональных органов государственного управления и финансах государственных корпораций	[3.1.6]	(227-229), (230)
6. Публикация периодического отчета о долгосрочном состоянии государственных финансов	[3.1.7]	(231-237)

обязательства; кредитор, основная сумма долга, направления расходования заемных средств, срок действия долгового обязательства, валюта обязательства и курс по отношению к национальной валюте, если обязательство номинировано в иностранной валюте; процентная ставка, формула расчета, если используется плавающая процентная ставка; график погашения обязательства, льготный период выплат по долгу, основная сумма долга по состоянию на начало предстоящего финансового года, расходы на обслуживание долга в предстоящем финансовом году (план), погашение долга в предстоящем финансовом году (план), основная сумма долга по состоянию на конец предстоящего финансового года (план). Кроме того, следует обеспечить открытый доступ к информации о долговых обязательствах федеральных, региональных, местных органов исполнительной власти в сети Интернет.

Одной из проблем в управлении общественными финансами в Российской Федерации является слабая взаимозависимость власти и общества, обусловленная низкой прозрачностью действий органов государственной власти и местного самоуправления. В связи с этим представляется возможным использование положительного опыта США по взаимодействию граждан и общества в целях управления государством посредством общественного контроля.

Вместе с тем установлено, что понятие «общественный контроль» в США [2] и понятие «общественный контроль» в РФ неоднозначны. Принципиально различаются цель, субъекты, объекты, инструменты, источники финансирования общественного контроля. Общественный контроль на основе прозрачности в США оказывается с участием граждан в управлении государством: гражданам предлагается контролировать, находить недостатки

Таблица 3

## Методика оценки открытости и прозрачности местных бюджетов

Показатели	Нормативное значение	Факт, баллы
<b>I. Бюджетные документы (36 баллов)</b>		
1. Страница Бюджетного портала	До 5 баллов	
2. Архивы	До 5 баллов	
3. Проект бюджета	До 5 баллов	
4. Утвержденный бюджет	До 10 баллов	
5. Информация о внесении изменений в бюджет	До 5 баллов	
6. Иные пакеты поправок в бюджет	До 3 баллов	
7. Пояснения для граждан	До 3 баллов	
<b>II. Содержание контента (до 25 баллов)</b>		
1. Увязка расходов бюджета с результативностью конкретных программ или мероприятий	До 10 баллов	
2. Удобство поиска документов	5 баллов – если на документ есть ссылка в Google, 2,5 балла – если доступен только формат PDF	
3. Машиночитаемость бюджетных документов	5 баллов – если документ представлен в доступном формате, например, Microsoft Excel 2,5 балла – если для получаемого формата предлагается связаться с ответственными сотрудниками муниципалитета	
4. Современность опубликования документов	До 5 баллов	
<b>III. Информация о расходах (до 25 баллов)</b>		
1. Чековая книжка муниципалитета	До 10 баллов – ведется в режиме онлайн, До 5 баллов – наличие исчерпывающего Ежегодного финансового отчета	
2. Своевременность обновления «чековой книжки»	До 5 баллов – обновление ежемесячно или чаще До 2,5 баллов – реже, но не менее, чем раз в полгода	
3. Детализация расходов, т.е. наименьшая сумма финансовой операции, которая подлежит раскрытию	До 5 баллов – если сумма финансовой операции не превышает \$2,500	
4. Детализация расходов, включая расходы всех агентств	До 5 баллов – включая расходы всех агентств	
<b>1. Контрактная информация (до 14 баллов)</b>		
1. Информация о подрядчике, на каких условиях заключен контракт, с какой целью и на какой срок	До 5 баллов, если информация полная 2,5 балла, если хотя бы один пункт пропущен	
2. Наличие контактной информации о подрядчике	До 3 баллов	
3. Детализация расходов по контракту	До 3 баллов – наименьшая сумма, подлежащая раскрытию, не должна превышать \$2,500	
4. Наличие информации о технических характеристиках контракта	До 3 баллов	

в работе правительства, предлагать решения, участвовать в их реализации. Таким образом, в модели возрастающей демократии «общественный контроль» представляет собой контроль со стороны граждан, а не стороны специально уполномоченных общественных организаций.

В Российской Федерации целью общественного контроля является «наблюдение за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия, а также в целях общественной проверки, анализа и общественной оценки издаваемых ими актов и принимаемых решений» [3].

Наиболее широкие возможности России связаны с более активным привлечением общественности к участию в бюджетном процессе. Инструментами привлечения являются такие формы обратной связи, как общественные обсуждения по бюджетам отдельных ведомств, выступления представителей общественности во время обсуждения бюджета, а также общественный контроль над исполнением бюджета.

Опыт регионов РФ показал, что общественные обсуждения по бюджету являются новым инструментом в проводимой политике прозрачности управления общественными финансами.

В статье 24 ФЗ-212 от 21.07.2014 указывается, что общественное обсуждение проводится с привлечением к участию в нем представителей различных профессиональных и социальных групп, в том числе лиц, права и законные интересы которых затрагивает или может затронуть решение, проект которого выносится на общественное обсуждение. Для реализации данной статьи целесообразно осуществлять подбор кандидатур для общественных обсуждений по проектам бюджетов через профессиональные сети Профессионалы.ru, LinkedIn; через социальные сети «Одноклассники», «ВКонтакте». Кроме того, следует разработать требования к квалификации участников общественных слушаний, обязательными из которых являются требования о высшем образовании и стаже практической деятельности в финансовой сфере.

Формат проведения общественных слушаний в регионах России показывает, что в процессе обсуждения выслушиваются различные стороны, имеющие противоположные точки зрения по рассматриваемому вопросу, выступают эксперты, затем проводится голосование и большинством голосов принимается решение. Вместе с тем в подобном формате проведения обсуждений отсутствует элемент состязательности сторон.

Положительным опытом проведения общественных обсуждений является опыт США, Новой Зеландии, Бразилии в форме «Гражданского жюри», механизм которого напоминает суд присяжных. Специальное Агентство, деятельность которого финансируется государством, выбирает репрезентативную группу граждан (18 человек), которая в течение двух недель изучает материалы по вопросу законопроекта. Группа самостоятельно формирует

повестку слушания, определяет дату и время заседания. В ходе заседания заслушивают независимых экспертов, проходит обсуждение проекта, формируется решение (вердикт) по законопроекту.

В Российской Федерации наименее открытыми являются органы местного самоуправления. Если для регионов проводится балльная оценка открытости бюджета, то на уровне муниципальных органов такая оценка отсутствует. Для оценки открытости бюджетов органов местного самоуправления в РФ целесообразно адаптировать методику «Сравнение финансовой прозрачности муниципалитетов штата Вирджиния, США», разработанную Институтом общественной политики имени Томаса Джеферсона (2010) (таблица 3).

Неоспоримым преимуществом данной методики является отражение основных показателей для определения открытости бюджетных данных по конкретному муниципалитету. Весьма перспективным для прозрачности муниципалитета является такой инструмент, как «чековая книжка», которая ведется в режиме онлайн, что означает моментальное отражение любого вида расходов конкретного муниципалитета при списании денежных средств. В целях борьбы с коррупцией этот метод является эффективным, так как позволяет контролировать расходы муниципалитета до \$2,500.

Внедрение методики в российскую практику управления общественными финансами позволит контролировать расходы органов местного самоуправления, снижать риски коррупционных сделок.

В целом применение зарубежного опыта в российской практике позволит повысить прозрачность и открытость в управлении общественными финансами, заинтересованность гражданского общества в управлении государством.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации за 2015 г. в части проведения НИР по теме «Разработка предложений по повышению открытости и прозрачности управления общественными финансами».

#### Литература

1. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. — МВФ, 2007. С. 176.
2. Прозрачность и участие: Общественный контроль 2.0 в США и Европе <http://fondfond.org/>
3. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» <http://www.rg.ru/2014/07/23/zakon-dok.html>
4. Ишина И.В. Методические подходы к повышению уровня прозрачности и открытости управления общественными финансами в Российской Федерации // РИСК. III-2015. С. 152–156.
5. Фрумина С.В. Анализ нормативных правовых документов, регламентирующих открытость и прозрачность управления общественными финансами в России и за рубежом // Административное и муниципальное право. 2015. № 6. С. 542–547.

# Кафедра «Теория финансов» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации



*Заведующий кафедрой  
Ишина Ирина Валериевна,  
д.э.н., профессор*

КАФЕДРА

Кафедра «Теория финансов» создана в феврале 2013 года, позиционирует себя как кафедра, обеспечивающая высокий уровень подготовки бакалавров, магистров, аспирантов. Кафедра «Теория финансов» является единственной в России, и это обуславливает ее уникальность. На кафедре работает высококвалифицированный научно-педагогический персонал, имеющий степени кандидата и доктора наук, ученые звания профессора и доцента.

Своей миссией кафедра видит развитие финансового образования в России, соответствующего мировым образовательным стандартам, обогащение студентов фундаментальными знаниями в области финансов, их преломление к современным условиям, укрепление взаимосвязей с прикладными финансовыми науками и работодателями, обеспечение непрерывности процесса обучения финансовым дисциплинам.

Стратегической целью развития кафедры «Теория финансов» выступает ее встраивание в учебно-научное инновационное звено финансового университета как основы дальнейшего развития передовой российской науки и практики в сфере финансов.

Дисциплины кафедры представлены практически на всех направлениях подготовки бакалавров и программ магистратуры по направлению «Финансы и кредит».

Кафедра как выпускающая открыла новую специализацию «Финансы некоммерческих организаций». Деловыми партнерами кафедры являются: Некоммерческая автономная организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», Министерство культуры Российской Федерации, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Госкорпорация «Росатом» и ряд других некоммерческих организаций. Коллективом кафедры был подготовлен и издан учебник и практикум «Финансы некоммерческих организаций». Этот учебник издается в России впервые и не имеет аналогов.

Особое внимание при разработке учебных материалов кафедра уделяет необходимости отражения в них преемственности в компетенциях, получаемых

обучающимися как между дисциплинами в рамках одного уровня образования, так и при переходе от одного уровня образования к другому.

Для решения поставленных перед кафедрой научно-исследовательских задач на кафедре создана научная школа «Теория национальной финансовой системы». Возглавляет научную школу заведующая кафедрой «Теория финансов» Финансового университета д. э. н., профессор Ирина Валериевна Ишина, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, автор более 100 научных трудов, среди которых монографии и научные статьи по дискуссионным вопросам теории финансов, включая методологические основы формирования сфер и звеньев национальной финансовой системы.

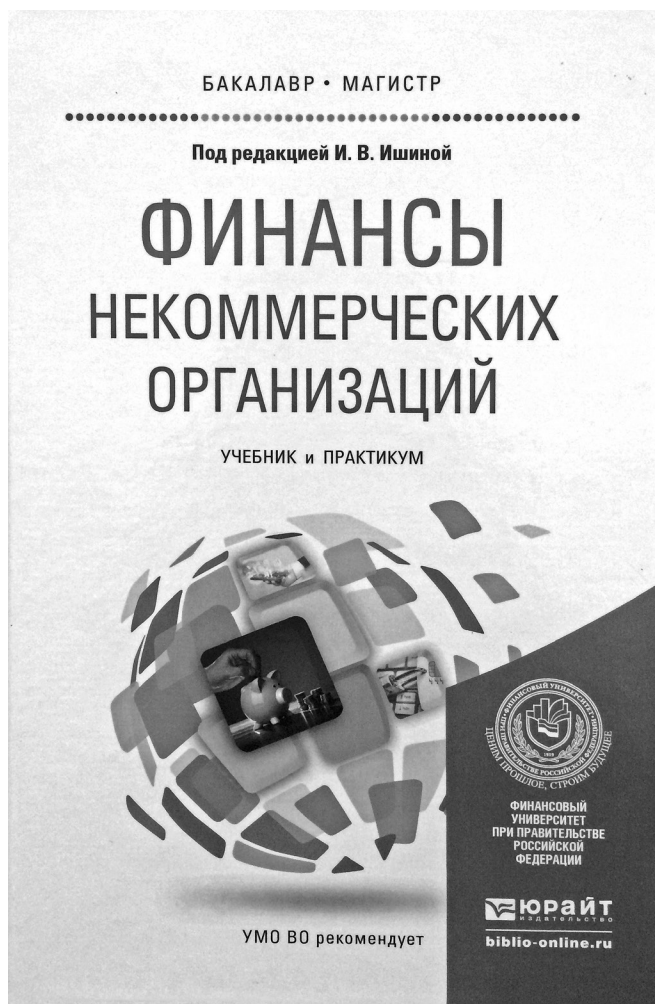
Учеными научной школы за последние пять лет подготовлен ряд монографий, основными из которых являются: «Функционирование финансовой системы Российской Федерации в современных условиях», «Теория и практика финансов некоммерческих организаций», «Влияние финансовой политики на инновационное развитие экономики», «Взаимосвязь современной теории и практики финансов».

По результатам исследований, проводимых в рамках тематики научной школы, опубликовано более 70 научных статей, среди которых 40 — в научных изданиях, рекомендованных ВАК России.

Важным событием в научной жизни научно-педагогических работников кафедры стало проведение научно-методического семинара «Развитие финансовой науки: дискуссионные вопросы предметной области современных исследований», основной целью которого является обсуждение актуальных проблем в области современных исследований финансов, финансовой системы, финансовых рынков и современных взглядов на дальнейшее развитие финансовой науки и практики.

Ученые научной школы «Теория национальной финансовой системы» активно участвуют в подготовке научных исследований по государственному заданию на выполнение НИР в рамках бюджетного финансирования. Значительные усилия прилагаются для участия в конкурсах грантов различных научных фондов. В 2013 и 2014 гг. представители научной школы стали победителями конкурса «Бюджет для граждан» в номинациях «Бюджет для отдельных социальных групп граждан», «Оценка эффективности в рамках реализации общественных инициатив», «Фокус-взгляд на бюджет», «Сравнительная характеристика финансово-экономического положения города Москвы с крупнейшими городами мира», «Предложения по формированию бюджета для граждан».

# Издан учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры «Финансы некоммерческих организаций»



В сентябре 2015 г. издательство «Юрайт» выпустило учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры «Финансы некоммерческих организаций», написанный коллективом авторов кафедры «Теория финансов» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, под редакцией доктора экономических наук, профессора И.В. Ишиной.

Учебник написан для студентов высших учебных заведений экономического профиля, магистрантов, аспирантов, преподавателей, а также практических работников некоммерческих организаций.

Учебник соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Учебник содержит пять разделов, которые структурированы и логически взаимосвязаны исходя из единства объекта, предмета, цели и задач изложения материала. В них отражены современные подходы российской и зарубежной теории и практики к определению финансов некоммерческих организаций, специфических признаков финансовых отношений, формирующихся в некоммерческих организациях, видам и источникам формирования финансовых ресурсов, их использованию в соответствии с финансовым механизмом некоммерческих организаций.

В учебнике также представлены элементы управления финансами некоммерческих организаций, содержание формируемой ими финансовой политики и основные направления ее реализации.

Для более полного понимания специфики финансов некоммерческих организаций отдельный раздел учебника посвящен рассмотрению финансов некоммерческих организаций различных организационно-правовых форм.

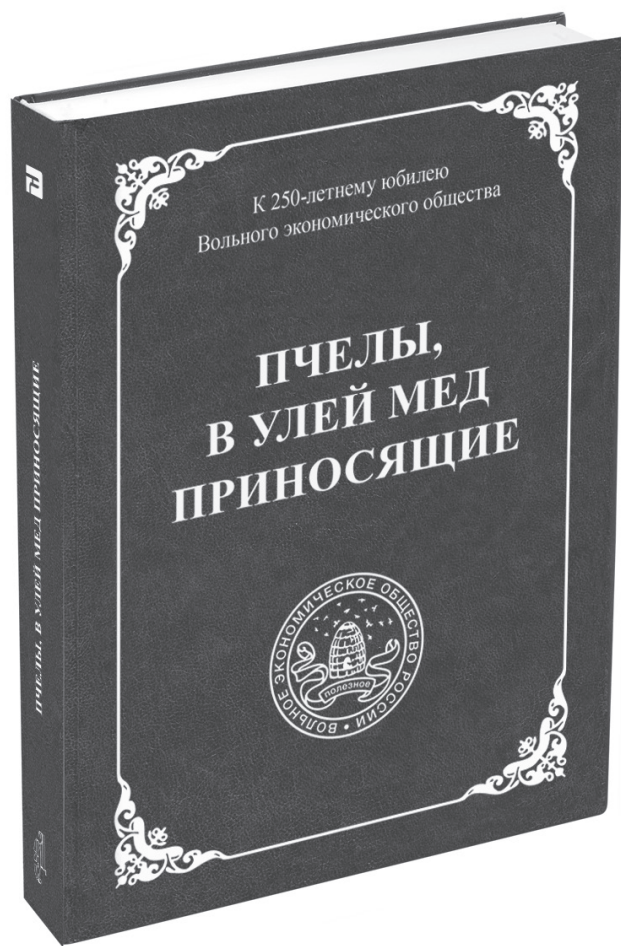
Достоинством данного учебника является рассмотрение финансовых отношений некоммерческих организаций различных организационно-правовых форм в соответствии с изменениями Гражданского кодекса РФ, вступившими в силу с 1 сентября 2014 г.

Все разделы учебника сопровождаются соответствующими комментариями из действующей нормативной правовой базы, регламентирующей деятельность некоммерческих организаций, что обеспечивает объективность трактовок понятийного и категориального аппарата, предлагаемого для изучения в учебнике.

В учебнике рассматриваются теория и практика финансов некоммерческих организаций различных организационно-правовых форм, особенности формирования и использования их финансовых ресурсов, специфика элементов финансового механизма и налогообложения в современных условиях. Приводится зарубежный опыт финансирования деятельности некоммерческих организаций, в том числе технологии фандрайзинга, эндаумент-фондов.

Основное назначение учебника заключается в представлении целостного материала по финансам некоммерческих организаций, изучение которого поможет сформировать у обучающихся по направлению «Экономика» глубокие профессиональные знания, а включенные в каждый раздел учебника контрольные вопросы, тесты и практико-ориентированные задания будут способствовать формированию умений и навыков практического их применения.

# Пчелы, в улей мед приносящие



ЦИТАТЫ

«Пчелы, в улей мед приносящие» — совсем не случайно так названа эта книга. Эти слова Екатерины II созвучны ее девизу, данному ею Обществу при его рождении: «Пчела, в улей мед приносящая». К нему добавлено и весьма значимое определение: «Полезное». И вот уже четверть тысячелетия Вольное экономическое общество с пользой трудится на благо России.



Вольное экономическое общество появилось в один из интереснейших периодов российской истории — золотой век Екатерины Великой. Личность Екатерины II, идеи, радужные в начале ее правления представления о роли верховной власти, определили облик намечаемых преобразований, в основу которых императрица положила философию европейского Просвещения. В этом смысле ее правление называют эпохой «просвещенного абсолютизма». Конечно, во многом просвещенный абсолютизм был утопией, идеальной мечтой о крепком союзе философов и королей. Появление Вольного экономического общества служит доказательством попытки заключения такого союза.

В одной из своих записок Екатерина II записала, как именно следует осуществлять задуманное в управлении государством: «Спешить не нужно, но нужно трудиться

без отдыха и всякий день стараться понемногу устранять препятствия по мере того, как они будут появляться». Эти слова справедливы и в отношении блистательной деятельности Вольного общества на протяжении двух с половиной веков. 250-летний юбилей служит замечательным поводом рассказать, как начинался славный путь Общества.

Екатерина II в реальной жизни столкнулась с ключевым противоречием теории и практики просвещенного абсолютизма. С необходимостью, с одной стороны, радикально менять сложившийся порядок вещей, искоренить деспотизм, угнетение и несправедливость большей части народа. Но, с другой стороны, этому противостояла нужда в стабильности, недопустимость потрясений и невозможность ущемить ту социальную силу, на которой этот порядок держится, — дворянство. Екатерина, возможно, как никто другой, ощутила все силу и непреодолимость этого противоречия. «Вы, — пеняла она французскому философу Дидро, — пишете на бумаге, которая все стерпит, я же, бедная императрица, — на коже человеческой, столь чувствительной и болезненной».

Тем не менее она старалась. Столкнувшись с первыми неудачами, Екатерина осознала, что для осуществления задуманных ею реформ нужно тщательно подготовить почву. Она призвала на помощь развитию страны познание и науку — основала Вольное экономическое общество, которое должно было способствовать реализации прогрессивных преобразований.

## От идеи Ломоносова к Вольному экономическому обществу России

В первые годы царствования Екатерина II много размышляла о способах улучшения российского сельского хозяйства, возможности поставить его на научную основу. Вначале она хотела было организовать соответствующее отделение при Академии наук, и стала думать, с кем бы из приближенных обсудить эту идею. Наконец, она вспомнила про Андрея Андреевича Нартова, который как раз к этому времени вышел в отставку и которого ей ранее рекомендовал ее библиотекарь И.И. Тауберт.

Встретившись с А.А. Нартовым, Екатерина изложила ему свои намерения. Нартов, будучи горячим патриотом России и прекрасно осознавая, насколько неопределимую помощь сельскому хозяйству — в то время главному источнику благосостояния страны — может оказать наука, обещал императрице тщательно обдумать и обсудить с Таубертом ее идею.

И.И. Тауберт хотя и имел немало профессиональных разногласий с М.В. Ломоносовым, но высоко ценил его труд «О размножении и сохранении российского народа» и посоветовал Нартову лично обратиться к известному ученому.



Ломоносов, как никто в его время, стремился поднять уровень сельского хозяйства, мечтал о научном земледелии, о чем как раз мало помышляли рядовые помещики, строившие свое хозяйство на даровом труде и угнетении крепостных. В своих экономических проектах и предложениях Ломоносов призывает к познанию народного хозяйства своей страны, всестороннему изучению условий ее экономического развития.

Еще в конце 1759 — начале 1760 года М.В. Ломоносов набрасывает проект особой Государственной Коллегии земского (сельского) домостройства, который снабжает тезисами о характере ее деятельности.

Свой проект Ломоносов и показал обратившемуся к нему Нартову. Тот нашел идеи и соображения М.В. Ломоносова очень разумными и в общих чертах изложил его концепцию И.И. Тауберту и Г.Н. Теплову, другому ближайшему сподвижнику Екатерины II. Они горячо поддержали идею создания ученого общества практиков, независимого от довольно неповоротливой в то время Академии наук и не имеющего государственной принадлежности. И.И. Тауберт представил идею императрице. Та приняла предложенный новый

формат общества благосклонно, поручила начать его формирование.

Было решено, что группа основателей будет состоять из 15 человек, и каждый из них подберет в участники по 4 человека, таким образом, вместе с ними самими ядро учредителей будет сформировано.

К весне 1765 года переговоры с будущими участниками были завершены, определился состав из 14 человек, особ «ученостью и знатностью отличившихся»...

Для рассмотрения устава учредители собрались 15 июня 1765 года в так называемом Штенгельмановом доме, в то время принадлежавшем Г.Г. Орлову.

Документ, основанный на ранее подписанном плане, но расширенный и дополненный необходимыми подробностями, снова представил И.И. Тауберт. Главное значимое изменение плана заключалось в названии организации — в уставе она уже именовалась «Вольным экономическим обществом к поощрению в России земледелия и домостроительства».

Слово «вольное» в названии подчеркивало его статус — свободу от государственного давления и независимость от чиновничьих структур.

**«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»**  
ИД «Экономическая газета»



Каждая книга серии — это дверь в сокровищницу духовной и экономической истории нашей страны.

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:  
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

реклама

# Свобода торговли и протекционизм

## (Продолжение)

Из книги проф. Шапошникова Н.Н.  
«Протекционизм и свобода торговли». — М.: ИД «Экономическая газета», 1924 г.

Таможенные пошлины могут вводиться или для временной поддержки молодой промышленности, или для создания постоянной охраны таких предприятий, которые при свободе торговли совершенно не могли бы существовать. В этом последнем случае можно с чисто экономической точки зрения оправдывать пошлины только в том случае, если они являются средством увеличения общих размеров народного производства.

Каждая большая страна, по мнению протекционистов, должна иметь в своих пределах развитую промышленность. Очень много внимания доказательству этого уделял уже Фридрих Лист. Вся его аргументация по этому поводу не потеряла значения и до настоящего времени; она сводилась главным образом к указанию на то, что развитие промышленности является условием наилучшего использования производительных средств страны. К этому необходимо еще добавить, что, когда население достигает известных размеров, создание промышленности становится безусловно необходимым.

Вывозить продукты сельского хозяйства и ввозить продукты промышленности могут только страны с относительно редким населением; увеличение населения, вызывая необходимость перехода к интенсивным системам земледелия и повышая цены (закон убывающей производительности), сначала затрудняет, а потом и совсем прекращает вывоз продуктов сельского хозяйства. Возрастающее население не может находить себе достаточно занятия в земледелии; возникает перенаселение, и вот эту грозную земледельческим странам опасность и устраняет развитие промышленности.

Вместо того чтобы кормить своим хлебом чужое промышленное население, страна, развивая промышленность, создает новое занятие для своего населения и тем самым позволяет существовать в своих пределах большому числу людей. Дальнейшее повышение емкости страны относительно населения сводится к развитию промышленного экспорта. Страна, вывозя продукты промышленности и обменивая их на хлеб, заставляет теперь уже земледельческое население чужих стран производить для себя хлеб, который трудно становится добывать дома. В этом повышении емкости страны относительно населения важнейшее социально-экономическое значение развития национальной

промышленности<sup>1</sup>, в нем надо видеть и главное оправдание промышленных пошлин.

Свобода торговли может сделать невозможным существование в стране промышленности. Это бывает тогда, когда иностранные производители обладают какими-нибудь особыми преимуществами, которые позволяют им предлагать более дешевые и лучшие товары, чем туземные производители. Такие преимущества иностранной промышленности могут вызываться самыми разнообразными причинами и прежде всего более благоприятными для производства естественными условиями. Обилие сырья, дешевизна двигательной силы, обусловленная, например, богатством и удобным расположением залежей каменного угля, или какие-нибудь другие природные условия могут создать такое преимущество. При таких преимуществах на стороне иностранцев промышленность не в силах выдерживать иностранной конкуренции, и только какие-нибудь искусственные меры могут уравнивать шансы обделенной природою страны.

Кроме этого, превосходство иностранной промышленности может объясняться и условиями совершенно иного порядка. Промышленности какой-нибудь страны может быть губельна иностранная конкуренция, например, потому, что объединенные в картели иностранные производители получают возможность за счет высоких цен внутри страны искусственно удешевлять свой экспорт. Другой причиной превосходства иностранной промышленности может явиться дешевизна труда<sup>2</sup>.

Наконец, нужно еще указать на то, что преимущество иностранной промышленности может заключаться только в том, что ей приходится иметь дело с молодой, только что начинающей развиваться, промышленностью.

<sup>1</sup> В особенности если мы обратим внимание на то, что капиталу легче войти в производство, чем уйти от него. Затратить новый капитал на производство несравненно легче, нежели извлечь из производства старый капитал и приспособить его к какому-нибудь новому занятию. Часто это бывает даже совершенно невозможно. Этим отчасти объясняется то, что в период промышленного упадка производство если и сокращается, то далеко не в той пропорции, в какой оно увеличилось в период подъема промышленной войны. В результате временного оживления мы имеем постоянное увеличение размеров производства.

<sup>2</sup> Указание на международные различия в стоимости труда, обусловленные, между прочим, и неодинаковым развитием фабричного законодательства, является излюбленным аргументом современных протекционистов. Особенно склонны пользоваться этим аргументом американские протекционисты. Они постоянно указывают на относительную дороговизну американского труда и вытекающую отсюда опасность свободного ввоза европейских товаров. Таможенные пошлины, по их мнению, должны служить средством сохранения высокой заработной платы американского рабочего.

Когда у иностранной промышленности имеется какое-нибудь такое преимущество, тогда необходимо или помириться с гибелью отечественной промышленности, или установить таможенные пошлины; затрудняя ввоз иностранных товаров, они дают возможность развиваться отечественной промышленности.

При оценке таможенных пошлин необходимо отличать пошлины временного характера от пошлин, которые по своей природе должны существовать вечно. Временными по своей идее являлись пошлины в системе Листа; они должны были облегчить только первые шаги молодой промышленности. Пошлины, введение которых обосновывается необходимостью защиты от синдикатов и трестов или от конкуренции дешевого труда, могут тоже со временем оказаться излишними, но необходимость этого не вытекает из самой их природы. Они мыслятся как средство постоянной охраны от иностранной конкуренции.

Меньше всего возражений могут вызвать, конечно, воспитательные пошлины Листа. Такие пошлины допускают даже самые заядлые фритредеры. История промышленного развития отдельных стран неоднократно подтверждала пользу таких пошлин. Однако значение их не надо преувеличивать. Если у нас есть ряд бесспорных свидетельств о благотворных: результатах воспитательных пошлин, то и немало можно привести примеров, когда, несмотря на усиленную охрану, все стремления развить промышленность оканчивались полной неудачей.

Поэтому при введении таких пошлин надо выяснить, находятся ли налицо все необходимые для создания промышленности условия, и действительно ли только временные и преходящие условия задерживают ее развитие. Только в этом случае и могут быть оправданы воспитательные в духе Листа пошлины; если же этих условий не окажется, то таможенные пошлины или совсем останутся без результата, или поведут к созданию такой промышленности, которая всегда будет нуждаться в искусственной охране. Конечно, и в этом последнем случае пошлины могут быть вводимы, но для их оправдания нужны особые основания, для этого недостаточно указать на самый факт создания новой отрасли промышленности, которая не могла бы возникнуть при свободе торговли.

Признавая пользу воспитательных пошлин, мы должны, однако, указать, что возникновение новой отрасли промышленности не всегда требует непременно искусственной поддержки. Так, например, когда дело идет о развитии такого производства, аналогичное которому уже существует в стране, таможенные пошлины могут оказаться совершенно излишними. Если, говорит Таусиг, в стране существует хлопчатобумажная промышленность, то для создания производства льняных материй совершенно не нужно прибегать к установлению таможенных пошлин. Условия производства здесь мало отличаются от условий производства бумажных материй, а потому здесь и при свободе торговли без особых затруднений можно хорошо оборудовать предприятие и получить достаточное количество вполне подготовленных мастеров и рабочих.

Но если дело идет не о развитии льняной промышленности при существовании других отраслей текстильного производства, а вообще о создании в стране текстильной промышленности, то без искусственной поддержки вряд ли можно рассчитывать на успех. Здесь приходится иметь дело с машинами, совершенно не похожими на применяющиеся в других производствах; от рабочих требуется ряд совершенно специальных навыков, для приобретения которых требуется время. Поэтому для привлечения и удержания капитала в этой отрасли нужно предоставить затраченному здесь капиталу какие-нибудь особые привилегии, нужно защитить его от иностранной конкуренции; нужно искусственно поднять цены, чтобы окупить первоначально очень высокие издержки и чтобы создать в виде высоких барьеров стимул к помещению капитала в эту отрасль производства.

Говоря о трудностях, которые вначале приходится преодолевать новой отрасли производства, мы должны отметить, что эти затруднения несравненно больше в стране молодой, в которой вообще промышленность находится еще в зачаточном состоянии. Здесь, кроме отсутствия специальных технических навыков и подготовленного к данному производству рабочего персонала, серьезным препятствием для развития данной отрасли промышленности является отсутствие общих благоприятных для развития промышленности условий. Здесь нет достаточно дисциплинированного, пригодного и привычного к фабричной работе рабочего персонала, нет дешевого и удобного кредита, не выработана торговая техника и мало умелых организаторов и руководителей крупных промышленных предприятий.

Такое отсутствие общих условий процветания промышленности является сильным тормозом ее развития в молодых странах и делает необходимым здесь воспитательные пошлины. Что касается стран старой экономической культуры, то там этих затруднений уже не существует, а потому, по мнению некоторых теоретиков международной торговли, в тех странах, которые обладают уже широко развитой промышленностью, даже для создания какой-нибудь совершенно новой отрасли производства нет более необходимости в таможенной охране.

В заключение укажем еще на то, что в настоящее время создать в стране какую-нибудь новую отрасль производства несравненно легче, чем было раньше, чем было, например, в начале прошлого столетия. Объясняется это рядом условий, между прочим и характером современной техники. Работа машин принимает все более и более автоматический характер; в настоящее время фабричные рабочие должны обладать главным образом общей интеллигентностью и расторопностью. Приобретение рабочими каких-нибудь специальных технических навыков имеет теперь меньше значения, чем раньше. Притом, если уже нельзя обойтись без рабочих, обладающих такими специальными навыками, всегда можно выписать из-за границы опытных техников и мастеров. Технические усовершенствования в настоящее время очень быстро распространяются по всему свету. В настоящее время улучшения в области техники часто исходят

от тех, кто делает машины, а не от тех, кто пользуется ими; машинозаводчики всегда рады снабдить новые предприятия более лучшими машинами, чем те, которые можно в среднем найти в существующих на родине этих машин предприятиях, так как здесь часть орудий производства во всяком случае имеет за собою уже несколько лет существования. Раньше же, в прошлом столетии, для отдельных, расположенных вдали, предприятий бывало трудно достать наилучшие орудия производства; притом, если они и ввозили дорого стоящие машины, то, в случае поломки этих машин неумевшими с ними обращаться рабочими, не всегда, за исключением тех мест, откуда они были куплены, можно было их хорошо исправить. Системы заменимых частей еще не существовало; нигде, кроме Англии, да, пожалуй, еще Бельгии и Франции, не было мастерских для починки машин; теперь даже во второразрядных городах почти каждой молодой страны можно найти такие мастерские.

Если польза чисто воспитательных пошлин не вызывает особых сомнений — здесь самый факт существования новой отрасли промышленности служит уже оправданием всех тех временных жертв, которые потребовало с населения таможенное покровительство, — то по отношению к пошлинам, целью которых является постоянная охрана от иностранной конкуренции, дело обстоит значительно сложнее<sup>3</sup>.

При оценке таких пошлин необходимо главным образом установить, являются ли они средством увеличения общих размеров производства. Большинство фритредеров не признают этой возможности; но в этом, как выше мы старались показать, нельзя с ними согласиться. Таможенные пошлины, приводя к увеличению затраты нового капитала и более интенсивному использованию старого, могут содействовать увеличению общих размеров народного производства.

Если имеется такой результат, таможенные пошлины благотворно влияют и на заработную плату. Расширение народного производства увеличивает спрос на труд; сокращается число безработных и возрастает заработная плата. Таким образом, протекционизм может увеличить общие размеры дохода рабочего класса. Фритредеры не допускают, однако, этой возможности. По их мнению, промышленные пошлины могут оказаться полезными только отдельным группам рабочих, причем эта выгода всегда получается за счет ухудшения положения какой-нибудь другой группы. Все же рабочие, вместе взятые, не говоря уже об ухудшении их положения от вздорожания предметов потребления, ничего не выигрывают от таможенных пошлин и в качестве производителей.

<sup>3</sup> Больше всего возражений вызывают, конечно, такие пошлины, которые вводятся для того, чтобы дать возможность существовать промышленности в стране, естественные условия которой мало благоприятствуют этому, но и в этом случае возможно установление пошлин. Это будет необходимо, например, в том случае, если свободный ввоз из более одаренных природою стран может вызвать сокращение общего спроса на труд и перенаселение. Конечно, этому, может быть, можно было помочь широким развитием эмиграции, но большая утрата страны населения может противоречить задачам ее национального и политического развития. Ср. Lexis, Handelspolitik. 313 и след. стр. Классики, которых часто совершенно напрасно укоряют в каком-то космополитизме, конечно, знали, что есть сравнительно обделенные природою страны, но, исходя из принципа сравнительных издержек, они полагали, что и в этих странах разовьется производство и будет занят весь труд и капитал.

Для них всегда самой выгодной является политика свободной торговли.

Особенно определенно отстаивает эту точку зрения Дитцель, один из самых видных в Германии современных защитников свободной торговли. Основная идея Дитцеля сводится к следующему: заработная плата изменяется в том же направлении, как и успешность производства. Чем выше производительность труда, тем выше заработная плата, и наоборот<sup>4</sup>.

Таможенные пошлины, заставляя производить внутри страны те товары, которые можно было бы при свободе торговли приобрести за границей, понижают производительность труда, а потому они должны понижать заработную плату и ухудшать положение рабочих.

Не отрицая того, что рабочим выгодно повышение производительности их труда — увеличивая субъективную ценность рабочей силы для предпринимателя, это является моментом, благоприятствующим увеличению заработной платы, — мы все же должны отметить, что производительность труда является только одним из многих факторов заработной платы. Если наряду с повышением производительности будут ухудшаться условия предложения труда, если обострится конкуренция и увеличится число безработных, то вполне возможно, что повышение производительности поведет не к повышению, а к понижению заработной платы.

Дитцель понимает, что ему можно сделать подобное возражение, а потому, говоря о вреде протекционизма и благотворных последствиях свободы торговли, постоянно предполагает, что в том и в другом случае занято одно и то же число рабочих. Но такого предположения, на котором, в сущности, покоится его доказательство, и нельзя делать. Протекционизм, увеличивая общие размеры производства, увеличивает спрос на труд, а потому может оказаться полезным для рабочих. Свобода торговли, сокращая народное производство и увеличивая число безработных, может им оказаться вредной. Фритредеры приходят к иному заключению, потому что они и в этом вопросе исходят из своего основного, уже отвергнутого нами аргумента: свободный ввоз не может сократить народного производства.

Но даже если и принять этот их аргумент, если согласиться с ними, что сокращение при свободе торговли производства в одном месте всегда должно компенсироваться ростом производства в другом, то и в этом случае нельзя заключать об отсутствии вреда для рабочих от отмены таможенных пошлин<sup>5</sup>.

Вполне возможно, что в той отрасли производства, которая осуждена в этом случае на гибель, как раз работало очень много рабочих, тогда как во вновь развивающейся промышленности будет затрачиваться относительно мало труда и много капитала. В этом случае перераспределение производительных средств страны,

<sup>4</sup> Так как повышение производительности труда понижает цены, то заработная плата, по Дитцелю, должна быть тем выше, чем ниже общий уровень цен товаров. Она изменяется в обратном направлении к изменению уровня товарных цен. На основании этого Дитцель называет свою «теорию» Kontrartheorie.

<sup>5</sup> Во избежание недоразумений заметим, что здесь идет речь о постоянном, а не временном, вызванном трудностью приспособиться к новым условиям ухудшении их положения.

вызванное отменой пошлин, может повлечь за собой сокращение общего спроса на труд и, следовательно, понизить заработную плату.

Что касается влияния протекционизма на устойчивость занятий, то здесь трудно дать какой-нибудь определенный ответ. С одной стороны, протекционизм, искусственно выращивая промышленность, приводит к увеличению таких отраслей производства, которые как раз характеризуются сильными временными колебаниями спроса на труд; затем само установление какой-нибудь новой пошлины или повышение таможенных ставок может вызвать усиленную спекуляцию и чрезмерное расширение производства, которое в конце концов завершается кризисом; но, с другой стороны, тот же самый протекционизм обставляет существование промышленности такими условиями, которые могут ослабить силу временных колебаний промышленности.

Уменьшая зависимость от заграницы, протекционизм уменьшает опасность отражения в стране кризисов, наступивших в других странах; таможенные пошлины уменьшают опасность того, что страна явится тем местом, куда другие страны, пораженные кризисом, будут выбрасывать по ненормально дешевой цене товары, не находящие сбыта на своих постоянных рынках. Устраняя или, во всяком случае, затрудняя иностранную конкуренцию, протекционизм искусственно ограничивает предложение и создает поэтому более благоприятные для туземной промышленности условия сбыта на внутреннем рынке, а сокращение предложения и ослабление конкуренции на внутреннем рынке должно не увеличивать, а уменьшать возможность перепроизводства.

Наконец, как известно, протекционизм содействует образованию союзов предпринимателей, а рост этих организаций нельзя не признать явлением, благоприятствующим увеличению устойчивости хозяйственной жизни. Если картели и тресты и не в силах уничтожить периодических колебаний промышленности, то, во всяком случае, они могут и иногда действительно уменьшали их остроту. В картелированной отрасли промышленности не бывает в период промышленного оживления такого лихорадочного, как в некартелированной промышленности, расширения производства, зато не замечается и такого резкого сокращения производства в период падения промышленной волны.

Таким образом, промышленный протекционизм, с одной стороны, увеличивает, а с другой стороны, уменьшает устойчивость занятий. Мы затрудняемся сказать, какая из этих двух тенденций перевешивает; но, во всяком случае, если даже признать, что протекционизм увеличивает неустойчивость заработка и облегчает возникновение кризисов, то этому нельзя придавать, при оценке промышленного протекционизма, решающего значения. Протекционизм может увеличивать спрос на труд, а отсутствие заработка — большее зло, нежели его неустойчивость.

Таким образом, для рабочих, если иметь в виду их интересы как продавцов рабочей силы свобода торговли может оказаться вредной. Утверждая это, мы вовсе не думаем, чтобы протекционизм был им непременно

полезен. В нашу задачу не входит оправдание протекционизма; нам хотелось только поколебать те общие априорные соображения, из которых исходили раньше фритредеры и к которым так любят прибегать и современные апологеты свободной торговли. Вреда или пользы протекционизма в его конкретном проявлении в жизни нельзя доказать такими общими соображениями; для этого необходим детальный эмпирический анализ каждого таможенного мероприятия в отдельности.

Такой же детальный анализ необходим и для оценки того, что теряют рабочие как потребители дорожающих благодаря протекционизму товаров. Заметим лишь, что вздорожание продуктов промышленности задевает, в сущности, только незначительную часть рабочего бюджета. Это вздорожание касается главным образом их расходов на одежду, а эти расходы составляют, по Лексису, в среднем около 16% всего их бюджета. Другие же расходы, расходы на пищу, квартиру, отопление и т. д., мало затрагиваются промышленным протекционизмом.

Что касается самих рабочих, то в их среде нельзя заметить преобладания отрицательного отношения к протекционизму, скорее заметно обратное; во всяком случае среди литературных представителей их интересов немало защитников таможенных пошлин. Это вполне понятно, ибо отдельным категориям рабочих протекционизм несомненно приносит выгоду. Благополучие рабочих той отрасли промышленности, которая получает таможенное покровительство, стоит в прямой причинной связи с этой покровительственной политикой. Интересное научное обоснование этой связи мы находим у Тауссига. Весьма распространенный в Америке взгляд, что высокий протекционизм является условием высокой заработной платы американского рабочего в такой общей формулировке, говорит Тауссиг, конечно, неправилен. В Америке заработная плата стоит на очень высоком уровне в таких производствах, которые никаким покровительством не пользуются, и, наоборот, в некоторых усиленно охраняемых отраслях производства (текстильная промышленность) оплата труда ниже нормального для Соединенных Штатов уровня. Общий высокий уровень заработной платы в Америке объясняется, конечно, не таможенными пошлинами, а предприимчивостью и энергией ее населения, а также богатыми естественными ресурсами, которые умело и интенсивно используются в стране.

В целом ряде отраслей производства Америка значительно превосходит другие страны, и это дает ей возможность, не повышая цены, высоко оплачивать труд рабочих. Но наряду с этими производствами, в которых Америка имеет преимущество по сравнению с заграницей, есть и такие, где производство не имеет этого преимущества, где оно стоит, если не на более низком, то на одинаковом уровне с заграницей. Для того чтобы удержать в этих производствах денежную заработную плату на высоком американском уровне, необходимо поднять цены производимых продуктов над уровнем цен мирового рынка, что и становится возможным благодаря таможенным пошлинам.

Уровень денежной заработной платы, говорит Тауссиг, устанавливается в производстве, работающем

на экспорт. Если в этой промышленности труд продуктивен и экспортные товары имеют хорошую цену на мировом рынке, то труд будет здесь высоко оплачиваться; конечно, при условии отсутствия монополии в производстве экспортных товаров, такой же высокой заработной платы будут добиваться и добьются другие рабочие, ибо если одна группа работодателей платит высокую заработную плату, то конкуренция заставит и других по ним равняться и тоже хорошо платить рабочим. В ряде случаев это будет возможно только при условии повышения продажной цены изделий. И если эти изделия таковы, что допускают ввоз из-за границы, то для сохранения производства этих товаров внутри страны станет неизбежным установление покровительственных пошлин.

Итак, заключает Тауссиг, на вопрос, в чем причина высокой денежной платы труда, вкратце можно ответить: те страны имеют высокую

денежную заработную плату, в которых труд эффективен в производстве экспортных товаров и экспортные товары которых имеют хорошую цену на мировых рынках. По отношению к России Тауссиг должен был бы сказать, что наша в довоенное время низкая заработная плата объяснялась тем, что мы вывозили не от избытка производства, а за счет ограничения потребления. Мы побивали наших конкурентов не тем, что наше производство отличалось большой продуктивностью, а тем, что ради вывоза мы сами себя урезывали. Продавали необходимые стране товары часто за грош, руководясь правилом: недоедим, а вывезем.

В Америке денежные доходы высокие, а цены относительно низкие. В России, наоборот, денежные доходы трудящихся были малы, а товарные цены высоки. Америка — страна дешевых денег, а Россия была страной дорогих, относительно, денег. Бастэбль указывает на то, что высокий по сравнению с заграничной уровень цен свидетельствует о благоприятных для страны условиях международного обмена. Тауссиг, уточняя это рассуждение, говорит, что не высокие цены товаров, а высокие денежные доходы являются результатом благоприятной для страны пропорции международного обмена. Поэтому высокий уровень денежной заработной платы не отрицательный, а положительный признак для внешней торговли.

Переходя к вопросу о влиянии промышленного протекционизма на сельское хозяйство, мы должны сказать, что промышленный протекционизм нарушает его интересы главным образом постольку, поскольку сельское хозяйство является потребителем продуктов промышленности. Воздорожание сельскохозяйственных орудий и машин, а также повышение цены тех предметов потребления, которые являются продуктами охраняемой пошлинами промышленности, конечно, причиняет ущерб сельскому хозяйству и вызывает недовольство у заинтересованных в нем лиц. Много жалоб, главным образом со стороны крупного капиталистического земледелия, раздается иногда и по поводу усиленного отлива сельского рабочего населения в покровительствуемую пошлинами городскую промышленность.

Но наряду с этим искусственно ускоренное развитие промышленности приносит сельскому хозяйству и много пользы. Фридрих Лист совершенно правильно указывал на те крупные выгоды, которые извлекает земледелие от развития промышленности. Здесь главным образом надо указать на наступающее в связи с развитием промышленности расширение в качественном и количественном отношении спроса внутреннего рынка на продукты сельского хозяйства. Промышленный протекционизм, поскольку он является условием развития и сохранения промышленности, вряд ли в конечном итоге противоречит интересам сельского хозяйства.

Что касается представителей промышленного капитала, то им, конечно, выгодно установление таможенных пошлин, но только постольку, поскольку они являются продавцами охраняемых пошлинами товаров, но, как покупатели, они также могут терпеть от протекционизма. Установление пошлин на сырые материалы (хлопок, шерсть, чугун и т. д.) задевает интересы тех предпринимателей, которые перерабатывают эти продукты. Воздорожание сырья заставляет их требовать для себя компенсации в виде установления или повышения пошлин на производимые ими продукты. И это их требование почти постоянно находит себе удовлетворение. Таким образом, одна пошлина обычно родит другую, и таможенное покровительство на практике часто принимает характер общего солидарного покровительства всем отраслям народного производства.

Ограничение внешней конкуренции, значительно облегчая развитие промышленных монополий, приводит к ограничению конкуренции и внутри страны. При этом условии вполне возможно, что протекционизм, не увеличивая общих размеров народного производства, послужит только средством обогащения одной хозяйственной группы за счет всего общества. Монопольные организации и в особенности практикуемые ими дешевые продажи за границу вызывают теоретически вполне обоснованное движение в сторону ослабления протекционизма в одних странах и усиление его в других.

Все приведенные выше соображения в пользу протекционизма теряют свою силу, когда эта система таможенной политики не увеличивает общих размеров народного производства, а только вызывает рост одних предприятий за счет других, т. е. когда она сводится к поощрению менее жизнеспособных за счет более жизнеспособных предприятий. Еще меньше основания защищать протекционизм в том случае, если он является, в сущности, только средством обогащения одной группы лиц за счет всего общества.

Многие фритредеры не принимали во внимание этой возможности. Рикардо, Дж. Ст. Милль и другие полагали, что таможенные пошлины могут доставить только временную выгоду тем лицам, которые принимают участие в охраняемом пошлинами производстве. Не говоря уже о рабочих, даже капиталисты только временно получают высокие барыши. В покровительствуемое производство усиленно начинает приливать капитал из других занятий. Если уменьшается иностранная конкуренция, то зато усиливается внутренняя, которая быстро уничтожает

всю ту особую выгоду, которую дает предпринимателям ограничение иностранного соперничества.

Такой же точки зрения придерживается и большинство протекционистов. Все они возлагают надежды на усиление внутренней конкуренции. Однако, как показывает опыт различных стран, эти их расчеты часто не оправдываются на деле. Таможенная охрана, затрудняя иностранную конкуренцию, вызывает уничтожение конкуренции и внутри страны. Таможенное покровительство создает, как известно, очень благоприятную почву для возникновения и развития монопольных союзов предпринимателей.

Это объясняется следующим: главными препятствиями к образованию картелей и трестов является большое число конкурирующих между собой предприятий и разнообразие условий производства и сбыта для отдельных предприятий. Чем меньше конкурентов, тем легче им сговориться, тем легче им достигнуть соглашения. Чем однообразнее условия производства и сбыта, тем меньше для отдельных предприятий шансов рассчитывать на победу и вытеснение с рынка своих конкурентов; поэтому тем бессмысленнее и губительнее должна представляться всем им конкуренция.

Протекционизм усиливает оба эти момента. Установление таможенных пошлин, устраняя иностранных конкурентов, передает внутренний рынок в руки меньшего числа предприятий и притом таких предприятий, условия производства которых более однородны, чем было раньше, когда в снабжении рынка могли принимать участие наряду с туземными и иностранные предприятия. В странах, придерживающихся охранительной политики, легче, чем в странах свободной торговли, могут образовываться монопольные союзы предпринимателей.

Наличность монопольных тенденций в современной промышленности в состоянии существенно изменить результаты протекционизма. Когда производство находится в руках сильного картеля или треста, установление пошлин или повышение таможенных ставок ведет не к расширению производства, а только к увеличению их монопольных барьеров. Для союзов предпринимателей таможенные пошлины являются средством лучшего проведения монопольной политики; они облегчают им возможность удерживать цены на высоком уровне и, таким образом, облагать население налогом в свою пользу.

Где нет капиталистических монополий, где царит свободная конкуренция, там воспитательные пошлины, содействуя развитию промышленности, могут действительно, как рассчитывал Лист, повести к понижению цены; там на все общество, благодаря этому, распространяются благие последствия промышленного воспитания нации. При существовании же монополий выгода от этого главным образом поступает в их пользу. Понижение стоимости производства, достигнутое промышленной тренировкой нации, не вызывает понижения цен; они продолжают оставаться на высоком уровне.

Наконец, существование союзов предпринимателей может очень увеличивать тот вред, который причиняет стране установление пошлин в превышенном размере. Как известно, установить самый размер пошлины — дело

нелегкое; здесь часто могут быть и бывают ошибки. Если пошлины, что особенно часто наблюдается, устанавливаются в большем размере, чем необходимо для развития промышленности, то при свободе конкуренции внутри страны это большого вреда причинить не может. Пошлины в той части, в какой они превышают размеры необходимого покровительства, не будут оказывать никакого влияния на цены. Взаимное соперничество туземных производителей не позволит им повышать цены в той мере, в какой допускают это чрезмерно высокие пошлины. Иначе обстоит дело при существовании монополии. Картель или трест, если только он обладает достаточной для этого силой, всегда постарается использовать всю пошлину и повысить цену на внутреннем рынке на всю сумму этой пошлины.

Касаясь вопроса о том значении, которое могут иметь в международной торговле союзы предпринимателей, мы должны остановиться на одном крайне важном и богатом разнообразными последствиями явлении, которое стоит в связи как с этими союзами, так и с таможенными пошлинами. Мы имеем в виду дешевые продажи за границу (dumping).

В литературе, посвященной картелям и трестам, постоянно отмечается различие картельных цен на различных рынках. Это различие цен отнюдь не вызывается различиями в стоимости доставки товара от места производства к месту сбыта. Между стоимостью перевозки и ценами замечается иногда прямо обратное соотношение. Чем дальше от места производства, тем дешевле цена продукта. Особенно часто замечается различие цен на внутреннем и внешнем рынках. Объединенные в союзы предприятия обычно продают свои товары на внешнем рынке значительно дешевле, чем на внутреннем.

Такие дешевые продажи за границу существовали и до возникновения промышленных монополий. В то время они служили средством избавиться, хотя и по дешевой цене, от результатов перепроизводства. Применялись они также и для того, чтобы искусственной дешевизной привлечь покупателей и завоевать новые рынки.

Но все такие продажи имели тогда временный и случайный характер. При свободной конкуренции не может быть постоянного различия цен на различных рынках<sup>6</sup>.

Такие дешевые продажи за границу существовали и до возникновения промышленных монополий. В то время они служили средством избавиться, хотя и по дешевой цене, от результатов перепроизводства. Применялись они также и для того, чтобы искусственной дешевизной привлечь покупателей и завоевать новые рынки.

Но все такие продажи имели тогда временный и случайный характер. При свободной конкуренции не может быть постоянного различия цен на различных рынках. Ни один продавец не станет уступать своих товаров за дешевую цену, если он может получить более высокую цену на каком-нибудь другом рынке.

Иначе обстоит дело при монополии; здесь возможно множественность цен. Различие цен на различных

<sup>6</sup> Конечно, если только игнорировать те различия, которые вызываются издержками транспорта или экономическим трением и неосведомленностью отдельных продавцов о состоянии рынка.

рынках при существовании союза предпринимателей — вполне естественное явление. Дешевые продажи за границу и вообще даже всякое районирование цен промышленными монополиями имеет ту же теоретическую природу, как и построение железнодорожного тарифа по принципу платежеспособности груза. В основе этого лежит желание присвоить в свою пользу значительную часть того, что А. Маршалл назвал потребителем излишком или рентой (consumers surplus). Идеалом для монополиста было бы получение с каждого отдельного покупателя всего того, что он в крайнем случае готов был бы заплатить за товар, а это предполагает установление различных цен для различных покупателей. Поэтому, даже если бы союз предпринимателей обладал полной монополией и на внутреннем, и на внешнем рынке, мы должны бы были ожидать установления различных цен. Однако на практике это различие цен на внутреннем и на внешнем рынках объясняется в сущности тем, что положение соединенных предпринимателей как продавцов неодинаково на различных рынках. На том рынке, где между продавцами достигнуто соглашение, цена устанавливается на одном уровне, и на другом уровне она устанавливается там, где приходится считаться с существованием конкуренции других производителей.

Так как большинство картелей и трестов если и может претендовать на господствующее положение, то только на внутреннем рынке, на внешних же рынках они встречаются с ожесточенной конкуренцией других производителей, часто также объединенных в подобные же союзы, то вполне понятно, что картели и тресты имеют две цены: высокую для внутреннего и низкую для внешнего рынка.

Пределом такого различия цен является стоимость обратной доставки товара из-за границы. Если доставка тонны чугуна из Англии в Германию обходится в 20 марок, то при цене на германском рынке тонны чугуна в 65 марок можно продавать в Англии чугун за 45 марок, но не ниже этого. Если бы немецкий картель вздумал продавать его в Англии по 40 марок, то стали бы ввозить обратно немецкий чугун из Англии. Купить немецкий чугун в Англии, уплатить пошлину и ввезти его обратно в Германию было бы выгоднее, чем покупать чугун на месте его производства. Опасность такого обратного ввоза заставляет союз предпринимателей остерегаться преступать эти пределы.

Так как в стоимость доставки из-за границы входят те пошлины, которые приходится уплачивать при ввозе, то чем выше эти пошлины в стране, тем дешевле на иностранных рынках может она продавать свои продукты. Между дешевыми продажами за границу и протекционизмом имеется тесная связь. Чем выше протекционизм, тем в больших размерах могут злоупотреблять союзы предпринимателей дешевыми продажами за границу.

Разбирая теоретическую природу практикуемых картелями дешевых продаж за границу, мы должны указать, что цена, по которой картели продают свои продукты на внешних рынках, не ограничена издержками производства этих товаров. Картели могут и в действительности иногда продавать на внешних рынках по ценам, не покрывающим всех издержек производства.

Когда предприниматель рассчитывает minimum цены, по которой он с выгодой для себя может взять выполнение какого-либо заказа, он руководствуется только величиной тех добавочных расходов, которые потребует выполнение данного заказа. Его интересуют только специальные издержки данной конкретной работы. Ниже этих специальных издержек (prime cost по терминологии Маршалла) он идти не может, но всякая цена, превышающая эти издержки, ему дает некоторую выгоду. По такой цене ему лучше взять заказ, чем совершенно от него отказаться. На внешнем рынке, где царит жестокая конкуренция, цена и опускается иногда до этого уровня.

Свободная конкуренция имеет тенденцию низводить до minimum'a доходность конкурирующих между собою предприятий. Приводит она к этому результату двояким путем: она или уменьшает цены, или создает ряд новых расходов, увеличивающих стоимость производства. Для предпринимателей и в том и в другом случае результат один, доход их низводится до minimum'a. В одном случае конкуренция понижает цену до уровня издержек производства, в другом — она искусственно поднимает издержки до уровня цены<sup>7</sup>.

В первом случае целью картеля или треста является повышение цены. Для этого у него только одно средство — уменьшение предложения. Однако такое уменьшение предложения, если оно сопровождается сокращением производства, сопряжено с рядом неудобств, и прежде всего оно часто повышает стоимость единицы продукта<sup>8</sup>.

И вот дешевые продажи за границу дают союзу предпринимателей возможность ограничить предложение на внутреннем рынке, не уменьшая в то же время размеров производства. Он получает, благодаря этому, двойную выгоду: с одной стороны, он получает монопольный доход от высоких цен на внутреннем рынке, а с другой стороны, пользуется экономией производства в крупных размерах.

Кроме этого, союз предпринимателей может иметь и ряд других второстепенных выгод от такого ограничения предложения на внутреннем рынке без сокращения общих размеров производства. В этом случае легче использовать благоприятную конъюнктуру на внутреннем рынке. Когда спрос на внутреннем рынке возрастает, то, увеличивая здесь предложение за счет продаж за границу, можно сейчас же использовать эту конъюнктуру. С другой стороны, в случае сокращения спроса, обусловленного, например, кризисом, картелю или тресту,

<sup>7</sup> Это бывает тогда, когда покупателю трудно бывает самостоятельно разобрататься в качестве приобретаемого им товара, а качеству товара он придает при покупке большое значение. Примером таких товаров могут служить различные медикаменты, косметика, мыло, духи, тонкие вина, сигары и т. д. Здесь приманкой для покупателя является не дешевизна, а убеждение в каких-нибудь особых действительных или только воображаемых достоинствах приобретаемого им товара. Поэтому, сбывая такие товары, продавцы конкурируют друг с другом не в дешевизне, а в издержках на восхваление товара. Расходы на всевозможную рекламу сильно увеличивают стоимость этих товаров, а потому можно даже сомневаться, чтобы конкуренция понижала их цену.

<sup>8</sup> Объясняется это отчасти тем, что ряд технических приемов производства становится выгодным только при очень крупных размерах производства. Увеличение производства дает возможность разложить ряд постоянных для предприятия затрат на большее количество единиц продукта и, таким образом, уменьшить стоимость единицы продукта. Примером может служить понижение стоимости книги при увеличении издания.



имеющему уже дела с границей, легче сплавить туда избытки своего производства.

Затем, когда размеры производства союза предпринимателей превышают потребление внутреннего рынка, он лучше защищен против опасности появления конкурентов. Затрачивать капитал на борьбу с ним становится в этом случае в высшей степени рискованным предприятием. Картель или трест, имея большие запасы, всегда может выбросить на внутренний рынок большое количество товара, подорвать цену и уничтожить своего конкурента. Когда же его производство не превышает сбыта на внутреннем рынке, то ему для борьбы со своим конкурентом пришлось бы усиливать производство, ставить новые машины, расширять фабричные помещения и т. д., а за это время предприятие, рискнувшее вступить в борьбу с картелем, могло бы успеть утвердиться на рынке и, завязав сношение с покупателями, обеспечить сбыт своим товарам.

Кроме этого можно привести и ряд других оснований для существования дешевых продаж за границу, но и сказанного, думается нам, достаточно для того, чтобы иметь право рассматривать такие продажи как постоянную составную часть политики промышленных монополий. Теоретически вполне возможно, что для союза предпринимателей будет выгодно постоянно продавать свои продукты за границей по цене, не окупающей всех издержек производства. Для них такие продажи могут явиться средством усилить свое господство на внутреннем рынке и увеличить свой монопольный доход.

Имея все это в виду, мы легко можем установить общую точку зрения на значение таких дешевых продаж для проблемы международной торговой политики. Так как промышленный протекционизм облегчает возможность злоупотребления дешевыми продажами за границу, то в широком развитии таких продаж можно усматривать вредное последствие протекционизма. Эти дешевые продажи, усиливая союзы предпринимателей, увеличивают вредные последствия промышленных монополий. Удешевляя цену сырья на иностранных рынках, они затрудняют вывоз для тех предприятий, которые работают на этом материале, и искусственно поощряют ввоз этих продуктов из-за границы. Дешевый вывоз железа, стали и т. д. может повести к гибели машиностроения и других производств, перерабатывающих эти материалы. Таким образом, дешевые продажи за границу могут в конечном итоге повести к сокращению общих размеров производства в тех странах, которые осуществляют такие продажи.

Еще резче может проявиться такое действие там, куда направляется такой дешевый экспорт. Он может повести здесь к гибели вполне жизнеспособных предприятий и сокращению народного производства. Поэтому установление в этих странах таможенных пошлин исключительно для борьбы с таким дешевым импортом представляется нам теоретически вполне правильным. Однако некоторые фритредеры находят возможным возражать и против такого рода пошлин, и не потому, чтобы они усматривали особые трудности в правильном их применении на практике, а потому, что они не видят вреда от такого дешевого ввоза. Право на такое заключение

дает им их основной, уже отвергнутый нами, аргумент в пользу свободы торговли: свободный ввоз не может уменьшить общих размеров народного производства; уменьшая одну отрасль производства, он непременно увеличивает какую-нибудь другую. Ввоз дешевой стали при сокращении ее производства является стимулом к развитию судостроения и т. д. Искусственно форсируя свой вывоз, синдикаты делают, в сущности, подарок той стране, куда направляется этот вывоз, и отказываться от такого подарка этой стране нет никакого основания.

Существование монопольных тенденций в современной промышленности имеет большое значение в международной торговой политике. В одних странах эта тенденция вызывает движение в пользу усиления протекционизма как средства защиты от ненормально дешевого экспорта синдикатов, в других странах она вызывает обратное движение: создает течение в сторону ослабления протекционизма как средства борьбы с злоупотреблениями синдикатов.

Аграрный протекционизм: аграрные пошлины налагают на население жертвы несравненно более тяжелые, чем промышленные пошлины, и в то же время не дают и тех выгод. Покровительство земледелию уменьшает емкость страны относительно населения и понижает общий спрос на труд; оно сокращает в конечном итоге общие размеры народного производства. Поэтому к аграрному протекционизму неприложимо все то, что дает возможность оправдывать применение в промышленности системы постоянной таможенной охраны.

Если промышленные пошлины можно теоретически оправдывать даже в том случае, когда они вводятся не для временной поддержки молодой промышленности, а для постоянной охраны от иностранной конкуренции, то по отношению к аграрным пошлинам дело принимает иной характер.

Пошлины на продукты сельского хозяйства во многих отношениях приводят к иным результатам, нежели пошлины на продукты промышленности.

Прежде всего пошлины на предметы питания требуют несравненно более серьезных жертв со стороны населения. Так как потребность в пище мало эластична, а расходы на эту потребность при небольших доходах относительно очень велики, то всякое вздорожание, например хлеба, сильно затрагивает бюджеты рабочих и других малоимущих групп населения и требует сокращения удовлетворения других, более сжимаемых потребностей. Пошлины на предметы питания, повышая их цены, ложатся тяжелым бременем на население. А так как доля расходов на пищу в общем бюджете растет с уменьшением этого бюджета, то можно сказать, что это бремя ложится всего тяжелее на тех, кто меньше всего имеет.

Таким образом, аграрные пошлины требуют обычно больших жертв со стороны населения, чем промышленные, а вдобавок к тому и выгоды, которые они приносят, нельзя признать такими существенными. Большинство аграрных пошлин даже в глазах своих защитников все не имеют характера воспитательных пошлин. Они служат не для того, чтобы создать какие-нибудь новые,

более производительные формы хозяйства, а для того, чтобы защитить менее производительные предприятия от конкуренции более производительных. Германское земледелие, говорит Поле, не может выдержать конкуренции нашего или американского хлеба, главным образом из-за своего интенсивного характера. Интенсивные формы хозяйства в силу закона убывающей производительности последовательных затрат капитала и труда, могут существовать только при высоких ценах на хлеб, а потому ввоз дешевого хлеба стран экстенсивной культуры грозит гибелью интенсивному земледелию.

По мнению аграрных протекционистов, плотно заселенные страны интенсивного земледелия должны, устанавливая пошлины на хлеб, искусственно повышать его цену и, таким образом, сохранять от гибели свое земледелие. Прежде чем перейти к оценке народно-хозяйственного значения такой искусственной охраны земледелия, посмотрим, действительно ли так велик вред от свободного ввоза хлеба из молодых стран.

Прежде всего, не надо упускать из виду, что не все сельскохозяйственные предприятия заинтересованы в установлении хлебных пошлин. В этих пошлинах заинтересованы только те хозяйства, которые являются продавцами зерновых хлебов, но далеко не все хозяйства занимаются этим. Многие не только не продают, но даже сами покупают эти продукты. Это прежде всего мелкие хозяйства, которым не хватает своего хлеба. Затем покупают хлеб и зерновые корма те хозяйства, главным занятием которых является какая-нибудь другая сельскохозяйственная культура, например разведение скота и продажа продуктов скотоводства.

Для этих хозяйств хлебные пошлины невыгодны и притом в двояком отношении. Воздорожание зерновых хлебов невыгодно им потому, что они являются покупателями этих продуктов, но и, как продавцы продуктов скотоводства, они заинтересованы в дешевых ценах на хлеб. Дешевые цены на хлеб — залог хорошего спроса на мясо; воздорожание хлеба, увеличивая общую сумму расходов на пищу, вынуждает малосостоятельные слои населения переходить на более простую пищу и отказывать себе в потреблении мяса и других продуктов скотоводства.

Что касается пошлин на продукты животноводства, то, конечно, эти хозяйства тоже заинтересованы в их установлении, как каждый производитель заинтересован в повышении цены своего товара. Однако потребность в пошлинах здесь не так сильна, как в зерновых хозяйствах. Продукты животноводства хотя и являются в настоящее время объектами международного обмена, однако, далеко не в той мере, как зерновые хлеба. Отдаленная перевозка мяса, масла и т. д. требует особых затрат и приспособлений (устройство холодильников) и иногда бывает сопряжена с ухудшением качества продукта.

Таким образом, значительной группе сельскохозяйственных предприятий аграрный протекционизм приносит больше вреда, чем пользы. Посмотрим, насколько велик тот вред, который причиняет свободная торговля производству зерновых хлебов. О полной гибели этого

производства, конечно, и речи быть не может. В Англии, стране, которая по своему островному положению более чем какая бы то ни было другая страна доступна иностранной конкуренции, производство пшеницы и при свободном ввозе достигает довольно внушительных размеров; при этом там применяется весьма интенсивная система хозяйства.

Таким образом, свободный ввоз хлеба грозит только сокращением размеров производства. В некоторых случаях, например, понижение цены, по мнению Брентано, не грозит даже совершенно опасностью для интенсивных форм хозяйства. За последние десятилетия упали цены минеральных удобрений, понизилась, благодаря лучшей организации хозяйства, стоимость труда, удешевился кредит, уменьшилась чересполосица и т. д. Все это при тех же реальных затратах труда и капитала понизило для предпринимателя денежную стоимость этих затрат и сделало, по мнению Брентано, экономически возможным ведение интенсивного хозяйства и при более низких ценах на хлеб.

Свободный ввоз хлеба может, конечно, причинить ущерб земледелию стран старой культуры, однако в кругах аграрных протекционистов часто заметно стремление преувеличить размеры этого ущерба. Когда в их среде раздаются жалобы на губительные последствия падения хлебных цен, то они, как это не раз указывалось, очень часто смешивают интересы сельского хозяйства и интересы сельских хозяев, а интересы эти далеко не тождественны. Падение цены, не вредя несколько сельскому хозяйству, не угрожая совершенно сокращением его размеров, может самым губительным образом отразиться на положении землевладельцев.

Для того чтобы было экономически возможным существование системы хозяйства определенной интенсивности, необходимо, чтобы цена продукта покрывала затраты по эксплуатации и давала среднюю прибыль на эти затраты. Такая цена обуславливает возможность и делает необходимым существование хозяйства данной степени интенсивности. Если цена достигает этой высоты, то хозяйственный интерес заставит каждого владельца данной земли, если только он располагает необходимым капиталом, ввести непременно эту систему хозяйства. Но такая цена не всегда удовлетворит отдельных землевладельцев. Для того чтобы они признали цену для себя достаточной, она должна не только окупать затраты по эксплуатации, но и давать прибыль на капитал, который они затратили на покупку земли. Падение цены ниже такого уровня дает себя чувствовать как утрата этой части их капитала. Когда земля обременена долгами, такое понижение цены грозит землевладельцу продажей его земли с молотка и полным разорением.

Поэтому вполне понятно, что когда, после долгого стояния на высоком уровне, хлебные цены начинают падать, из среды землевладельцев раздаются жалобы на тяжелое их положение. Действительно, одни из них приобрели землю по высокой цене в период высоких цен, другие обременили ее в это время высоким ипотечными долгами. Все эти лица попадают в очень тяжелое положение и считают себя вправе требовать помощи

от государства в виде искусственного поддержания цен на прежнем уровне.

Такое требование их вполне понятно, но, конечно, вопрос другой, должно ли государство идти ему навстречу. Давая высокую цену за землю или обременяя ее большими долгами, эти лица рассчитывали, что цены будут продолжать стоять на высоком уровне; они не учли возможности их падения. Теперешние страдания этих землевладельцев — результат сделанной ими ошибки в хозяйственных расчетах, и, конечно, не задача государства и общества покрывать тот ущерб, который могут получить отдельные лица или общественные группы от того, что они не сумели учесть возможности изменения экономической конъюнктуры. Подобно тому, как владельцы отдельных промышленных предприятий, вложивших свои капиталы в дело, переставшее окупать себя, не могут требовать от государства, чтобы оно гарантировало им прежние доходы и возвращение в целостности их капиталов, точно так же и землевладельцы, страдающие от падения хлебных цен, не могут претендовать на государственную поддержку.

Когда падение цен имеет очень резкий и внезапный характер, тогда для облегчения тяжести переходного времени может оказаться необходимым в интересах всего народного хозяйства оказать им какую-нибудь временную помощь. Сельский хозяин, которому грозит внезапное разорение, легко может запустить свое хозяйство. Он перестанет производить необходимые мелиорации, не будет ни пополнять свой инвентарь, ни производить необходимого в нем ремонта. Поля зарастут сорными травами, строение и инвентарь придут в упадок. И много придется затратить вновь капитала и труда для того, чтобы снова привести в порядок такое распущенное имение. Связанная с этим потеря капитала затрагивает все народное хозяйство в той же мере, как и отдельного сельского хозяина, а потому в интересах всего целого не допустить до этого.

Необходимостью облегчить землевладельцам тяжесть переходного состояния можно иногда оправдать установление временных пошлин на хлеб, но для постоянной охраны их интересов трудно подыскать серьезные экономические основания. Многие защитники землевладельческих интересов вынуждены поэтому присоединять к своей аргументации и соображения неэкономического характера; они указывают, например, на большое политическое и социальное значение земельного дворянства и т. д.

При оценке аграрного протекционизма нужно различать те же два вопроса, как и при оценке промышленного. Необходимо выяснить, являются ли хлебные пошлины средством расширения общих размеров производства или же они приводят только к увеличению доходов одной группы населения за счет всего общества. Мы видели уже, что в земледелии еще больше, чем в промышленности, пошлины могут явиться только средством искусственного повышения доходов одной общественной группы.

Посмотрим теперь, можно ли при помощи аграрных пошлин достигнуть увеличения общих размеров народного производства. Напомним, что в этом мы видели

главное оправдание промышленного протекционизма в том случае, когда он выражается в искусственной охране мало жизнеспособных предприятий. Увеличение общих размеров производства, говорили мы, повышая спрос на труд, дает возможность лучше существовать в стране большему количеству людей.

Защиту аграрного протекционизма нельзя строить на этом аргументе. Таможенная охрана земледелия не увеличивает, а уменьшает размеры населения, которое может прокормиться в стране. Конечно, искусственное поощрение земледелия усиливает спрос на труд в сельском хозяйстве, но это увеличение покупается ценою сокращения спроса на труд в промышленности. Страна, отказавшаяся от ввоза дешевого хлеба, сокращает и свой промышленный экспорт. В силу необходимого соотношения между ввозом и вывозом, этого основного принципа международной торговли, сокращение ввоза должно влечь за собой и сокращение вывоза. Аграрный протекционизм, вызывая общую дороговизну и повышая ценность рабочих рук и сырья, затрудняет вывоз продуктов обрабатывающей промышленности, а это приводит к сокращению ее размеров. Вызванное этим сокращение спроса на труд не может быть компенсировано расширением внутреннего рынка для продуктов промышленности и развитием земледелия. Оспаривать это — значит не видеть, каким могущественным средством повышения спроса на труд является развитие промышленного экспорта.

Страна, которая решает питаться только своим хлебом, конечно, не может вместить в своих пределах такого большого населения, как страна, которая, благодаря вывозу фабрикатов, получает возможность неограниченного подвоза дешевого хлеба из мест экстенсивного земледелия. Количество населения, которое может существовать в стране, зависит от площади той земли, которая служит для производства необходимых этому населению предметов питания, и от производительности этого земледелия. Аграрный протекционизм, затрудняя ввоз хлеба и вывоз фабрикатов, искусственно уменьшает размеры этой площади и, мало того, вызывая необходимость перехода к более интенсивной культуре, имеет тенденцию понизить производительность земледелия.

Подобно тому, как города, удовлетворяя потребность деревни в продуктах обрабатывающей промышленности, заставляют сельское население всей страны производить для себя предметы питания, точно так же и отдельные страны, вывозя продукты промышленности, заставляют сельское население всех частей света производить для них хлеб и другие предметы питания. Если бы средневековые городские хозяйства последовательно провели политику современного аграрного протекционизма, то мы никогда бы не увидели образования крупных городов с их миллионным населением. И точно так же образование таких плотно населенных государств, как Англия, Бельгия и т. д., было бы, если не невозможно, то, во всяком случае, в сильной степени затруднено, если бы эти государства ставили условием, чтобы все их население кормилось своим хлебом, а таков, в сущности, идеал аграрных протекционистов.

Самый авторитетный защитник аграрного протекционизма в Германии, Адольф Вагнер, признает, что эта система таможенной политики вызывает необходимость уменьшения прироста населения, но как раз в создании такого тормоза для роста населения он и усматривает главное значение аграрных пошлин. Рост городов и промышленного экспорта ускоряет прирост населения и создает «относительное» перенаселение.

Не входя в оценку вопроса, желательно ли с экономической точки зрения замедление прироста населения, укажем только на то, что аграрный протекционизм является плохим средством для этого. Он приводит не к повышению, а к понижению общей производительности народного труда, а потому, если проведение этой политики действительно сократит население, то, вызывая уменьшение народного богатства, это не уничтожит опасности того «относительного» перенаселения, о котором говорит Вагнер.

Таким образом, аграрный протекционизм, отягощая малоимущие классы, не увеличивает народного производства и богатства. Все это готовы признать и некоторые защитники этой политики; свое доказательство необходимости таможенной охраны земледелия они строят на иных аргументах. 1) промышленные страны, говорят они, не могут рассчитывать, что в будущем им так же легко будет ввозить хлеб из земледельческих стран, как в настоящее время; 2) развитие промышленного экспорта, по их мнению, само по себе грозит большой опасностью в народно-хозяйственном отношении. Посмотрим, какое значение имеет их первый аргумент. Опасность, на которую они указывают, безусловно, существует. Конечно, трудно с уверенностью рассчитывать на такое же обильное в будущем предложение дешевого хлеба, как и в настоящее время. Развитие в земледельческих странах промышленности уничтожает для них необходимость хлебного вывоза, который до этого являлся средством приобретения ими продуктов промышленности; поэтому вывоз хлеба из этих стран может сократиться; и вероятность этого еще увеличивается тем, что, благодаря развитию промышленности, возрастает внутренний спрос на продукты сельского хозяйства.

Дитцель, критикуя это утверждение аграрных протекционистов, указывает на обилие на земном шаре свободной земли и на возможность сильного повышения продуктивности земледелия, однако этому факту нельзя придавать решающего значения. Земледельческие страны могут найти для себя выгодным сократить вывоз продуктов сельского хозяйства даже в том случае, когда еще много будет оставаться свободной земли. Если для труда и капитала этих стран откроется какое-нибудь иное более доходное занятие, то они перестанут производить для экспорта продукты сельского хозяйства. Таким занятием может явиться промышленность, а потому, как правильно указал Поле, обилие свободной земли на земном шаре не устраняет еще опасности затруднения подвоза хлеба в промышленные страны.

Можно спорить о том, как близка эта опасность, но что при современном приросте населения такая опасность существует, в этом трудно сомневаться. Однако такое

признание мало поможет делу аграрных протекционистов. Указывая на возможность затруднения подвоза хлеба в будущем, они требуют установления таможенных пошлин уже в настоящем. Но разве необходимо уже теперь принимать меры для предотвращения этой будущей опасности?

Аграрные протекционисты грозят, что в противном случае сокращение экспорта может заставить врасплох. Уменьшение подвоза хлеба наступит, по представлению некоторых из них, внезапно, как удар грома при ясном небе, и горе той стране, которая окажется к этому неподготовленной.

Такое представление о какой-то внезапной катастрофе, как показал Дитцель, совершенно неправильно. Если затруднение ввоза хлеба должно наступить, то оно будет проявлять свое действие постепенно, и у страны, которой грозит такая опасность, всегда будет достаточно времени для того, чтобы к ней, насколько возможно, приспособиться. Та же страна, которая уже теперь решает отказаться от ввоза дешевого хлеба, поступает подобно тому человеку, который, зная, что в будущем ему грозит уменьшение его дохода наполовину, уже теперь добровольно отказывается от получения этой половины своего дохода.

Большое значение имеет указание на опасность ввоза хлеба в военном отношении. Страна, отрезанная от необходимого ей подвоза хлеба, может быть вынуждена раньше капитулировать перед врагом. Так как безопасность страны важнее ее богатства (Ад. Смит), то, конечно, из военно-стратегических соображений можно признать необходимым установление хлебных пошлин. Те жертвы, которые здесь будет нести население, будут иметь такой же характер, как жертвы, вызванные расходами на постройку крепостей, создание флота, вооружение войска и т. д. Оценке эти жертвы подлежат главным образом с точки зрения их военно-стратегической целесообразности, и, конечно, задачей экономической теории не может являться выяснение того, необходима ли в интересах военной обороны искусственная поддержка земледелия, или того же самого можно достигнуть какими-нибудь иными, более дешевыми, средствами. Поэтому в нашем теоретическом исследовании мы можем вопрос о военно-стратегическом значении аграрного протекционизма оставить без рассмотрения.

Перейдем теперь к последнему аргументу аграрных протекционистов. Кроме всего, уже разобранным нами, опасность гипертрофии промышленного развития заключается, по их мнению, еще и в том, что это развитие приводит к усилению значения внешнего рынка. Нет основания, говорят они, радоваться росту промышленного экспорта: этот экспорт втягивает страну в международную конкуренцию и заставляет ее испытывать все тяжелые последствия этого. Они с ужасом смотрят на усиление международного разделения труда и рост мирового хозяйства; их идеалом является увеличение экономической самостоятельности страны. Не говоря уже об утопичности такого идеала, мы должны указать, что аграрные протекционисты в своем превознесении выгод внутреннего рынка многое упускают из виду.

Конечно, в стране, которая китайской стеной ограждена в своей экономической жизни от заграницы, менее болезненно отражаются различные потрясения международной политической и экономической жизни; меньше страдает она в случае войны, не находят в ней отклика и кризисы, наступившие в других странах. Но зато эта же самая замкнутость и обособленность страны может явиться источником больших потрясений.

Важной причиной колебания спроса на продукты промышленности являются не поддающиеся учету колебания сельскохозяйственного производства. Неурожай хлебов, сокращая доходы сельского населения и увеличивая расходы на пищу всего населения, внезапно уменьшает спрос на продукты промышленности. Это может создать общую неблагоприятную конъюнктуру. Так как неурожай в одной какой-нибудь стране более вероятен, чем одновременный недобор хлеба на всем земном шаре, то в стране, намеренно отказавшейся от промышленного экспорта и вынужденной поэтому питаться только своим хлебом, резче и чаще сказывается действие этих стихийных причин нарушения нормального хода экономической жизни. Таким образом, аграрный протекционизм вызывает две противоположные тенденции; какая из них должна перевешивать, трудно сказать. Во всяком случае, нельзя признать доказанным, что аграрный протекционизм и усиление внутреннего рынка увеличивают устойчивость хозяйства.

Если относительно этого утверждения аграрных протекционистов нужно сказать, что оно недостаточно обоснованно, то относительно другой части их утверждения, сводящейся к тому, что развитие промышленного экспорта сопряжено непременно с понижением заработной платы и усилением эксплуатации рабочего класса, можно сказать, что оно совершенно неправильно. Развитие промышленного экспорта будет приводить к такому результату только тогда, когда ухудшатся для этих стран

условия приобретения ими хлеба. Если в будущем сократится предложение хлеба и цены его пойдут в гору, тогда, конечно, промышленные страны, чтобы обеспечить себе достаточно хлеба, вынуждены будут во что бы то ни стало форсировать свой вывоз и привлекать покупателей ненормальной дешевизной своих товаров.

То, что перед войной отдельные страны встречали большие затруднения в сбыте своих товаров, объяснялось главным образом тем, что эти страны не успели еще приспособиться к изменившимся потребностям мирового рынка. На мировом рынке недавно появились новые конкуренты, а это вызвало необходимость перегруппировки мирового производства между отдельными странами. Такая перегруппировка еще не успела осуществиться<sup>9</sup>, и этим в значительной степени обуславливались жалобы на тяжесть международной конкуренции и ожесточенный ее характер.

Пока в земледельческих странах есть избыток хлеба, до тех пор будет и спрос на продукты промышленности; до тех пор нет основания опасаться, что развитие промышленного экспорта явится причиной ухудшения положения рабочих. Действие это скорее обратное, развитие промышленности усиливает спрос на труд, а потому не уменьшает, а увеличивает заработную плату. Не «гипертрофия» промышленности, а скорее уже аграрный протекционизм имеет тенденцию ухудшать положение рабочего класса. Такой протекционизм, не говоря уже об удорожании жизни, уменьшает как общий спрос на труд (понижение емкости страны относительно населения), так и предельную его производительность (рост интенсивных форм земледелия). Таким образом, аграрный протекционизм изменяет в неблагоприятную для рабочих сторону оба этих важных фактора заработной платы.

<sup>9</sup>В Англии признаком такой перегруппировки являлось относительное уменьшение значения вывоза продуктов текстильного производства и увеличение вывоза средств производства, каменного угля и машин.



## АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий и другой учебно-методической литературы.

### **Мы гарантируем:**

**СКОРОСТЬ.** Необходимый вам тираж в течение 30 дней  
**КАЧЕСТВО.** Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий

► Контакты: тел. (499) 152-79-41; e-mail: info@a-mba.ru

реклама

# Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»



Вольное экономическое общество России объявляет о старте XIX Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» для учащихся 9–11-х классов образовательных организаций среднего общего и профессионального образования; студентов высших учебных заведений России; научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России в возрасте до 33 лет.

Конкурс проводится с 1996 года исходя из приоритетных задач сохранения и развития интеллектуального потенциала страны и понимания всей важности и необходимости экономического образования и его роли в развитии инновационной экономики.

Основными целями конкурса являются повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи, выявление и поощрение талантливых молодых людей, развитие их творческих способностей, пропаганда научной деятельности, содействие самореализации молодежи в научных исследованиях и в обществе.

Конкурс организован при участии ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», поддержке Института экономики Российской академии наук, Издательского дома «Экономическая газета», ЗАО «Экспоцентр».

В состав Оргкомитета и жюри конкурса входят видные ученые, государственные и общественные деятели,

представители образовательных организаций высшего профессионального образования, профильных научных институтов, министерств, ведомств и общественных организаций. Возглавляет Оргкомитет президент ВЭО России Г.Х. Попов.

Ежегодно в конкурсе принимают участие более 3000 человек практически из всех регионов РФ. Опыт конкурса показал, что в процессе его проведения выявляются молодые таланты из числа лучших студентов высших учебных заведений, которые смогут в будущем войти в элиту российских ученых и экономистов-практиков.

Победители конкурса получают не только дипломы и денежные премии, но и возможность опубликовать свои научные работы в специальном томе «Трудов Вольного экономического общества России», который с 2003 года, по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии (ВАК), включен в Перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Списки победителей и лауреатов публикуются в ведущих средствах массовой информации, печатных и электронных ресурсах.

Полную информацию о конкурсе вы можете узнать на сайте [veorus.ru](http://veorus.ru)



# Юбилейный Съезд ВЭО России



В Колонном зале Дома союзов 31 октября состоялся юбилейный Съезд старейшей общественной организации Европы и мира — Вольного экономического общества России.

Это стало главным и завершающим событием юбилейных торжеств, посвященных 250-летию организации, основанной Указом императрицы Екатерины Великой в 1765 году.

В работе юбилейного Съезда приняли участие 468 делегатов, представляющих 64 субъекта Российской Федерации, и более 500 почетных гостей, в числе которых:

- представители федеральных и региональных законодательных и исполнительных органов государственной власти,
- ведущие ученые и эксперты,
- представители образовательного сообщества,
- представители деловых кругов,

- представители ведущих национальных общественных организаций,
- представители зарубежных объединений экономистов,
- делегации администраций регионов Российской Федерации.

На Съезде также присутствовали:

- Чрезвычайный и Полномочный Посол Австралии в Российской Федерации,
- Чрезвычайный и Полномочный Посол Ирака в Российской Федерации,
- Чрезвычайный и Полномочный Посол Португалии в Российской Федерации,
- представители посольств других иностранных государств;
- почетные иностранные гости из Молдовы, Ирака, Португалии, с Кубы, из Казахстана, Болгарии, Франции, Австрии, Греции и других стран.



С отчетом о работе мандатной комиссии, избранной Съездом ВЭО России, выступила председатель комиссии М.И. Беркович, член Правления ВЭО России, председатель Костромской региональной организации ВЭО России, директор Института управления, экономики и финансов ГОУ ВПО «Костромской государственный технологический университет», член-корреспондент Академии проблем качества, академик РАЕН, заслуженный работник высшей школы РФ, д. э. н., профессор.

Традиционно заседание Съезда открывается торжественной церемонией награждения высшей наградой ВЭО России — Большой золотой медалью. Большая золотая медаль и серебряная медаль ВЭО России созданы по образцу первых медалей Императорского Вольного экономического общества.

ВЭО России — первая общественная организация страны, награды которой зарегистрированы Геральдическим советом при Президенте Российской Федерации и поставлены на федеральный геральдический учет.

Награждение Большой золотой медалью ВЭО России осуществляется по решению Президиума Общества один раз в пять лет. Решением Президиума ВЭО России от 10 июня этого года Большой золотой медалью ВЭО России награждены:

- Президент Республики Казахстан Назарбаев Нурсултан Абишевич, вручение награды уже состоялось.
- Президент Российской Федерации Путин Владимир Владимирович.

- Примаков Евгений Максимович. Президиум ВЭО России принял решение о награждении Евгения Максимовича незадолго до его кончины. Медаль будет передана для памятного хранения его семье.
- Загоруйко Максим Матвеевич, он не смог присутствовать на съезде по состоянию здоровья, поэтому медаль передана вице-президенту ВЭО России, председателю Волгоградского регионального отделения ВЭО России Ю.И. Сизову для торжественного вручения Максиму Матвеевичу в Волгограде.

В течение пяти лет, в период после предыдущего съезда, серебряной медалью ВЭО России были награждены пять организаций и 53 активиста Общества.

В продолжение традиций Императорского Вольного экономического общества к 250-летию по образцу и подобию медали, выпущенной к столетию Общества, учреждена памятная юбилейная медаль «250 лет ВЭО России». Юбилейной медалью награждаются физические и юридические лица за особый вклад в деятельность Вольного экономического общества России, за активную социально значимую деятельность, направленную на развитие и процветание Российской Федерации, развитие институтов гражданского общества страны. На мероприятиях съезда прошли церемонии награждения юбилейной медалью.

Продолжая тему наград — в рамках взаимодействия ВЭО России с Российским Императорским домом выдающиеся деятели ВЭО России награждены орденами и медалями. Отдельные награды уже были вручены во время





визита главы Императорского дома в Вольное экономическое общество России. Руководство Российского Императорского дома планирует вручить награды активистам ВЭО России на отдельной торжественной церемонии.

Научно-дискуссионную часть пленарного заседания юбилейного Съезда ВЭО России на тему «ВЭО России: 250 лет на службе Отечеству» открыл президент ВЭО России Г.Х. Попов с докладом на тему «Великодержавность России XXI века».

«Юбилей в четверть тысячелетия и предполагает, и требует глубоких, долгосрочных размышлений», — отмечает Г.Х. Попов. Свой доклад глава Вольного экономического общества озаглавил «Великодержавность России XXI века», задав тем самым тон всей последующей многочасовой дискуссии, в которой приняли участие ведущие российские ученые, руководители академических институтов, политики, государственные и общественные деятели.

«История России — это опыт следования двум долгосрочным курсам, — отметил в своем выступлении президент Г.Х. Попов. — Один — роль ведомого, другой — роль самостоятельной державы, великодержавность. Во времена Киевской Руси огромное государство приняло ориентацию на ведущего — Византию. Эта роль ведомого дала Руси культуру античности, но не спасла от разгрома монголами. После разгрома и Западная Русь (при Литве и Польше), и Восточная Русь (при Золотой Орде) продолжили линию ведомых. Западная Русь оказалась перед перспективой окатоличивания, а Восточная — исламизации. Но если Западная Русь смирилась с ролью ведомого, то в Московском княжестве сформировались идея своего пути — великодержавности и концепция «Москва — Третий Рим». Именно под знаменем курса на великодержавность Московия смогла объединить русские земли. Позже эта концепция сменилась великодержавностью романовской империи, и Россия стала одним из ведущих государств планеты. Ленин и большевики изменили модель великодержавности, при которой Россия, ставшая СССР, превратилась во вторую державу мира». Все изменилось в 1990-х, когда Б.Н. Ельцин и сплотившаяся вокруг него часть бывшей советской бюрократии избрали отказ от великодержавности и путь ведомого.

«На наших прошлых съездах, на пленумах правления ВЭО, на конференциях и симпозиумах достаточно полно рассматривался этот курс правящих кругов России, курс соглашательства, подчинения и как итог — компрадорство», — подчеркнул президент Вольного экономического общества России. По его мнению, «борьба двух генеральных курсов продолжается до сих пор».

Вспомнив слова выдающегося русского мыслителя Ивана Ильина «хороши мы или плохи, мы призваны идти своим путем... творить, а не заимствовать», Г.Х. Попов отметил, что и у великодержавности есть свои «родовые болезни» — шовинизм, «квасной» патриотизм, защита отсталости, тоталитаризм и авторитаризм, но отказ от нее неизбежно ведет к деградации и разрушению государства. «При всех опасностях есть только один путь: искать новую модель великодержавности России, соответствующую

реалиям XXI века, — констатировал Г.Х. Попов, — поэтому Вольное экономическое общество должно приложить максимум усилий для разработки такой концепции».

В ходе работы научно-дискуссионной части юбилейного Съезда ВЭО России высказывались различные мнения относительно отраслей экономики и сфер деятельности, на базе которых было бы возможно возрождение России как великой державы в современном мире.

«В основе всех фундаментальных изменений в экономической системе России в прошлом лежали качественные подвижки в технологиях материального производства», — отметил вице-президент ВЭО России, президент Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организации ВЭО России, директор Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте профессор С.Д. Бодрунов. Анализируя опыт экономического развития страны, С.Д. Бодрунов особо подчеркнул, что и сегодня «необходим осознанный отказ от действующей экономической модели и переход к модернизации экономики через восстановление приоритетов индустриального пути развития». От политики деиндустриализации, порождающей, словами ученого, в экономике «эффект 4 де» (дезорганизация, деградация, декалфикация и декомплицирование), требуется перейти к политике реиндустриализации и вывести страну на этап нового индустриального развития, проведя качественную перестройку материального производства на базе преимущественного развития высоких технологий и нового технологического уклада.

Новый технологический уклад сегодня активно формируется и развивается во всем мире с темпами роста порядка 35% в год. Это биоинженерные технологии, медицина, фармацевтика, молекулярная биология и геновая инженерия, нанотехнологии и системы искусственного интеллекта.

Член президиума ВЭО России, директор Института мировой экономики и международных отношений РАН академик РАН А.А. Дынкин считает, что «инвестиции в медицинские, сельскохозяйственные технологии, развитие жилищно-транспортной инфраструктуры, преобразование ландшафта и использование технологий комфорта способны радикально трансформировать среду обитания и среду хозяйственной деятельности, предоставляя возможности для быстрого роста стран с изначально неблагоприятными экономическими условиями». Но при этом «простые рецепты лечения привлекательны для неискушенных больных, но губительны для их здоровья», подчеркнул А.А. Дынкин. «Мы с вами становимся свидетелями того, как исчезает ряд государств — это и Сомали, и Ливия, и Йемен, — отметил директор Института мировой экономики и международных отношений РАН. — Вместо прекрасного Большого Ближнего Востока, с концепцией которого в 2001 году выступала Кандолиза Райс, мы видим, как набирает силу «Исламское государство», сотни тысяч мигрантов и человеческих трагедий. Сегодня существенно понижается порог применения военной силы. За последние 20 лет с 1995 года Соединенные Штаты удвоили военный бюджет, Россия — утроила, а Китай увеличил свой военный бюджет в 9 раз».

Мир ждет новая глобальная экономическая депрессия, которая окажется в разы хуже Великой депрессии начала XX века, считает директор Института проблем глобализации академик РАН М.Г. Делягин. По мнению эксперта, будут разрушаться и уже разрушаются сложившиеся глобальные рынки, а противоречия между государствами и надгосударственными глобальными монополиями уже сегодня достигли предельной остроты: «Дошло до того, что государственность сама по себе уничтожается, потому что в условиях кризиса покупать нефть у самого сильного и крутого полевого командира оказывается значительно дешевле и проще, чем у самого слабого, самого коррумпированного государства».

Известно, что 5 октября 2015 года было подписано соглашение о Транстихоокеанском партнерстве, включившем в себя 12 стран с населением 800 млн человек и 36% мирового ВВП и затрагивающем такие сферы, как регулирование рынка труда, вопросы интеллектуальной собственности, стандартов и сотрудничества не только в экономической, но и в социальной сфере. По словам А.А. Дынкина, «если состоится и Трансатлантическое торговое-инвестиционное партнерство, то это будет крупнейшим переформатированием мировой экономики с 1945 года с созданием целых экономических группировок». Все эти события учитываются в отечественной экономической повестке дня, но только во внешнеполитической: создан Евразийский экономический союз, принято стратегическое решение о координации ЕАЭС с китайским проектом Шелкового пути, а страны БРИКС выступают с согласованной позицией на встречах «двадцатки». Однако, как отметил президент ВЭО России Г.Х. Попов, «в отношении реализации мер по созданию для внешнеполитической великодержавности внутренней опоры позиция руководства четко и однозначно не определена».

России нужна сложная стратегия, учитывающая, что мир сегодня переживает сложный период политических и экономических трансформаций, а против нашей страны ведется современная война с большим арсеналом информационно-пропагандистских и финансовых методов, по своей разрушительной силе ничуть не менее эффективных, чем традиционное оружие. По словам члена президиума ВЭО России, председателя Федерации независимых профсоюзов России профессора М.В. Шамова, «у нас, в связи с отсутствием общей государственной воли, некоторые действия подыгрывают тем атакам, которые обрушиваются на нашу страну».

«Структура экономики пока не отвечает нашим амбициям о лидирующем положении в мировой «табели о рангах», — высказал свое мнение на этот счет член правления ВЭО России, председатель Комитета по бюджету и финансовым рынкам Совета Федерации Федерального Собрания РФ С.Н. Рябухин. На экономическом форуме в Санкт-Петербурге Президент РФ В.В. Путин сформулировал три основные задачи перед правительством на перспективу: рост ВВП не менее 3% в год, инфляция — на уровне не более 4%, рост производительности труда — не менее 5% ежегодно. «Задачи реально выполнимые, — считает

С.Н. Рябухин, — если обеспечить минимум необходимых условий: доступ к дешевым кредитам, проектное финансирование приоритетных и по-настоящему выверенных государственных программ и госкорпораций, качественное планирование доходов и расходов бюджета. При этом необходимо добиться, чтобы деньги, выделяемые на развитие экономики, доходили непосредственно до самих предприятий».

Вице-президент ВЭО России, советник Президента РФ академик РАН С.Ю. Глазьев свою позицию сформулировал предельно ясно и коротко: «Чтобы быть ведущей экономикой мира, Россия должна восстановить свою финансовую независимость». По мнению С.Ю. Глазьева, в стране сегодня нет барьеров для экономического роста с точки зрения ресурсных ограничений, нет дефицита производственных мощностей (напротив, 40% из них недозагружены), благодаря ЕАЭС у России появился большой резерв трудовых ресурсов. И по интеллектуальному потенциалу ограничений пока тоже не наблюдается (по оценке советника Президента РФ, он используется максимум на 25%). «Единственное, что ограничивает нас в развитии, — в который раз отмечает С.Ю. Глазьев, — это недоступность кредитов».

Невозможно стране вести самостоятельную политику, быть ведущей в мире и оставаться при этом зависимой в экономической сфере». Это мнение разделяет вице-президент ВЭО России, ректор Финансового университета при правительстве РФ, заслуженный деятель науки РФ М.А. Эскиндаров. В своем выступлении он привел удручающие цифры: доля импорта в продукции станкостроения составляет 90%, в электронной промышленности — 80–90%, в легкой, фармацевтической, медицинской промышленности, а также в тяжелом машиностроении и машиностроении для пищевой промышленности колеблется от 60 до 80%. Также, по данным ректора Финансового университета, «наша низкая производительность труда обусловлена тем, что около 80% технологического оборудования в реальном секторе имеет срок службы от 16 до 25 лет, а в машиностроении около половины оборудования эксплуатируется более 50 лет».

Создание структуры экономики, обеспечивающей ее конкурентоспособность, предполагает масштабное технологическое перевооружение всей технической базы нашей промышленности. «На эти цели как раз и следовало бы использовать средства резервного фонда, а не вкладывать их в ликвидные иностранные активы» — это мнение еще одного участника дискуссии, директора Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова академика РАН А.Д. Некипелова. Он, в частности, отметил, что «высокотехнологичная и диверсифицированная экономика в существенной мере менее уязвима перед внешними факторами, чем обложенная подушками безопасности экономика с однобокой отраслевой структурой».

Президент ВЭО России Г.Х. Попов много раз высказывал мнение, что главной опорой России в XXI веке, которая сделает нашу страну незаменимой для человечества, должно стать не российское углеводородное сырье и не другие ее

природные богатства, такие как лес, запасы пресной воды, сельхозугодья или бескрайние просторы Арктики. Главным направлением должно стать закрепление за Россией роли одного из мировых центров теоретической науки. «Это та область, где мы можем выдержать любую конкуренцию, где Россию нельзя никем заменить», — считает президент ВЭО России.

Член правления ВЭО России, заведующий кафедрой Системного анализа и моделирования экономических процессов Финансового университета при правительстве РФ, заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер напомнил собравшимся, что в 60–70-х годах прошлого века Россия вплотную приблизилась к формированию экономики знаний (в которой знания используются не только как ресурс, но и как основной продукт), но потом сменила курс в пользу экономики нефти. «Сейчас молодежь находит себя в области электронных технологий, электронных коммуникаций и конфигураций», — отметил Г.Б. Клейнер. Считая экономику знаний и следующую за ней экономику мысли прорывными для России, ее потенциала и исторического опыта направлениями, ученый отметил, что научный, образовательный прорыв времен СССР можно повторить сегодня на самом современном уровне. Тем более что, по его мнению, «даже в чисто экономическом смысле производство материальных благ в недалеком будущем потеряет свое значение, так как будут 3D- и 4D-принтеры, которые сформируют все необходимое материальное окружение человека достаточно простым способом, а дефицит будет в знаниях».

Несмотря на огромную фору в плане научного и интеллектуального потенциала, доставшегося нам в наследство от Российской империи и Советского Союза, современная Россия не может похвастаться системой образования, которая от школы до университета ориентировала бы молодых людей на развитие умения нестандартно, творчески думать. Реорганизация Академии наук также не выдвинула на первое место теоретическую науку. Г.Х. Попов обратил внимание участников съезда ВЭО России на проблему разгосударствления непроизводственной сферы, подчеркнув, что «глубинные основы всех проблем экономики страны в двойственности ее нынешней системы». Не менее 60% народного хозяйства, все то, что называется непроизводственной сферой (здравоохранение, наука, культура, образование, спорт), по-прежнему остается советским со всеми болезнями почившего строя — бесплатностью, отсутствием конкуренции и заинтересованности, господством бюрократии и иждивенчеством, нехваткой средств и неэффективным использованием тех, которые имеются. «Разгосударствление непроизводственной сферы позволит освободить государство от подсчета числа мест в детских садах, от заботы о качестве простыней в больницах, а, освободившись, государство бросит все силы на решение главных задач России», — уверен Г.Х. Попов. Однако способ, которым президент ВЭО России предложил произвести соответствующую реформу, а именно «все деньги, выделяемые государством (на образование,

здравоохранение, культуру и т. д.), раздать гражданам в виде чеков», чтобы люди сами, добавляя собственные средства, направляли бюджетные ассигнования в те учреждения социальной сферы, в которые сочтут нужным, вызвало ряд вопросов у участников дискуссии.

Вице-президент ВЭО России, научный руководитель Института экономики РАН, член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг отметил, в частности, что 80% населения страны сегодня занято выживанием, а уровень неравенства превышает даже латиноамериканские «стандарты». «Я не могу себе представить раздачу денег родителям,



которые выбирают между нормальным питанием для своих детей и хорошим образованием», — поделился своими сомнениями научный руководитель ИЭ РАН. На что президент ВЭО России ответил, что необходимые механизмы вывода социальной сферы из-под власти чиновников требуют проработки, это могут быть целевые беспроцентные

кредиты, ссуды или субсидирование, но это должно быть сделано.

Система распределения доходов в России сегодня крайне несправедлива, отметил председатель Федерации независимых профсоюзов России М.В. Шамаков. По его словам, на одном и том же предприятии разрыв в заработной плате между топ-менеджерами и работниками может достигать 100 и более раз (и это без учета доходов в виде дивидендов и пр.).

В современных условиях найти деньги, чтобы заместить госфинансирование социальной сферы, не получится, отметил также и заместитель председателя (главный экономист), член правления Внешэкономбанка, заведующий кафедрой макроэкономической политики и стратегического управления экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, заслуженный экономист РФ А.Н. Клепач. Он предложил уйти от коммерциализации образования, науки, здравоохранения и т. д., напротив, увеличив их государственное финансирование. По обеспеченности этих сфер деньгами Россия и так сильно отстает от развитых стран. При этом, по оценке А.Н. Клепача, половина доходов от нефтегазового сектора «проедается» закупкой продовольствия. Обеспечение импортозамещения в аграрном секторе позволило бы высвободить дополнительные ресурсы для российской экономики, подчеркнул эксперт.

Кроме того, сельское хозяйство как производитель жизненно важной продукции обеспечивает национальную безопасность и опять же независимость нашей страны. Россия обладает крупнейшим сельскохозяйственным потенциалом в мире (9% сельхозугодий, более 50% черноземов, 20% запасов пресной воды и 10% мирового производства минеральных удобрений).

По мнению статс-секретаря — заместителя министра сельского хозяйства РФ академика РАН А.В. Петрикова, «эффективное использование этого потенциала в будущем могло бы сделать Россию крупнейшим импортером продовольствия». «Экономический рост в сельском хозяйстве России наблюдается с конца 1990-х годов (исключение — три засушливых года), и по темпам с 2008 года опережает развитие промышленности. Продолжался он и в 2015 году», — подчеркнул представитель Минсельхоза. Увеличение инвестиций в аграрный сектор, по его мнению, принесло бы хотя и не быстрые, но гарантированные дивиденды.

При финансировании проектов в области импортозамещения и глубокой переработки сырья необходимо следить за целевым использованием средств. Для этого директор Института проблем глобализации М.Г. Делягин предложил отделить спекулятивные деньги от денег реального сектора, как это было сделано во всех развитых странах, «когда они проходили наш уровень зрелости финансовой системы».

А уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Б.Ю. Титов высказал уверенность, что успех в этом может принести использование собственных механизмов количественного смягчения «через узкие каналы денежной эмиссии на нескольких ключевых конкретных



направлениях с тем, чтобы эти деньги не оказались на валютном рынке и не были уведены за границу».

Признавая, что нынешние экономические, социальные, общественные и политические механизмы не готовы к задаче существования России в XXI веке в качестве великой державы, президент ВЭО России Г.Х. Попов выделил 10 групп проблем, решение которых необходимо, если России все же возьмет курс на великодержавность. Среди них радикальное увеличение доли интеллигенции в государстве, преодоление монополизма в правящем классе, развитие местного самоуправления, обеспечение независимости судов и средств массовой информации, комплекс мер по обеспечению социальной справедливости и стабильности общества, национального единства при сохранении идентичностей и культурных особенностей всех населяющих Россию народностей. Одним из ключевых вопросов развития страны Г.Х. Попов назвал создание отдельного органа, задачей которого станет долгосрочное стратегическое планирование.

«На каждом этапе социально-экономического развития государство должно своевременно ставить конкретные цели, формировать национальные интересы и приоритеты, создавать условия для обеспечения и концентрации всех средств, а не только средств бюджетов, но и других необходимых ресурсов для достижения поставленных целей», — поддержал задачу создания отдельного органа, занимающегося исключительно стратегическим планированием и вице-президент ВЭО России, аудитор Счетной палаты Российской Федерации Ю.В. Росляк.

«За 15 лет мы пытались несколько раз построить долгосрочные стратегии, — отметил декан экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, член Экономического совета при Президенте РФ и Правительственной комиссии по проведению административной реформы А.А. Аузан. — Не могу сказать, что это было неуспешно, но тем не менее, на мой взгляд, мы ни разу не поставили вопрос о том, куда мы плывем, обсуждая, можно ли чаще махать веслами и побыстрее ставить паруса». Между тем Россия — страна очень умных людей, которые не могут договориться друг с другом, заметил А.А. Аузан и в качестве иллюстрации привел результаты среди опроса 124 членов Экспертного совета при правительстве. Ответить надо было на два вопроса: куда нужно инвестировать деньги (желательное направление инвестиций) и куда они будут инвестированы (по вероятности инвестирования)? Подавляющее большинство опрошенных считает, что для будущего надо вкладывать деньги в образование и здравоохранение, в человеческий капитал, прокомментировал результаты исследования декан экономического факультета МГУ, на втором и третьем месте идут инфраструктура и оборонно-промышленный комплекс. А вот когда задали вопрос, куда будут реально вложены эти деньги, картина предстала обратная, на первое место вышел ОПК, чуть получше стал прогноз по инфраструктуре, а образование и здравоохранение заняли почетное третье место в опросе. «Это означает, что мы провозглашаем одни цели, а движемся в совершенно других направлениях», — подчеркнул А.А. Аузан.

В России не созданы социокультурные предпосылки, чтобы двигаться вперед. Серьезным экономическим скачком масштаба экономического чуда предшествовало серьезное накопление взаимного доверия, у нас же на фоне роста доверия к первому лицу государства снижается доверие к экономическим властям. А.А. Аузан обратился к истории создания Императорского Вольного экономического общества, отметив, что Екатерина II повелела его основать именно в тот период, когда задумывала в стране длительные реформы. Общественная поддержка обеспечивала ее начинаниям преемственность. Кроме того, ее интересовало реальное положение дел в стране, а не мнение чиновников по этому поводу, а значение Вольного экономического общества в объективной оценке социально-экономической ситуации в государстве сложно переоценить.

Настало время длительных трансформаций. Нужны не только институциональные преобразования, но и разработка единой социокультурной политики, экономической стратегии, учитывающей интересы всего населения страны, создание социальных механизмов, которые бы вывели и удерживали государство на траектории устойчивого экономического роста. Вопрос о великодержавности России в XXI веке равнозначен вопросу, будет ли Россия вообще существовать. И тут уместно вспомнить популярный сегодня лозунг «Россия — вперед!». «Где это «вперед» и в чем оно выражается?» — задал вопрос собравшимся в Колонном зале Дома союзов коллегам вице-президент ВЭО России, председатель Совета директоров, научный руководитель ИД «Экономическая газета», заслуженный деятель науки РФ Ю.В. Якутин.

Краеугольными камнями в фундаменте великой России Ю.В. Якутин назвал не ее территории, а освоение этих территорий, не численность населения, а его качество — здоровье, уровень образования и культуры, не сами государственные институты, а их мощь и эффективность в сохранении и приумножении богатств Российского государства. О реформах, преобразованиях не нужно говорить, ими нужно заниматься.

«В стране проводится неадекватная экономическая и финансовая политика, — заметил член президиума ВЭО России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН академик РАН В.В. Ивантер, — экономическое развитие страны фактически остановилось, и если сохранять невнятную макрополитику с ручным управлением, то можно рассчитывать на темпы прироста ВВП максимум 1-2% в год. Это приведет к прогрессирующему отставанию от новых развивающихся стран, но главное — будет стагнация уровня жизни, которая не останется без последствий». Чтобы развиваться, вкладывать деньги в модернизацию, расти, бизнесу нужно «более-менее понимать, что будет делать власть в экономике, куда будет инвестировать и какие направления развивать», отметил эксперт.

По словам научного руководителя ИЭ РАН Р.С. Гринберга, «сегодня страна находится в ожидании, совершенно не ясно, за что хвататься...». Ориентиром для бизнеса должен стать механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), при котором деньги направляются в те сферы,

которые стратегически важны для государства и в которые следует привлекать частные инвестиции. Еще сенатор Вольного экономического общества России академик РАН Е.М. Примаков в свое время говорил, что «без вмешательства государства в России невозможно решить такие жизненно важные экономические проблемы, как структурная перестройка народного хозяйства, обеспечение инвестиционными ресурсами обрабатывающей промышленности, выравнивания развития регионов». «Замедление экономического роста, независимо от санкций и девальвации, произошло тогда, когда закончились госинвестиции в проекты с ГЧП — олимпийская стройка в Сочи, подготовка к Универсиаде, модернизация острова Русский и т. д.», — подчеркнул Р.С. Гринберг.

Все возможности развиваться у России есть, но большинство экспертов считает, что без эффективного стратегического планирования ни один ресурс для потенциального роста не может быть использован в полной мере. Государственные решения в стране принимаются в горизонте одного — максимум трех лет. Реализуются только те проекты, в которых можно получить быстрый эффект — будь то политические дивиденды или экономическая выгода. Подводя итоги научной дискуссии, президент ВЭО России Г.Х. Попов подчеркнул, что «сегодня в России самое главное — довести принятую идею великодержавности до подбора и расстановки кадров, способных ее реализовать».

Все выступления будут опубликованы в периодических и научных изданиях ВЭО России.

Материалы дискуссии размещены на портале ВЭО России, опубликованы на электронных и в печатных ресурсах информационных партнеров ВЭО России, других ведущих средств массовой информации, направлены в государственные структуры и заинтересованные организации.

В рамках организационной части пленарного заседания Съезда ВЭО России были рассмотрены следующие вопросы повестки дня:

- Отчет о работе Правления ВЭО России за период 2011–2015 гг. (опубликован в специальном номере № 58 журнала Есопом);
- Отчет о работе Ревизионной комиссии ВЭО России за период 2011–2015 гг.;
- Утверждение новой редакции Устава ВЭО России;
- Выборы нового состава Правления ВЭО России;
- Выборы нового состава Ревизионной комиссии ВЭО России.

По первому вопросу повестки дня организационной части пленарного заседания Съезда выступил первый вице-президент ВЭО России В.Н. Красильников. Отчет утвержден единогласно.

По второму вопросу «Отчет о работе Ревизионной комиссии ВЭО России за период 2011–2015 гг.», выступил председатель Ревизионной комиссии ВЭО России Я.Н. Дубенецкий. Отчет утвержден единогласно.

Третий вопрос: на Съезде утверждена новая редакция Устава ВЭО России.

Четвертый и пятый вопросы — в ходе организационной части Съезда был избран новый состав Правления и Ревизионной комиссии ВЭО России.

По окончании пленарного заседания Съезда состоялся организационный пленум вновь избранного Правления и Ревизионной комиссии ВЭО России. Члены Правления ВЭО России, избрали президента, совет старейшин, первых вице-президентов, вице-президентов и членов Президиума ВЭО России.

Президентом ВЭО России единогласно избран Г.Х. Попов.

Первыми вице-президентами ВЭО России единогласно избраны В.Н. Красильников и С.Д. Бодронов.

В заключение юбилейного Съезда состоялась церемония награждения победителей смотра региональных организаций ВЭО России на тему «ВЭО России: 250 лет на службе Отечеству». В комиссию по подведению итогов юбилейного смотра поступила информация из 44 республиканских, краевых и областных организаций ВЭО России. Победителями смотра стали 10 региональных организаций ВЭО России, лауреатами смотра признаны 9 организаций.

Дипломом победителя смотра, занявшего 1-е место, и денежной премией награждена

Межрегиональная Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественная организация ВЭО России.

Дипломом победителя смотра, занявшего 2-е место, и денежной премией награждены:

Региональная общественная организация «Вольное экономическое общество Московской области»; Волгоградское региональное отделение общественной организации «ВЭО России»; Ростовское региональное отделение ВЭО России; Тамбовское региональное отделение общественной организации ВЭО России.

Дипломом победителя смотра, занявшего 3-е место, и денежной премией награждены:

- Экономическое общество Республики Татарстан;
- Нижегородское региональное отделение ВЭО России;
- Омская региональная общественная организация ВЭО России;
- Орловское региональное отделение общественной организации «ВЭО России»;
- Курская региональная общественная организация ВЭО России.

Дипломом лауреата смотра награждены:

- Саратовская региональная общественная организация «Саратовское губернское Вольное экономическое общество»;

- Ярославское региональное отделение Общественной организации — ВЭО России;
- Челябинская региональная организация ВЭО России;
- Ивановская региональная организация ВЭО России;
- Якутское республиканское отделение общественной организации ВЭО России;
- Костромская региональная общественная организация ВЭО России;
- Ставропольская краевая организация общественной организации — ВЭО России;
- Архангельская региональная организация ВЭО России;
- Тувинское региональное отделение ВЭО России.

Президиум ВЭО России выражает слова признательности и благодарности делегатам и гостям Съезда, за участие в его работе.

Президиум ВЭО России особо благодарен за поддержку и содействие в подготовке и проведении юбилейного Съезда спонсорам и партнерам, информация о них была размещена на световом баннере в течение всего съезда:

- «Автотор-холдинг»;
- Компания «Бюджетные и Финансовые Технологии»;

- Институт нового индустриального развития имени С.Ю. Витте;
- Уральский государственный экономический университет;
- Межрегиональная Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественная организация ВЭО России;
- Волгоградское региональное отделение общественной организации ВЭО России;
- Тамбовское региональное отделение общественной организации ВЭО России;
- Управляющая компания «Трансжострой»;
- Тамбовкредитбанк;
- Издательский дом «Экономическая газета»;
- Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания (ВГТРК);
- Телеканал «РЕН ТВ»;
- Телеканал «360»;
- «Центральная научная сельскохозяйственная библиотека»;
- «Государственная публичная историческая библиотека России»;
- Музей Москвы.

## Всероссийский конкурс кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»



Организаторы конкурса: Вольное экономическое общество России, Международная Академия менеджмента при участии Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации и поддержке Издательского дома «Экономическая газета».

Конкурс имеет успешную историю, организуется ежегодно на протяжении последних восьми лет и позволяет оценить уровень работы экономических кафедр, определить проблемы и направления для дальнейшего совершенствования деятельности институтов высшей школы.

Конкурс призван выявить лучшие экономические кафедры и образовательные программы, эффективный опыт реализации инноваций в сфере подготовки специалистов, соответствующих мировым стандартам и востребованных на современном рынке труда.

Объединение в рамках конкурсного проекта научно-экспертного, академического, профессионального и бизнес-сообществ, привлечение ведущих профильных медиаструктур позволяет провести широкое информирование о лучших программах, кафедрах, вузах, а также консолидировать усилия для развития и

совершенствования системы подготовки специалистов.

Председатель жюри конкурса — Гринберг Руслан Семенович, директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, вице-президент ВЭО России, академик Международной Академии менеджмента, д. э. н., профессор.

Председатель Экспертного совета конкурса — Манюшич Альгирдас Юозович, декан Высшей школы бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве, заслуженный работник Высшей школы РФ, академик Международной Академии менеджмента, д. э. н., профессор.

В оргкомитет, жюри и Экспертный совет конкурса вошли известные ученые, представители федеральных органов законодательной и исполнительной власти, профильных государственных структур, ведущих вузов, научных институтов Российской академии наук, руководители бизнес-структур и общественных организаций Российской Федерации.

Полную информацию о конкурсе вы можете узнать на сайте [veorus.ru](http://veorus.ru)

# Стартовал конкурс «Менеджер года»



Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России объявили о проведении конкурсов в рамках проекта «Менеджер года».

Председатель оргкомитета — президент Вольного экономического общества России, президент, почетный академик Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д. э. н., профессор Г.Х. Попов.

**XIX Московский конкурс «Менеджер года — 2015»** проводится при поддержке Правительства Москвы с 1997 года.

Целью конкурса является содействие повышению эффективности управления и распространению лучших практик ведения бизнеса, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и организаций столицы.

В задачи конкурса входит:

- выявление элиты управленческого корпуса, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление экономики Москвы;
- распространение передового опыта эффективного руководства;
- стимулирование повышения профессионализма менеджеров;
- содействие развитию системы подготовки управленческих кадров;
- формирование банка данных лучших менеджеров столицы.

К участию в конкурсе приглашаются руководители высшего звена предприятий, банков, страховых и инвестиционных компаний, общественных учреждений и других организаций Москвы.

Председатель жюри конкурса — депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации В.И. Ресин.

**XIX Российский конкурс «Менеджер года — 2015»** проходит при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.

Цели и задачи конкурса:

- повышение эффективности управления предприятиями и организациями и распространение лучших практик ведения бизнеса, направленных на повышение конкурентоспособности российской экономики;
- выявление элиты российского управленческого корпуса, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление экономики страны;
- распространение передового опыта эффективного управления;
- стимулирование повышения профессионализма менеджеров;
- содействие развитию системы подготовки управленческих кадров;
- формирование базы данных лучших менеджеров.

К участию в конкурсе приглашаются руководители

высшего звена предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности: промышленности, строительства, транспорта, агропромышленного комплекса, финансовой сферы, науки и образования, здравоохранения, культуры, СМИ и издательской деятельности, общественной и социальной сферы, торговли, сферы обслуживания и других отраслей народного хозяйства.

Председатель жюри конкурса — советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент Международной Академии менеджмента, академик РАН, академик РАЕН, д. э. н., профессор С.Ю. Глазьев.

**IX Российский конкурс «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении — 2015»** проходит при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Правительства Москвы. Он проводится с 2007 года в соответствии с Указом Президента Российской Федерации В.В. Путина «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» с целью повышения эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований».

Проведение конкурса способствует:

- выявлению наиболее успешных, перспективных руководителей в сфере государственной и муниципальной службы;
- распространению передового опыта эффективного управления;
- укреплению взаимосвязей с институтами гражданского общества;
- формированию позитивного образа руководителя сферы государственного и муниципального управления;
- повышению профессионализма руководителей;
- развитию системы подготовки управленческих кадров;
- формированию банка данных эффективных руководителей государственной и муниципальной службы.

К участию в конкурсе приглашаются руководители различных уровней управления: государственной гражданской службы федеральных и региональных органов государственной власти Российской Федерации, органов местного самоуправления.

Председатель жюри конкурса — аудитор Счетной палаты Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, академик Международной Академии менеджмента Ю.В. Росляк.

**По вопросам участия обращаться в оргкомитет:**

**125009, Москва, ул. Тверская, д. 22а**

**телефоны: (495) 699-1814, 699-1813, 699-0392**

**факс: (495) 699-0146**

**e-mail: konkurs@iam.org.ru**