

Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 4, 2018 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.,
главный редактор,
д.э.н., профессор,
Российский университет кооперации

Каменева Е.А.,
шеф-редактор, д.э.н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
президент АНО «Академия менеджмента
и бизнес-администрирования»
(председатель)

Мельник М.В.,
д.э.н., профессор
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Амутинов А.М.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ

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

Бариленко В.И.,
д.э.н., профессор,
Финансовый университет при
Правительстве РФ

Сокольникова О.Б.,
к.э.н., доцент,
Российская таможенная академия

Богатырёва В.В.,
д.э.н., профессор,
Витебский государственный университет
им. П.М. Машерова, Республика Беларусь

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

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент,
генеральный директор ООО «Сайнс Аудит»

Усенко Л.Н.,
д.э.н., профессор, заслуженный деятель
науки РФ, Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ,
Первый заместитель генерального директора
АО ИД «Экономика и жизнь»

Чванов Р.А.,
д.э.н., профессор,
Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации

Колчин С.П.,
д.э.н., профессор,
Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова

Шаховская Л.С.,
д.э.н., профессор,
Волгоградский государственный
технический университет

Содержание 4-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2018 г.

Экономика

Н.А. Курашева, И.В. Лимарева

Анализ и перспективы развития экономического сотрудничества Российской Федерации и Киргизской Республики в рамках ЕАЭС за 2015–2017 гг. 4

Е.В. Шавина, А.Е. Сивкова

Теоретические аспекты пространственной организации инновационной деятельности в регионах 9

О.В. Хмыз

Глобальные пенсионные проблемы 14

С.С. Шершень

Новый этап пенсионной реформы в РФ 18

А.К. Кареев

Методологические особенности оценки эффективности научно-инновационных программ 22

В.В. Понкратов, А.С. Поздняев, А.Н. Воронцов

Анализ налогового режима в рамках соглашений о разделе продукции в России 27

Банки

В.Ю. Татузов

Прогнозные сценарии Банка России на 2019–2021 гг.: недоучет ряда рисков 32

Н.В. Гоца

Об особенностях частного и банковского коммерческого кредита в России в конце XVIII–первой четверти XIX веков 35

Финансовый менеджмент

М.И. Ермилова

Финансирование жилищного рынка Индии 39

Н.А. Адамов, В.Л. Сарибекян

Экономическая безопасность предприятия и риски, связанные с обоснованностью налоговой выгоды 43

О.А. Романенко, Л.М. Шевченко

Основные правила стратегии роста путем несинергетических поглощений 46

К.Р. Абдулхакова, В.В. Земсков

Противодействие корпоративному мошенничеству — основа финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта 50

Финансы

А.С. Ложечко

Государственное финансовое стимулирование рационального и эффективного недропользования в России: попутный нефтяной газ 53

В.В. Шмелев,

Валютные союзы в экономико-финансовой дипломатии РФ 59

Е.Н. Выборова

Бюджетный анализ: особенности проведения и основные результаты комплексной оценки 63

Е.И. Куликова

Цифровизация как основной тренд развития
финансовых услуг 67

А.И. Мастеров

Проблемы российского нефтегазового
комплекса и пути их решения посредством
государственной бюджетной политики 71

А.А. Астахов, И.В. Воротникова

Рынок деривативов в России: особенности,
проблемы, перспективы 75

А.М. Люкшин

Прогнозирование валютного курса
в современных экономических условиях 78

Цитаты

Николай Кутлер. Жизнь в двух эпохах 85

События

III Всероссийское экономическое
собрание 87

V Международный форум Финансового
университета «Как попасть в пятерку» 92

Международный форум ГУУ «Шаг в будущее:
искусственный интеллект и цифровая
экономика» 95

Всероссийская научно-практическая
конференция «Финансовый менеджмент
в условиях новой промышленной революции:
тенденции и перспективы» 102

Научно-практическая конференция «Механизмы
реализации промышленной политики
на территории Московской области: 25-летний
опыт правового регулирования
и перспективы» 104



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

**Финансовая
Жизнь**
Возрождение
издания 1914 года

www.flife-online.ru

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

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

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

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

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

Анализ и перспективы развития экономического сотрудничества Российской Федерации и Киргизской Республики в рамках ЕАЭС за 2015–2017 гг.

Н.А. Курашева,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономика, организация и управление производством, БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова,

И.В. Лимарева,

аспирант, БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова

Аннотация: в статье рассмотрены основные экономические показатели с момента вступления Киргизской Республики в ЕАЭС и динамика их развития до 2018 года. Авторами отдельно выделяются основные области взаимодействия Российской Федерации и Киргизской Республики, так как Россия сыграла ключевую роль в процессе присоединения Киргизии к Евразийскому экономическому союзу. Другие страны таможенной тройки заняли по этому вопросу достаточно нейтральную позицию. Лоббируя евразийскую интеграцию Киргизии, Российская Федерация руководствуется геополитическими интересами и соображениями национальной безопасности. Авторы акцентируют внимание на основных объемах, темпах и пропорциях развития взаимной торговли Киргизии и России, которые доказывают, что вступление Кыргызстана в ЕАЭС было правильным, а правительство Кыргызстана прилагает всевозможные усилия для скорейшего и плавного завершения процесса гармонизации к нормам и требованиям Союза. В заключение статьи авторы выделяют основные направления дальнейшего экономического развития Киргизской Республики и Российской Федерации в рамках работы проекта ЕАЭС, а также приводит конкретные предложения для улучшения экономического взаимодействия Киргизской Республики со странами — участницами ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, Российская Федерация, Киргизская Республика, экономика, импорт, экспорт.

Analysis and prospects for the development of economic cooperation between the Russian Federation and the Kyrgyz Republic in the framework of the EAEU for 2015–2017

N.A. Kurashева,

associate professor, candidate of economic sciences, head of the department of economics, organization and management of production, BSTU «VOENMEH» named after D.F. Ustinov,

I.V. Limareva,

post-graduate student of BSTU «VOENMEH» named after D.F. Ustinov

Abstract: the article reviews the main economic indicators since the entry of the Kyrgyz Republic into the EAEU and the dynamics of their development through 2018. The authors singles out the main areas of interaction between the Russian Federation and the Kyrgyz Republic, as Russia played a key role in the process of Kyrgyzstan joining the Eurasian Economic Union. Other countries of the customs three ranked fairly neutral on this issue. While lobbying for the Eurasian integration of Kyrgyzstan, the Russian Federation is guided by geopolitical interests and considerations of national security. At the end of the article, the authors outlines the main directions for further economic development of the Kyrgyz Republic and the Russian Federation within the framework of the work of the EAEU project, as well as provides concrete proposals for improving the economic interaction of the Kyrgyz Republic with the countries participating in the EAEU.

Keywords: EAEU, Russian Federation, Kyrgyz Republic, economy, import, export.

Введение

Главным событием Киргизской Республики в 2015 году стало вступление в ЕАЭС. Российская Федерация активно помогала адаптироваться Кыргызстану к новым условиям, и есть тенденция, что в будущем подобная помощь будет продолжена.

Интеграция Киргизии в евразийские экономические структуры с самого начала вызвала множество споров в экспертном и политическом сообществе стран-членов. Более того, несмотря на полноценное вступление Киргизии в ЕАЭС тема продолжает оставаться очень актуальной и требующей подробного исследования. Стратегия экономического развития Киргизской Республики в формате проекта ЕАЭС является целью данной статьи.

Достаточно высоко эксперты оценили достижения Кыргызстана в области культуры и спорта. При надлежащем умении эти бонусы можно легко трансформировать в геополитические активы.

Экономика Кыргызстана была относительно стабильной. За девять месяцев 2017 г. рост ВВП составил 6,3%. Этому поспособствовала предвыборная кампания, рост производства в сельском хозяйстве и обороты розничной торговли, возросшие траты государственного бюджета и замедление инфляции. Но в 2018 г. ожидается рост государственного долга страны, который может превысить 60% ВВП [4, с. 294].

В Кыргызстане был денонсирован договор с Россией по строительству Камбаратинской ГЭС-1 и Верхне-Нарынского каскада ГЭС. Официальная позиция России состоит в том, что страна испытывает дефицит средств для подобных проектов. На самом деле, это может быть результатом определенных договоренностей с Узбекистаном, который негативно относится к подобным инициативам в Кыргызстане и Таджикистане. Тем не менее, Кыргызстан намерен искать новых инвесторов.

В будущем году Кыргызстан совместно с Китаем намерен начать строительство железной дороги протяженностью 215 км. Эта магистраль станет частью регионального проекта «Китай — Кыргызстан — Таджикистан — Афганистан — Иран».

Таким образом, Кыргызстан неминуемо будет действовать между двумя региональными странами — Россией и Китаем — в рамках проводимой ими политики. Вряд ли в таком положении у США будет возможность вернуть военную базу на аэродроме «Манас». Тем не менее, Вашингтон будет пытаться оказывать дипломатическое влияние, чтобы конструировать в стране политические процессы [5].

2016 г. стал первым полноценным годом киргизского участия в ЕАЭС. Киргизская экономика на момент присоединения к ЕАЭС была ослаблена из-за деиндустриализации и сокращения сельскохозяйственного производства. Резкспорт китайских товаров, на котором держалась национальная торговля, был в значительной степени переориентирован на Казахстан, резко сократившиеся доходы России и Казахстана от экспорта углеводородов заставили эти страны уменьшить закупки товаров киргизской швейной промышленности.

Ситуация на рынке труда также становилась все более негативной. Официальная российская статистика оценивала объем киргизской трудовой миграции в 230 тыс. человек в пиковом 2014 г., учитывая лишь имеющих патент и разрешение на работу, а также учебную миграцию.

В 2015 г. их число значительно сократилось. Это было связано в первую очередь с ужесточением миграционного законодательства в начале года. Сильно пострадали те мигранты из Кыргызстана, кто получил запрет на повторный въезд в Россию на период от трех до пяти лет. Это поставило под угрозу существование мигрантов и их семей. Будучи так называемыми «возвратными мигрантами», они создали большую проблему на киргизском рынке труда, где недостаточно рабочих мест, а уровень оплаты труда оставался значительно ниже, чем в России. Определенное значение для сокращения трудовой миграции и объемов денежных переводов в республику в 2015 г. сыграла и кризисная ситуация в российской экономике [6] (табл.).

Трудовая миграция играет важную роль в экономическом развитии страны и благосостоянии многих киргизских семей. Их денежные переводы — основной источник дохода в сельских районах с высоким уровнем бедности. Баткенская, Жалал-Абадская и Ошская области, отличающиеся наименьшими показателями валового регионального продукта в стране и высоким уровнем безработицы, являются и самыми крупными регионами происхождения трудящихся-мигрантов. Их переводы на родину составляли более 30% ВВП Кыргызстана.

Начать решать большинство из существующих в экономике проблем страна смогла лишь при расширении интеграционных связей с соседними странами, в первую очередь с Россией и Казахстаном. Это видно при анализе социально-экономической статистики страны: в 2016 г. ситуация в экономике во многом улучшилась.

Основная часть

Объем валового внутреннего продукта Кыргызстана в 2016 г. увеличился по сравнению с 2015 г. в постоянных ценах на 4,5% и составил 4,5 млрд долл. (см. таблицу). Объем промышленного производства республики составил 2,9 млрд долл., увеличившись в постоянных ценах на 4,9%, (2936,2 млн долл.) в то время как годом ранее он сократился по сравнению с 2014 г. на 4,4%. Рост добывающих отраслей составил лишь 20% в сравнении с 63,8% в 2015 г. при росте перерабатывающих отраслей на 5,4%, но при условии его падения в 2015 г. на 7,8%.

Изменилась и структура обрабатывающей промышленности страны.

Во-первых, произошел рост производства большинства экспортных продуктов питания: мяса — на 15%, сливочного масла — на 52%, сыров — на 20,9%, круп — на 28,4%; также зафиксировано наращивание производства нефтепродуктов: бензина — на 61,6%, дизельного топлива — на 72,2% [1, с. 99].

Во-вторых, при сокращении производства быстро портящихся товаров, например, молока (-4,5%), увеличилось производство продуктов питания с более

Таблица

**Основные макроэкономические показатели Кыргызской Республики за 2004–2017гг.
(в % к предыдущему году) [8]**

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Валовой внутренний продукт	107	99,8	103,1	108,5	108,4	102,9	99,5	106	99,9	110,9	104	103,9	103,8	104,5
Продукция промышленности	105	88	90	107	115	94	110	112	84	129	98	95,6	104,9	111,5
Продукция сельского хозяйства	104	96	102	102	100,9	107	97	102	101	103	99,5	106,2	103,1	102,2
Инвестиции в основной капитал	102	106	155	105	106	131	91	97	142	108	125	114	105,8	106,2
Перевозки грузов	104	91	99,8	116	121	107	101	105	107	104	104	103	105	102
Оборот розничной торговли	115	114	116	114	109	99,9	98	110	111	109	109	106	105	106
Индексы цен производителей промышленной продукции	109	103	115	111,9	126	112	123	122	105	97	102	108,8	106,4	101,7
Индексы потребительских цен	104	104	106	110	125	107	108	117	103	107	108	106,5	100,4	103,2
Экспорт в страны Содружества	137	110	125	150	104	67	105	130	107	91	88	86,3	101,7	124
Экспорт в другие страны	117	83	113	137	152	109	106	126	66	124	99	91,4	107,1	107,5
Импорт из стран Содружества	142	117	146	154	144	79	99,7	127	123	104	94	78,4	76,6	118,1
Импорт из других стран	117	117	172	123	149	70	114	138	129	114	97	64	119	107,3

длительным сроком действия, например, сыров и сливочного масла. Это позволяет, с одной стороны, увеличивать ассортимент продукции, а с другой стороны, иметь некоторый временной шаг при их транспортировке, что немаловажно при существующих перманентных задержках на кыргызско-казахстанской границе из-за отсутствующих или неправильно оформленных сертификатов качества.

Таким позитивным результатам способствовал ряд изменений в экономическом законодательстве страны при приведении его в соответствие с законодательством ЕАЭС. Уменьшилась налоговая нагрузка на бизнес: до присоединения к Евразийскому союзу НДС исчислялся исходя из стоимости товаров плюс стоимость транспортных расходов, а по правилам Союза налог начисляется только на стоимость товара по договору. Физические лица также освобождены от двойного обложения при ввозе товаров личного потребления из стран ЕАЭС.

Бюджет страны благодаря распределению ввозных таможенных пошлин внутри ЕАЭС получил 13,1 млрд сомов дополнительного дохода, хотя по данным Таможенного комитета КР, доходы от этого вида пошлин оказались меньше, чем планировалось. Открытие таможенных границ позволило киргизским компаниям существенно сократить время доставки товаров на рынки других стран Союза, в первую очередь в сопредельный Казахстан. Благодаря этому производители смогли нарастить экспорт своей продукции. Свою роль играет и то, что в ЕАЭС законодательно закреплен и успешно реализуется упрощенный порядок таможенного

декларирования транспортных средств международной перевозки, зарегистрированных в государствах-членах.

Валовой внутренний продукт в 2017 г. составил более 493 млрд сомов и по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличился на 4,5%.

Без учета предприятий по разработке месторождения «Кумтор» объем валового внутреннего продукта в 2017 г. составил более 445 млрд сомов, увеличившись на 4,5% [2].

Объем промышленной продукции в 2017 году составил более 231 млрд сомов и по сравнению с предыдущим годом увеличился на 11,5%. Рост объемов промышленной продукции в истекшем году обеспечен за счет роста добычи металлических руд, сырой нефти и природного газа, производства очищенных нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических изделий, а также пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий.

Что касается потребительских цен и тарифов, то в январе-декабре 2017 года (по сравнению с декабрем предыдущего года) уровень инфляции в потребительском секторе составил 3,7%, в то время как в 2016 году отмечалось снижение потребительских цен и тарифов на 0,5%.

При этом в 2017 году (по сравнению с декабрем предыдущего года) существенно возросли цены на табачные изделия (на 24,1%) и услуги (на 6,9%). Уровень потребительских цен на непродовольственные товары по сравнению с декабрем 2016г. повысился на 3,2%, пищевые продукты и безалкогольные напитки — на 2,7%, в то

время как на алкогольные напитки он, напротив, снизился на 2,7%.

Максимальный прирост цен (11,1%) в январе-декабре 2017 года зафиксирован в Ошской области, наименьший — в г. Бишкеке (2,3%).

Внешнеторговая деятельность республики характеризовалась ростом основных показателей. Объем внешнеторгового оборота в 2017 г. составил около 6 млрд. долл. США и по сравнению с соответствующим периодом 2016 года увеличился почти на 11%. При этом, экспорт увеличился на 12,8%, импорт — на 10,2%.

Величина прожиточного минимума в IV квартале 2017 г. составила 4864,42 сома и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года возросла на 1,9%, а по отношению к предыдущему кварталу — на 0,2%. Среднегодовая величина прожиточного минимума в 2017 г. составила 4900,79 сома и по сравнению с 2016 г. возросла на 2,2%.

Развитие производства одежды, с которой Киргизия успешно вышла на рынки России и Казахстана, привело к росту импорта из дальнего зарубежья. В республику стали больше ввозить синтетических и искусственных тканей. Объемы первых в течение года возросли в 5,5, вторых — в 3,1 раза [3].

Импорт в общей сложности вырос за год примерно на 10,2% и достиг четырех миллиардов долларов. Для сравнения, в целом объем внешней торговли в 2017 году оценивается примерно в 5,7 млрд. Республика пока потребляет больше, чем производит, и активность на потребительском рынке поддерживается во многом благодаря денежным перечислениям от трудовых мигрантов, работающих, в основном, в России. Они перевели на родину в течение года свыше двух млрд долл.

Впрочем, есть несколько перспективных экспортных статей, не зависящих от поставок из-за рубежа и связанных зачастую только с местными ресурсами. В течение прошлого года Киргизии удалоськратно увеличить объем поставок таких товаров на внешний рынок. Речь, прежде всего, идет о полированном стекле (рост в 1,9 раза) и сливочном масле (1,5). Для сравнения, экспорт сухофруктов, которыми гордится Киргизия, вырос на 45%, руд и концентратов драгоценных металлов, а также немонетарного золота — на 12,9 и на 2,8% соответственно.

Так же необходимо учитывать, что Кыргызстан является нестабильным государством с целым рядом внутривнешнеполитических и внешнеполитических противоречий, которые могут негативно отразиться и на других членах ЕАЭС.

Экономика Киргизии в значительной степени неформальна и зависима от реэкспорта китайской продукции на рынок стран ЕАЭС. Учитывая уровень безработицы населения и коррумпированности киргизских чиновников и сотрудников таможенной службы, существует риск беспрепятственного проникновения контрафактной китайской продукции на рынок ЕАЭС.

Открытость границ может стимулировать увеличения миграционного потока граждан Киргизии в РФ и Казахстан [4, с. 294].

Выводы

Россия сыграла ключевую роль в процессе присоединения Киргизии к Евразийскому экономическому союзу. Другие страны таможенной тройки заняли по этому вопросу достаточно нейтральную позицию.

Лоббируя евразийскую интеграцию Киргизии, РФ первоначально руководствовалась геополитическими интересами и соображениями безопасности. С экономической точки зрения Кыргызстан не представляет особого интереса для России и других стран союза.

Обострение отношений с западными странами ускорило интеграцию Киргизии в ЕАЭС и позволило последней добиться определенных уступок. России было необходимо показать привлекательность своего интеграционного проекта для других государств.

Присоединение Киргизии к союзу де факто единственная возможность для России противостоять экономической экспансии Китая в республику и сохранить ее в орбите своего влияния.

Вхождение Киргизии в ЕАЭС может позволить России путем финансовых вливаний, а также экономического и политического давления на руководство на долгосрочной основе установить стабильность в республике.

Вступление Кыргызстана в ЕАЭС было продиктовано объективной необходимостью сбалансировать экономику после обрушения социально-экономической модели республики, которая базировалась на реэкспорте товаров из Китая, Турции в страны ЕАЭС, швейной отрасли, ориентированной на рынки ЕАЭС, и переводах трудовых мигрантов. Но падение цен на экспортное сырье России и Казахстана (нефть, газ, металлы) повлекло за собой падение покупательной способности для товаров швейной промышленности, произведенных в Кыргызстане.

В краткосрочной перспективе вступление Кыргызстана в ЕАЭС усилило неопределенность и продемонстрировало, что адаптация Кыргызской Республики к условиям ЕАЭС займет еще несколько лет.

Ключевым преимуществом вступления Кыргызской Республики в ЕАЭС — это увеличение притока денежных переводов России и возможность освоить средства Российско-Кыргызского фонда развития.

Основная проблема, стоящая перед Кыргызской Республикой, заключается в недостаточном соответствии с ветеринарными и фитосанитарными нормами ЕАЭС [5].

Ветеринарные контрольно-пропускные пункты были размещены вдоль кыргызско-казахстанской границы, до выхода данных о возможных эпидемиях и внедрения электронной системы идентификации для скота в Кыргызской Республике. На сегодняшний момент действия правительства направлены на улучшение устаревшего лабораторного оборудования и низкого качества статистики приграничной торговли.

Торговые выгоды в 2016 году были незначительными, поскольку спрос на кыргызский экспорт не повысился, поскольку региональные валюты ослабли, а рецессия сохранялась наряду с низкими ценами на нефть. Это усугубило воздействие снижения спроса со стороны Китая и других торговых партнеров Кыргызстана за пределами ЕАЭС.

Уровень инфляции в Кыргызстане в 2018 г., по прогнозам аналитиков, вернется к 5,0%. Это связано с тем, что импортные тарифы в 2018 г. должны возрасти до уровня Единого таможенного тарифа ЕАЭС. При этом инфляция может быть выше, если дальнейшее снижение курса валют в Казахстане и России приведет к ослаблению национальной валюты КР — сома.

Дефицит бюджета Кыргызстана сократится до 2,5% в 2018 г., поскольку правительство стремится сдерживать расходы, несмотря на прошедшие президентские выборы в ноябре 2017 г., и увеличить поступления за счет реформирования налоговой политики и администрирования налогов. Налоговые поступления могут быть выше, если присоединение к ЕАЭС даст больше таможенных доходов, чем прогнозируется сейчас [1, с. 99].

Дефицит счета текущих операций в Кыргызстане расширится до 13,5% — в 2018 г. Это будет связано с прогнозируемым улучшением в торговле с ЕАЭС и значительное сокращение экспорта в страны за пределами ЕАЭС, в частности в Китай.

Экспорт Кыргызстана вырастет в 2018 году — на 5,5%, в основном за счет увеличения объемов экспорта продукции сельского хозяйства и текстильной промышленности.

Однако слабый потребительский спрос в 2018 г. в странах ЕАЭС может привести к ухудшению торговых перспектив. Особенно если продукция Кыргызской Республики не сможет соответствовать ветеринарным и фитосанитарным нормам ЕАЭС.

ЕАЭС — это общие стандарты и правила торговли на одной территории, но в конкурентной среде. И чтобы получать выгоды, необходимо иметь сильное государство (как институт развития и поддержания правил игры), к выстраиванию которого Кыргызстану необходимо стремиться.

Рекомендации:

В качестве рекомендаций можно предложить:

1. Трех ключевым государствам ЕАЭС необходимо пролоббировать через наднациональные органы Евразийского экономического союза создание временной комиссии, состоящей из представителей всех

стран ЕАЭС, которая бы осуществляла постоянный мониторинг деятельности таможенной службы Киргизии. Это позволило бы снизить риск проникновения на территорию союза контрафактной продукции.

2. Выделять Киргизии кредиты как из бюджетов стран, так и Евразийского банка развития необходимо только под конкретные проекты, увязывая дальнейшее выделение средств с их реализацией.

3. Выделять субсидии российским компаниям, желающим открыть филиалы на территории Киргизии. Это позволит создать дополнительные рабочие места на территории республики и сократит миграцию. Кроме того, приход крупных российских и казахских компаний будет способствовать и развитию инфраструктуры республики.

Библиографический список:

1. Васильева Н.А. ЕАЭС: Российские геополитические интересы. — 2017. — № 11 (83).
2. Гайдаров Р. Кыргызстан в ЕАЭС: краткий экономический обзор. — URL: <http://eurasian-studies.org/archives/616> (дата обращения 07.06.2018).
3. Киргизия — экономические показатели. — URL: <https://ru.tradingeconomics.com/kyrgyzstan/indicators> (дата обращения 07.06.2018).
4. Князев А.А. Симбиоз эндогенных и экзогенных факторов и метаморфозы государственности Киргизии. — М.: ЛЕНАНД, 2017.
5. Кузьмина Е. Кыргызстан в ЕАЭС: результаты участия. — URL: <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/eurasian-economy/kyrgyzstan-v-eaes-rezultaty-uchastiya> (дата обращения 06.06.2018).
6. Присоединение Киргизии к ЕАЭС и интересы России. — URL: <http://csef.ru/ru/politica-i-geopolitica/326/prisoedinenie-kirgizii-k-eaes-i-interesy-rossii-7159> (дата обращения 08.06.2018).
7. Путин В.В.: У нас нет целей возродить империю. — URL: <http://vz.ru/news/2015/4/16/740375.html> (дата обращения 08.06.2018).
8. Основные макроэкономические показатели Кыргызской Республики. — URL: <http://www.cisstat.com/rus/macro/kir.htm> (дата обращения 08.06.2018).

Теоретические аспекты пространственной организации инновационной деятельности в регионах

Е.В. Шавина,

*к.э.н., доцент, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,*

А.Е. Сивкова,

*ассистент, базовая кафедра финансового контроля, анализа и аудита, Главное контрольное управление города
Москвы, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

Аннотация: в статье систематизированы теоретические и методологические основы исследования пространственной организации деятельности в регионах, а именно: рассмотрены концептуальные подходы к изучению таких понятий, как «территориальная организация» и «пространственная организация» экономики, общества. Авторами исследуется пространственная организация инновационной деятельности, в частности выделяются основные признаки инновационного пространства и тенденции размещения производительных сил, проводится обзор и анализ приоритетных направлений обоснования действенных организационно-институциональных и экономических механизмов регулирования пространственной организации инновационной деятельности в регионах и определяются первоочередные шаги по созданию научно-инновационного пространства.

Ключевые слова: пространство, территория, регион, территориальная организация экономики, пространственная организация деятельности, инвестиционная деятельность.

Theoretical aspects of the spatial organization of innovative activities in the regions

E.V. Shavina,

Ph.D., Associate Professor, Political Economy and History of Economic Science Department, Plekhanov Russian University of Economics,

A.E. Sivkova,

assistant, Basic Department of Financial Control, Analysis and Audit of the Main Control Department in Moscow, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: the article systematizes the theoretical and methodological foundations of the study of spatial organization of activities in the regions, namely: conceptual approaches to the study of such concepts as «territorial organization» and «spatial organization» of the economy and society are examined. The authors study the spatial organization of innovation activity, in particular, identify the main features of the innovative space and trends in the location of productive forces, review and analyze the priority areas for substantiating the effective organizational and institutional and economic mechanisms for regulating the spatial organization of innovation in the regions, and determine the priority steps for the creation of a scientific and innovative space.

Keywords: space, territory, region, territorial organization of economy, spatial organization of activity, investment activity.

В общественно-географической и социально-экономической науках для выявления горизонтальной упорядоченности процессов широко используется понятие территориальной, а в последний период и регионально-пространственной организации процессов и явлений. Теоретическим и прикладным вопросам территориальной организации различных видов общественной деятельности уделяется достаточно большое внимание. Об этом свидетельствует теория комплексобразования,

теория территориальной организации производительных сил, отдельных отраслей экономики, теория экономического районирования, теория относительных (сопоставимых) региональных преимуществ, теория оптимального размещения отдельного предприятия или совокупности их пространственной организации, теория полюсов роста, теория «центр-периферия», теория регионального саморазвития и т. д. [15, с. 15]. Концептуальные подходы к исследованию пространственной

организации деятельности, безусловно, охватывают теоретическую базу указанных выше теорий и концепций, но также учитывают институциональные основы формирования благоприятных условий для реализации конкурентных преимуществ отдельных видов и форм бизнеса в конкретной локализации, перспектив и возможностей интеграции, кооперации и кластерообразования для эффективного использования пространственных ресурсов концентрации предприятий различных видов и размеров.

Вопросы пространственной организации экономики и пространственной оптимизации размещения сельского хозяйства и промышленности рассматривались в исследованиях таких ученых: А. Леш, И. Тюнен, В. Изард, П. Хаггет, В. Лаунхардт, П. Кругман, М. Фуджита, М. Портер, М. Кастельс. Вопрос инновационной деятельности в контексте пространственного развития рассматривались в исследованиях таких ученых: Арсанукаева Е.А., Васин В.А., Гринберг Р.М., Дорошенко Ю.А., Жихаревич Б.С., Островский И.А., Спартак А.Н., Стрябкова Е.А., Татаркин А.И. и другие.

Каждый этап социально-экономического и общественного развития трансформирует условия пространственной организации, в том числе самоорганизации, в соответствии с новыми вызовами и задачами пространственного развития бизнеса и общества в целом.

Большинство ученых разделяют позицию, что в основе понятия «территориальная организация» заложен признак размещения объектов для получения экономического и социального эффекта. Ведь территориальная организация требует обоснования научных основ размещения производства и предприятий с учетом их экономической эффективности и возможной экологической вредности [13, с. 320]. Л.Л. Ковальская и А.Ю. Чужкова предлагают под территориальной организацией понимать научно обоснованное территориальное размещение объектов, функционирование которых позволит достичь оптимальной структуры производства и потребления и достижения социально-экономического эффекта путем рационального использования имеющегося потенциала [6, с. 31]. Экономический и социальный эффект пространственной организации отмечает также Н. И. Корецкая, которая рассматривает это понятие как научно обоснованную систему пространственного упорядочения взаимосвязанных производств, сферы обслуживания населения и производственной, рыночной и социальной инфраструктур, что дает значительный экономический и социальный эффект в результате рационального их сочетания и концентрации [7, с. 16]. А с другой стороны, вопрос пространственной организации экономики предполагает исследование не только прогрессивных пространственных форм концентрации деловой активности и размещения предприятий, но и научное обоснование наиболее эффективных форм управления.

Г.П. Подгрушная рассматривает пространственную организацию промышленности как обусловлено объективными законами общественного развития пространственное упорядочение промышленного производства,

которое проявляется в формировании его различных взаимосвязанных территориальных образований [12, с. 30]. То есть пространственная организация экономики это система пространственно взаимосвязанных и упорядоченных структурных элементов взаимоотношений в определенный момент времени, сочетание (оптимизация) которых создает синергетический эффект для социально-экономического развития региона.

На сегодняшний день все большую актуальность приобретает подход к определению сущности инновационного пространства и его влияния на обеспечение основных параметров конкурентоспособности стран мира, регионов, а его структурные характеристики, многоуровневость, неравномерность формирования и развития объясняют проблемы формирования экономического пространства. Заслуживает внимания пространственная теория диффузии инноваций, которая разработана Т. Хагерстранда, основы которой изложены в работе «Диффузия инноваций как пространственный процесс» (1953 г.). Отдельные проблемы и перспективы инновационного развития, пространственной организации общественных отношений исследует П. Бубенко [2]. В работах зарубежных и отечественных ученых активно изучаются проблемы информационной поддержки развития инновационных систем различного уровня, которые могут рассматриваться как основа оценки уровня развития инновационного пространства [1, 11]. Несмотря на определенное количество работ, посвященных данной проблематике, процесс пространственной организации инновационной деятельности по теоретико-методологическим позициям является недостаточно исследованным, требует изучения соответствующего опыта ведущих стран мира и его использования в России с учетом отечественных реалий и действующих механизмов организации инновационной деятельности на общегосударственном и региональном уровнях.

Основными признаками инновационного пространства следует считать:

- во-первых, его конкретно историческую измеримость с учетом системного ранга территории в виде организации инновационного пространства;
- во-вторых, связь его системно-сущностных признаков с социально-экономическими процессами развития и этапами формирования инновационного пространства страны, региона и т.д., циклами инновационной активности и жизненного цикла инноваций;
- в-третьих, многомерность и полиструктурность, которые в пределах инновационного пространства создают поля и соответствующие им структуры - научную, технологическую, институциональную, финансово-инвестиционную, инфраструктурную, производственную и др.;
- в-четвертых, дискретность формирования инновационного пространства, закономерная неравномерность его развития;
- в-пятых, возможность и необходимость управления формированием инновационного пространства региона, наличие системы регулирования его развитием.

Пространственная организация инновационной деятельности связана, прежде всего, с территориально очерченными потоками ресурсов инновационного развития (производственных, трудовых, финансовых, инфраструктурных и т. д.) и управлением ими; направлена на обеспечение взаимодействия субъектов инновационной деятельности и системы инновационных отношений, обуславливающих привлечение производительных сил в экономическую деятельность, повышение конкурентоспособности хозяйственных субъектов и оптимальную пространственную организацию их функционирования; создает основу оптимизации системы экономических связей и региональных изменений, которые сформированы в результате территориального разделения труда и которые интенсивно меняются под влиянием процессов глобализации и регионализации. Итак, по сути пространственная организация инновационной деятельности представляет собой комплекс мероприятий по управлению связями между элементами пространства и их взаимодействием, что обеспечивает структурность пространства и динамичность развития всех его систем, желаемое изменение их состояний.

Все больше уровень инновационности развития территорий влияет и на современное развитие и размещение производительных сил, для которых характерны следующие тенденции [8]:

- во-первых, оптимизационная, которая формируется в контексте современных глобализационных процессов и преобразования информации в фундаментальный ресурс общества, сопровождается созданием сети международных производств, ориентированных на выпуск стандартизированной и унифицированной продукции, а размещение производства, стабильность и продолжительность его функционирования определяется преимущественно эффективностью инвестиционных вложений, инвестиционной и инновационной привлекательности конкретного региона, уровнем развития социальной и производственной инфраструктуры, действенностью системы управления жизнедеятельностью и жизнеобеспечением социума;
- во-вторых, инновационная, сущность которой заключается в получении нового знания и качественном скачкообразном изменении искусственной среды жизни человека, базисом которой становятся не традиционные факторы развития, а человеческий капитал и определенная критическая количество творческих личностей, интеллектуальный потенциал региона, сформированность и способность инновационной инфраструктуры обеспечивать потребности инновационного развития территорий.

К последствиям указанных тенденций в размещении производительных сил следует отнести существенное усиление поляризации развития между странами, их региональными образованиями, регионами в середине стран и т. д., изменение системы отношений между центрами и периферией. Возникновение центров развития или «полюсов развития» определяется не только наличием и масштабами концентрации традиционных

ресурсов в пространстве, а прежде всего сосредоточением транснационального капитала, интеллектуальными, информационными, финансовыми ресурсами. Именно это определяет их организующую роль в развитии территории, именно здесь сформированы условия для возникновения и распространения инноваций и локализуются современные виды деятельности. Для периферийных территорий в основном присущи массовые виды производства стандартных товаров, развитие сельскохозяйственного производства, добычи, переработки сырьевых ресурсов.

Таким образом, учитывая определяющую роль инновационного фактора на современном этапе развития территорий, под размещением инновационной деятельности, можно понимать пространственное соотношение, распределение и взаимосвязь всех объектов и субъектов инновационной деятельности, форм их территориального размещения, которое обеспечивает их инновационную активность и конкурентоспособность в глобальной среде, оптимизирует систему связей между ними. Размещение инновационной деятельности является процессом и одновременно результатом пространственного распределения элементов инновационной системы, действие которых направлено на обеспечение конкурентоспособности данного пространства в целом.

Исходя из вышеизложенного, построение современного пространственного каркаса инновационного развития требует учета таких черт региональных пространственных систем, как структурность, динамизм, плотность, пространственная организация, пропорциональность, сбалансированность, урегулированность, производственная специализация, системность, непрерывность развития, делимость, пространственный саморазвитие, взаимообусловленность объектов, взаимодействие которых является способом их существования, выделение пространственных конструкций (по распределению элементов и связями между ними). Но нельзя не учитывать такие черты инновационного пространства как разнообразие, дифференциация, дискретность свойств пространства.

Рассмотрим распределение регионов с разным уровнем инновационной активности по федеральным округам Российской Федерации, согласно данных аналитического доклада, подготовленного Институтом статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в рамках деятельности Российской кластерной обсерватории (см. рисунок).

Результаты исследования показывают, что наиболее успешно инновационная деятельность реализуется в крупных экономически развитых центрах Российской Федерации. В Приволжском федеральном округе максимальное число (восемь) регионов отнесены к первым двум лидирующим группам по индексу инновационной деятельности. Выделяется и Центральный федеральный округ, свыше четверти регионов которого относятся ко второй группе. Сибирский, Северо-Западный, Уральский и Дальневосточный федеральные округа

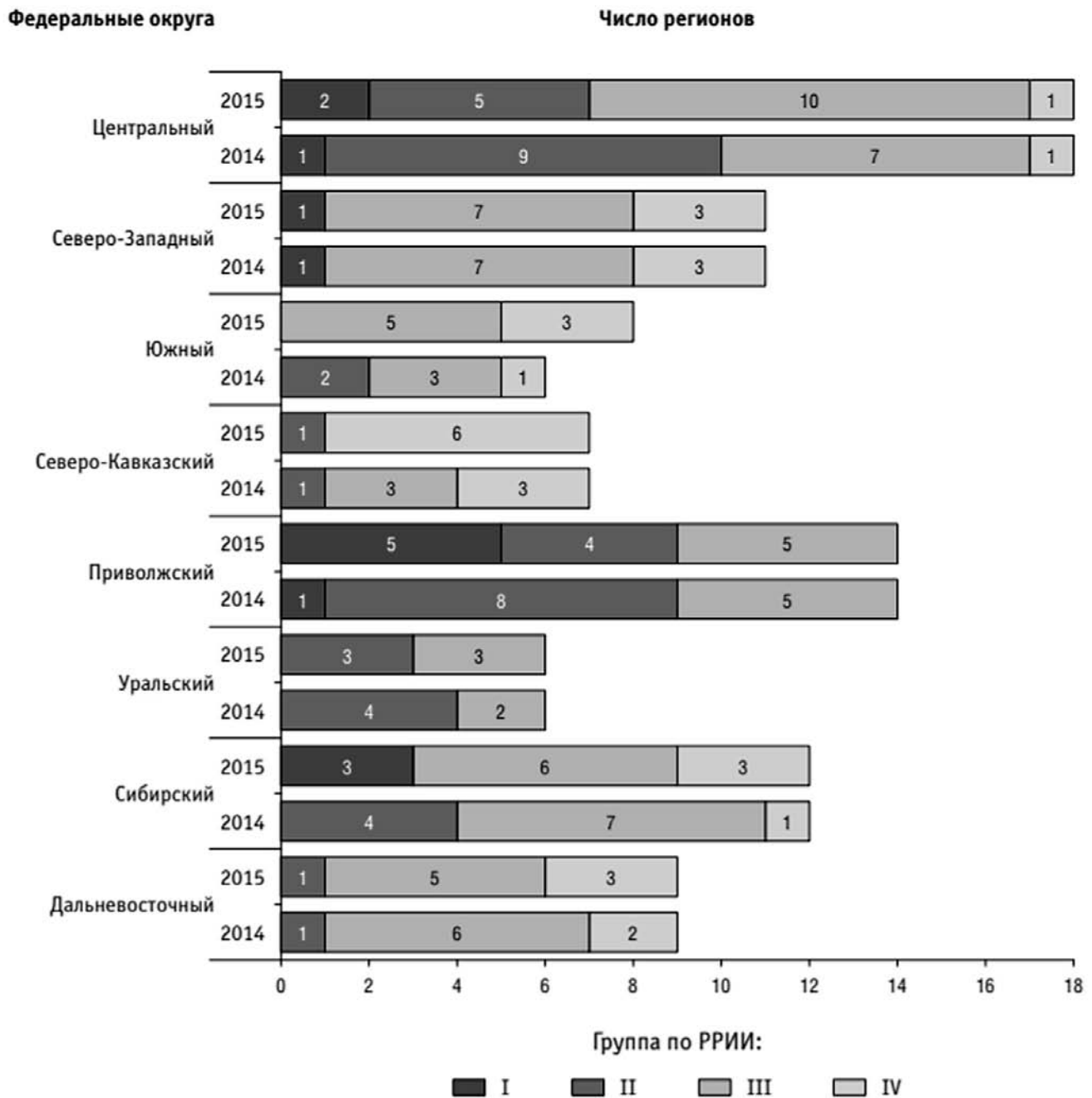


Рис. Распределение регионов с разным уровнем инновационной активности по федеральным округам Российской Федерации за 2014–2015 годы [14]

отличаются определенной неравномерностью и включают субъекты Российской Федерации с различными значениями индекса. Регионы Южного федерального округа представлены лишь в составе третьей и четвертой групп. Самый низкий уровень развития инноваций характерен для Северо-Кавказского федерального округа, где большинство субъектов Российской Федерации занимают крайние позиции в рейтинге.

Основной задачей российского научно-инновационного пространства прежде всего должно быть достижение большей интегрированности и скоординированности исследовательской деятельности на национальном и общероссийском уровнях, а также создание более привлекательных условий для научных кадров, обеспечение

достойного вознаграждения за инновации и научные идеи.

Соответственно, определим первоочередные шаги по созданию научно-инновационного пространства:

- разработка механизмов сетевого взаимодействия национальных и совместных исследовательских программ на добровольной основе вокруг свободно избранных задач для получения максимальной выгоды от выделенных на соответствующие цели ресурсов;
- улучшение условий для частных инвестиций в науку, для научно-исследовательских партнерств, высокотехнологичных start-up компаний на основе использования специальных налоговых методов, венчурного капитала;

- содействие развитию открытого метода координации для бенчмаркинга научно-технической политики разных стран мира;
- создание сверхскоростной сети для электронного обмена научными сообщениями, которая охватывает исследовательские институты, университеты, а также библиотеки, научные центры, и, постепенно, школы;
- устранение барьеров, препятствующих мобильности исследователей в России, а также привлечение и задержания высококвалифицированных талантливых исследовательских кадров.

Как видим, вышеизложенные шаги направлены, прежде всего, на развитие науки, пространственной организации исследовательской деятельности.

Таким образом, пространственная организация инновационной деятельности в России требует, прежде всего, определения приоритетов ее развития, и также учета тех принципов и направлений ее реализации, которые уже апробированы ведущими странами мира, достаточно четко определенными, прозрачными, и, как показывает практика, достаточно эффективными с точки зрения подъема конкурентоспособности этих стран.

Эффективность пространственной организации инновационной деятельности обеспечивается построением соответствующего организационно-экономического механизма трансформации инновационного пространства, что требует учета существующего мирового опыта его реализации. Функционирование и развитие инновационного пространства является непрерывным процессом, сопровождается круговоротом условий, ресурсов, факторов, продуктов.

Чрезвычайно актуализируются задачи организации научного сопровождения процесса регионализации в целом, формирование научно-обоснованных рекомендаций по наполнению содержанием региональной политики с учетом объективных предпосылок социально-экономического развития отдельных регионов, а именно: экономико-географического положения, имеющегося природно-ресурсного, демографического, производственного, инфраструктурного, социокультурного потенциалов и т. п., созданной производственной структуры, уровня развития социальной сферы, условий жизни, системы расселения, особенностей размещения хозяйства, действующего механизма функционирования и управления экономикой, существующей системы внутренне и межрегиональных, международных связей. В этом контексте концептуально важным является формулировка исходных положений и понятий в организации исследования региона и конкретизации проблем его инновационного развития, определении стратегических позиций регионального развития производительных сил, направленных на совершенствование пространственной организации инновационной деятельности, хозяйства страны в целом и ее регионов в частности.

Библиографический список:

1. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии Европейского Сообщества / под ред. Н.И. Ивановой, И.Ю. Егорова, С. Радошевича. — М.: ИММО РАН, 2008. — 224 с.
2. Бубенко П.Т. Институциональная динамика пространственной организации экономического развития / П.Т. Бубенко. — Харьков: ХНАГХ, 2008. — 298 с.
3. Каленов О.Е. Функции знаний на предприятии // Креативная экономика. — 2012. — № 8 (68). — С. 3–9.
4. Каленов О.Е. Подходы к оценке инновационной деятельности фирмы // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015 — № 5 (83). — С. 104–111.
5. Каленов О.Е., Кукушкин С.Н. Инновационное развитие российской промышленности в XXI веке // Вестник Института экономики РАН. — 2017. — № 2. — С.110–120.
6. Ковальская Л.Л. Территориальная организация розничной торговой сети регионов: оценка и механизмы обеспечения ее рациональности: монография / Л.Л. Ковальская, А.Ю. Чужкова. — М, 2011. — 216 с.
7. Корецкая Н.И. Совершенствование территориальной организации банковской системы регионов России: дис. ...канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Н. И. Корецкая; 2009. — 279 с.
8. Мунтиян В.И. Стратегический замысел экономического развития стран СНГ // Инновации / Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина). — 2008. — № 7. — С. 3–10.
9. Нагорных М.Г., Ермилова М.И. Развитие системы регулирования контролируемых сделок по внутригрупповому финансированию в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2015. — № 46 (280). — С. 51–62.
10. Нагорных М.Г., Ермилова М.И. Анализ международного опыта регулирования контролируемых сделок компаний // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2016. — № 8–1 (20). — С. 153–156.
11. Национальные инновационные системы в России и ЕС // под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой, И. Розебума, Х. Хайсберга. — М.: ЦИПРАН РАН, 2006. — 280 с.
12. Подгрушная Г.П. Современные процессы территориальной организации промышленности регионов России / Г.П. Подгрушная // Географический журнал. — 2006. — № 1. — С. 29–32.
13. Размещение производительных сил и региональная экономика: учебник / С.И. Дорогунцов, Т.А. Заяц, Ю.И. Питиренко и др.; науч. ред.: С.И. Дорогунцов. — М., 2005. — 988 с.
14. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г.И. Абдрахманова, П.Д. Бахтин, Л.М. Гохберг и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2017. — 260 с.
15. Фащевский М.И. Методологические основы территориальной организации хозяйства / Н.И. Фащевский // Территориальная организация общества: понимание категории. — 2010. — Вып. 1. — С. 15–18.

Глобальные пенсионные проблемы

О.В. Хмыз,

к.э.н., доцент, доцент кафедры международных финансов, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России

Аннотация: в статье анализируются глобальные негативные тенденции, отмечающиеся в пенсионных системах многих стран мира и связанные с массовым отходом от государственного пенсионного обеспечения к частному, от пенсионных планов с фиксированными выплатами к фондируемым, а также с посткризисной динамикой мирового финансового рынка.

Ключевые слова: пенсии, пенсионный фонд, пенсионная система, пенсионные планы

Global pension problems

O.V. Khmyz,

Ph.D., Docent, Associate Professor of the International Finance Department Moscow State Institute of International Relations

Abstract: the article analyzes the global negative trends observed in the pension systems of many countries around the world and linked with massive switching from public to private pensions, from pay-as-you-go pension plans to funded ones, as well as with the post-crisis trends of the international financial market.

Keywords: pensions, pension fund, pension system, pension plans

Десятилетиями не прекращающаяся в РФ пенсионная реформа вызывает нервозность населения и бизнеса и даже может привести к обострению социальной напряженности, поскольку все чаще эксперты упоминают возможность неназначения либо невыплаты пенсий вообще по формальным причинам. Тогда как раньше трудящиеся были спокойны, ибо знали, что по достижении пенсионного возраста пенсия, пусть минимальная, будет назначена и начнет выплачиваться.

Преобладающие сегодня планы с фиксированными взносами предлагают широкий спектр инвестиционных и управленческих возможностей. Будущий пенсионер сам может корректировать инвестиционные вложения, конечно, с учетом располагаемой суммы средств, а в зависимости от пожеланий будущих пенсионеров негосударственные пенсионные фонды даже начинают сотрудничать с хеджевыми фондами [4, с. 97]. Работодатель также участвует в разработке инвестиционной программы, однако ее результативность не гарантируется, т. е. успешность инвестирования определяется практически теми же факторами, что и на финансовом рынке в целом.

Ранее в той же американской пенсионной системе было больше ответственности: стабильно трудившийся человек регулярно осуществлял отчисления в пенсионный фонд, а выйдя на пенсию так же регулярно получал причитающиеся средства, причем обычно значительного размера [2, с. 54]. Многие молодые пенсионеры Запада отправлялись путешествовать, поскольку доступные финансовые ресурсы это позволяли, что способствовало повышению числа людей, ощущающих себя счастливыми. Несколько послевоенных десятилетий даже

простые американские граждане ощущали уверенность в своем пенсионном будущем, сейчас она теряется, хотя все еще нередко бейби-бумеры причисляют себя к числу пенсионно защищенных, но их число уменьшается даже несмотря на действие закона о защите доходов пенсионеров [11], который, впрочем, не налагает обязательств на работодателей по пенсионным планам, оставляя их на его (работодателя) усмотрение, очерчивая лишь ориентирующие стандарты, которые по сути полноценными так и не стали. Следование им приводило к повышению степени забюрократизированности, тем самым отвращая малые предприятия от разработки пенсионных планов. Тем не менее, само наличие нормативного акта, регулирующего эту сферу, можно рассматривать в качестве позитивного элемента, защищающего работника путем возложения административной ответственности на работодателя. От дефолта и административных преступлений пенсионные планы страхует специально созданная Корпорация гарантирования пенсий, финансируемая не за счет налогов, а взносами по аналогии со страховым фондом. Она возмещает порядка 50% уже отчисленных средств, что не всегда покрывает понесенные потери. Поэтому американские пенсионные фонды все активнее проявляли себя на международном финансовом рынке, инвестируя, чтобы заработать больше средств, тем самым внося свой вклад в ведущие позиции США на международном рынке инвестиций [5, с. 9].

Пенсионные планы с фиксированными выплатами считаются морально устаревшими, поскольку гарантированный ими уровень дохода на пенсии достигается не только за счет предварительных взносов самого работника — будущего пенсионера, но и его работодателя на

основе определенной формулы, что нередко приводит к необходимости дополнительных отчислений; кроме того, выплаты по таким схемам не всегда подлежат инфляционным корректировкам. В таких схемах актуарии без труда рассчитывали размеры будущих пенсий в соответствии с нормативно установленным периодом дожития, что давало возможность спонсору пенсионного плана заранее рассчитывать необходимое для конкретной выплатной даты количество финансовых средств, чтобы погасить свои обязательства. Невостребованные средства можно инвестировать, поскольку они не задействуются для погашения текущих расходов. Преимущественными инвестиционными инструментами являлись беспрепятственно реализуемые ценные бумаги с фиксированным доходом [6, с. 149].

Разработанные вариации этой схемы для индивидуальных предпринимателей дают им не только пенсионные преимущества, но и налоговые льготы, и диверсифицированность — в соответствии с волеизъявлением клиента пенсионного фонда. Работодатели нередко бывают недовольными такими пенсионными планами ввиду их обязательств при наступлении пенсионного возраста работника выплачивать ему заранее определенную (согласованную) сумму, не подлежащую пересмотру. Кроме того, в таких схемах бенефициар лишен контроля за инвестиционным процессом, что многие эксперты рассматривают как главную причину их негативного восприятия, тогда как другие указывают на инвестиционную неискушенность большинства будущих пенсионеров, вполне одобрительно относящихся к ежемесячному получению фиксированной суммы и не задумывающихся об инвестиционных перипетиях — вся инвестиционная ответственность ложилась на плечи работодателя [8, с. 252]. Эффективность и механичность этой схемы опирается на два значимых фактора — исполнительность работодателя и его тщательность при осуществлении взносов и профессионализм при инвестировании и управлении инвестиционными средствами, а также на саму непрерывность его существования в качестве институциональной единицы и субъекта рынка до момента выхода работника на пенсию. Только в таком случае при наступлении времени исполнения пенсионных обязательств они действительно будут реализованы в полном объеме (а при выявлении недостатков последние будут компенсированы). Если же работодатель прекращает существовать к тому времени (например, объявляет себя банкротом, как, например, произошло в свое время с пенсионным фондом Studebaker Motor Co^o), предусматривается возможность использования особого механизма — образование специальных негосударственных фондов по типу системы страхования депозитов, широко известной и в течение длительного периода времени успешно работающей в развитых странах [1] и сравнительно недавно внедренной в РФ. В случае предположительного банкротства пенсионного фонда специализированный продолжает существовать и выполнит возложенные на него обязательства. Проблемы для функционирования такого механизма представляют его финансовое обеспечение

(как в виде внесения регулярных взносов страховательного характера, так и инфраструктурных отчислений, ведь в случае полного предпенсионного срока (порядка 40 лет) они становятся весьма значительными и могут привести к уменьшению размера пенсий [3, с. 7]. Также может проявиться риск злоупотреблений либо неисполнения обязательств гарантийным фондом, например, ввиду прекращения его существования.

Следовательно, у обеих разновидностей пенсионных планов наличествуют свои преимущества и недостатки [7, с. 153]. Основным является контроль за инвестиционным процессом, с одной стороны, предоставляющий будущему пенсионеру некоторую степень уверенности и определенности, а работодателю — инструментальную возможность минимизации риска. Однако, с другой, отсутствие профессиональных инвестиционных навыков у работника может нивелировать предположительный позитивный инвестиционный эффект ввиду неправильности инвестиционного выбора. Подобная неопределенность может оказать значительное негативное влияние на всю пенсионную систему. Но и планы с фиксированными выплатами, несмотря на предусмотренные законодательством налоговые льготы, при условии сохранения современных подходов к их администрированию и общей повышенной волатильности мирового финансового рынка также нельзя рассматривать в качестве преимущественных.

Статистические данные свидетельствуют о наличии явной тенденции, даже не понижательной, а нисходящей — в 1980-е гг. к планам с фиксированными выплатами прибегали около 60% пенсионеров, сейчас — менее 5% [9]. Главная официальная причина — их моральное устаревание, однако на самом деле все упирается в изменившуюся структуру мировой экономики, чрезмерную либерализацию мирового финансового рынка и коммерциализацию всей системы международных финансов. Первыми они затронули более гибкую систему частных пенсий, а затем стали распространяться и на государственные, приводя к нервозности не только будущих пенсионеров, но и самих пенсионных фондов, вынужденных отходить от традиционных инструментов с фиксированной доходностью и искать альтернативные пути обеспечения будущих пенсионеров финансовыми ресурсами, что является более рискованным и менее предсказуемым. Начавшаяся в США тенденция перешла на Европу, а теперь распространяется и на РФ. Уже в 2016 г. уровень разрыва доверия молодых и пожилых зафиксировал рекордные отметки, тогда как ранее длительное время был незначительным. Это важно, поскольку отмечается независимо от посткризисного восстановления американского финансового рынка.

Мировой опыт проведения пенсионных реформ, особенно в бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы уже наглядно продемонстрировал желание государства снять с себя ответственность за пенсионное обеспечение своих граждан, причем не только сами выплаты (по государственным пенсиям), но и даже их гарантированность. Направленные на достижение этих целей реформы начались на Западе раньше,

чем в РФ, и проводились ускоренными темпами, а в качестве объясняющей переменной этих действий официально выступало старение населения, а не реальные снижение уровня жизни, массовый отъезд молодежи за рубеж и несобираемость налогов, в особенности корпоративных.

По аналогии с отношением государства и следуя за ним негосударственные пенсионные фонды также все интенсивнее пытаются снять с себя выполнение пенсионных обязательств. В качестве аргументов они выдвигают неблагоприятную ситуацию на мировом финансовом рынке, нормативные ограничения спектра осуществляемых операций и др., но никак не некомпетентность собственных сотрудников, чрезмерные представительские расходы и заботу лишь о собственном финансовом благополучии. Такое положение дел отмечается и в развитых государствах и подтверждается статистическими данными пятикратного нарастания (до 2 трлн долл.) за последние десять лет размеров общих нефондированных пенсионных обязательств в США прежде всего в силу проводимой Федеральной резервной системой процентной политики, направленной на экспансию. Понижение ставок процента по государственным ценным бумагам и реакция на это действие со стороны коммерческих структур и финансового рынка в целом привели к автоматическому понижению доходности инвестиций пенсионных фондов и нужде в новых источниках средств для осуществления пенсионных выплат — уже не отложенных, а более коротких по срокам. И сами американские фонды, и их клиенты, привыкшие к значительным доходностям пенсионных накоплений, начали сомневаться в завтрашнем дне, поскольку в 2014 г. ситуация начала меняться на противоположную. И только 15 штатов смогли обеспечить 100%-ное финансирование своих обязательств, достигнув запланированной нормы доходности. В иных штатах стали нарастать необеспеченные пенсионные обязательства. За пять предшествующих (2009–2014) посткризисных лет средняя доходность инвестиций американских пенсионных фондов понизилась более чем на 1% (с 7,5 до 6,25%) [10]. И это без учета влияния инфляции, обесценивающей пенсионные средства так же, как и иные инвестиции. Учитывая понижающуюся доходность, инвесторы становятся все менее склонными приобретать предлагаемые продукты и услуги, что приводит к разрастанию масштабов проблемы.

Выходом из сложившейся ситуации представляется либо повышение пенсионного возраста, либо усиление бремени обязательных платежей (и даже озвучены предложения по урезанию размеров пенсий). Третья возможность — стимулирование пенсионных фондов повышать качество собственной деятельности — даже не рассматривается. Пенсионные фонды прибегают к различным «уловкам», чтобы не возлагать на себя финансовую ответственность. Государство все еще пытается их зарегулировать, но с каждым годом теряет позиции, ведь общая либеральность международных валютно-финансовых отношений нарастает. Так, в РФ до сих пор не принято предложение негосударственных

пенсионных фондов предоставить им возможность разносить по счетам клиентов отрицательную доходность от инвестиционных операций фондов. В США рассматривается целесообразность установления предельной доходности при инвестировании средств пенсионными фондами (целевой ориентир 6% для 2018–2028 гг.), при непредоставлении которой может быть полнят вопрос о банкротстве пенсионного фонда, и тогда к моменту выхода на пенсию у воспользовавшегося услугами такого пенсионного фонда работника средств не окажется. Комплексность указанной проблемы высока, сложность решения тоже, вплоть до предлагаемых критических мер в виде полного отказа от государственных пенсий. Т. е. государство начинает терять свою функцию социального гаранта — социальной пенсии, пусть и минимального размера и — главное — поддержание некоторой уверенности граждан в собственном будущем преклонных лет.

Что касается негосударственных пенсионных фондов — их неспособность достигать установленных доходов не должна приводить к понижению их ответственности. Однако на практике все чаще встречаются необеспеченные пенсионные обязательства — не только негосударственных пенсионных фондов, но и государств и местных органов власти, причем даже в развитых странах, тех же Штатах. Это неразрывно связано и с динамикой финансовых рынков, ведь понижательная тенденция на них автоматически означает разрастание пенсионной необеспеченности. И если в посткризисном 2014 г. она была сопоставима с размерами американского государственного бюджета, то, по оценкам, при наступлении новой рецессии может превзойти указанный показатель, становясь системной проблемой.

Ранее недофондированность была не только редкой, но и точечной. Теперь она отмечается в сконцентрированном виде в целом ряде подвидов деятельности пенсионных фондов. К 2050 г., по оценкам, недофондированность достигнет 400 трлн долл, превысив мировой ВВП в пять раз [12]. Уже сегодня отмечается множественность невыплат, что приводит к несовпадению ожиданий будущих пенсионеров в виде повышенного размера пенсий и носителей налогового бремени, негативно относящихся к увеличению его тяжести, хотя эти средства планируется распределять на выплаты пенсий — не важно, актуальным либо будущим пенсионерам. Прежде всего поскольку они не уверены в выполнении будущих пенсионных обязательств — ни касаясь их размера (инфляционное обесценение), на самого факта выплат, несмотря на то что по политическим причинам государство заинтересовано в финансовой поддержке актуальных пенсионеров ввиду обеспечения их лояльности, являющихся наиболее политически активным слоем населения.

Также одним из способов решения проблемы некоторые эксперты называют стимулирование естественного прироста населения, которое в условиях финансовой нестабильности достигается с трудом либо вообще не достигается. Более того, необходимость выполнять повышающиеся требования к стажу и размеру отчислений

в пенсионный фонд (на индивидуальный пенсионный капитал) становится все более предпочитаемой альтернативой повышению рождаемости, тем более что не все работодатели лояльно относятся к работникам с малыми детьми, особенно в эпоху цифровизации.

Указанные способы решения проблем — не единственные, вполне могут быть предложены и другие, однако маловероятно, чтобы пенсионные фонды смогли их решить самостоятельно, ведь в современной мировой экономике финансового типа они в значительной степени зависят от общей динамики развития и конъюнктуры, складывающейся на мировом финансовом рынке.

6. Фрумина С.В. Практика управления средствами пенсионных накоплений частными управляющими компаниями / С.В. Фрумина // Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации (под ред. М.Л. Альпидовской, С.А. Толкачева). Том 1. — Краснодар: Финуниверситет, Научно-исследовательский институт экономики ЮФО, 2018. — С. 147–151.

7. Хмыз О.В. Пенсионная парадигма XXI в. / О.В. Хмыз // Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации (под ред. М.Л. Альпидовской, С.А. Толкачева). Том 1. — Краснодар: Финуниверситет, Научно-исследовательский институт экономики ЮФО, 2018. — С. 152–158.

8. Хмыз О.В. Участие бизнеса в решении проблем старения населения / О.В. Хмыз // Корпоративное управление и социальная ответственность бизнеса. — М.: МГИМО. — 2012. — С. 251–254.

9. Just how common are defined benefit plans? [Electronic resource]. Mode of access: URL: http://money.cnn.com/retirement/guide/pensions_basics.moneymag/index7.htm (accessed 11.01.2018).

10. State Public Pension Investments Shift Over Past 30 Years. — The Pew Charitable Trusts and the Laura and John Arnold Foundation, 2014. June. 12 p.

11. The Employee Retirement Income Security Act of 1974 [Public Law 93–406] [As Amended Through P.L. 114–255, Enacted December 13, 2016] [Electronic resource]. Mode of access: URL: <https://legcounsel.house.gov/Comps/Employee%20Retirement%20Income%20Security%20Act%20Of%201974.pdf>.

12. Официальный сайт компании Mercer [Electronic resource]. Mode of access: URL: <http://www.mercer.com>.

Библиографический список:

1. Адамчук Н.Г. Международная практика страхования депозитов / Н.Г. Адамчук, В.И. Зимовцев // Страхование дело. — 2007. — № 5. — С. 7–13.

2. Адамчук Н.Г. Международная практика страхования жизни / Н.Г. Адамчук. — М.: Анкил, 2009. — 127 с.

3. Адамчук Н.Г. Тихая революция на мировом страховом рынке / Н.Г. Адамчук // Страхование дело. — 2015. — № 9. — С. 3–10.

4. Парамонова В.Е. Основные пути выхода частных инвесторов на фондовый рынок: от брокера до семейного офиса. — М.: МГИМО, 2015. — 133 с.

5. Пичков О.Б. США в мировых инвестиционных процессах / О.Б. Пичков // Вестник Академии. — 2011. — № 4. — С. 9–12.



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

Новый этап пенсионной реформы в РФ

С.С. Шершень,

аспирант, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России

Аннотация: в статье анализируются основные вехи пенсионных реформ в РФ. Особое внимание уделяется пенсионным новациям 2018 г., в отношении которых эксперты далеки от единодушия. Высказываются самые разные мнения, которым дана оценка в данной статье.

Ключевые слова: пенсии, пенсионная система, Пенсионный фонд России, ПФР, негосударственный пенсионный фонд.

New stage of pension reform in Russia

S.S. Shershen,

Ph.D. student, Moscow State Institute of International Relations

Abstract: the article analyzes the main milestones of pension reforms in the Russian Federation. Special attention is paid to pension innovations in 2018, in respect of which experts are far from consensus. There are many possible of opinions, which are assessed in this article.

Keywords: pension, pension system, Pension Fund of Russia, Pension Fund, non-state pension fund.

В 2018 г. были приняты серьезные изменения в системе пенсионного обеспечения граждан РФ, по сути являющиеся продолжением ее реформирования, инициированного еще в 1990-е гг. Эти реформы касаются размеров и структуры пенсионных отчислений граждан и механизмов управления пенсионными накоплениями [11, с. 37–39].

На этапе перехода в начале 1990-х гг. от системы пенсионного обеспечения РСФСР, формировавшейся в виде фондов общественного потребления, к новой, начался фактический отход и от гарантированности государством размеров будущих пенсий, а также начала формироваться зависимость между трудовым стажем, уровнем заработной платы и размером пенсии. Была введена индексация размера пенсий на ежегодной основе [17, с. 56]. Применявшаяся в течение короткого периода времени ежеквартальная индексация ввиду значительной инфляции оказывала серьезное давление на бюджет Пенсионного фонда РФ и в результате приводила к нерегулярности пенсионных выплат — и от нее было решено отказаться. Пенсионный фонд РФ — преемник пенсионного фонда РСФСР, созданный законом о государственных пенсиях [1], накапливает средства, получая отчисления граждан и предприятий в виде страховых взносов обязательного характера, размер которых устанавливается нормативным путем.

Кардинальным новшеством стало создание негосударственных пенсионных фондов [9], право на которое получили предприятия, учреждения, организации, банки, коллективы граждан и общественные объединения. Для РФ это был новый финансовый институт, но широко и давно известный в развитых странах, где играл не только социальную роль, но и выступал важным институциональным инвестором на финансовом рынке,

располагая значительными финансовыми ресурсами, причем «длинными». Мировой опыт функционирования негосударственных пенсионных фондов доказал их способность сглаживать размеры бюджетных расходов на пенсионные выплаты. В современной рыночной экономике финансового типа основным способом наращивания ресурсов негосударственных пенсионных фондов выступает фондирование [14, с. 55], и в целях минимизации вероятных инвестиционных рисков от значительных конъюнктурных колебаний на финансовом рынке объекты вложений пенсионных фондов ограничиваются [2; 6]. Это продуманное решение нередко вызывает недовольство у самих негосударственных пенсионных фондов, указывающих на изначальную нормативную ограниченность их инвестиционных возможностей. Тем не менее, оптимальное соотношение риска и доходности для них представляется краеугольным камнем устойчивости пенсионной системы.

В начале 2000 г. корректировки пенсионной системы были направлены преимущественно на создание зависимости размера будущей пенсии от размера заработной платы и, соответственно, осуществления отчислений в социальные фонды. Дополнительным источником финансовых средств для выплат будущих пенсий должны были стать инвестиционные, поскольку предполагается более интенсивная работа негосударственных пенсионных фондов на финансовом рынке, что, однако, достигается не всегда либо не показывает ожидавшихся результатов [15, с. 127].

Значительное обновление нормативной базы произошло в 2001 г. с принятием сразу трех нормативных актов, регулирующих систему пенсионного обеспечения РФ. [3; 4; 5] И в результате в 2002 г. пенсионная система РФ стала системой смешанного типа ввиду

наличия накопительных и распределительных механизмов [22].

В 2004 г. негосударственные пенсионные фонды получили право заключать договоры обязательного пенсионного страхования, что дало возможность желающим переводить средства из государственных в негосударственные пенсионные фонды. Аналогичная возможность распространилась в 2007 г. на материнский капитал.

В 2013 г. были приняты новые законы о страховой и накопительной пенсиях [7], начавшие работать в 2015 г., но не давшие запланированных результатов прежде всего в силу геофинансовых причин — падения цен на нефть и интенсификации финансово-экономических кризисных явлений, что привело к необходимости наращивания экономики бюджетных средств, в т.ч. к заморозке пенсионных накоплений (которая, впрочем, была продлена до 2020 г., несмотря на стабилизацию состояния экономики к 2017 г.).

Продолжая формировать зависимость размера будущей пенсии от текущей социальной активности работника, с января 2015 г. была введена балльная система исчисления размера пенсии на основе стажа работника, размера его заработной платы, а также с учетом нестраховых периодов. Хотя часть ответственности за свои будущие пенсии уже возложена на граждан [16, с. 57]. Но основная масса работников в своей повседневной жизни этого не учитывает.

В третьем чтении в сентябре 2018 г. был принят с поправками и в октябре подписан и размещен на официальном сайте закон [9], установивший новые требования (в т.ч. график) изменения пенсионного возраста и двухлетний льготный период. В целом, с 2019 г. возраст выхода на пенсию повышается на пятилетний срок с годовым шагом. Такая схема приводит к возможности выхода на пенсию в 2022–2028 гг. лишь в четные годы (табл.).

В результате переход на новый пенсионный возраст окончательно завершится в 2023 г., а сам переходный период последней на настоящий момент пенсионной новации завершится в 2028 г., когда на пенсию выйдут мужчины после 1963 и женщины после 1968 года рождения.

Увеличивается расчетный период дожития с 246 месяцев в 2018 г. до 252 месяцев с 2019 г. В результате автоматически снижается размер ежемесячной надбавки к пенсии.

Под повышение пенсионного возраста не попадают ряд социальных категорий (например, инвалиды), а также льготные категории граждан, трудившиеся в опасных условиях, таких как:

- геологоразведочные, поисковые, изыскательные и лесоустроительные работы;
- подземные работы, в горячих цехах;
- горные работы (подземные и открытые), в добыче сланца, угля, других полезных ископаемых, строительстве шахт и рудников;
- общественный транспорт (водители регулярных городских пассажирских маршрутов);
- гражданская авиация (летный и инженерно-технический состав) и т. д.

Сохраняются льготы и при оформлении досрочных пенсий медицинских работников, педагогов, а также работавших в районах Крайнего Севера и др. Однако при сохранении требований к стажу повышение пенсионного возраста для них будет осуществлено аналогично общим категориям граждан. Т.е. даже если требования к стажу ими будут выполнены, обратиться за назначением пенсии они получают право через несколько лет после этого — по достижении требуемого уже повышенного пенсионного возраста.

Возможность досрочного выхода на пенсию сохраняется для многодетных (более трех детей) матерей — пропорционально количеству детей (при наличии требуемого минимального стажа в 15 лет) — и для граждан с продолжительным трудовым стажем (мужчины — более 42 лет, женщины — более 37), конечно, при условии осуществления ими регулярных отчислений в пенсионный фонд.

Одной из причин столь быстрого внедрения новой схемы и короткого переходного периода (с учетом мирового опыта — в развитых странах (США, Великобритания) переходный период составлял 20 лет после принятия соответствующего решения, чтобы государство, работодатели и работники смогли подготовиться к изменениям и пережить их сравнительно безболезненно) выдвигается начало формирования государственного бюджета на 2019 г. и соответствующий плановый (трехлетний) период. В качестве объективной причины очередных новаций указывается значительное изменение социальной и экономической обстановки в стране. Так, по расчетам, к 2024 г. средняя продолжительность жизни в стране должна вырасти до 78 лет (с спрогнозированных

Таблица

График повышения пенсионного возраста в РФ

Исходный год выхода на пенсию	Скорректированный возраст выхода на пенсию		Новый год выхода на пенсию
	мужчины	женщины	
2019	60,5	55,5	2019 и 2020
2020	61,5	56,5	2021 и 2022
2021	63	58	2024
2022	64	59	2026
2023	65	60	2028

Источник: [8].

в 2018 г. 73 лет) [21]. Соответственно, в структуре населения нарастает доля пенсионеров. Конечно, пока она не достигает уровня развитых государств [10, с. 6], однако с учетом недостаточного естественного прироста населения это приводит к нарастанию давления социальных отчислений на трудоспособное население, доля которого постоянно уменьшается [13, с. 35]. Так, прогнозируется естественная потеря граждан трудоспособного возраста к 2030 г. в количестве 4 млн чел., или 7% работающего населения.

Необходимость осуществления пенсионных выплат из бюджета перетягивает финансовые ресурсы из других статей бюджета, которые могли бы содействовать развитию экономики, в т.ч. инновационному. Так, по расчетам, может не хватать средств для реализации национальных проектов уже в 2018 г., причем эта тенденция имеет шанс сохраниться до 2024 г., поскольку размер требуемых в указанных целях дополнительных финансовых ресурсов достигает 8 трлн руб., или порядка 50% годового бюджета страны. За счет перенаправления высвобождаемых в результате пенсионной реформы средств можно оптимизировать проектное финансирование.

Указывается необходимость снижения нагрузки на государственный бюджет также за счет наращивания размеров и количества корпоративных пенсий [19]. Альтернативой повышения пенсионного возраста некоторые эксперты называют ежегодное увеличение на 1% размера страховых взносов в пенсионный фонд, что, однако, может стимулировать бизнес отказываться от работников и интенсифицировать автоматизацию производства с целью минимизации бремени обязательных платежей. Повышенные требования к стажу также будет затруднительно выполнять: по оценкам, для достижения размером пенсии 40% заработка гражданам РФ необходимо трудиться порядка 36 лет.

По мнению экспертов Счетной палаты, увеличение пенсионного возраста приведет к повышению финансовой нагрузки на бюджет ввиду увеличения размера пенсий, заработанных в течение пролонгационного периода, что проявится уже в 2019 г., когда пенсионному фонду потребуется больше финансовых ресурсов для выплаты пенсий. Так, по их расчетам, в 2018 г. Пенсионному фонду РФ бюджетные средства потребуются для покрытия почти 8% расходов, а в 2019 г. — уже свыше 12%. Одновременно за три последующих года в доходной части бюджета Пенсионного фонда РФ доля страховых взносов вырастет лишь на 2%. Следовательно, гипотетическая экономия проявится только на одной из возрастных групп пенсионеров — выходящих на пенсию в 2019 г., что поднимает неприятный вопрос о продолжении пенсионных реформ ввиду «промежуточности» нынешнего их этапа. При этом, поскольку люди продолжают работать, существует вероятность их ухода «в тень». Тогда как всем известная альтернатива ужесточению пенсионных требований — повышение эффективности борьбы с теневым сектором экономики. По оценкам, взносы в пенсионные фонды осуществляют 54 млн чел., неформальный сектор недоплачивает порядка

2 трлн руб. При избрании способом решения проблемы повышения численности трудящихся с учетом текущих размеров взносов в пенсионный фонд потребуется дополнительно 42 млн чел. — с учетом предоставляемых льгот, или 10 млн — без них. По прогнозам Министерства экономического развития, в 2019 г. реформа сохранит на рынке 300 тыс. работников, к 2024 г. их численность увеличится до почти 2 млн. Это важно, поскольку сейчас рынок труда покидает массовое послевоенное поколение, а приходит недостаточное по численности поколение 1990-х. Принимая этот вызов, цифровизация способствует сокращению рабочих мест, тем самым способствуя понижению уровня безработицы. По расчетам, к 2024 г. работающих пенсионеров (в силу повышения требований возраста) станет мало, тогда появится возможность пенсионной индексации в более крупных масштабах.

По мнению экспертов [18], скорее всего, в дальнейшем будут внесены корректировки в сам алгоритм расчета пенсий, а также сокращены льготы, в т.ч. региональные надбавки, проведены отказ от ежегодной индексации, дальнейшее повышение требований к трудовому стажу, выравнивание пенсионного возраста для женщин и мужчин. Некоторые эксперты выдвигают и более радикальные сценарии развития пенсионных реформ вплоть до полной отмены государственных пенсий.

Уже в 2019 г. будут внесены изменения при выплате накопительной пенсии. Также отменяется введенная в 2015 г. система пенсионных баллов. Переход на балльную систему пенсионного обеспечения себя не оправдал прежде всего ввиду запутанности и непрозрачности самой формулы расчета баллов, а также из-за нормативного определения самого размера балла, устанавливаемого хотя и ежегодно, но индексируемого в недостаточном размере для сохранения платежеспособности с учетом инфляционных тенденций.

Действующую с 2002 г. обязательную накопительную систему также планируется отменить. Вместо нее будет внедряться система добровольных пенсионных накоплений в виде индивидуального пенсионного капитала. В соответствии с этой системой по решению работника отчисляемые им до 6% заработной платы страховые взносы могут быть направлены на формирование своего индивидуального пенсионного капитала. Однако не ясно, насколько это решение целесообразно, ведь основная масса граждан — «молчуны». При введении индивидуального пенсионного капитала накопительная система отменяется, перечисленные ранее взносы планируются перевести в новую систему автоматически, но тогда остается нерешенным вопрос с теми гражданами, которые не напишут заявление на образование для них индивидуального пенсионного капитала. А такая вероятность есть, ведь в 2015 г. ответственные плательщики социальных взносов, написавшие, как это требовалось, заявление на выбор пенсионного фонда, потеряли свои отчисления. Тем более что и в актуальном переходном периоде предусматриваются две выборные возможности — перевести средства в страховую часть пенсии либо в негосударственный пенсионный фонд, а уже он

направит их в пенсионный капитал. Запланированный для этого действия двухлетний переходный период ясности не прибавляет.

Также не ясно, будет ли работать «буферное» правило наказуемости за увольнение граждан предпенсионного возраста (наступает за пять лет до пенсии). Уже некоторое время работодатели стараются не принимать на работу людей старше 45 лет [12, с. 56].

Все это неразрывно связано с вопросами мобильности трудовых ресурсов, переобучения и переквалификации, ведь, по расчетам РАН, к 2050 г. средняя пенсия в ценах 2018 г. увеличится на 2 тыс. руб. Поэтому последствия повышения пенсионного возраста необходимо рассчитывать с учетом структуры занятости, включенности в международное разделение труда и территориальной распределенности.

Библиографический список:

1. Закон № 340-1 «О государственных пенсиях в РСФСР» от 20.11.1990.
2. Федеральный закон № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998.
3. Федеральный закон № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» от 15.12.2001.
4. Федеральный закон № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001.
5. Федеральный закон № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17.12.2001.
6. Федеральный закон № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии» от 24.07.2002.
7. Федеральный закон № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» от 28.12.2013.
8. Федеральный закон № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий» от 03.10.2018.
9. Указ Президента РФ № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах» от 16.09.1992.
10. Адамчук Н.Г. Риск долголетия: проблемы и решения / Н.Г. Адамчук, А.А. Баранчикова // Страховое дело. — 2016. — № 7. — С. 3–10.
11. Андреев А.М. Новые подходы в решении проблем пенсионной системы / А.М. Андреев // Финансовый бизнес. — 2015. — № 6. — С. 36–41.
12. Беляев Ю. Трудовая деятельность за пенсионным порогом: в ожидании перемен / Ю.А. Беляев // Финансовый бизнес. — 2011. — № 2. — С. 55–59.
13. Манзарова Э.Д. Демографическая составляющая института пенсионного страхования: содержание, роль и влияние демографических факторов / Э.Д. Манзарова // Финансовый бизнес. — 2016. — № 1. — С. 33–40.
14. Хмыз О.В. Модернизация финансового рынка и пенсионная реформа / О.В. Хмыз // Финансы. — 2006. — № 1. — С. 55–58.
15. Хмыз О.В. Проблемы негосударственных пенсионных фондов / О.В. Хмыз // Вопросы экономики. — 2004. — № 7. — С. 123–131.
16. Хмыз О.В. Реформирование российской системы пенсионного обеспечения: pro et contra / О.В. Хмыз // Вопросы экономики. — 2003. — № 12. — С. 56–67.
17. Шершень С.С. Эволюция российской пенсионной системы с 1990-х годов по настоящее время / С.С. Шершень // Экономика и управление народным хозяйством: сборник статей IX международной научно-практической конференции. — Пенза: Приволжский Дом знаний, 2016. — С. 55–60.
18. Белый М. Пенсионная реформа только началась. Пять новых ужесточений // Информационное агентство URA. 15.10.2018. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ura.news/articles/1036276489>.
19. Голикова заявила о нежелании правительства экономить на пенсионной реформе // Информационное агентство MS. 10.10.2018. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://rns.online/society/Golikova-vlasti-strani-nikogda-ne-stavilitsel-sekonomit-na-povishenii-pensionnogo-vozrasta--2018-10-10/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop.
20. Счетная палата подтвердила, что бюджет только потеряет от пенсионной реформы. // Информационное агентство URA. 15.10.2018. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ura.news/news/1052355050>.
21. Росстат. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.statdata.ru/spg_reg_rf.
22. Clements B.J. The Challenge of Public Pension Reform in Advanced and Emerging Market Economies / B.J. Clements. — Washington, DC: International Monetary Fund. 2012.

Интернет-каталог «Российская периодика»

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

www.arpk.org



реклама

Методологические особенности оценки эффективности научно-инновационных программ¹

А.К. Караев,

д.т.н., профессор, главный научный сотрудник, Департамент общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье проведен анализ современных методов оценки эффективности и результативности государственных научно-инновационных программ, позволяющий выявлять наиболее и наименее эффективные проекты и программы. Рассмотрение проведено с помощью модели ε -КАМ, принадлежащей семейству моделей Data Envelopment Analysis, на основе которой можно рассчитывать как техническую, так и ценовую эффективность сравниваемых проектов и программ.

Ключевые слова: анализ среды функционирования, эффективность научно-инновационных программ.

Methodological features of evaluating the efficiency of scientific and innovative programs²

A.K. Karaev,

Doctor of Technical Sciences, Professor, Chief Researcher of the Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzes the modern methods of evaluating the effectiveness and efficiency of state scientific and innovative programs, allowing to identify the most and least effective projects and programs. The review was carried out using the ε -KAM model belonging to the family of Data Envelopment Analysis models, on the basis of which both technical and price efficiency of the compared projects and programs can be calculated.

Keywords: data Envelopment Analysis, the efficiency of scientific and innovative programs.

Последнее время наблюдается постоянно растущий интерес к проблеме эффективности государственной власти и органов ее управления, что в свою очередь повышает спрос на формализованные методы и критерии количественной оценки эффективности функционирования всего государственного сектора [1, 6, 8, 18, 21].

В настоящее время наиболее популярными инструментами оценки эффективности государства являются непараметрические методы анализа среды функционирования (Data Envelopment Analysis, DEA [2]), в которых: государство представляется как система, потребляющая ресурсы общества и производящая социально значимые блага (безопасность, здоровье, инфраструктуру и т. д.) [3].

При этом производственная функция, преобразующая ресурсы в результат, неизвестна, но тем не менее на основе эмпирических данных о затратах ресурсов и полученных результатов строится граница производственных возможностей (ГПВ) в пространстве «затраченные ресурсы — результирующие показатели», а расстояние

до границы производственных возможностей, т. е. соотношение затрат и результатов, при таком подходе является мерой эффективности рассматриваемой системы. Следует отметить специфику методов DEA, которая заключается в том, что полученные оценки эффективности являются относительными: граница строится строго для данного набора точек, характеризующих либо различные государства и регионы в конкретный период времени, либо некоторые государства и регионы в различные периоды времени [11].

Существенным моментом в методе DEA является то, что сам процесс преобразования ресурсов в результаты не рассматривается (система представляется в виде «черного ящика»), а эффективность определяется в виде соотношения затрат и результатов, а не на основе внутренних характеристик Единиц принятия решений (DMU), тем самым при таком подходе нет необходимости делать предположения о структуре рассматриваемых систем, полностью сосредоточившись на их характеристиках [12].

При расчете количественной оценки эффективности государственного сектора в качестве входа, как правило, рассматриваются бюджетные затраты на предоставление тех или иных общественных благ, выходом

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

² Article is prepared by results of the researches executed at the expense of budgetary funds on the state task to the Financial University.

считается достигнутый уровень общественного благосостояния в той или иной сфере.

Расстояние от точки, которая характеризует конкретный DMU до ГПВ, в зависимости от выбора ориентации модели, имеет различный смысл: выходная эффективность (output efficiency), или результативность, показывает, какую долю потенциально возможного в данных условиях результата реально достигает DMU; входная эффективность (input efficiency), или эффективность затрат, показывает, насколько DMU может сократить расходы при сохранении текущего результата (для неэффективной точки возможно как увеличение выхода при тех же затратах, так и сокращение затрат при том же выходе).

В качестве примера, на рисунке представлена методика расчета эффективности точек A, B, C, D, E, F для случая системы с одним выходным и двумя входными индикаторами. Точки A, B, C, D, лежащие на границе ГПВ (линии SS') являются технически эффективными, а точки E и F — технически неэффективными.

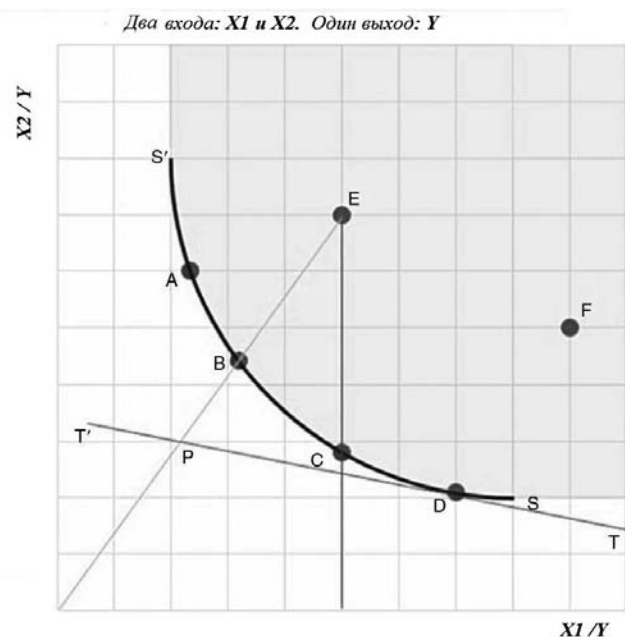


Рисунок. Ценовая/ относительная/ аллокативная/ экономическая эффективность системы с одним выходным индикатором Y и двумя входными индикаторами: X1; X2 в точке E [10]

Из рисунка следует, что: отношение OB / OE называется *технической эффективностью* E; отношение OP / OB называется *ценовой эффективностью* B или аллокативной эффективностью E; отношение OP / OE называется отношением общей эффективности E или *экономической эффективности* E.

Все эти отношения меньше единицы. Очевидно, что *общая эффективность* точки E имеет такое же значение, что и *ценовая эффективность* E, которая может быть измерена путем умножения технической эффективности E и аллокативной эффективности E, то есть $(OB / OE) * (OP / OB) = OP / OE$. Таким образом, по крайней мере, две фразы: «ценовая эффективность», «общая эффективность» или «экономическая эффективность» являются излишними.

Метод Data Envelopment Analysis. Впервые, непараметрический метод оценки технической эффективности и эффективности набора однородных фирм был предложен и разработан Фаррелом [16]. В его методе оценку производственной функции проводили непараметрически, аналогично тому, как было предложено Дебре [14] и Коопмансом [20]. Фёрсунд и Хьялмарссон [17] проиллюстрировали понятие эффективности на макро уровне, на уровне различных секторов промышленности и на микроуровне и ясно и однозначно показали и продемонстрировали различия между производственной границей и эффективностью. Вскоре после этого, Чарнс и др. [9] предложили математическую конструкцию и модель линейного программирования для обоснования и внедрения понятия технически эффективных фирм с множественным набором входных и выходных факторов. Они назвали свою математическую конструкцию «Data Envelopment Analysis (DEA)», а модель — CCR «Charnes, Cooper and Rhodes». Модель CCR генерирует Пространство производственных возможностей (ППВ) на основе данных некоторого набора гомогенных фирм, и непараметрически и линейно оценивает производственную функцию, так что фирмы, которые находятся на границе ППВ, называются технически эффективными. Следует отметить, что в модели CCR можно выделить только технически эффективные фирмы, а рассчитываемые на основе модели CCR сами оценки эффективности фирм не являются относительно значимыми, и не могут использоваться для ранжирования фирм. Кроме того, в модели CCR невозможно измерить техническую неэффективность полностью, а можно только вычислить техническую эффективность или с точки зрения выхода (что означает, увеличение значений выходных факторов без измерения изменений входных факторов) или с точки зрения входа (что означает рассчитывать только уменьшая значения входных факторов без измерения дефицита и нехватки выходных факторов).

По этой причине, в работе [15] вместо методов измерения технической эффективности по Фарреллу и модели CCR, предложили меру Рассела, чтобы одновременно иметь дело в оценках технической эффективности как с точки зрения входа, так и с точки зрения выхода. Но предлагаемая ими модель основана на использовании методов нелинейного программирования и ее трудно решать, вследствие чего, в работе Пастор и др. [22] предложили расширенную меру Рассела (ERM) для измерения технической эффективности фирм и избегания вычислительных и интерпретационных трудностей с помощью обычной меры Рассела. С другой стороны, для измерения технической неэффективности фирм Чарнс и др. [10], в своей следующей работе предложили *аддитивную модель* (ADD), чтобы устранить недостатки CCR. Тем не менее, ADD также не является идеальной моделью для измерения технической неэффективности фирм. В дальнейшем Тон [25] предложил SBM модель для измерения технической неэффективности фирм и убедительно доказал эквивалентность моделей ERM и SBM.

Позднее было установлено, что все предлагаемые модели: CCR, ADD и SBM предоставляющие

методологию для измерения технической неэффективности фирм, тем не менее не дают надежного инструмента для ранжирования и сравнения фирм, а также не дают надежных оценок относительной эффективности сравниваемых фирм. В частности, Секстон и др. [24] отметили недостатки CCR и заметили, что DEA нельзя использовать для анализа ценовой эффективности фирмы и указали на тот факт, что фирма может быть технически эффективной, но (ценовой) неэффективной.

Чтобы устранить указанные выше недостатки имеющихся методов DEA, Чезримотлаг и др. [19] предложили свою методологию оценки эффективности фирм на основе метода Курош и Араш (ε -Kourosch и Arash Method- ε -KAM), и единообразно связали два понятия эффективности — техническую и ценовую. Оценки KAM отличается от множества других моделей в литературе, и их можно использовать в качестве инструмента для более справедливого оценивания рейтинга фирм.

Когда значение параметра эpsilon равно 0, то в этом случае результаты 0-KAM модели определяют фирмы, которые технически эффективны и технически неэффективны, и не должны использоваться для ранжирования или тестирования фирм. По мере увеличения значения параметра эpsilon, результаты ε -KAM могут использоваться для ранжирования и тестирования фирм в соответствии со стоимостью параметра эpsilon и введенных допущений для весов/цен входных и выходных факторов [4].

Математическая модель ε -KAM хотя и основана на взвешенной аддитивной модели DEA (ADD), тем не менее она лишена существенных недостатков ADD. Значение эpsilon можно изменять от 0 до ∞ . Мера в KAM модели имеет по крайней мере все те же свойства, то и SBM модель. Оценки на основе KAM модели можно использовать как для расчета технической эффективности, так и для ценовой эффективности.

Таким образом, традиционные модели DEA (CCR, BCC, ADD, SBM, ERM) можно использовать для измерения технической эффективности DMU, но их нельзя использовать для бенчмаркинга и ранжирования DMU, для этих вопросов необходимо использовать ценовую эффективность сравниваемых DMU.

На основе модели ε -KAM можно получать оценки как технической, так и ценовой эффективности сравниваемых единиц принятия решений DMU.

В данной статье проводится анализ эффективности и результативности государственных научно-инновационных программ на основе модели ε -KAM.

Во всех странах серьезное внимание уделяется совершенствованию методологии и практики оценки эффективности и результативности реализации государственных научно-инновационных программ [5]. Такое внимание продиктовано не только стремлением обеспечить высокую эффективность использования ограниченных инвестиционных ресурсов государственного бюджета с учетом существования альтернативных вариантов их использования, но также пониманием важности роли научно-технической и инновационной политики как инструмента повышения темпов роста национальной

экономики и обеспечения условий для осуществления ее структурной трансформации, а также стремлением добиться на этих направлениях существенных результатов за счет отбора и последующей реализации наиболее перспективных проектов и инициатив.

Из результатов зарубежной практики оценки эффективности и результативности государственных научно-инновационных программ, можно отметить методику, разработанную в дирекции Программ высоких технологий (Advanced Technology Program) США [23], в которой для оценки эффективности и результативности государственных научно-инновационных программ необходим расчет четырех групп показателей, характеризующих ресурсное обеспечение (input), непосредственные результаты программы (output), среднесрочные результаты программы (outcome) и широкие последствия (impact).

В работе Мельникова [5] были рассмотрены особенности методов оценки эффективности и результативности государственных научно-инновационных программ в России и пути их совершенствования с учетом зарубежного опыта и было установлено, что в них необоснованно игнорируются показатели широких последствий, а чрезмерный акцент делается на показателях ресурсного обеспечения [7]. Было замечено, что большинство целевых индикаторов государственной программы «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг. характеризуют ее ресурсное обеспечение и лишь три индикатора могут рассматриваться как характеризующие среднесрочные результаты программы, причем ни один из индикаторов не может быть отнесен к показателям широких последствий и не отражает ожидаемые результаты использования исследований и разработок российской промышленностью. Поэтому, по мнению Мельникова программа может быть формально признана успешной, даже если ее результаты не будут способствовать инновационной модернизации российской промышленности и не принесут никаких реальных социально-экономических выгод в долгосрочной перспективе.

Еще менее сбалансированной представляется Мельникову система целевых индикаторов Федеральной Целевой Программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 гг.», в которой вообще не представлены не только показатели широких последствий, но и показатели среднесрочных результатов. Поэтому программа может быть признана успешно реализующейся даже в том случае, если ее результаты вообще не будут восприняты и использованы ни промышленностью, ни даже исследовательским сообществом.

Для оценки сравнительной эффективности научно-инновационных проектов и программ Мельниковым была разработана авторская версия метода DEA (многомерной свертки данных), на основе которой ему удалось выявлять наиболее и наименее эффективные проекты и подпрограммы, как в процессе формирования, так и на промежуточном и итоговом этапах и получить оценки эффективности научно-инновационных программ с учетом множественности областей оценки и раскрывающих их частных критериев.

В качестве иллюстрации возможности применения своего метода для оценки эффективности научно-инновационных проектов и оптимизации научно-инновационной программы в работе [5] была рассмотрена модельная ситуация, в которой каждый проект характеризуется системой показателей (см. табл. 1) с конкретными значениями входных и выходных показателей 20 научно-инновационных проектов (см. табл. 2).

Как видно из таблицы 2, четыре проекта из 20 рассматриваемых (с номерами 11, 14, 18, 20) попадают на эффективную границу и получают рейтинг сравнительной эффективности 1,000. Еще 5 проектов (с номерами 8, 12, 13, 15, 17) могут рассматриваться как характеризующиеся высокой эффективностью в сравнении с другими рассматриваемыми проектами. Два проекта (с номерами 3 и 6) демонстрируют достаточно низкий уровень сравнительной эффективности [5].

Оценки эффективности государственных научно-инновационных программ на основе ε-KAM модели

Проведем сравнительный анализ эффективности научно-инновационных проектов, рассмотренных в таблицах 1 и 2 на основе ε-KAM модели. Напомним, что на основе модели ε-KAM можно получать оценки как технической, так и ценовой эффективности сравниваемых единиц принятия решений DMU.

В таблице 2 представлены значения целевых индикаторов научно-инновационных проектов и оценки их сравнительной эффективности как по методу Мельникова, так и оценки относительной эффективности научно-инновационных проектов на основе ε-KAM модели, с различными значениями параметра эпсилон ($\epsilon = 10^{-7}$; $\epsilon = 10^{-4}$; $\epsilon = 10^{-2}$; $\epsilon = 0.1$; $\epsilon = 10$).

Таблица 1

Распределение целевых индикаторов научно-инновационных проектов по областям оценки [5]

Ресурсное обеспечение	Непосредственные результаты	Среднесрочные результаты	Широкие последствия
Объем финансирования (X1). Численность задействованного персонала (X2)	Количество публикаций в отечественных рецензируемых журналах (Y1). Количество публикаций в зарубежных рецензируемых журналах (Y2). Количество патентных заявок (Y3)	Количество цитирований в отечественных рецензируемых журналах (Y4). Количество цитирований в зарубежных рецензируемых журналах (Y5). Затраты на внедрение технологий, разработанных в результате реализации проекта (Y6). Количество аспирантов и студентов, привлеченных к реализации проекта (Y7)	Добавленная стоимость производства инновационной продукции (Y8). NPV проекта для консолидированного бюджета (Y9). NPV проекта для общества в целом (Y10)

Таблица 2

Значения целевых индикаторов научно-инновационных проектов и оценки их сравнительной эффективности

Пр.	X1	X2	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Оценки DEA Мельникова	KAM $\epsilon = 10^{-7}$	KAM $\epsilon = 10^{-4}$	KAM $\epsilon = 10^{-2}$	KAM $\epsilon = 0,1$	KAM $\epsilon = 10$
1	2100	8	12	1	0	55	0	3500	3	9600	2000	3800	0,677	0,083	0,083	0,081	0,072	0,063
2	3000	7	12	2	1	60	7	5600	2	16000	3000	5600	0,624	0,614	0,614	0,611	0,589	0,545
3	2800	8	9	0	1	30	0	5000	2	14800	2200	4400	0,564	0,053	0,053	0,053	0,052	0,049
4	1800	7	8	1	0	30	3	3400	3	7200	1200	2200	0,669	0,533	0,533	0,516	0,433	0,260
5	2900	9	14	1	0	58	2	4700	4	13400	2200	4600	0,650	0,240	0,240	0,239	0,229	0,232
6	2400	9	9	1	0	40	2	3600	2	11000	2000	4100	0,493	0,261	0,261	0,259	0,246	0,224
7	1900	7	12	1	1	52	5	5200	2	11500	1850	3500	0,782	1,0	0,999	0,970	0,781	0,520
8	2200	6	12	2	1	58	9	6800	2	17500	3150	6100	0,892	1,0	0,999	0,976	0,835	0,729
9	3100	8	14	1	1	56	5	7700	2	21000	4100	7200	0,607	0,527	0,527	0,525	0,516	0,520
10	2900	7	12	1	1	48	4	6600	2	18000	3500	6200	0,622	0,540	0,540	0,538	0,524	0,513
11	1800	8	20	2	0	80	1	3400	4	9600	2000	3600	1	0,999	0,999	0,921	0,541	0,277
12	2300	7	12	2	1	64	6	5900	3	16000	3200	6400	0,874	0,821	0,820	0,810	0,761	0,650
13	2100	6	16	2	1	72	3	5200	2	14400	2600	5200	0,853	0,999	0,996	0,948	0,720	0,630
14	3800	8	20	4	2	110	18	11000	5	32000	6000	11000	1	1,0	0,999	0,997	0,975	0,907
15	2600	5	11	0	1	36	0	7200	2	19800	3000	5200	0,927	0,999	0,994	0,638	0,151	0,065
16	3100	10	16	1	1	64	4	8100	4	24000	3700	7900	0,764	0,502	0,501	0,500	0,488	0,496
17	1500	7	10	0	0	40	0	3000	4	10000	1800	3600	0,991	0,999	0,997	0,784	0,272	0,071
18	2200	6	15	2	1	65	10	8500	5	14000	2200	3800	1	1,0	0,999	0,987	0,894	0,695
19	2500	8	12	1	1	50	5	7500	0	16000	2400	5200	0,630	0,142	0,142	0,142	0,149	0,176
20	3200	9	30	3	2	120	12	14000	3	40000	8200	14800	1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Источник: [5] и расчеты автора.

Анализ полученных в данной работе результатов свидетельствует о том, что оценки эффективности государственных научно-инновационных программ, рассмотренных в работе Мельникова [5], согласуются с оценкой технической эффективности этих проектов на основе ϵ -КАМ модели, когда ϵ стремится к нулю.

Но при дальнейшем увеличении параметра ϵ , из указываемых в методе Мельникова эффективных проектов с номерами 11, 14, 18 и 20, только проект с номером 20 остается как эффективный в том числе и с учетом ценовой эффективности, а остальные 3 проекта (с номерами 11, 14, 18) являются технически эффективными, но не обладают ценовой эффективностью.

Таким образом, оценки эффективности государственных научно-инновационных программ на основе ϵ -КАМ модели могут быть дополнительным полезным инструментом в разработке методов оценки эффективности и результативности государственных научно-инновационных программ в России и путей их совершенствования.

Заключение

Для повышения эффективного расходования бюджетных средств, эффективности государственных инвестиций в реализации государственных научно-инновационных программ, а также для выявления наиболее эффективных проектов и подпрограмм на стадиях разработки и реализации этих программ может быть использована модель ϵ -КАМ (принадлежащая семейству моделей Data Envelopment Analysis, DEA), позволяющая рассчитывать как техническую, так и ценовую эффективность сравниваемых проектов/программ и тем самым позволяющая определить степень удаленности проекта/подпрограммы от эффективной границы трансформации ресурсного обеспечения в конечные результаты программы.

Библиографический список:

1. Ахременко А.С. Оценка эффективности государства в производстве публичных услуг: теоретическая модель и методика измерения. // Полис. Политические исследования. — 2012. — № 1. — С. 113–135.
2. Ахременко А.С. Эффективность государственных инвестиций в общественный капитал: от модели к оценке // Полис. Политические исследования. — 2014. — № 6. — С. 9–31.
3. Горлова О.С. Межбюджетные отношения в области разграничения доходов и расходных обязательств: методологические подходы и направления модернизации // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2016. — Т. 1. — № 11. — С. 59–66.
4. Мастеров А.И., Сидорова М.И. Экономико-математические модели в управленческом учете и анализе. — М.: Дашков и К, 2013. — 229 с.
5. Мельников Р.М. Зарубежные подходы к оценке эффективности государственных инвестиций в реализацию научно-инновационных программ и возможности их использования в российских условиях // Экономический анализ: теория и практика. — 2016. — № 5. — С. 112–123.
6. Понкратов В.В., Кузнецов Н.В. Налоговое стимулирование

инвестиционной активности в России // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2017. — № 11. — С. 134–140.

7. Понкратов В.В. Ресурсный потенциал нефтегазовой отрасли промышленности России и стимулирование повышения эффективности его использования // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 3. — С. 94–101.

8. Afonso A. & St. Aubyn M. Economic growth, public, and private investment returns in 17 OECD economies. — Port Econ J (2018).

9. Charnes A., Cooper W.W. & Rhodes E. (1978). Measuring the efficiency of decision making units // European journal of operational research. — 2(6). — pp. 429–444.

10. Charnes A., Cooper W.W., Golany B., Seiford L.M. and Stutz J. (1985). Foundations of data envelopment analysis and Pareto-Koopmans empirical production functions // Journal of Econometrics. — 30(1). — pp. 91–107.

11. Coelli T. 2005. An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis. — Springer. — 349 p.

12. Commission on Growth and Development. 2008. The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. — 198 p.

13. Cooper W., Seiford L., Tone K. 2006. Data Envelopment Analysis. A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software. — Springer. — 492 p.

14. Debreu G. (1951). The coefficient of resource utilization. Econometrica // Journal of the Econometric Society. — pp. 273–292.

15. Färe R. & Lovell C.K. (1978). Measuring the technical efficiency of production // Journal of Economic theory. — 19(1). — pp. 150–162.

16. Farrell M.J. (1957). The measurement of productive efficiency // Journal of the Royal Statistical Society. — Series A (General). — pp. 253–290.

17. Førsund F. R. & Hjalmarsson L. (1974). On the measurement of productive efficiency // The Swedish Journal of Economics. 141–154.

18. Jorge Onrubia-Fernández and A. Jesús Sánchez Fuentes (2017). How costly are public sector inefficiencies? A theoretical framework for rationalising fiscal consolidations. Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal. — 11 (2017–35). — pp. 1–19.

19. Khezrimotlagh D., Salleh S., Mohsenpour Z., 2013. A New Method for Evaluating Decision Making Units in DEA // Journal of the Operational Research Society. — 65 (1). — pp. 694–707.

20. Koopmans T.C. (1951). Analysis of production as an efficient combination of activities. Activity analysis of production and allocation. — 13. — pp. 33–37.

21. Kosov M.E., Akhmadeev R.G., Smirnov D.A., Solyannikova S.P., Rykova I.N. Energy industry: effectiveness from innovation // International Journal of Energy Economics and Policy. — 2018. — Т. 8. — № 4. — pp. 83–89.

22. Pastor J.T., Ruiz J.L. & Sirvent, I. (1999). An enhanced DEA Russell graph efficiency measure // European Journal of Operational Research. — 115(3). — pp. 596–607.

23. Ruegg R., Feller I. A toolkit for evaluating public R&D investment. Models, methods, and findings from ATP's first decade. — Gaithersburg: National Institute of Standards and Technology, 2003.

24. Sexton T.R., Silkman R.H. & Hogan A.J. (1986). Data envelopment analysis: Critique and extensions. New Directions for Program Evaluation. — 1986 (32). — pp. 73–105.

25. Tone K. (2001). A slacks-based measure of efficiency in data envelopment analysis // European journal of operational research. — 130 (3). — pp. 498–509.

Анализ налогового режима в рамках соглашений о разделе продукции в России¹

В.В. Понкратов,

к.э.н., директор Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

А.С. Поздняев,

д.э.н., ведущий научный сотрудник Управления научной и инновационной деятельности, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

А.Н. Воронцов,

научный сотрудник Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье проведен анализ механизма налогообложения добычи углеводородов в России в рамках реализации соглашений о разделе продукции. Проанализированы зарубежная практика заключения СРП и опыт их применения в России. Отмечено, что все действующие в России СРП реализуются на условиях, отличных от установленных ФЗ от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» и каждое соглашение представляет собой уникальный налоговый режим.

Ключевые слова: соглашение о разделе продукции, налоговые режимы при добыче углеводородов, налог на добычу полезных ископаемых.

The analysis of tax regime within production sharing agreements in Russia²

V.V. Ponkratov,

Candidate of Sciences (Economics), Director of the Center of Financial Policy of Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

A.S. Pozdnyayev,

Doctor of Sciences (Economics), Leading Researcher of the Office of Scientific and Innovative Activities, Bauman Moscow State Technical University,

A.N. Vorontsov,

Research Associate of the Center of Financial Policy of Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: in article the mechanism of taxation of extraction of hydrocarbons in Russia within implementation of production sharing agreements is analysed. Also were analysed foreign practice of the conclusion of the Production Sharing Agreement and experience of their application in Russia. It is noted that all Production Sharing Agreements existing in Russia are implemented on the conditions other than the established Federal Laws of 30.12.1995 №. 225-FZ «About production sharing agreements» and each agreement represents unique tax regime.

Keywords: the production sharing agreement, the tax modes at extraction of hydrocarbons, a severance tax.

Соглашение о разделе продукции (англ. Production Sharing Agreement) (далее — соглашение или СРП) — особый вид договора, по которому государство предо-

ставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на определенном участке недр, на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение должно содержать все необходимые условия, связанные с использованием

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

² Article is prepared by results of the researches executed at the expense of budgetary funds on the state task to the Financial University.

недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения.

Наибольшее распространение в мировой практике получили следующие типы соглашений, формализующих отношения между государством и недропользователем-инвестором:

- лицензионные соглашения — базируются на нормах административного и отраслевого права и общей системе налогообложения;
- концессионные соглашения — базируются на нормах гражданского права и общей системе налогообложения;
- СРП — базируются на нормах гражданского права и индивидуализированной системе налогообложения (вариабельность возможна не только от проекта к проекту и внутри отдельных проектов зависимости от стадии жизненного цикла [9]);
- сервисные контракты — базируются на нормах гражданского права и общей системе налогообложения.

Соотношение различных налоговых и неналоговых инструментов обложения в нефтегазовой промышленности и особенности их использования зависит от различных факторов: стадия жизненного цикла проекта разработки месторождения, специфика налоговой системы страны, и т. д. [8]. Налоговые и неналоговые платежи могут применяться одновременно, что позволяет государству компенсировать недостатки, присущие каждому из этих инструментов. Например, в СРП помимо раздела продукции может быть предусмотрена уплата бонусов и роялти. В экономически развитых странах преимущественно применяются налоговые методы изъятия, а развивающиеся страны и страны с переходной экономикой обычно имеют больше условий, подлежащих переговорам [3].

Мировой опыт регулирования отношений в сфере недропользования показывает, что государство с переходной экономикой, располагающее природными ресурсами, должно формировать налоговый режим, обладающий широким набором инструментов [13].

Первое СРП в истории нефтегазовой промышленности было заключено Правительством Индонезии в 1966 г. и в дальнейшем получило широкое распространение [14].

Мировая практика заключения и реализации СРП выработала следующие основные принципы и подходы:

- государственная нефтяная (нефтегазовая, газовая) компания представляет интересы правительства принимающей страны;
- непосредственное участие принимающей страны обычно осуществляется посредством создания государственной нефтяной компанией совместного предприятия (получающего статус оператора проекта) с инвестором (пулом инвесторов) [15];
- во многих странах условия участия государства в СРП уточняются лишь после обнаружения коммерческих запасов углеводородов и их оценки;
- риск геолого-разведочных работ (далее — ГРП) возлагается на инвестора, при этом затраты на эти виды работ не возмещаются, если в означенные в СРП

сроки не будут обнаружены коммерческие запасы углеводородов;

- инвестор полностью финансирует ГРП, проектирование, разработку и эксплуатацию открытых месторождений;
 - в случае обнаружения коммерческих запасов углеводородов инвестору компенсируются его траты на ГРП, обустройство и эксплуатацию месторождения частью добытого сырья — «компенсационной» продукцией. Доля «компенсационной» продукции в общем объеме добычи оговаривается в СРП — обычно эта доля составляет 20–50%, хотя, например, в Малайзии может быть и менее 20%, а на Филиппинах превышает 50% [10]. Как правило, доля «компенсационной» продукции будет выше в районах с более сложными природными и геологическими условиями, а также может зависеть от уровня добычи. Напомню, что в России согласно Федерального закона от 30.12.1995 № 225-ФЗ предельный уровень компенсационной продукции не должен превышать 75 % при добыче на суше, и 90% при добыче на континентальном шельфе;
 - оставшаяся часть — «распределяемая» продукция, подлежит разделу между государством-собственником недр и инвестором. Пропорции раздела индивидуальны для каждой страны — например, они могут меняться в зависимости от расположения месторождения (Кот-д'Ивуар, Египет), качества сырья (Перу), уровня рентабельности деятельности инвестора (Либерия, Гвинея). В большинстве стран, использующих СРП (Индонезия, Бангладеш, Индия, Ангола и др.), пропорции раздела изменяются с ростом добычи;
 - принадлежащая инвестору доля «распределяемой» продукции подлежит налогообложению; т. о. государство обладает возможностью регулирования рентабельности операций компании при различных пропорциях раздела добытого сырья введением разных ставок корпоративного подоходного налога;
 - до недавнего времени роялти, как правило, отсутствовали; в последние годы в ряде стран (Малайзия, Турция, Таиланд, Китай, Гвинея) в СРП стали вводиться обязательства уплаты платежей с добычи [4].
- Рассмотренный механизм раздел продукции относится к наиболее часто встречаемой разновидности СРП — с разделом продукции после компенсации издержек инвестора — трехступенчатый СРП (рис. 1).
- Второй разновидность СРП — с прямым разделом продукции, — она делится непосредственно на долю инвестора и долю государства-собственника недр, т. е. упраздняется стадия выделения «компенсационной» продукции. В таком случае раздел продукции может быть:
- двухступенчатым (Перу) — принимающая страна устанавливает более благоприятные для компании пропорции раздела, но облагает налогом долю выделенной инвестору продукции (рис. 2);
 - одноступенчатым (Ливии) — принимающая страна устанавливает себе повышенную долю продукции при разделе, но инвестора освобождает от уплаты подоходного налога (рис. 3).



Рис. 1. «Индонезийская» модель СПП — трехступенчатый раздел продукции



Рис. 2. «Перуанская» модель СПП — двухступенчатый раздел продукции



Рис. 3. «Ливийская» модель СПП — одноступенчатый раздел продукции

Правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления российских и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе и в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации на условиях соглашений о разделе продукции [1], регулируются Федеральным законом от 30.12.1995 № 225-ФЗ (действ. ред. от 05.04.2016) «О соглашениях о разделе продукции».

Специальный налоговый режим, применяемый при реализации СПП в России, установлен нормами гл. 26.4 НК РФ «Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции» (введена в налоговое законодательство Федеральным законом от 06.06.2003 № 65-ФЗ).

В России предусмотрено два варианта налогового режима [2], в зависимости от установленных в СПП условий и порядка раздела произведенной продукции:

1. Раздел продукции осуществляется в соответствии с п. 1 ст. 8 Федерального закона от 30.12.1995 №225-ФЗ:

1) определяется общий объем и стоимость произведенной продукции;

2) определяется компенсационная продукция — часть произведенной продукции, которая передается в собственность инвестора для возмещения его затрат по СПП. При этом предельный уровень компенсационной продукции не должен превышать 75%, а при добыче на российском континентальном шельфе — 90 % общего объема произведенной продукции [5]. Состав затрат, подлежащих возмещению инвестору за счет компенсационной продукции, определяется в СПП;

3) осуществляется раздел между государством и инвестором прибыльной продукции — это произведенная при выполнении СПП продукция за вычетом компенсационной продукции и части этой продукции, стоимостный эквивалент которой используется для уплаты НДС, за текущий налоговый период;

4) передача инвестором государству принадлежащей ему в соответствии с условиями СПП части произведенной продукции или ее стоимостного эквивалента;

5) получение инвестором произведенной продукции, принадлежащей ему в соответствии с условиями СПП [2].

При данном варианте СПП инвестор уплачивает следующие налоги и сборы: НДС, налог на прибыль организаций, НДС, платежи за пользование природными ресурсами, плату за негативное воздействие на окружающую среду, водный налог, государственную пошлину, таможенные сборы, земельный налог, акциз.

Суммы уплаченных инвестором НДС, платежей за пользование природными ресурсами, водного налога, государственной пошлины, таможенных сборов, земельного налога, акциза, а также суммы платы за негативное воздействие на окружающую среду подлежат возмещению за счет компенсационной продукции.

Инвестор не уплачивает налог на имущество организаций и транспортный налог в отношении основных средств, транспортных средств, нематериальных активов, запасов и затрат, которые находятся на балансе налогоплательщика и используются исключительно для осуществления деятельности, предусмотренной СПП.

2. Раздел продукции осуществляется в соответствии с п. 2 ст. 8 Федерального закона от 30.12.1995 № 225-ФЗ:

1) определяется общий объем и стоимости произведенной продукции;

2) определяются принадлежащие государству и инвестору доли произведенной продукции и производится раздел между государством и инвестором произведенной продукции или стоимостного эквивалента произведенной продукции. Пропорции такого раздела определяются СПП в зависимости от геолого-экономической и стоимостной оценок участка недр, технического проекта, показателей технико-экономического обоснования соглашения. При этом доля инвестора в произведенной продукции не должна превышать 68%;

3) передача государству принадлежащей ему в соответствии с условиями СПП части произведенной продукции или ее стоимостного эквивалента;

4) получение инвестором части произведенной продукции, принадлежащей ему в соответствии с условиями СРП.

При реализации данного варианта СРП инвестор уплачивает следующие налоги и сборы: НДС, государственная пошлина; таможенные сборы, плата за негативное воздействие на окружающую среду.

По решению соответствующего законодательного органа государственной власти субъекта РФ или представительного органа местного самоуправления инвестор может быть освобожден от уплаты региональных и местных налогов и сборов.

От уплаты таможенной пошлины освобождаются товары, ввозимые на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, для выполнения работ по СРП, предусмотренных программами работ и сметами расходов (далее — ПриСРП), утвержденными в установленном порядке, а также продукция, произведенная в соответствии с условиями СРП и вывозимая с российской территории [11].

В случае изменения в течение срока действия СРП ставки НДС, исчисление и уплата этого налога осуществляются по новой ставке.

При выполнении соглашений, заключенных до вступления в силу Федерального закона от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», применяются условия освобождения от уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей, а также порядок исчисления, уплаты и возврата (возмещения) уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей, которые предусмотрены указанными соглашениями.

Налогоплательщиками и плательщиками сборов, уплачиваемых при применении специального налогового режима, признаются инвесторы СРП. Налогоплательщик вправе поручить исполнение своих обязанностей, связанных с применением специального налогового режима при выполнении СРП, оператору СРП с его согласия [12].

Согласно ст. 346.40 НК РФ налогоплательщик ежегодно в срок не позднее 31 декабря года, предшествующего планируемому, представляет в налоговые органы утвержденные программу работ и смету расходов по соглашению на следующий год. В случае внесения изменений и (или) дополнений в программу работ и смету расходов налогоплательщик обязан представить указанные изменения и (или) дополнения в срок не позднее 10 дней с даты их утверждения в установленном соглашением порядке.

Выездной налоговой проверкой может быть охвачен любой период в течение срока действия СРП, начиная с года вступления соглашения в силу. Для целей налогового контроля инвестор по соглашению или оператор соглашения обязан хранить первичные документы, связанные с исчислением и уплатой налогов, в течение всего срока действия соглашения.

По состоянию на 01.11.2018 г. в Российской Федерации реализуется 3 проекта по разработке месторождений углеводородного сырья на условиях СРП:

1) Проект «Сахалин-1» — включает разработку и освоение трех нефтегазоконденсатных месторождений: Чайво (открыто в 1979 году), Одопту (открыто в 1977 году) и Аркутун-Даги (открыто в 1989 году). Объем извлекаемых запасов оценивается в 307 млн тонн нефти и 485 млрд м³ природного газа. Оператор проекта — компания «Эксон Нефтегаз Лимитед» (дочерняя компания Exxon Mobil). Доли инвесторов распределены следующим образом: Эксон Нефтегаз Лимитед — 30%, ПАО «Роснефть» — 20%, ONGC (Индия) — 20% и SODECO (Япония) — 30%. СРП по проекту было подписано 30.06.1995 г. В 2019 г. планируется ввод в эксплуатацию Дальневосточного СПГ-завода (инвесторы Роснефть и Exxon Mobil, пока не принято решение, строится ли этот завод на условиях СРП) мощностью 5 млн т в год и стоимостью 8 млрд долл. США. Общие планируемые до 2055 г. затраты проекта «Сахалин-1» без учета СПГ-завода выросли с момента начала реализации проекта с 48,2 млрд долл. США до 95,3 млрд долл. США.

2) Проект «Сахалин-2» — включает в себя разработку и освоение Пильтун-Астохского (нефтяное месторождение со значительными запасами попутного газа, открыто в 1986 г.) и Лунского (преимущественно газовое месторождение с попутным газовым конденсатом и нефтяной оторочкой, открыто в 1984 г.) месторождений в Охотском море. Объем извлекаемых запасов оценивается в 182,4 млн т нефти и 633,6 млрд м³ природного газа. Оператор проекта — компания «Сахалин Энерджи», акции которой распределены следующим образом: ПАО «Газпром» — 50% плюс одна акция, Shell — 27,5% минус 1 акция, Mitsui — 12,5%, Mitsubishi — 10%. В 2016 году покупателям отгружено 5,34 миллиона тонн нефти сорта «Сахалин Бленд». Принадлежащий компании завод по сжижению газа (первый в России — запущен в 2009 г.) произвел в 2016 г. 10,9 млн т СПГ. Основными покупателями нефти и СПГ стали компании стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

3) Проект «Харьгинское СРП» — включает в себя разработку и освоение 2-го и 3-го объектов Харьгинского нефтяного месторождения на территории Ненецкого автономного округа (открыто в 1970 году). Геологические запасы нефти оцениваются в 160,4 млн т, в т.ч. в контрактной зоне — 97 млн т. СРП было заключено в декабре 1995 г. сроком на 29 лет с возможностью продления до 33 лет. Оператор проекта — ООО «Зарубежнефть-добыча Харьяга» (с 01.08.2016 г., ранее — Total). В настоящее время доли участников проекта распределены следующим образом: АО «Зарубежнефть» — 20%, ООО «Зарубежнефть-добыча Харьяга» (оператор) — 20%, «Статойл Свериге Харьяга А.Б.» — 30%, «Тоталь Разведка Разработка Россия» — 20%, АО «Ненецкая нефтяная компания» — 10%.

За весь период реализации действующих российских СРП добыто 162,5 млн т нефти и газового конденсата, 223,2 млрд м³ природного газа, произведено 80 млн т СПГ. В 2016 г. в сравнении с 2015 г. объем выручки снизился на 18,3% и составил 8,3 млрд долл. США [6].

Совокупные затраты с начала работ по проектам составили 73 млрд долл. США, в т.ч. в 2016 г. — 3,7 млрд

долл. США. Все затраты, подлежащие возмещению, с начала работ составили 66,4 млрд долл. США, в т.ч. в 2016 г. — 3,5 млрд долл. США. Доход государства за весь срок действия проектов составил 37,9 млрд долл. США. Из них 22,5 млрд долл. США поступили в федеральный бюджет, около 15,4 млрд долл. США — в бюджеты регионов. В 2016 г. в консолидированный бюджет РФ поступило 2,1 млрд долл. США [7].

Следует отметить, что все действующие в России СРП реализуются на условиях, отличных от установленных Федеральным законом от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», и каждое соглашение представляет собой уникальный налоговый режим.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».
2. Глава 26.4 Налогового кодекса РФ «Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции».
3. Бобылев Ю.Н., Турунцева М.Ю. Налогообложение минерально-сырьевого сектора экономики. — М.: Ин-т Гайдара, 2010. — С. 145.
4. Васильева А.Г. Зарубежный опыт применения соглашений о разделе продукции месторождений нефти и газа // Образование. Наука. Научные кадры. — 2008. — № 3. — С. 84–86.
5. Горлова О.С. Разграничение и распределение доходов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации // Финансы и кредит. — 2006. — № 25. — С. 68–74.
6. Доклад Правительства РФ «Об итогах работы по реализации соглашений о разделе продукции в 2016 г.».
7. Заключение Счетной Палаты РФ на доклад Правительства РФ «Об итогах работы по реализации соглашений о разделе продукции в 2016 г.».
8. Понкратов В.В. Совершенствование налогообложения добычи нефти и газа в Российской Федерации // Журнал экономической теории. — 2014. — № 1. — С. 40–52.
9. Конопляник А.А., Трошина Н., Попова Ю. Двадцать лет топтания на месте: преимущества Закона «О СРП», принятого 20 лет назад, так и не были востребованы в России // Нефть России. — 2016. — № 9. — С. 4–11.
10. Конопляник А.А. Основные виды и условия соглашений, действующих в нефтяной промышленности капиталистических государств между ТНК и принимающими странами // Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 1989. — № 10. — С. 3–23.
11. Мастеров А.И. Программно-целевое бюджетирование как инструмент государственной политики, направленной на повышение эффективности недропользования и развитие нефтегазохимии // Финансовая жизнь. — 2018. — № 3. — С. 19–22.
12. Налогообложение природных ресурсов. Теория и мировые тренды / под ред. И.А. Майбунова, Ю.Б. Иванова. — М.: Юнити-Дана, 2018. — 479 с.
13. Понкратов В.В., Караев А.К., Масленников В.В. и др. Формирование и использование нефтегазовых доходов бюджета в России и зарубежных странах. — М.: Юнити-Дана, 2017. — 208 с.
14. Johnston D. International oil business. Tax systems and production sharing agreements. PennWell Publ. Comp. — Oklahoma, 2014. — 354 p.
15. Kosov M.E., Akhmadeev R.G., Smirnov D.A., Solyannikova S.P., Rykova I.N. Energy industry: effectiveness from innovation // International Journal of Energy Economics and Policy. — 2018. — Т. 8. — № 4. — С. 83–89.



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

реклама

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

Прогнозные сценарии Банка России на 2019–2021 гг.: недоучет ряда рисков¹

В.Ю. Татузов,

к.э.н., доктор экономики (PhD) Сорбонны, старший аналитик Института энергетики и финансов, ведущий научный сотрудник Центра денежно-кредитной политики и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве РФ

Аннотация: в статье критически анализируются прогнозные ориентиры среднесрочной денежно-кредитной политики Банка России. Подчеркивается, что многие внешние риски (в т.ч. связанные с санкциями США и нестабильностью на финансовых рынках), а также проблемы банковской системы РФ (в частности, развитие системы рефинансирования) почти не рассматриваются Банком России. При этом отмечается, что темпы роста денежной массы (M2) могут оказаться недостаточно высокими для успешного решения задач по достижению необходимых темпов роста экономики РФ. Выводы сделаны на основе анализа трех прогнозных сценариев ЦБ РФ.

Ключевые слова: прогнозирование, санкции, денежно-кредитная политика, инфляция, курс рубля.

Forecast scenarios of the Bank of Russia: Some risks are underestimated

V.U. Tatusov,

PhD (University of Paris-1-Pantheon-Sorbonne), Economics, Expert of Institute for Energy and Finance, Expert of Financial University under the Government of the Russian Federation; Moscow, Russia

Abstract: the article gives critical analysis of medium-term forecasts used in monetary guidelines of the Bank of Russia. It is emphasized that the document in question lacks in-depth analysis of external risks (including sanctions against Russia and instability in the world financial markets) as well as problems in the Russian banking sector. It is also outlined that the growth of money supply suggested by CBR may be not sufficient to reach necessary growth of the economy. The conclusions are based on the analysis of three forecast scenarios of the Bank of Russia.

Keywords: forecasts, sanctions, monetary policy, inflation, Ruble exchange rate.

На текущем этапе мировая экономика и финансы характеризуются повышением нестабильности, «перегретостью» ряда рынков, увеличением санкционной активности со стороны западных стран. Однако эти факторы почти не рассматриваются в прогнозных сценариях Банка России. На самом деле, нельзя игнорировать неблагоприятный сценарий развития событий, когда новые западные санкции, ощутимое снижение цен на нефть и другие негативные явления способны сильно затормозить рост экономики РФ и привести к необходимости принятия российскими регуляторами специальных мер.

Банком России в октябре т. г. был опубликован обновленный вариант «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов» (ЕДКП) [1]. Госдума РФ одобрила ЕДКП (в ноябре 2018 г.).

В ЕДКП рассматриваются два основных прогнозных сценария: базовый и с неизменными ценами на нефть. В обоих основных сценариях с целью обеспечить

стабилизацию инфляции вблизи 4% в среднесрочной перспективе, ЦБ РФ может прибегнуть к дальнейшему повышению ключевой ставки².

Банк России в основных сценариях прогнозирует годовую инфляцию около 4% в 2018 г., ее рост до 5–5,5% в 2019 г. с последующим снижением до 4% в 2020 г. Этот прогноз учитывает в т.ч. принятые решения по ключевой ставке, рост НДС в 2019 г. и эффекты (с временным лагом) от обесценения курса рубля в 2018 г. В то же время современная инфляция — это сложное многофакторное явление. Помимо монетарных факторов, на рост цен влияют структура рынков, темпы экономического роста, диспропорции в экономике и т. д. [2, 3, 4]. К тому же потребительские цены редко снижаются, ускорившийся рост потребительских цен трудно затормозить, и поэтому специалисты говорят об инерционности цен. В этой связи, как представляется, может быть не реализован среднесрочный прогноз ЦБ РФ по инфляции.

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

² Об этом в октябре заявил начальник департамента Банка России А. Заботкин. [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48129/on_2018\(2019-2020\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48129/on_2018(2019-2020).pdf).

О базовом сценарии

В базовом сценарии прогнозируются снижение цен на нефть с текущего уровня свыше 70 долл./барр. до 55 долл./барр. в 2020–2021 гг. При этом в окончательном варианте документа (по сравнению с сентябрьским проектом), Банк России несколько повысил свои оценки по ценам на нефть по итогам 2018 г. и 2019 г., не изменив при этом прогнозируемые темпы прироста ВВП. По базовому сценарию, темпы роста экономики по-прежнему, как ожидается, несколько возрастут (см. рисунок).

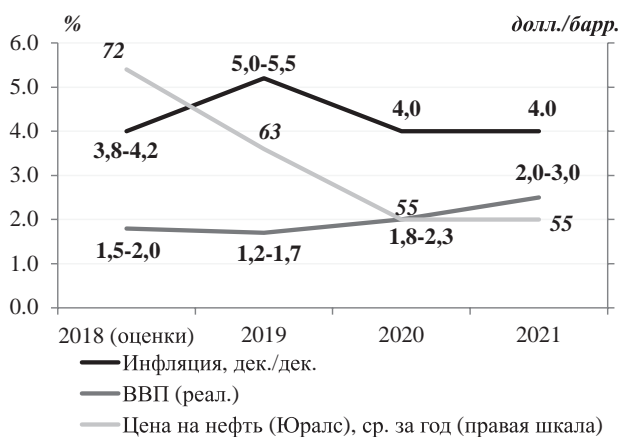


Рисунок. Ряд экономических показателей по базовому прогнозу на 2018–2021 гг.
Источник: ЦБ РФ

Отметим, что возможный дальнейший рост ключевой ставки в перспективе способен вызвать удорожание кредита, затормозить рост кредитования и создать риски рецессии. Торможению экономики могут способствовать и прогнозируемые невысокие темпы прироста денежной массы (M2) (7–12%), причем недостаточно высокие темпы роста денежной массы нередко порождают риски торможения экономического роста [5].

Подчеркнем, что ежегодные темпы прироста кредитов экономике в ближайшие годы, при неблагоприятном ходе событий, могут оказаться даже ниже официально прогнозируемых сравнительно невысоких темпов (7–12%).

Некоторые недостаточно обоснованные подходы регулятора

Сценарий с неизменными ценами на нефть по многим параметрам близок к базовому сценарию. Неизменные цены на нефть в этом сценарии будут способствовать более высокому сальдо торгового баланса. Несмотря на повышение Банком России, по сравнению с сентябрьским проектом ЕДКП, в этом сценарии прогнозируемых цен на нефть (с 70 до 75 долл./барр.) и ряда других внешнеэкономических показателей, влияние их на внутриэкономические показатели, как ожидается, будет нейтрализовано связи с направлением части «избыточных» нефтяных доходов в Фонд национального благосостояния (ФНБ). Поэтому второй сценарий по многим параметрам близок к базовому сценарию. Однако, как

показывает, в частности, опыт использования Стабфонда в 2000-е годы, на практике влияние динамики цен на нефть на российскую экономику не может быть полностью нейтрализовано. Так, в 2000-е годы более высоким ценам на нефть, как правило, соответствовали более высокие темпы прироста ВВП, кредитования и ряда других показателей.

Банк России еще в сентябре 2018 г. сформулировал рискованный сценарий, согласно которому при расширении санкций и ухудшении ситуации в странах — торговых партнерах, экономика РФ может даже столкнуться с рецессией и двузначной инфляцией. В рискованный сценарий заложено падение цен на нефть до 35 долл./барр. в 2019 г. и их дальнейшее закрепление на этом уровне.

ЦБ РФ не детализирует рискованный сценарий, но подчеркивает, что предполагаются значительное ухудшение внешних условий для российской экономики, а также более слабая динамика роста мировой экономики и объемов международной торговли по сравнению с базовым сценарием. Это, по его мнению, может быть связано с такими факторами:

- риски дальнейшего расширения международных санкций в отношении России и ряда других стран;
- ухудшение макроэкономической ситуации в странах с развивающимися рынками и повышение оттока капитала из этих стран;
- рост протекционизма в мировой экономике.

Хотя ЦБ РФ в окончательном варианте ЕДКП немного дополнил этот сценарий (по сравнению с сентябрьским проектом ЕДКП), многие внешние риски для экономики РФ, по-прежнему в документе рассматриваются недостаточно подробно. Причем эти риски в последнее время существенно возросли, и некоторые эксперты даже не исключают, что на мировом финансовом рынке может произойти повторение мирового кризиса 1997–1998 годов³. Об этом, по их мнению, свидетельствует схожая динамика рынков, быстрый экономический рост в США в сочетании с «перегретостью» его фондового рынка, сокращением рынков других стран при обесценении их валют.

По проекту ЕДКП (сен. 2018 г.), прогнозировалось снижение профицита ликвидности банковского сектора до 0,4–1,1 трлн руб. к концу 2021 г. Однако ЦБ РФ изменил в окончательном варианте ЕДКП свой подход и, согласно его новому прогнозу (окт.–ноя. 2018 г.), в среднесрочном периоде прогнозируется сохранение высокого профицита ликвидности, который может составить 3,0–3,8 трлн руб. в 2021 г. Это связано с тем, что, по мнению Банка России, покупки валюты на внутреннем валютном рынке в рамках бюджетного правила, отложенные в 2018 г., могут в дальнейшем осуществляться равномерно в течение трехлетнего периода (2019–2021 гг.). (В то же время Банк России подчеркивает, что решение о возобновлении регулярных покупок будет приниматься с учетом фактической обстановки на финансовом рынке).

Подчеркнем, что возможное возобновление регулярных покупок валюты (в рамках бюджетного правила)

³ В июле 2018 г. был подготовлен, например, соответствующий доклад экспертами Bank of America. <https://ria.ru/analytics/20180706/1524057066.html>.

может привести к очередной дестабилизации курса рубля и его дальнейшему обесценению, что способно ускорить инфляцию и дестабилизировать в целом ситуацию в финансовой сфере. Ряд других положений ЕДКП также являются недостаточно обоснованными. Так, ЕДКП не содержит детального анализа системы операций рефинансирования. Кроме того, как отмечалось в ходе обсуждения документа в Госдуме РФ, представляется целесообразным, чтобы в ЕДКП, в частности, находили более полное отражение совместные планируемые меры ЦБ РФ и Правительства РФ:

- по решению проблем «длинных денег»;
- по девальютации финансовой сферы РФ;
- по развитию финансовых рынков.

Негативная динамика и периодические обвалы ведущих фондовых индексов (в первую очередь, американских) в октябре 2018 г. могут свидетельствовать о рисках системного характера, что вызывает опасения у участников рынков. При этом многие внешние риски (в т. ч. эффекты от возможного ужесточения санкционного режима) даже не упоминаются в основных прогнозных сценариях Банка России.

В рисковом сценарии, в котором упоминается эффект новых санкций, прогнозируются цены на нефть на уровне 35 долл./барр. в 2019 г., двузначная инфляция и иные маловероятные события. Этот сценарий в целом выглядит слабо проработанным и не учитывает реальных рисков.

Высокая степень интегрированности России в мировую экономику делает оценки дальнейшего развития ее экономики и, в первую очередь, валютно-финансовой системы, невозможными без учета глобальных тенденций. На положение России во многом активно влияет динамика экономической политики и экономических процессов в развитых странах, формирующих характер современной глобализации. Причем прогнозы по экономике развитых стран указывают на возможность ее замедления. Например, Международный валютный фонд (МВФ) в октябре 2018 г. спрогнозировал снижения

темпов роста ВВП развитых стран с 2,4% в 2018 г. до 2,1% в 2019 г.

От воздействия внешних факторов в России существенно зависят темпы экономического роста; денежно-кредитная политика; курс рубля; индикаторы платежного баланса и внешнего долга; состояние фондового рынка; структура экономики и другие показатели. Причем геополитическая ситуация за рубежом и внешнеэкономические условия в последние месяцы заметно изменились в связи с новыми санкциями США, падением цен на нефть и иными новыми факторами. С учетом этого, прогнозы по экономике РФ нередко пересматриваются в сторону ухудшения. Так, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) понизила прогноз роста экономики России в 2018 г. с 1,8%, как это ожидалось в сентябре т. г., до 1,6% (прогноз ОЭСР от 21 ноября 2018 г.).

Несмотря на обновление документа Банком России, с учетом ряда замечаний экспертов, высказанных в ходе обсуждения проекта этого документа, можно по-прежнему говорить о недостаточном понимании регулятором своих возможных шагов в случае ужесточения санкций и повышения глобальной нестабильности.

Библиографический список:

1. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов», ЦБ РФ, 2018.
2. Аганбегян А.Г. «Финансы, бюджет и банки в новой России». — М.: РАНХ и ГС, 2018. — 400 с.
3. Аганбегян А.Г. «Финансы, бюджет и банки в новой России». — М.: РАНХ и ГС, 2018.
4. Кузнецов А.В. (ред.), «Регулирование инфляции в условиях социально-экономических дисбалансов». — М.: ИМЭМО РАН, 2017. — 328 с.
5. Romer D. «Advanced Macroeconomics». — N.-Y.: McGraw — Hill, 2012. — 738 p.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- **Консалтинг**
- **Бизнес-образование**
- **Научно-практические журналы**
- **Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»**

www.a-mba.ru

реклама

Об особенностях частного и банковского коммерческого кредита в России в конце XVIII — первой четверти XIX веков

Н.В. Гоца,

к.э.н., доцент, РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: статья посвящена рассмотрению предпосылок складывания института коммерческого кредита в России, вопросам сложности реализации этих тенденций на фоне феодально-крепостнического уклада экономики страны в XVIII — XIX вв., некоторым попыткам со стороны субъектов экономической деятельности преодолеть эти сложности.

Ключевые слова: частный коммерческий кредит, ростовщики, банковский кредит, кредитные учреждения, торговый капитал, ссудные операции, векселя.

Features of private and bank commercial credit in Russia at the end of the XVIII — the first quarter of the XIX century

N.V. Gotsa,

PhD, Associate Professor of Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: the article is devoted to considering the prerequisites for the formation of a commercial credit institution in Russia, the complexity of the implementation of these trends against the background of the feudal serf system of the country's economy in the XVIII — XIX centuries, some attempts by economic actors to overcome these difficulties.

Keywords: private commercial loan, usurers, bank loan, credit institutions, trading capital, loan operations, promissory notes.

В условиях натурального хозяйства при отсутствии капиталистического товарного производства коммерческий кредит в России второй половины XVIII века не мог иметь широкого применения. Поскольку организация производства строилась на крепостном труде и главным типом хозяйственного предприятия, поставлявшего большую часть обращающихся на рынке товаров, было помещичье, в основном самообеспечивающееся, хозяйство, постольку, даже в XVIII веке, кредитные сделки не могли пронизывать все хозяйство страны. И тем более потому, что производство было, в основном, не товарным. Все, что поступало на рынок от помещика или крестьянина, являлось для первого излишком, оставшимся от удовлетворения своих производственных и личных потребностей, для второго — необходимым продуктом, продаваемым ради получения денег для уплаты оброка помещику или подушной и прочих податей государству. Капитализм развивался медленно, будучи придавленным крепостным хозяйством, но все же товарно-денежные отношения продолжали все больше и глубже проникать и в помещичье, и в крестьянское производство [5, с. 12].

Если замкнутое крепостное хозяйство не способствовало развитию коммерческого кредита, то, естественно,

он мог развиваться там, где действовал капитал. Но поскольку капитал к рассматриваемому времени функционировал только как торговый и денежный, то и кредит мог развиваться в сфере торговли товарами как кредит коммерческий и в сфере торговли деньгами — как кредит ростовщический.

Наибольшую активность крупные торговцы развивали в области внешней торговли, поставляя продукцию помещичьего хозяйства на европейский рынок и доставляя обратно товары Запада и Востока для тех же помещиков. Это было доминирующим во внешней торговле.

Но в XVIII веке мы видим уже значительно большее развитие внутреннего товарооборота, а в 50–60-х годах он уже почти вдвое превышает обороты внешние [9, с. 31]. Знаменательной и показательной вехой в развитии внутренней торговли является отмена таможен в 1753 году. В 50–60-х годах возрождается крупная капиталистическая мануфактура, основанная на вольнонаемном труде. Торговый капитал постепенно начинает перетекать в сферу промышленного производства, перерождаясь в капитал промышленный, поскольку он вкладывался в средства производства, и вместе с тем начинает складываться капиталистическое товарное производство.

Помещичье хозяйство на протяжении второй половины XVIII века резко увеличивает поставки хлеба, пеньки, сала, кож и т. п. на внешний рынок, но, продавая свои товары купцам, помещик старался получить за все это чистыми деньгами; векселя были малоподходящей формой расчета для потребительских интересов дворянина. Естественно, что купцам приходилось иметь для торговли громадные запасы наличных денег, но их было недостаточно для того, чтобы на них можно было купить почти всю товарную продукцию национального производства. Отсюда рождаются частые жалобы купцов на недостаток денежных капиталов в торговле. Это открывало большой простор для проникновения в Россию иностранного торгового капитала. Иностранные купцы, обладавшие подчас более солидными запасами собственного денежного капитала, имеющие возможность занять его у своих банкиров и пользующиеся на родине широким коммерческим кредитом, успешно соперничали с русскими в области внешней торговли.

Слабое развитие коммерческого кредита заставляло русскую торгующую буржуазию обращаться за займами к торговцам деньгами, которые давали в кредит, но по высокому, ростовщическому проценту. Не только торговцы, но и рождающаяся промышленная буржуазия не могла обойтись своим капиталом для расширения производства. Прибегали к займам денег и дворяне. Это создавало благоприятную почву для ростовщичества. Со всех сторон слышались жалобы на «лихоимство». Потребность в денежном кредите была настолько ощутительна, что даже правительство решило пойти навстречу как дворянству, так и торговой буржуазии в деле организации более дешевого кредита. В отношении буржуазии правительство в первую очередь обращает внимание на внешнюю торговлю, и для содействия ей кредитом, в 1854 году, для купечества, торгующего при Санкт-Петербургском порте, учреждается коммерческий банк с капиталом в 500 000 руб. Этот банк имел своей задачей выдачу ссуд из 6% годовых под залог товаров (иностранного и русского), золота и серебра, а потом был допущен учет векселей. Срок для ссуд был вначале 6-месячный, но в том же году расширен до 1 года. Действия банка были малоуспешны; будучи подчинен Коммерц-Коллегии, он не имел самостоятельности действий, и одно это не обещало ему успеха. Но, кроме того, начали открываться различные злоупотребления, и потому в 1762 году ссуды из него были прекращены и банк закрыт [8, с. 106–107].

Это была первая попытка организации в России коммерческого банка с целью расширения и облегчения частного коммерческого кредита. То, что этот правительственный банк начинает выдавать ссуды под товары и векселя и таким образом ведет уже чисто коммерческие кредитные операции, свидетельствует не только о потребности в учреждении такого рода, но и о наличии в торговой практике кредитных сделок, ставших питательной базой правительственного банка.

Ограничивая свои операции рамками внешней торговли, банк оставлял в стороне коммерческий кредит в сфере внутренней торговли, где также назрели

предпосылки для банковской деятельности. Не случайно, конечно, то, что правительство, желая поддержать и расширить обращение медных денег в стране, решило опереться в этом деле на частный коммерческий кредит во внутренней торговле, для чего в 1757 году принимает так называемые «Меры вексельного производства». Сущность этих «мер» сводилась к банковским операциям по вексельным переводам между Санкт-Петербургом и 50 крупными городами страны. Производство этих операций было поручено в Петербурге Соляной конторе, а в остальных городах — магистратам. По всем этим точкам были распределены 2 млн медных денег для ссуд под учет 8-месячных векселей из 6% годовых; при желании перевести деньги в какой-либо город, необходимо было их внести в магистрат или Соляную контору, получив взамен переводное свидетельство, по которому деньги выплачивались в соответствующем месте. Очень показательна то, что с самого начала кредитные операции стали развиваться настолько успешно, что правительство на следующий год решило расширить их, и для этого в Петербурге и Москве учреждаются самостоятельные банковские конторы, известные под названием «Медного банка». Этим банкам было предоставлено право принимать казенные и частные вклады (депозиты) для раздачи их в виде ссуд купцам, вести трансфертные операции и текущие счета частных лиц и принимать векселя не только от торговцев, но и промышленников. Правда, эти операции все-таки не имели надлежащей четкости, необходимой для всякого банка, в них было много такого, что мешало коммерческим оборотам [6, с. 406].

В 1764 году Екатерина II учредила новые коммерческие банки при портах: Астраханском — с капиталом в 175 000 руб. и Петербургском — с капиталом в 200 000 руб. Эти банки должны были выдавать ссуды под залог товаров и учет векселей. Но в 1768 году капитал Астраханского банка был роздан в ссуды погоревшим жителям г. Астрахани, и на этом кончились его банковские коммерческие операции. В 1770 г., видимо, были прекращены ссуды из Петербургского банка, а в 1782 г. его закрыли [8, с. 107].

Такая малоустойчивая и бюрократическая практика правительства в деле организации банковского коммерческого кредита не могла удовлетворить насущную потребность, и потому купечество более настойчиво обращается к правительству с просьбами о кредите для торговли и промышленности. Необходимость подкрепления частного коммерческого кредита побудила Екатерину II разрешить купечеству учреждать свои городские банки. В «Грамоте на права и выгоды городам Российской Империи» 1785 г. было записано: «Из остающихся от городского расхода денег дозволяется городам завести банки на общих государственных установлениях, или же в заведенные публичные Банки деньги свои отдавать для приращения» [1]. Но городские банки, к сожалению, не получили широкого развития вплоть до второй половины XIX века, следовательно, проблема организации банковского коммерческого кредита осталась неразрешенной. Частный коммерческий кредит

не получил необходимого подкрепления банковским кредитом и потому продолжал ограничиваться теми небольшими ресурсами, которыми располагала торгово-промышленная буржуазия. Единственным источником его расширения оставалась та часть капитала, которым располагала для кредита зарождающаяся капиталистическая промышленность, внутренние накопления в сфере товарооборота и займы у частных лиц под высокие проценты.

Узость коммерческого кредита и отсутствие банков сильно ослабляли позиции русской предпринимательской буржуазии во всех сферах деятельности капитала, за счет которой укреплялся капитал иностранный. Иностранная, и в первую очередь английская, буржуазия заняла к этому времени уже прочные позиции во внешней торговле. Французский посол граф Сегюр в конце 80-х годов XVIII века писал в своих записках, что «английские негодяи образовали в Петербурге целую грозную колонию. Разбогатев торговыми оборотами, ... они до того размножили свои заведения и дома, что занимали в Петербурге целый квартал, называемый английскою линиею. Они сообща устанавливали на целый год смету торговых оборотов, определяли ценность товаров и даже вексельный курс» [2, с. 64]. Конечно, такое положение в торговле складывалось на протяжении ряда лет, и ослабление позиций русского торгового капитала происходило под влиянием ряда причин экономического и политического характера. Но, уже зная, какую крупную роль в развитии промышленности и торговли играет кредит, мы можем сказать, что стесненность его являлась далеко немаловажной причиной слабости русской буржуазии.

Развивающиеся торговля и капиталистическая промышленность усиливали спрос на кредит. Нет сомнения, что именно необходимостью разрядить атмосферу, создавшуюся в силу недостатка капитала в торгово-промышленном мире, можно объяснить появление указа 18 декабря 1797 г. о создании в Петербурге при Ассигнационном банке Учетных или Эсконтных контор:

- 1) Учетной конторы по векселям.
- 2) Учетной конторы по товарам.
- 3) Конторы для страхования закладываемых товаров.

Для операций контор назначался капитал в сумме 15,7 млн руб. [8, с. 108]. В уставе этих контор намечались некоторые, наиболее важные для торговли и промышленности того времени чисто коммерческие ссудные операции. Ссуды полагалось выдавать под векселя, «данные купцам от покупателей их товаров, и коим срок еще не наступил, также под товары российского продукта, дела и мастерства» [8, с. 108]. Векселя принимались со сроком не более 9 месяцев; ссуды выдавались только русским купцам. Большим недостатком в этом начинании было то, что конторы могли обслуживать своими операциями только Петербург, а все остальные торгово-промышленные центры оставались за бортом, и уже поэтому коммерческий кредит выигрывал очень мало. С такими результатами в области коммерческого кредита Россия вступила в XIX век.

Расширение товарного производства значительно раздвигало горизонт коммерческому кредиту. В первую

очередь крупная капиталистическая и подгоняемая конкуренцией часть крепостной промышленности, работающей на широкий рынок, теперь уже могла предоставлять, хотя и незначительную долю своих товаров в кредит торгующему купечеству. Коммерческий товарный кредит все более завоевывал права гражданства в торгово-промышленных кругах. Одновременно расширяется вексельное обращение. Но кредит, оказываемый друг другу русскими мануфактуристами и торговцами, не мог быть сильно расширен за счет функционирующего в воспроизводстве капитала, по тем же причинам, что и в XVIII веке. Промышленное производство при той длительности воспроизводственного цикла, обусловленной ручной техникой и узостью внутреннего рынка крепостной России, само нуждалось в больших дополнительных капиталах, которые при отсутствии банков доставать было крайне затруднительно. Торговцы по-прежнему должны были большую часть сельскохозяйственных продуктов, поставляемых на рынок, покупать за наличные деньги. Отсюда вытекали трудности с кредитом. Естественно, что потребность в банковском коммерческом кредите приобрела большую остроту.

Как уже было отмечено, к началу XIX века в России имелось только одно учреждение банковского типа по обслуживанию коммерческих потребностей — Учетные конторы в Петербурге. В начале века правительство решило увеличить их число и в 1806 году открыло такие же конторы в Москве, Архангельске, Таганроге и Феодосии [6, с. 12]. Активная деятельность контор могла бы частично подкрепить частный коммерческий кредит. Но конторы оказались бессильными, худосочными учреждениями из-за недостатка капиталов. Правительство, само нуждаясь в деньгах для военных целей, оказалось не в состоянии выполнить намечаемую кредитную программу. По этому поводу московские купцы в 1806 году писали правительству, как бы упрекая его, что в целях развития торговли и промышленности Москвы решено было ассигновать для Московской конторы 5 млн руб. и «тем даровать новую жизнь торговле», но потом «знатная часть ононого капитала была взята обратно», а потому осталось его только около 1 млн руб. На этом основании московское купечество возбудило ходатайство об увеличении капитала конторы и расширении ссуд. О том же подали ходатайства купцы Таганрога и Феодосии [10, с. 108].

В 1807 году в связи с континентальной блокадой положение торгующего купечества резко ухудшилось. Вместе с тем, как видно из донесений управляющих конторами, в конторах не было достаточного количества оборотных средств, и по этой причине в Москве «толпы посетителей каждый день должны возвращаться без удовлетворения» [10, с. 91]. Видимо, в особенно тяжелом положении оказались экспортные торговцы из русского купечества, вложившие большие капиталы в купленный за наличные у помещиков товар, а теперь не имевшие возможности его сбыть. Поэтому, в частности, архангельские купцы обратились в местную контору с просьбой выдать ссуды; но денег в конторе не оказалось, и тогда они непосредственно обратились

к министру финансов с просьбой выслать денег из Ассигнационного банка. Видимо, состояние торговцев было настолько тяжелым, что правительство нашло нужным выпустить 10 млн ассигнационных рублей, из которых 8 млн пошло на увеличение оборотного капитала контор [4, с. 47].

Но положение продолжало ухудшаться. Потребность в деньгах, видимо, возрастала катастрофически. В Москве вклады из сохранной казны выбирались в день до 1 млн, а вносились только на 200–300 тыс.руб. [3, с. 115].

Совершенно ясно, что при таких условиях частный коммерческий кредит находился в самом плачевном состоянии. Промышленникам и торговцам приходилось прибегать к денежным займам у частных «интересантов», соглашаясь на весьма высокие проценты.

Отсутствие банковского кредита прямо поощряло ростовщичество, которое страшно обременяло торговлю и промышленность. Слободской первой гильдии купец Ксенофонт Анфилатов, имевший крупную экспортную торговлю при Архангельском порте, в своем письме к земляку — купцу И. Платуну (1808 г.) так характеризует положение с денежным кредитом: «Купцы малокапитальные (имеющие недостаток в денежном капитале), в случае непроджи закупленных ими товаров или же в случае неполучения на срок денег с должников своих, имея в них нужду для оборотов в торговле и более для сохранения своего кредита, который есть душа торговли, по необходимости должны искать пособия в деньгах у частных интересантов и должны получать свое не иначе, как с высокими процентами, которые их подавляют. Мастерские, ремесленники и всякие промышленники, не имея собственного капитала для обзаведения своего мастерства или промысла, принуждены искать пособия у тех же интересантов и на том же основании, и тут закон в рассуждении процентов всегда остается безгласен, ибо займы таковые обыкновенно делаются таким образом, что идущие сверх указанных проценты в актах должников включаются вместе с занимаемым капиталом, и, следовательно, всегда они от глаз правительства закрыты» [7, с. 254]. Такое ясное свидетельство о трудностях в кредитном деле, которое переживала торгово-промышленная буржуазия, не нуждается в дополнениях.

Таким образом, можно констатировать, что в первой четверти XIX века развитие капиталистической промышленности и торговли в России приводит к расширению частного коммерческого кредита, верным показателем чего является рост вексельного обращения. Москва, тесно связанная своей промышленностью и торговлей с многочисленными районами страны и с границей, является более типичным показателем развития частного коммерческого кредита внутри страны, нежели портовые города, а на ее бирже, уже в первом десятилетии, вексельные операции достигали 15–20

млн руб. Но совершенно очевидно, что объем частного коммерческого кредита был недостаточен, он отставал от потребностей производства и обращения промышленных и сельскохозяйственных товаров. Требовалось расширение его за счет притока денежных капиталов со стороны, для чего нужны были банки. С развитием крупной капиталистической промышленности выросла потребность в ссудном капитале. Денежный капитал был малодоступен из-за его дороговизны. Улучшить положение могли частные или государственные банки, операционная база для которых была уже подготовлена к началу 20-х годов, по крайней мере в крупных торгово-промышленных центрах страны. Но частные официальные, правильно организованные банки еще не сложились; были торговые дома, ведущие банкирские операции, но они действовали только своим капиталом и не были центрами сосредоточения свободных денежных капиталов, и потому они занимались банкирством, поскольку это приносило большие доходы, чем торговля. В силу этого частные банкиры были ближе к ростовщикам. Государственные кредитные учреждения были неспособны обслужить коммерческие фирмы кредитом, хотя и предпринимались некоторые попытки развернуть операции Государственного Коммерческого банка в 1818–1823 гг. в этом направлении.

Библиографический список

1. ПСЗ РИ, Собр. I. — Т. XXII. — № 16187.
2. Заметки графа Сегюра. — СПб. — 1865.
3. Гоца Н.В. Ссудные и сохранные казны — первый опыт государственных кредитных учреждений в России // Крымский экономический вестник. — 2013. — Т. 1. — № 2 (03). — С. 114–117.
4. Гоца Н.В. Финансово-кредитная система и проблема государственного долга России при Егоре Францевиче Канкрине (1823–1843) // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. — 2012. — № 5. — С. 42–51.
5. Гоца Н.В. Формирование государственного долга России и его динамика в дореформенный период (конец XVIII — первая половина XIX вв.). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Рос. эконом. акад. им. Г.В. Плеханова. Москва, 2005.
6. Гурьев А. Очерк развития кредитных учреждений в России. — СПб. — 1904.
7. Замятин Г.А. Ксенофонт Алексеевич Анфилатов. Очерк жизни и деятельности. — СПб. — 1910. — Прилож. XIII.
8. Печерин Я. Исторический обзор правительственных, общественных и частных кредитных установлений в России. — СПб. — 1904.
9. Семенов А. Изучение исторических сведений о России, внешней торговли и промышленности. Ч. III. — СПб. — 1859.
10. Судейкин В. Государственный банк. — СПб. — 1892.

Финансирование жилищного рынка Индии

М.И. Ермилова,

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансового менеджмента, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в статье автор проанализировал финансирование жилищного рынка Индии. Результаты исследования позволили выделить основные инструменты финансирования, особенности финансового обеспечения индийского рынка жилья. Автор определил проблемы финансирования жилищного рынка, а также указал на те возможности, которые могут способствовать их решению.

Ключевые слова: жилищный рынок, финансирование рынка жилья, финансовые компании, небанковские организации, ипотека, субсидирование заемщиков.

Housing finance in India

M.I. Ermilova,

Ph.D, associate professor at the Department of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: in the article, the author analyzed the financing of the housing market in India. The results of the study allowed us to identify the main financing instruments, especially the financial support of the Indian housing market. The author identified the problems of financing the housing market, and also pointed out those opportunities that can contribute to their solution.

Keywords: the housing market, housing market financing, financial companies, non-bank organizations, mortgage, borrower subsidy.

Анализ практики финансирования жилищного рынка Индии показал, что в основном рынок финансируется за счет банков и финансовых организаций. Именно эти структуры занимают существенную долю в общем объеме финансирования. Также важными субъектами являются небанковские финансовые организации. Граждане Индии используют для покупки жилой недвижимости кредиты (в большей мере, ипотечные кредиты). Результатом явилась выдача ипотеки по данным середины 2016 года на 12,8 млрд рупий, что на 0,4 млрд рупий больше, чем на конец марта того же года.

Исследуя структуру субъектов финансового обеспечения рынка жилья, можно говорить о том, что доля банковских учреждений на рынке ипотеки составляет 64%, а финансовых и нефинансовых компаний — оставшиеся 36% [7].

Преимуществом банковских организаций по сравнению с иными учреждениями являются более привлекательные условия кредитования для граждан. К концу 2016 года число субъектов, которые финансируют рынок, составило 79 учреждений, и увеличилось, достигнув в конце 2017 года 89 субъектов. На рынке ипотечного кредитования главными участниками являются: группа SBI, группа HDFC, LIC Housing Finance Limited, ICICI и банк Axis. Их общая доля на рынке 59% [6].

Основным объектом финансирования является жилье эконом-класса. Государство обращает внимание на политику обеспечения населения жилой недвижимостью и в рамках программы «Жилье для всех» планирует к 2022 году максимально решить проблему

с обеспечением граждан жильем. Одной из главных задач является развитие рынка ипотеки, которая может способствовать решению этой проблемы. Наблюдается постоянный рост доли ипотечного кредитования в ВВП с 7% в 2007 году до 9% в 2016%. Безусловно, этот рост не является столь активным, как в странах Европы, США и даже России [2], но и уровень экономического развития Индии менее интенсивен, чем в указанных государствах.

Рост объемов жилищного финансирования за счет ипотечного кредитования в большей мере связан с ростом населения (Индия — вторая в мире страна по количеству граждан), получением налоговых вычетов (по кредиту и процентам, как и в российской практике), лояльными условиями кредитования, ростом числа молодежи, увеличением объемов доступной жилой недвижимости с развитой инфраструктурой. Такое положение в стране дает возможность увеличить спрос на жилье.

К настоящему времени остро встает вопрос об обеспечении населения жилой недвижимостью, обусловленное наличием большого объема ветхого и аварийного жилья, более высокими требованиями населения к жилой недвижимости, развитием жилищного рынка и рынка ипотечного кредитования.

Финансовые организации увеличивают число клиентов за счет лояльных требований к ним, доступным кредитам (в основном низкие процентные ставки), возможностям предоставления кредита не только на готовые объекты жилой недвижимости, но и на строительство жилья. Все большее распространение получают

небанковские организации, рост которых достиг к 2017 году 40% по сравнению с предыдущим периодом [7]. Условия кредитования практически сравнялись с банковскими. Со стороны государства также осуществляется поддержка кредиторов, с целью роста их количества как главных поставщиков капитала для финансового обеспечения рынка жилья.

Однако финансирование приобретения жилья не всегда может решить все проблемы, поскольку существует несоответствие спроса и предложения. В Индии необходимо усилить строительство недвижимости в целях обеспечения потребности в нем. Для увеличения предложения со стороны государственных структур и национального банка были предприняты меры, чтобы получить жилую недвижимость, которая предназначена для малообеспеченных граждан. Привлекались строительные компании для застройки территории жильем эконом-класса, и после того, как срок реализации такой недвижимости достигал минимальных значений, число застройщиков, которые желали войти в программу, возросло. Существенным явилось то, что приобретатели могли использовать кредитные ресурсы, при расчете объема которых были учтены и неофициальные доходы потенциального заемщика. Неформальный сектор в Индии занимает достаточно большую долю, поэтому изменение процедуры расчета послужило очень серьезным шагом к развитию финансирования жилищного рынка. Государство стало реализовывать правительственные программы поддержки покупки объектов жилой недвижимости (например, выдача субсидии), которые контролировались Министерством жилищного строительства. В целом это дало возможность увеличить объемы жилищного рынка и строительства, а также наблюдался рост числа реализованной недвижимости. В Индии создали специализированные организации (*affordable housing finance companies*, компании доступного жилищного финансирования), обслуживающие граждан, не имеющих возможности предоставить сведения об официальных доходах [6].

Одновременно со строительством в Индии также существуют проблемы, которые связаны с утверждением Закона о несостоятельности и банкротстве, обусловившем рост количества строительных компаний, объявивших о невозможности вести деятельность. Это повлекло за собой замораживание строительства объектов [4], таким образом, граждане попали в тяжелое положение, особенно та часть, которая вложила кредиты в покупку жилья. Необходимо сказать, что, изучив структуру жилой недвижимости в Индии, можно сделать вывод, что индийское население предпочитает строить частные дома, так как впоследствии они имеют возможность их расширить. Доля подобных домов достигла к настоящему времени 62% от общего объема строительства. Население накапливает денежные средства на покупку земли, а далее берет кредиты на строительство дома.

Оставшиеся 38% жилой недвижимости приходится на квартиры. Таким образом, граждане страны покупают или строят собственное жилье и освобождают ранее арендованное.

Субсидирование кредитов не всегда может быть получено, так как в некоторых программах предусмотрено, что если жилье расположено на окраине города, то оно не может быть просубсидировано.

Так же как и в России, в Индии, несмотря на рост количества финансовых компаний, встает вопрос о наличии «длинных» денег для обеспечения финансирования. Секьюритизация кредитов, страхование в рамках ипотечного кредитования, ипотечные облигации — это инструменты, находящиеся на стадии развития в стране [3].

Организации, осуществляющие финансирование заемщиков, не имеющих официально подтвержденных доходов, могут потерять таких клиентов. Это обусловливается тем, что заемщик четко осуществляющий в срок погашение кредита станет интересен банковским организациям и они будут его переманивать, предоставляя более лояльные условия.

Важным шагом в обеспечении доступности жилой недвижимости может стать финансирование застройки в индийских трущобах. В большинстве случаев эти районы не рассматриваются строительными компаниями или кредиторами как потенциальные места для проживания.

Для мелких застройщиков, получивших кредиты под строительство, существенным является возможность их рефинансирования. Тогда это позволит избежать роста строительных компаний, которые объявили о банкротстве и заморозили строительство. Например, в российской практике рефинансирование кредитов достаточно развито. Так же как в китайской практике, в Индии государственные власти могут предоставить земли под застройку по сниженной стоимости, что обусловит рост предложения жилья.

В Индии существуют проблемы с получением разрешений на строительство, что негативно отражается на росте предложения и увеличивает объем требуемого финансирования. В итоге эти затраты ложатся на плечи покупателей, выражаясь в увеличении цены на жилье, что может привести к сокращению спроса (в случае, если стоимость будет слишком высокой).

Налоговые льготы в отличие от России [5] не распространены в Индии, что является недостатком, на который стоило бы обратить внимание правительству и предпринять меры по решению данной проблемы, так как реализуется программа «Жилье для всех».

К 2018 в Индии кредиты несколько изменили свою структуру в пользу застройщиков, то есть кредитные средства для населения выросли только на 10%, одновременно для строительных компаний рост на 15%. В случае, если срок строительства и реализации жилья вырастет в следующие периоды, то можно ждать изменения ситуации, когда объем кредитования для застройщиков сократится. При этом финансовые организации, в отличие от банковских учреждений, остаются более востребованными со стороны заемщиков, так как выдают кредитные ресурсы и малоимущим клиентам или клиентам, не имеющим возможность предоставить документы об официальных доходах. Размеры предоставляемой

ипотеки могут превышать представленные доходы до 40 раз. Одновременно могут быть повышены процентные ставки (выше 10% годовых). Так же как и в России, в случае если заемщик не погашает ипотеку, то его жилье передается для продажи на аукционе, и разница между погашенной суммой кредита и ценой объекта (если таковая имеется) возвращается клиенту.

В настоящее время условия ипотеки под строительство или покупку жилой недвижимости следующие:

- сумма кредита от 4 до 18 лакхов;
- кредитные ставки — 11–18%. Наиболее часто принимаемые — 13,5–14,5%;
- месячный платеж — 30–40% от ежемесячного дохода;
- срок кредита — 7–20 лет. Наиболее востребованный — 15 лет.

Организации доступного финансирования могут предоставлять несколько видов кредитов:

- кредиты на строительство (выдается большинством таких компаний), сущность заключается в предоставлении средств на строительство, или расширение дома, или улучшение жилищных условий при наличии у заемщика земли;
- земельные кредиты (предоставляют не все организации) предоставляются на покупку земли;
- земельный + строительный кредиты выдаются на покупку земельного участка и строительство на нем жилья.

Необходимо сказать, что данные организации за выдачу кредитов для заемщиков с неподтвержденными

официально доходами устанавливают более высокие проценты.

В больших городах заемщики чаще всего получают ипотеку на приобретение жилой недвижимости, а не на строительство. Это обусловлено тем, что земельные участки в этих городах имеют высокую стоимость. Строительные компании делятся на группы мелких организаций, средних и крупных застройщиков. Наибольшая доля остается за мелкими строительными компаниями, застраивающими не крупные объекты (до 100 единиц) и продающих в основном малообеспеченным гражданам или мигрантам. Финансировать такую застройку мелкие организации могут за счет кредитных ресурсов, земельный участок под строительство может быть куплен у местных властей по сниженной стоимости.

Наличие жилой недвижимости по низкой цене позволило увеличить спрос на нее. При этом предложение может снизиться, так как строительные компании хотят развивать стратегию долевого строительства и продавать объекты на этапе застройки, таким образом получая денежные ресурсы на его финансирование. Также спрос на жилье с начала XXI века обусловлен высоким уровнем урбанизации в Индии. Строительная отрасль дает рабочие места и способствует решению проблемы занятости индийских граждан.

Резюмируя, укажем основные источники финансирования индийского рынка жилья:

- кредитные средства для покупки жилой недвижимости (ипотечный кредит);

Таблица

Финансирование индийского рынка жилья

Цели покупки жилой недвижимости	— инвестиционная (несущественно); — для личного использования.
Источники финансирования жилищного рынка	— личные средства физических и юридических (строительных компаний) лиц; — государственные средства; — кредиты (в том числе, ипотечные кредиты); — ипотечные ценные бумаги; — частные инвестиции (несущественно).
Роль государства	Существенная
Меры содействия государством рынку с точки зрения финансирования	— субсидии для заемщиков; — содействие строительным компаниям в том числе с точки зрения финансовых ресурсов (для роста имеющегося предложения жилой недвижимости); — продажа земельных участков по сниженной стоимости для застройки объектами социального жилья; — налоговые вычеты; — реализуемая программа «Жилье для всех».
Проблемы финансового обеспечения жилищного рынка	— неравномерный спрос и предложение жилой недвижимости (нехватка жилья); — реализация закона о несостоятельности и банкротстве, которое приводит к замораживанию строительства из-за банкротства строительных компаний; — не все жилье попадает под субсидии государства; — только укрепляющиеся системы страхования, секьюритизации кредитов, ипотечных ценных бумаг; — усложненная процедура получения документации на строительство; — непривлекательные условия ипотечного кредитования; — мало «длинных» денег для кредитов.
Особенности финансового обеспечения жилищного рынка	— рефинансирование кредитов застройщиков; — учет неподтвержденных официально доходов заемщиков финансовыми организациями; — большая часть средств направляется на покупку земельных участков под строительство частных домов.

- личные сбережения приобретателей (меньшая часть);
- средства строительных компаний;
- кредиты для строительных компаний;
- субсидирование от государства.

Несмотря на то что субсидирование определенным образом способствует повышению доступности жилой недвижимости в Индии, однако есть проблема недостаточности в информировании его потенциальных получателей. Отдельные районы Индии не могут претендовать на субсидирование и включаются в него только после особого разрешения местных властей.

Также если ипотека в пределах 6 лакхов, то тогда финансовые организации при наличии субсидии не могут взимать с клиента комиссию (1,5% от суммы кредита) за свою работу. Это отрицательный фактор, который может в перспективе негативно отразиться на финансировании рынка жилья, так как финансовые организации могут отказаться выдавать кредиты клиентам с неподтвержденными доходами.

Серьезной проблемой для рынка жилья Индии является большое количество жилья в трущобах. При этом возникают проблемы с решением данной задачи, так как улучшение жилищных условий не всегда может быть профинансировано из-за законодательных запретов. Также жилая недвижимость в трущобных районах обычно не может являться залогом по ипотечному кредиту из-за низкой цены. На рынке жилья Индии большая доля — это кредиты на новое жилье, его строительство. Меньшая — на улучшение жилищных условий.

На основе исследования обобщим опыт финансирования жилищного рынка Индии.

Таким образом, проведя анализ индийского опыта финансирования рынка жилья, можно говорить о том, что существуют проблемы с предоставлением субсидий, налоговыми льготами для строительных компаний, сокращением количества трущобных районов, условиями ипотеки. Правительство Индии старается двигаться по пути обеспечения населения доступной жилой недвижимостью и развития финансирования рынка жилья. Об этом свидетельствует реализуемая программа «Жилье для всех», поддержка финансовых организаций, готовых кредитовать население, не имеющее возможностей предоставить документально подтвержденные данные

о доходах. Важным шагом в улучшении ситуации на жилищном рынке Индии может стать политика по сокращению сроков получения разрешительной документации на строительство, информирование населения о субсидиях и расширение ее географии на те районы, которые в настоящее время не входят в программу субсидирования, развитие системы гарантий, что может повлиять на снижение процентных ставок по ипотечному кредиту, предоставлению налоговых льгот строительным компаниям (в данном случае можно учесть имеющийся у России опыт [1]).

Библиографический список:

1. Гордиенко М.С. Анализ основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2015–2017 гг. // Экономика и практический менеджмент в России и за рубежом. Материалы II Международной научно-практической конференции. Коломенский институт (филиал) Московского государственного машиностроительного университета; Редакционная коллегия: Маруков А.Ф., Митенкова А.Е., Мурзак Н.А., Фирсова Е.В. — 2015. — С. 107–113.
2. Каленов О.Е. Эффективность экономики России в XXI веке / Общество знаний: стратегии, процессы, технологии. Сборник статей Международной научно-практической конференции. — 2017. — С. 23–30.
3. Коростелева Т.С. Ипотечное кредитование как инструмент жилищного финансирования в развивающихся странах: опыт России, Индии, Китая / Жилищные стратегии. — 2017. — Т. 4. — № 3. — С. 229–254.
4. Сивкова А.Е. Современный подход к идентификации и классификации рисков банкротства // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 4. — С. 871–881.
5. Шувалова Е.Б., Гордиенко М.С. Налоговая льгота как инструмент повышения качества государственного регулирования финансовых процессов // Инновационное развитие экономики. — 2018. — № 1 (43). — С. 271–280.
6. Lele A. 5 housing finance companies dominate mkt, lend 78% of home loans: Ica / Business Standard. URL: https://www.business-standard.com/article/finance/5-housing-finance-companies-dominate-mkt-give-78-of-home-loans-icra-117092801031_1.html.
7. India housing report, 2017. URL: vinodkothari.com/.../2017/.../India-Housing-Finance-Report-2017.

Экономическая безопасность предприятия и риски, связанные с обоснованностью налоговой выгоды

Н.А. Адамов,

д. э. н., профессор, заведующий кафедрой «Финансы», Российский университет кооперации,

В.Л. Сарибекян,

к. э. н., адвокат

Аннотация: авторами обоснована важность обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта в контексте доктрины обоснованности налоговой выгоды.

Ключевые слова: экономическая безопасность хозяйствующего субъекта; налоговые споры; налоговые риски; налоговая выгода; финансовые риски; правовое регулирование хозяйственной деятельности предприятия.

Economic security of the enterprise and the risks associated with the validity of the tax benefits

N.A. Adamov,

Doctor of Economics, Professor, Head of Finance Department Russian University of Cooperation,

V.L. Saribekyan,

Ph. D., Lawyer

Abstract: the authors substantiate the importance of economic security of an economic entity in the context of the doctrine of the validity of tax benefits.

Keywords: economic security of economic entity; tax disputes; tax risks; tax benefit; financial risks; legal regulation of economic activity of the enterprise.

Введение

Вопрос о том, может ли хозяйствующий субъект нести неблагоприятные последствия вследствие нарушений налогового законодательства, допущенных его контрагентами, всегда имел большое значение для экономической безопасности хозяйствующего субъекта в целом. От ответа на данный вопрос зачастую зависит само существование хозяйствующего субъекта и персональные риски его должностных лиц. Данный вопрос в разное время по-разному разрешался контрольными и правоприменительными органами, притом, что на законодательном уровне он до недавнего времени урегулирован не был. Настоящей статьей начинается цикл, призванный проанализировать историю данного вопроса, тенденции правоприменительной практики, актуальное законодательное регулирование и сформулировать рекомендации по минимизации риска наступления негативных последствий.

Суть проблемы (риска)

Одним из рисков хозяйствующего субъекта, связанных с его деятельностью, в частности, в сфере налоговых правоотношений, являются случаи, когда он взаимодействует с контрагентами, как правило, поставщиками

материальных ресурсов, не исполняющими свои налоговые обязательства, которых стало принято называть «недобросовестными». В этих случаях налоговые органы руководствовались и продолжают руководствоваться известным правилом «искать, где светло, а не где потеряно», то есть не пытаются установить и привлечь к ответственности бенефициаров «недобросовестных» контрагентов, а возлагают негативные последствия для бюджета на вступивший с ними в договорные отношения хозяйствующий субъект. Причем негативные последствия зачастую возникают у хозяйствующего субъекта по формальным признакам, вне зависимости от того, причастен ли к созданию и деятельности «недобросовестных» контрагентов он сам, либо их использовали иные лица в целях минимизации своих налоговых обязательств.

Негативные последствия хозяйствующего субъекта заключаются, как правило, в том, что налоговые органы не принимают к вычету при исчислении НДС и налог на прибыль, подлежащие уплате в бюджет, суммы НДС и расходы по операциям с «недобросовестными» контрагентами. Со временем суммы «входного» НДС и расходы по операциям с «недобросовестными» контрагентами стали называться «необоснованной налоговой выгодой» [1].

В результате хозяйствующему субъекту могут быть доначислены налоги в размере порядка 32,2% от оборота с «недобросовестными» контрагентами¹, не считая пеней, а также и штрафных санкций, которые могут достигать до 40% от суммы неуплаченных налогов (п. 3 ст. 122 НК РФ).

Если сумма доначисленных налогов превышает 5 млн руб., возникает риск привлечения должностных лиц хозяйствующего субъекта к уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов с организации по ст. 199 УК РФ.

В настоящее время по данным уголовным делам, как правило, не постановляются приговоры, связанные с реальным лишением свободы. Суды ограничиваются штрафами или условным наказанием. Но эта кажущаяся либеральность уравнивается тем, что прокуратурой или налоговыми органами на основании разъяснений, содержащихся в п. 24 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28.12.2006 № 64 «О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления», предъявляются гражданские иски о взыскании с привлекаемых к уголовной ответственности должностных лиц в доход бюджета доначисленных хозяйствующему субъекту налогов в качестве возмещения вреда, причиненного преступлением. Изложенное может приводить к неоднократному взысканию одних и тех же сумм: один раз — в качестве налогов с хозяйствующих субъектов; второй раз — в качестве возмещения вреда с должностных лиц.

Причем предъявление такого рода гражданских исков, в соответствии с правовой позицией Конституционного Суда РФ, сформулированной в Постановлении от 08.12.2017 № 39-П, может производиться вне зависимости от того, постановлен ли в отношении привлекаемых к уголовной ответственности должностных лиц обвинительный приговор, или уголовное дело в отношении них прекращено по нереабилитирующим основаниям (истечение сроков давности, амнистия и т. п.) [2].

Кроме того, в случае вступления хозяйствующего субъекта в договорные отношения с «недобросовестными» контрагентами, контролирующие хозяйствующий субъект должностные лица могут быть привлечены к субсидиарной ответственности в рамках процесса банкротства хозяйствующего субъекта на основании ст. 61.11 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Таким образом, вступление в договорные отношения с «недобросовестными» контрагентами может повлечь серьезные негативные последствия как для самого хозяйствующего субъекта, так и для его должностных лиц.

История вопроса

До введения в часть первую НК РФ в 2017 году статьи 54.1 «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов» [3], налоговое законодательство не содержало норм, ставящих возможность признания налоговых

вычетов по НДС и расходов при определении хозяйствующим субъектом налоговой базы в зависимости от поведения контрагентов хозяйствующего субъекта в сфере налоговых правоотношений.

Налоги должны иметь в первую очередь экономическое основание (п. 3 ст. 3 НК РФ).

НДС, подлежащий уплате в бюджет, в соответствии с нормами главы 21 НК РФ в общем виде определяется как разница между суммами НДС, исчисленными с выручки от реализации, и суммами НДС, предъявленными поставщиками в составе цены товаров (работ, услуг).

Аналогично, налог на прибыль в соответствии с нормами главы 25 НК РФ исчисляется с разницы между выручкой от реализации и расходами на приобретение товаров (работ, услуг).

Поэтому расходы на приобретение у контрагентов товаров (работ, услуг) и предъявленный ими в составе стоимости товаров (работ, услуг) НДС уменьшают налоговую базу хозяйствующего субъекта вне зависимости от того, отразил ли контрагент эти операции в своей отчетности и уплатил ли он с них налоги.

Арбитражные суды до 2001–2002 гг. полностью разделяли данную позицию, признавая недействительными решения налоговых органов, в которых налогоплательщикам было отказано в применении налоговых вычетов по НДС и признании расходов по причине неуплаты налогов их контрагентами.

Практика начала меняться, когда с легкой руки Конституционного Суда РФ в налоговые правоотношения был введен термин «добросовестность». Анализируя проблему перечисления налогов с использованием проблемных банков, ставшую актуальной в связи с финансовым кризисом августа 1998 года, Конституционный Суд РФ в Постановлении от 12.10.1998 № 24-П пришел к справедливому выводу о том, что обязанность налогоплательщика по уплате налогов считается исполненной со дня списания соответствующих средств с расчетного счета налогоплательщика, независимо от времени зачисления сумм на соответствующий бюджетный счет, так как налогоплательщик не должен нести ответственности за действия третьих лиц — банков [4].

Последовавшая после этого волна злоупотреблений со стороны отдельных хозяйствующих субъектов и банков путем создания формального документооборота без реального зачисления налогов на бюджетные счета, видимо, причинила бюджету настолько серьезный ущерб, а правоохранительная система показала себя настолько неспособной его предотвращать в пределах своей и без того немалой компетенции, что государству понадобилось фактически дезавуировать вышеприведенную правовую позицию Конституционного Суда РФ. Соображения целесообразности при этом впервые возобладали в налоговых правоотношениях над соображениями законности.

В Определении от 25.07.2001 № 138-О Конституционный Суд РФ указал, что вывод, сформулированный им в Постановлении от 12.10.1998 № 24-П, распространяется на «добросовестных» и, соответственно, не распространяется на «недобросовестных» налогоплательщиков [5]. Излишне говорить, что налоговое

¹ НДС = 100%*18/118 = 15,25% от оборота; налог на прибыль = (100% – 15,25%)*20% = 16,95% от оборота.

законодательство не использовало термины «добросовестный»/ «недобросовестный» налогоплательщик, не содержало критерии этой «добросовестности», не ставило применение норм закона в зависимость от отнесения налогоплательщика к той или иной категории.

Термин «добросовестность» является специфическим термином гражданского законодательства (ст. 10 ГК РФ). Однако гражданское законодательство регулирует отношения между равноправными субъектами, допускает регулирование по аналогии закона и аналогии права (ст. 6 ГК РФ). Поэтому принятие во внимание добросовестности поведения участников гражданского оборота представляется вполне оправданным при разрешении споров между ними.

Что касается налогового законодательства, то оно относится к публичным отраслям права, регулирует отношения между априори гораздо более сильным государством и слабым налогоплательщиком, поэтому нормы налогового законодательства должны быть сформулированы предельно четко и определенно (п. 6 ст. 3 НК РФ). Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности должны истолковываться в пользу налогоплательщика (п. 7 ст. 3 НК РФ). Применение налогового законодательства по аналогии не допускается. В связи с изложенным, введение Конституционным Судом РФ в налоговые правоотношения не предусмотренного законодательством термина «добросовестность», да еще и без установления его критериев, является грубым попранием смысла и буквы налогового законодательства, создавшим предпосылки для последующего произвола в отношении налогоплательщиков в течение длительного периода (до конца 2006 года). Такая позиция Конституционного Суда РФ была подвергнута справедливой критике со стороны практически всех ученых и практиков в этой сфере налогов.

Но, так или иначе, «джин» был выпущен из бутылки. Как того и следовало ожидать, будучи примененной единожды для предотвращения ущерба бюджету в результате перечисления налогов через проблемные банки, концепция «добросовестности» налогоплательщика широко прижилась в практике работы налоговых органов, которые легко придали этой концепции универсальное значение. А именно: нормы налогового законодательства, предоставляющие налогоплательщику те или иные права (уменьшение налоговой базы на сумму расходов, вычетов; применение налоговых льгот и т. п.), распространяются только на добросовестных и не распространяются на недобросовестных налогоплательщиков. Обязанности, понятное дело, касаются всех налогоплательщиков. Причем отнесение налогоплательщиков к той или иной категории на первых порах было ограничено только усмотрением налоговых органов.

И в первую очередь «под удар» попали налогоплательщики, которые вольно или невольно оказались вовлечены в договорные отношения с контрагентами, нарушающими свои налоговые обязательства.

Библиографический список:

1. Постановление Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 12 октября 2006 г. № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 08.12.2017 № 39-П «По делу о проверке конституционности положений статей 15, 1064 и 1068 Гражданского кодекса Российской Федерации, подпункта 14 пункта 1 статьи 31 Налогового кодекса Российской Федерации, статьи 199.2 Уголовного кодекса Российской Федерации и части первой статьи 54 Уголовно процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан Г.Г. Ахмадеевой, С.И. Лысяка и А.Н. Сергеева».
3. Федеральный закон от 18.07.2017 № 163-ФЗ.
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 12.10.1998 № 24-П «По делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 11 Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».
5. Определение Конституционного Суда РФ от 25.07.2001 № 138-О «По ходатайству Министерства Российской Федерации по налогам и сборам о разъяснении Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 12 октября 1998 года по делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 11 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».
6. Галюкшова Т.В. Аргументы в налоговых спорах по НДС // Наука о человеке: гуманитарные исследования. — 2016. — № 1 (23). — С. 225–233.
7. Ермолаева К.А., Бакеев Б.В. Риски при сотрудничестве с фирмами однодневками // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. — 2016. — № 3–1 (71). — С. 60–63.
8. Шишкин С.С., Поскочина О.Г. Правовая культура должностных лиц как фактор снижения налоговых рисков в деятельности юридического лица // Правовая культура. — 2016. — № 1 (24). — С. 90–94.
9. Шуткина М.С., Шнайдер О.В. Проверка экономическим субъектом контрагента на добросовестность — гарантия успешной финансовой деятельности // Научный альманах. — 2016. — № 9–1 (23). — С. 206–209.
10. Адамов Н.А., Козенкова Т.А. Планирование и контроль налоговых баз // Все о налогах. — 2007. — № 7. — С. 9–14.
11. Адамов Н.А., Сарибекян В.Л. Правовое регулирование и основы налогообложения // Налоговое планирование. — 2007. — № 3. — С. 3–10.
12. Izmaylova M.A., Adamov N.A., Brykin A.V., Siniaev V.V., Luchitskaya L.B. Assessing the state of logistics and ways to improve the logistics management in the corporate sector of the Russian economy // Journal of Applied Economic Sciences. — 2018. — Т. 13. — № 2 (56). — С. 414–424.
13. Gnezdova Y.V., Glekova V.V., Adamov N.A., Bryntsev A.N., Kozenkova T.A. Development prospects of the transport infrastructure of Russia in the conditions of development of the market of transport and logistic services // European Research Studies Journal. — 2017. — Т. 20. — № 4 А. — С. 619–631.

Основные правила стратегии роста путем несинергетических поглощений

О.А. Романенко,

*к.э.н., доцент, кафедра финансов, Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова,*

Л.М. Шевченко,

*к.э.н., доцент, кафедра финансов, Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация: на основе изучения мирового опыта в области слияний и поглощений ведущих компаний были исследованы, структурированы и сформулированы основные правила, позволяющие успешно реализовывать стратегию роста коммерческих организаций путем поглощений, не связанных с первоначальным бизнесом.

Ключевые слова: слияния и поглощения, компания, стратегия роста, правила.

Basic rules for growth strategy through non-synergetic acquisitions

O.A. Romanenko,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finances, Saratov Socio-Economic Institute (branch)
of Plekhanov Russian University of Economics,*

L.M. Shevchenko,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finances, Saratov Socio-Economic Institute (branch)
of Plekhanov Russian University of Economics*

Abstract: based on the study of world experience in the field of mergers and acquisitions of leading companies, the basic rules were studied, structured and formulated to successfully implement the growth strategy of commercial organizations through acquisitions not related to the original business.

Keywords: mergers and acquisitions, company, growth strategy, rules.

В настоящее время одной из тенденций развития компаний в условиях глобализации мировой экономики, высокой конкуренции на мировом финансовом рынке, мирового разделения труда является их слияние и поглощение [3, с. 410]. Сделки слияний и поглощений могут не принести ожидаемого эффекта и разрушить значительную стоимость компании в процессе интеграции. Это неприятный и опасный возможный результат, которому каждый потенциальный покупатель должен противостоять [2, с. 57]. Считается, что чаще всего успех поглощения будет гарантирован, если приобретается компания близкая основному бизнесу. Но компании в этом случае могут упустить массу ценных стратегических возможностей. Зарубежные исследования показывают, что целый ряд компаний добились значительного роста и увеличения доходов на 18–35% благодаря приобретениям, не связанным с их первоначальным бизнесом [1, с. 66].

Но добиться эффективности от этих приобретений далеко не просто. Руководителям компаний придется решать множество вопросов: необходимо ли радикально

перестраивать бизнес поглощенных компаний; назначать ли новых менеджеров; каков должен быть уровень самостоятельности в принятии решений руководителей приобретенной компании; насколько быстро необходимо провести все изменения.

Всех успешных покупателей можно разделить на две группы: диверсифицированные публичные компании (стратегические покупатели) и финансовые (компании, занимающиеся выкупом за заемные средства). Сравнивая действия финансовых покупателей с действиями успешных стратегических покупателей можно обнаружить значительное сходство в их подходах, когда речь идет о несинергетических поглощениях.

Тем не менее, многие менеджеры отказываются верить в то, что можно достичь успеха в реализации стратегии роста благодаря несинергетическим сделкам. Эта нерешительность объясняется неверным представлением о современных несинергетических поглощениях. Прежде всего, они полагают, что финансовые покупатели руководствуются ситуацией на рынке и стараются приобрести компании по низкой стоимости, чтобы затем

повысить их рентабельность, продать по более высокой цене и получить прибыль. Но наше исследование показывает, что они на самом деле, как и все остальные покупатели, часто покупают компании значительно выше их рыночной стоимости.

Второе неверное представление заключается в том, что высокая доля заемных средств применяется, чтобы повысить ответственности и дисциплинированность менеджеров. На самом деле исследование показало, чтобы не потерять гибкость, финансовые покупатели сознательно прилагают усилия, стараясь не допустить, чтобы размер заемного капитала влиял на принятие руководством оперативных решений. Хотя многие финансовые покупатели начинают свою деятельность с довольно большими заемными средствами, им удается снизить свои долги до приемлемого уровня (65% от суммарных активов) в течение трех лет. Эти выводы подтверждают и результаты исследования Джона Китчинга, который изучил 110 поглощений. Он пришел к выводу, что за второй год после поглощения фактически погашенный долг типичного финансового покупателя превышал обязательства по погашению задолженности на 600% [1, с. 67].

Достаточно сложно заставить поглощения работать. Мировой опыт показывает, что успешные стратегические покупатели используют семь ключевых правил. Эти правила оказывают влияние практически на все стадии процесса приобретения, начиная с определения будущих руководителей поглощенной компании. Эти правила следующие:

- использование новых операционных стратегий;
- наличие лидера поглощения;
- крупное вознаграждение руководителям;
- взаимосвязь вознаграждения с показателями движения денежных средств;
- ускоренный темп изменений;
- наличие активных отношений между владельцами, руководством и советом директоров;
- привлечение лучших специалистов по поглощениям.

Рассмотрим подробнее каждое правило.

Использование новых операционных стратегий. В начале 1980-х гг. крупные сделки по выкупу с использованием заемных средств таких компаний, как Duracell International, Unilever, RJR Nabisco привлекли большое внимание. Значительный интерес вызвали, прежде всего, тактика ведения переговоров, грамотное привлечение заемного капитала и стоимость сделок. И очень мало внимания уделялось другим поглощениям, произошедшим в тот же период времени, и фундаментальным изменениям в операционной деятельности, благодаря которым компании начинали приносить прибыль. Многие участники рынка считают, что финансовые покупатели находят скрытые «самородки» на рынке, но на самом деле чаще всего они просто улучшают операционную деятельность компаний.

Две поглощенные компании, Sunglass Hut International и Snapple Beverage, показывают, что самым важным ресурсом для повышения стоимости приобретения является повышение эффективности основной деятельности,

а не показатели использования заемных средств, выбор удачного момента на рынке или удачного сектора для вложения капитала. Когда компания Desai Capital приобрела Sunglass Hut, то все свои усилия она направила на быстрое увеличение доходов, разработав новые стратегии для достижения этой цели. С момента поглощения, которое произошло в 1988 г., количество магазинов Sunglass Hut увеличилось со 150 до 800, а рост доходов превысил 37% в год благодаря приобретению более мелких магазинов и использованию нового формата [4, с. 49].

Поглощение Snapple известным финансовым покупателем, компанией Thomas H. Lee, в 1992 г. — еще один пример инноваций в операционной деятельности. Сразу после поглощения Snapple начала стремительно развиваться, расширяя свою географию и ассортимент. Компания своевременно опередила конкурентов и быстро создала собственную производственно-распределительную систему, выпустив на рынок собственные натуральные чайные напитки и фруктовые соки [1, с. 69]. Snapple подписала контракты с компаниями, занимающимися упаковкой и сбытом, у которых имелись неиспользованные производственные мощности, и сумела таким образом вывести свои товары на рынок на год раньше конкурентов. Как показывает пример этой компании, инновационные стратегии позволяют покупателям преуспевать даже в таких жестких конкурентных секторах, как продукты питания и напитки. Вывод очевиден: нужно искать возможности для роста не только в быстрорастущих секторах.

Второе правило успешных поглощений — наличие лидера поглощения. По данным зарубежных исследований более 65% менеджеров считают, что талант руководителя единственный и самый главный инструмент создания стоимости. Покупатели могут быть уверены, что у них есть такие руководители, если они ценят тех, кто уже стоит у руководства компанией; если внутри организации можно найти талантливых людей и выдвинуть их в руководство; если можно нанять нужных специалистов со стороны. Статистика исследований показывает, что 85% покупателей после поглощения оставляют прежних менеджеров. В других случаях успешные покупатели выбирали лидеров из других сотрудников компании и давали им шанс проявить себя. Forstmann Little & Company нашла новых руководителей среди менеджеров среднего звена компании General Instrument. В результате за последние три года эти новые руководители сумели принести компании более 3 млрд долл. прибыли.

Когда успешные покупатели начинают искать специалиста со стороны, то чаще всего они обращают внимание на зарекомендовавших себя руководителей крупных компаний. Например, компания Wassail в 1994 г. поглотившая General Cable, чтобы повысить эффективность ее деятельности, наняла в качестве руководителя Стивена Рабиновича, имевшего внушительный послужной список. Рабинович был генеральным директором General Electric Lighting, затем вице-президентом AlliedSignal Braking Systems. Многие потенциальные

покупатели имели виды на General Cable, но не все знали, как сделать ее прибыльной. Приобретая эту компанию Wassail была уверена, что ее можно сделать прибыльной и что это может сделать именно Рабинович. Спустя полтора года надежны компании оправдались. Рабинович тщательно проанализировал и перестроил каналы передачи информации в компании, сократил более чем на 30% ассортимент выпускаемой продукции и значительно уменьшил размер оборотного капитала.

Крупное вознаграждение руководителям. Очень важно найти нужного руководителя и заинтересовать его. Многие успешные покупатели предлагают руководителям крупные пакеты акций (10–20%). По мнению Чарльза Эймса, компаньона Clayton, Dubilier & Rice, крупное вознаграждение необходимо в связи с тем, что менеджеры больше стараются, делая сложную работу по реструктуризации и оздоровлению приобретенной компании, когда четко знают, сколько они сами получают с этого денег. Чтобы годовой доход приобретенной компании вырос более чем на 35%, нужны исключительная вовлеченность в дело и немало усилий.

Вознаграждение особенно важно для новых менеджеров, приходящих в компанию. Чтобы уговорить талантливую менеджера перейти в другую компанию необходим серьезный стимул. Исследования показали, что руководители поглощенных компаний владеют в среднем 6,4% акций своего подразделения, в то время как руководители публичных компаний — 0,25% ее капитала. Пакеты акций, конечно же, не являются единственным стимулом для руководителей. Другие формы мотивации, такие как признание заслуг и дальнейшее продвижение (в крупных корпорациях), также необходимы, чтобы убедить менеджеров согласиться на трудности и неопределенность. Неденежные мотивации особенно распространены в публичных компаниях, где для менеджеров, добивающихся отличных результатов, предусмотрены разные формы поощрений.

Взаимосвязь вознаграждения с показателями движения денежных средств также является важным правилом успешного поглощения. Помимо предоставления пакетов ценных бумаг, успешные покупатели мотивируют топ-менеджеров с помощью тщательно продуманной схемы оплаты труда, увязывающей их вознаграждение с изменениями денежного потока. Такая схема оплаты труда позволяет сразу добиться двух целей. Во-первых, это вознаграждение за затраченные усилия, их признание. А во-вторых, что еще важнее, такая схема создает основу, общий язык, для общения руководства и акционеров: принимая ежедневные операционные решения, менеджеры всегда будут иметь в виду показатели потока денежных средств.

Многие покупатели выплачивают менеджерам базовый оклад, который в среднем одинаков по отрасли. Но основная часть зарплаты менеджеров зависит от успешности достигнутых ими за год результатов. Покупатели определяют, какие меры больше всего способствовали увеличению денежного потока и затем ставят высокие целевые показатели. Обычно учитываются как показатели, влияющие на текущее движение денежных

средств, такие как товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность и темп роста, так и показатели, определяющие поток денежных средств в долгосрочной перспективе, в частности доходность новых инвестиций и увеличение доли рынка. Соответствующие показатели обычно выводятся из общих целевых показателей, которые ожидаются от данного бизнеса, и часто оговариваются в трудовом договоре руководителя, где указываются конкретные цифры. Бонус обычно составляет 50-100% от базового оклада. Размер бонуса зависит от сложности той или иной задачи.

Следующее важнейшее правило успешных поглощений — ускоренный темп изменений. И публичные, и частные покупатели сходятся во мнении, что ускорение темпа изменений дисциплинирует менеджеров и заставляет четче определять приоритеты. Сотрудники компании начинают лучше понимать, в чем состоит их задача и каковы сроки их исполнения. Например, в конце 1992 г. компания Emerson Electric поглотила компанию Fisher Controls International, производящую оборудование для управления производством. Благодаря ряду операционных изменений, включая объединение заводов, изменения в логистике и ассортименте, а также обучение сотрудников отдела продаж, удалось не только достичь запланированных на конец второго года показателей по движению денежных средств и прибыли, но даже превзойти их. Таких примеров не мало; компания Grand Metropolitan тоже быстро производит все изменения. Поглотив в феврале 1995 г. компанию PET, Grand Metropolitan быстро закрыла нерентабельные заводы, урезала расходы центрального офиса и изменила стратегию бренда [1, с. 77].

В компании WESCO, которую поглотила Clayton Dubilier & Rice, операционный доход за два года вырос практически с нуля до 55 млн долл. Прежний владелец компании WESCO, компания Westinghouse Electric, пыталась увеличить доходы путем максимального использования производственных мощностей: такая стратегия иногда приводила к тому, что товары WESCO продавались в убыток. Сразу после поглощения новое руководство объявило, что компания больше не будет ставить основной целью максимизацию продаж. Новое руководство разработало новый подход к мотивации отдела продаж, который ориентировал сотрудников не на увеличение объема продаж, а на рост маржинальной прибыли. Чтобы улучшить работу снабжения и учет товарно-материальных запасов, с руководителями отделов стали удерживать 1% в месяц, если товарно-материальные запасы хранятся до двух месяцев, и 2%, если они хранятся более двух месяцев.

Правило наличия активных отношений между владельцами, руководством и советом директоров. Еще один существенный момент, который отличает успешных покупателей от большинства других, заключается в характере общения между менеджерами, директорами и акционерами. Вместо сооружения многоуровневых бюрократических структур успешные покупатели создают плоские организации. Например, компания Sara Lee использует децентрализованную структуру управления:

компания разделена на независимые подразделения (центры результатов), каждым из которых руководит менеджер, наделенный значительными полномочиями и ответственностью за результаты своего подразделения. У некоторых успешных покупателей поглощенные компании продолжают функционировать отдельно от других подразделений, даже если это препятствует использованию потенциальных синергий. Они считают, что поглощенной компании должна быть предоставлена значительная независимость.

Примером может служить организация работы в компании Thermo Electron. Эта компания поглотила в общей сложности 30 предприятий, занимающихся экологией, производством электроэнергии, товаров для здоровья и медицинского оборудования. Thermo Electron принадлежит 50–80% капитала этих предприятий; остальные находятся в руках акционеров. Структурировав компанию, таким образом, ее генеральный директор Джордж Хацополус смог предложить пакеты акций большому количеству разных менеджеров и в то же время сохранить контроль благодаря тому, что ключевые топ-менеджеры подчиняются Thermo Electron. Кроме того, были оформлены специальные договоры, в которых определялся порядок операционной деятельности этих предприятий. Например, все структурные подразделения должны проводить свои денежные средства через централизованную систему управления денежными средствами, которую контролирует Thermo Electron (что гарантирует соблюдение всех процедур внутреннего контроля и отчетности), а также составлять годовые и пятилетние планы работ и сообщать руководству Thermo Electron в случае, если есть отклонения от их выполнения. Таким образом, структурные подразделения Thermo Electron достаточно независимы и в то же время подчиняются контролю и иерархии, которые обычно регулируют деятельность дочерних компаний.

Самые успешные стратегические и финансовые покупатели часто назначают «наблюдателя», который играет роль посредника между владельцем и руководством нового подразделения. Этот человек участвует в принятии операционных решений в поглощенной компании и выступает в этом качестве, как правило, в течение 6–18 месяцев после поглощения.

Успешные покупатели также тщательно определяют распределение обязанностей в совете директоров поглощенных компаний, сокращая количество их членов до пяти-семи человек. Обычно совет директоров состоит из одного-трех менеджеров поглощенной компании, одного-двух экспертов в соответствующей области и двух-трех представителей собственников. Финансовые покупатели обычно приглашают участвовать в заседаниях совета директоров специалистов со стороны, для того чтобы иметь независимую точку зрения. У стратегических покупателей роль экспертов в соответствующей области обычно выполняют руководители других структурных подразделений, занимающихся сходной деятельностью, а владельцы представлены главой группы собственников или президентом холдинговой компании.

Правило привлечения лучших специалистов по поглощениям. Совершая поглощения, компании часто упускают из виду один важный момент — выбор специалиста, который будет непосредственно принимать решение о заключении сделки. Между тем от него зачастую зависит ее успех или провал. Здесь различия между финансовыми и стратегическими покупателями могут привести к некоторым различиям в создании стоимости.

Финансовые покупатели нанимают высококлассных специалистов с выдающимся послужным списком и подготовкой. По данным зарубежных исследований девять финансовых покупателей привлекли для поглощений более 100 специалистов. Из этих специалистов 45% имели опыт совершения сделок в инвестиционных банках и других крупных инвестиционных компаниях. Еще 35% — серьезный опыт консалтинговой или операционной деятельности. Стартовая зарплата младшего менеджера может превышать 100 000 долл. в год, а через пять лет возрасти до 500 000 долл. Возможность влиять на действия менеджеров поглощенных компаний является для таких специалистов мощной неденежной мотивацией.

Стратегические покупатели придерживаются иной стратегии при выборе специалистов для заключения сделок. В отличие от финансовых покупателей они готовы нанимать гораздо менее опытных специалистов, предпочитая накапливать собственный опыт. Их инвестиционные специалисты, как правило, имеют более скромное образование, а зарплата существенно меньше зарплат их коллег, работающих в финансовых компаниях. В отличие от финансовых покупателей, где решения принимаются совместно старшими и младшими партнерами, если речь идет о стратегических покупателях, такие решения принимаются только на уровне высшего руководства. Стимулом для профессиональных инвесторов у стратегических покупателей является не возможность автономного принятия решений или финансовое вознаграждение, а перспективы карьерного роста.

Библиографический список:

1. Анслинджер П., Коупленд Т. Рост за счет поглощений. Стратегии роста / пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 213 с.
2. Брэгг С. Слияния и поглощения: практическое руководство. — М.: Маросейка, 2011. — 224 с.
3. Гохон П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохон; пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 741 с.
4. Депаммфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — 960 с.
5. Самылин А.И. Корпоративные финансы: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 472 с.
6. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М. / пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 332 с.

Противодействие корпоративному мошенничеству — основа финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта

К.Р. Абдулхакова,

аспирант, кафедра «Анализ рисков и экономическая безопасность», ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия,

В.В. Земсков,

д.э.н., профессор, кафедра «Анализ рисков и экономическая безопасность», ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

Аннотация: статья посвящена выявлению аспектов корпоративного мошенничества и методов противодействия ему на промышленных предприятиях. Авторы приходят к выводу о том, что риски корпоративного мошенничества и системы контроля над ним формируются постепенно в рамках организационного развития компании.

Ключевые слова: корпоративное мошенничество; организационное развитие; внутренний финансовый контроль; аудит корпоративного мошенничества; кадровая политика организации.

Counteraction to corporate fraud — basis of financial stability of an economic entity

K.R. Abdulhakova,

Postgraduate Student, Department of Risk Analysis and Economic Security, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia,

V.V. Zemskov,

Doctor of Economics, Professor, Department of Risk Analysis and Economic Security, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Abstract: the article is devoted to identifying aspects of corporate fraud and methods of countering it in industrial enterprises. The author comes to the conclusion that the risks of corporate fraud and the system of control over it are formed gradually as part of the organizational development of the company.

Keywords: corporate fraud; organizational development; internal financial control; corporate fraud audit; personnel policy of the organization.

Корпоративное мошенничество представляет собой неблагоприятное экономическое явление, которое отрицательно воздействует как на организационное развитие, так и национальную экономику в общем и целом, поскольку оно затрагивает в первую очередь крупный бизнес, что обуславливает высокую актуальность темы исследования. Новизна исследования состоит в анализе корпоративного мошенничества как динамического процесса, развивающегося по мере организационного роста компании.

Случаи корпоративного мошенничества носят преимущественно латентный характер, поскольку, во-первых, для их вскрытия требуется проведение различных контрольных мероприятий, во-вторых, даже при выявлении таковых соответствующая информация не всегда выходит за рамки организации, и в-третьих, официальная

статистика, которая бы отражала количественную и качественную стороны этого явления, отсутствует. Риски возникновения корпоративного мошенничества возрастают по мере укрупнения организации. Непосредственно понятие корпоративного мошенничества носит обобщающий характер, оно включает в себя случаи мошенничества, присвоения и растраты, совершаемые сотрудниками организации. При этом в качестве субъектов корпоративного мошенничества называют менеджеров различных звеньев. Как правило, корпоративное мошенничество осуществляется топ-менеджерами (с возможным привлечением к противоправной деятельности рядовых сотрудников). По мере увеличения оборота средств возрастает риск мошенничества. В.Г. Когденко в качестве категорий корпоративного мошенничества выделяет: коррупция, мошенничество с отчетностью,

присвоение активов [2, с. 3]. Наиболее эффективной мерой по выявлению случаев корпоративного мошенничества является аудит. Как подчеркивают О.Н. Никулина, М.В. Врублевская, наибольшему риску корпоративного мошенничества подвержены оборотные активы, поэтому при аудите отдельное внимание уделяется аудиторским процедурам по выявлению правильности отражения, учета и наличия оборотных активов [4, с. 42]. Аудит является дорогостоящей услугой, к ней прибегают чаще всего организации среднего и крупного бизнеса. Отметим здесь же, что, как справедливо полагают В.С. Ефимов, А.Н. Бродунов, аудит мошенничества на рынке консультационных услуг не имеет принципиальных различий от классического аудита, к тому же единой методики по проведению аудита корпоративного мошенничества не существует [1, с. 58].

Что касается малого бизнеса, то вероятность корпоративного мошенничества в данном классе организаций ниже. Это обусловлено наиболее активным вовлечением учредителей в деятельность компании, которые осуществляют детальный финансовый контроль. В крупных организациях учредители существуют обособленно от деятельности организации и ее бизнес-процессов, поскольку генеральный менеджмент производится приглашенным руководителем, работающим по трудовому договору. Соответственно, первой предпосылкой корпоративного мошенничества является отстранение учредителей от управления. В качестве второй предпосылки мы обозначим возрастание оборота организации, при котором риски осуществления корпоративного мошенничества покрываются возможной выгодой. Третьей предпосылкой служит укрупнение и усложнение организационной структуры, что порождает большее число внутриорганизационных связей и усложняет контроль над ними. Также отметим, что наиболее подвержены корпоративному мошенничеству промышленные предприятия, поскольку их деятельность связана с накоплением и расходом материальных запасов. Что же касается форм собственности на имущество организации (данный вопрос в литературе обходится стороной), то следует различать корпоративное мошенничество на государственных и частных предприятиях. Мы полагаем, что в обоих случаях корпоративное мошенничество будет иметь общую экономическую природу, так как принципиальных различий в бизнес-процессах не имеется (есть лишь специфические признаки). Для государственных предприятий наиболее характерно корпоративное мошенничество при осуществлении государственных закупок, для частных предприятий — при ресурсном обеспечении организации. При этом, ресурсное обеспечение организации здесь рассматривается в расширенном варианте, включая в том числе все действия с финансовыми средствами. Соответственно, логистическое подразделение вовсе не обязательно будет вовлекаться в преступные схемы. Что же касается непосредственно производственных процессов, то здесь при надлежащем функционировании системы менеджмента качества риски корпоративного мошенничества минимально, однако пристальное внимание следует уделить анализу

деятельности отдела сбыта, поскольку коррупционное мошенничество может косвенно отражаться на сбытовой функции. Нарушения плана-графика продаж из-за внутренних причин является одним из распространенных следствий корпоративного мошенничества. Если же корпоративное мошенничество на промышленном предприятии производится на стадии распределения прибыли, то оно приводит, в частности, к несоответствию между суммами дивидендов и объемом нераспределенной прибыли. Впрочем, современные схемы корпоративного мошенничества предусматривают установление баланса ключевых показателей, поэтому для выявления случаев корпоративного мошенничества требуется проведение детального анализа финансовой документации.

Несмотря на то, что корпоративное мошенничество более характерно для крупных организаций, применять превентивные меры необходимо предварительно по мере организационного развития. Отдельной системы предотвращения случаев корпоративного мошенничества нет, поэтому необходимые меры должны приниматься в рамках общей системы внутреннего финансового контроля, которая формируется на первоначальном этапе развития организации. Одномоментное складывание данной системы путем издания соответствующих локальных актов при обнаружении случаев корпоративного мошенничества будет иметь лишь тактический, а не стратегический эффект, поскольку все процессы в организации скрепляются нормами корпоративной культуры, тогда как корпоративная культура формируется в течение длительного периода времени. В связи с этим, не лишено смысла утверждение Д.Л. Скипина, А.Н. Быстровой, Е.В. Кутыревой, К.Н. Труфановой о том, что противодействие корпоративному мошенничеству должно осуществляться прежде всего «путем формирования внутри компании обстановки нетерпимости к проявлению противоправной деятельности» [5, с. 3612]. Отметим, что, хотя возможная выгода от корпоративного мошенничества превосходит связанные с ним риски (следовательно, лиц, совершающих противоправные действия, не заботит соблюдение норм корпоративной этики), профилактика корпоративного мошенничества должна в себя включать в себя меры, направленные на общее повышение благонадежности сотрудников. Так, исследователи Г.Е. Крохичева, Э.Л. Архипов, М.А. Виноградова, Д.Е. Деточка в целях профилактики корпоративного мошенничества предлагают разработку концепции кадровой безопасности организации, в рамках которой, в частности, будет осуществляться прогнозирование благонадежности сотрудника при его найме, развитие лояльности сотрудников к работодателям, установление системы санкций (как позитивных, так и негативных) [3, с. 6].

Таким образом, в ходе исследования были определены следующие положения:

1. Корпоративное мошенничество в широких масштабах возможно, если организация удовлетворяет следующим критериям: наличие приглашенного руководителя, большие объемы возможной выгоды от мошенничества, пробелы в организации систем контроля и корпоративной культуры.

2. В деятельности промышленных предприятий наибольшему риску корпоративного мошенничества подвергается управление ресурсным обеспечением в широком значении данного понятия.

3. Противодействие корпоративному мошенничеству должно предусматриваться системами финансового и кадрового контроля, которые развиваются со дня начала функционирования организации.

2. Когденко В.Г. Корпоративное мошенничество: анализ схем присвоения активов и способов манипулирования отчетностью // Экономический анализ: теория и практика. — 2015. — № 4 (403). — С. 2–13.


3. Крохичева Г.Е., Архипов Э.Л., Виноградова М.А., Деточка Д.Е. Кадровая безопасность в системе экономической безопасности // Интернет-журнал Науковедение. — 2016. — № 3. — С. 1–10.

4. Никулина О.М., Врублевская М.В. Выявление аудитором корпоративных схем мошенничества с оборотными активами // Проблемы учета и финансов. — 2017. — № 25. — С. 42–44.

5. Скипин Д.Л., Быстрова А.Н., Кутырева Е.В., Труфанова К.Н. Корпоративное мошенничество: сущность, риски и влияние на экономическую безопасность бизнеса // Российское предпринимательство. — 2017. — № 22. — С. 3605–3614.

Библиографический список:

1. Ефимов В.С., Бродунов А.Н. Механизмы финансовых исследований в отечественной практике // Транспортное дело России. — 2015. — № 5. — С. 55–58.



**АКАДЕМИЯ
МБА**
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

ПОДПИСКА

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

РЕКЛАМА

Государственное финансовое стимулирование рационального и эффективного недропользования в России: попутный нефтяной газ¹

А.С. Ложечко,

старший преподаватель, Департамент общественных финансов, заместитель декана Финансово-экономического факультета по учебной и воспитательной работе, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье анализируются существующие проблемы рационального и эффективного недропользования в нефтегазовой отрасли Российской Федерации в аспекте использования попутного нефтяного газа. Рассмотрены ключевые проблемы: инфраструктурные ограничения и нерациональное сжигание попутного нефтяного газа на факельных установках. Кроме того, в работе исследованы ключевые финансовые механизмы, направленные на решение указанных проблем.

Ключевые слова: попутный нефтяной газ, нефтегазовая отрасль, энергетическая стратегия, инфраструктура, бюджет, Фонд национального благосостояния.

State financial stimulation of rational and efficient subsoil use in Russia: associated petroleum gas

A.S. Lozhechko,

Senior Lecturer at the Department of Public Finance, Deputy Dean for Teaching and Educational Work of the Faculty of Finance and Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article is devoted to the existing problems of rational and effective subsoil use in the petroleum and gas industry of the Russian Federation in terms of the use of associated petroleum gas. The key problems are considered — infrastructure limitations and irrational burning of associated petroleum gas in flares. In addition, financial mechanisms were investigated in order to solve these problems.

Keywords: associated petroleum gas, oil and gas industry, energy strategy, infrastructure, budget, National Welfare Fund.

Введение

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года № 1715-р утверждена Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Одной из важнейших стратегических задач развития нефтегазового комплекса Российской Федерации, согласно данной стратегии, является необходимость наиболее полной утилизации или сбережения попутного нефтяного газа.

Попутный нефтяной газ представляет собой природный углеводородный газ, смесь различных углеводородов, находящихся в газообразном состоянии и выделяющихся при добыче и подготовки нефти. Следует отметить, что значительное количество попутного нефтяного газа (далее — ПНГ) в настоящее время сжигается на факелах в Российской Федерации, хотя, при его полном конвертировании в жидкие углеводороды может быть получено примерно 0,05 кг из 1 куб. м ПНГ

легкого бензина, 0,26 кг из 1 куб. м ПНГ сжиженного газа и около 0,40 кг из 1 куб. м ПНГ синтетической нефти [7].

В целом, нефтегазохимическая продукция, которую можно получить из ПНГ физическим разделением, представлена достаточно широким ассортиментом. Так, например, возможно получение сухого отбензиненного газа, который по своим потребительским свойствам ничем не отличается от газа природного, а также может быть использован для производства пластмасс, каучуков, пластиков и т. д. Также при сепарации попутного нефтяного газа получают и иные виды сырья нефтегазохимии: широкая фракция углеводородов и газовый бензин, которые могут быть использованы для производства этанола, компонентов высокооктановых бензинов, моторного топлива. Также сюда следует отнести и сжиженный нефтяной газ для коммунально-бытовых нужд, и этан, и другие узкие фракции.

В рамках данной статьи будет проанализировано современное состояние системы государственного

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

финансового стимулирования рационального и эффективного использования попутного нефтяного газа.

Основные направления обеспечения эффективного и рационального недропользования в аспекте попутного нефтяного газа

Достижение задачи по повышению эффективности использования попутного нефтяного газа в Российской Федерации в рамках реализации государственной энергетической политики, направленной в том числе на обеспечение эффективного и рационального недропользования в Российской Федерации, предполагается по следующим направлениям — см. табл. 1.

При реализации данных механизмов самым значительным образом реформируется нормативная правовая база. Так, например, Федеральным законом от 3 декабря 2012 г. № 241-ФЗ «О внесении изменений в статью 27 Федерального закона «О газоснабжении в Российской Федерации» в Федеральный закон от 31.03.1999 г. № 69-ФЗ были внесены изменения, направленные на повышение рациональности использования отбензиненного сухого газа, получаемого из ПНГ. В соответствии с указанными изменениями, первоочередной доступ к свободным мощностям принадлежащих организациям, выступающим собственниками

систем газоснабжения, газотранспортных и газораспределительных сетей, предоставляется поставщикам для транспортировки указанного газа.

Как показывает анализ положений государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики» (далее — ГП 30), утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 321, приведенной выше Энергетической стратегии и иных стратегических документов, ключевыми (и, что важно, взаимосвязанными) проблемами в области рационального и эффективного использования ПНГ являются недостаточно развитая инфраструктура и сжигание ПНГ на факельных установках.

Решение инфраструктурных проблем всей нефтегазовой отрасли в целом является одним из векторов реализации ГП 30. Так, например, согласно отчету о ходе реализации указанной государственной программы в 2017 году ПАО «Газпром» продолжило работу по обустройству Чаяндинского месторождения — крупнейшего в Якутии (в т.ч. завершены бурением 91 газовая скважина), подписало с КННК Дополнительное соглашение к Договору купли-продажи природного газа по «восточному» маршруту, со сроками поставок в декабре 2019 года, а также подписало контракт с КННК на строительство участка подводного перехода через

Таблица 1

Направления и механизмы обеспечения эффективного и рационального недропользования

Направление	Механизм
Создание благоприятной экономической среды	формирование необходимого законодательного обеспечения, регламентирующего в том числе вопросы приоритетного доступа на оптовый рынок электрической энергии (мощности), произведенной за счет попутного нефтяного газа, а также приоритетного права доступа к свободным мощностям газотранспортных сетей поставщиков продукта его переработки — сухого (отбензиненного) газа
	содействие использованию при осуществлении проектов утилизации попутного нефтяного газа финансовых механизмов гибкости Киотского протокола
	освобождение от обложения таможенными пошлинами машин и оборудования, не имеющих российских аналогов, для утилизации попутного нефтяного газа
	обеспечение возможности ускоренной амортизации оборудования для утилизации попутного нефтяного газа
Система перспективных регламентов, стандартов и норм	введение дополнительных коэффициентов при расчете платы за выбросы вредных (загрязняющих) веществ, образующихся при сжигании попутного нефтяного газа на факельных установках
	организация контроля за рациональным использованием и учетом объемов сжигаемого и рассеиваемого попутного нефтяного газа
	определение требований к уровню эффективного использования попутного нефтяного газа при предоставлении в пользование участков недр, содержащих нефтяные и нефтеконденсатные месторождения
Поддержка стратегических инициатив	мониторинг фактических и ожидаемых результатов реализации программ нефтяных компаний по повышению степени утилизации попутного нефтяного газа и своевременное принятие необходимых синхронизирующих мер, в том числе с использованием принципов частно-государственного партнерства
	отражение вопросов повышения степени утилизации попутного нефтяного газа в программных документах федерального и регионального уровня, в частности в разрабатываемой государственной программе энергосбережения и повышения энергетической эффективности
	государственная поддержка создания технологий нового поколения для утилизации попутного нефтяного газа и реализации соответствующих пилотных проектов
	содействие развитию малого и среднего предпринимательства в сфере утилизации попутного нефтяного газа
	развитие и поддержка международного сотрудничества в сфере применения и совершенствования лучших практик утилизации попутного нефтяного газа

Источник: [1].

Таблица 2

**Уровень использования попутного нефтяного газа в Российской Федерации
в разрезе федеральных округов, %**

	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	75,9	79,5	85,5	87,6	88
Северо-Западный федеральный округ	61,7	61,5	59,9	67,4	77,7
Южный федеральный округ	84,6	85,1	96,1	85,3	78,5
Северо-Кавказский федеральный округ	97,9	97,9	84,2	80,9	95,2
Приволжский федеральный округ	75,7	81,9	85,4	84,3	83,4
Уральский федеральный округ	87	91,2	92,9	93,8	94,1
Сибирский федеральный округ	25,5	33,1	62,7	76,9	75,1
Дальневосточный федеральный округ	90,2	96,5	97,3	81,2	86,9

Источник: [12].

реку Амур. Кроме того, были подписаны соглашения о сотрудничестве в рамках реализации проекта «Турецкий поток» с Edison SpA, EDF и DEPA SA, завершено сооружение двух газопроводов-отводов к городам Гусеву и Советску Калининградской области. Однако, как показывает исследование существующих проблем использования попутного нефтяного газа, недостаточными представляются меры по решению именно проблемы удаленности мест добычи нефти от инфраструктуры сбора, транспортировки и переработки нефтяного газа.

Сжигание ПНГ на факелах нерационально ни с экологической (происходит серьезное загрязнение окружающей среды), ни с экономической (сгорает ценное сырье для нефтехимической промышленности) точек зрения [6]. Решение задачи снижения объемов сжигаемого ПНГ является одним из приоритетных вопросов не только в России, но и за рубежом [8].

Вырабатываемое из ПНГ газовое моторное топливо (автомобильный пропан-бутан) следует признать одним из наиболее качественных продуктов переработки нефти и ПНГ. Как отмечает д.т.н. Н.Г. Кириллов «в строгом

смысле этот вид моторного топлива не является альтернативным, поскольку добыча исходного сырья — попутного нефтяного газа — напрямую связана с добычей нефти. Если ее запасы иссякнут, то дешевого бутан-пропана уже не будет. Затраты на добычу попутного нефтяного газа в 6–8 раз выше, чем на добычу природного газа — и уже в ближайшие 10–15 лет использование СУГ как альтернативного моторного топлива станет не перспективным» [10].

Попутный нефтяной газ представляет собой ценный источник сырья для нефтехимического производства. Здесь стоит согласиться с генеральным директором CREON Energy С. Тургуновым, который, выступая на международной конференции «Нефтяные и нефтехимические отходы 2018» в Москве 20 марта 2018 года, отметил следующее:

«Картина с нефтяными отходами полностью повторяет сценарий с ПНГ. Сначала добывающие компании шли по пути наименьшего сопротивления, т.е. попросту сжигали попутный газ. Но потом вмешалось государство, и ситуация перевернулась на 180 градусов — ПНГ превратился в ценное нефтехимическое сырье» [9].

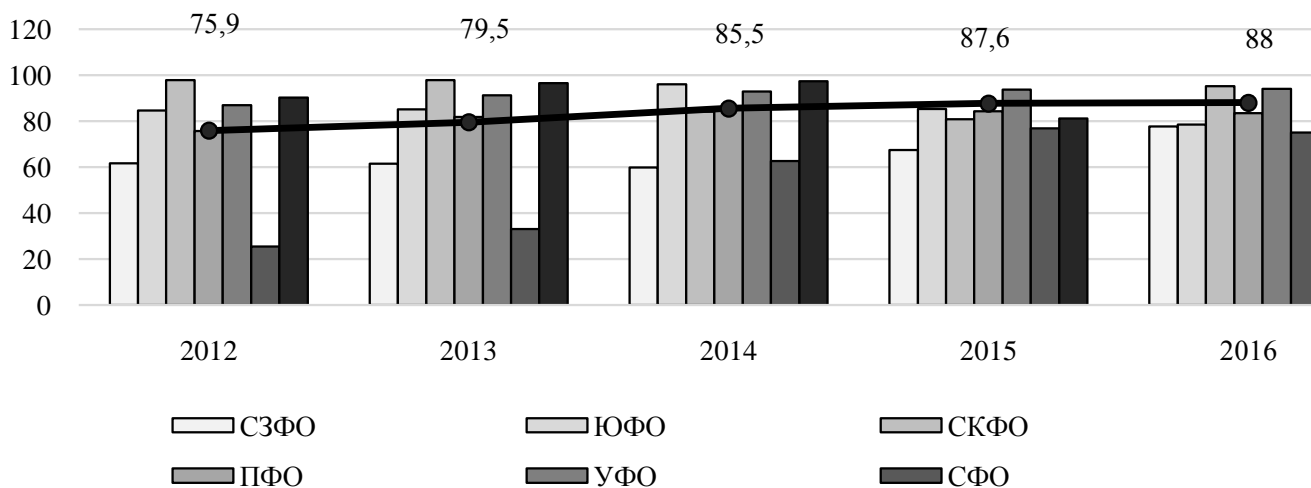


Рис. 1. Уровень использования попутного нефтяного газа в Российской Федерации в разрезе федеральных округов, %
Источник: [12].

Данный тезис подтверждается данными Федеральной службы государственной статистики, приведенными в табл. 2 и на рис. 1 в разрезе федеральных округов.

Как следует из представленной выше информации, на средний общероссийский уровень рационального использования ПНГ наиболее сильное негативное влияние оказывает Сибирский федеральный округ. При этом наихудшие показатели по использованию ПНГ в 2012 году показывали два субъекта Российской Федерации — Красноярский край (1,2%) и Иркутская область (11,0%). В 2016 году ситуация изменилась — уровень использования ПНГ в Красноярском крае достиг 92,6%, тогда как в Иркутской области составил 28,3%.

Финансовые механизмы стимулирования рационального и эффективного использования попутного нефтяного газа в России

С точки зрения бюджетных механизмов особый интерес представляет масштабная государственная поддержка, оказываемая проекту «ЗапСибНефтехим» (ПАО «Сибур Холдинг») в г. Тобольске Тюменской области, который на данный момент находится в активной стадии строительства. Данный проект является частью Тобольской промышленной площадки, его реализация направлена на реализацию двух из ключевых направлений: увеличение глубины переработки нефтепродуктов и повышение рациональности использования ПНГ. Также указанный проект в определенной степени способствует развитию системы нефтегазотранспортной системы России.

В силу того, что широкие фракции легких углеводородов (как продукт переработки попутного нефтяного газа и газового конденсата) сами по себе не являются товарным продуктом, они транспортируются для дальнейшей переработки на соответствующие заводы. Крупнейший такой завод входит в проект «ЗапСибНефтехим», в декабре 2015 года завершивший размещение облигаций на сумму 1,75 млрд долл. на срок 15 лет для привлечения средств Фонда национального благосостояния в рамках 10% квоты Российского фонда прямых инвестиций [11]. Кроме того, проекту оказывается поддержка со стороны региональных органов исполнительной власти Тюменской области, а сам проект является ключевым звеном системы развития Западно-Сибирского нефтегазохимического кластера в соответствии с Приказом Министерства энергетики Российской Федерации от 1 марта 2012 г. № 79 «О Плана развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года» [2].

Данный механизм государственной финансовой поддержки развития нефтегазотранспортной инфраструктуры является, на наш взгляд, весьма положительной практикой, представляется необходимым дополнительная проработка вопроса о возможности распространения указанной практики и на иные крупные проекты.

Одними из наиболее важных причин снижения доли сжигаемого на факельных установках ПНГ стало изменение нормативного правового регулирования данного вопроса и рост соответствующих неналоговых платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации.

Основными нормативными правовыми актами по данному вопросу являются:

- Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (статья 16 устанавливает виды негативного воздействия на окружающую среду, за которые устанавливается плата, статья 16.1 характеризует лиц, обязанных вносить плату, статья 16.2 устанавливает порядок определения платежной базы, статья 16.3 определяет порядок исчисления платы, а статья 16.4 — порядок и сроки ее внесения; общие вопросы администрирования платы за негативное воздействие на окружающую среду регулируются статьей 16.5);
- Федеральный закон от 4 мая 1999 г. № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха» указывает, что «За выбросы вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух стационарными источниками с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей взимается плата в соответствии с законодательством Российской Федерации»;
- постановление Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2016 г. № 913 «О ставках платы за негативное воздействие на окружающую среду и дополнительных коэффициентах»;
- постановление Правительства Российской Федерации от 3 марта 2017 г. № 255 «Об исчислении и взимании платы за негативное воздействие на окружающую среду»;
- постановление Правительства Российской Федерации от 8 ноября 2012 г. № 1148 «Об особенностях исчисления платы за негативное воздействие на окружающую среду при выбросах в атмосферный воздух загрязняющих веществ, образующихся при сжигании на факельных установках и (или) рассеивании попутного нефтяного газа».

Кроме того, указанные вопросы регулируются письмами Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 26 августа 2013 г. № 02-09-44/16249 «О применении постановления Правительства Российской Федерации от 08.11.2012 № 1148» и от 24 марта 2014 г. № ОД-06-01-36/4224 «О применении постановления Правительства Российской Федерации от 08.11.2012 № 1148».

Предельно допустимая величина сжигания на факельных установках и (или) рассеивания ПНГ составляет 5% добытого ПНГ. Превышение указанного значения приводит к необходимости применения к установленным нормативам платы повышающего коэффициент $K = 25$. Следует признать, что установленная величина нормативов представляется оправданной, позволяет стимулировать развитие переработки ПНГ, снизить объем его сжигания на факельных установках и (или) рассеивания. Справочно: неналоговые доходы федерального бюджета в 2017 году по коду бюджетной классификации «Плата за выбросы загрязняющих веществ, образующихся при сжигании на факельных установках и (или) рассеивании попутного нефтяного газа» составили 20,36 млн руб.

Альтернативой использования ПНГ в качестве источника сырья для нефтегазохимии является, например,

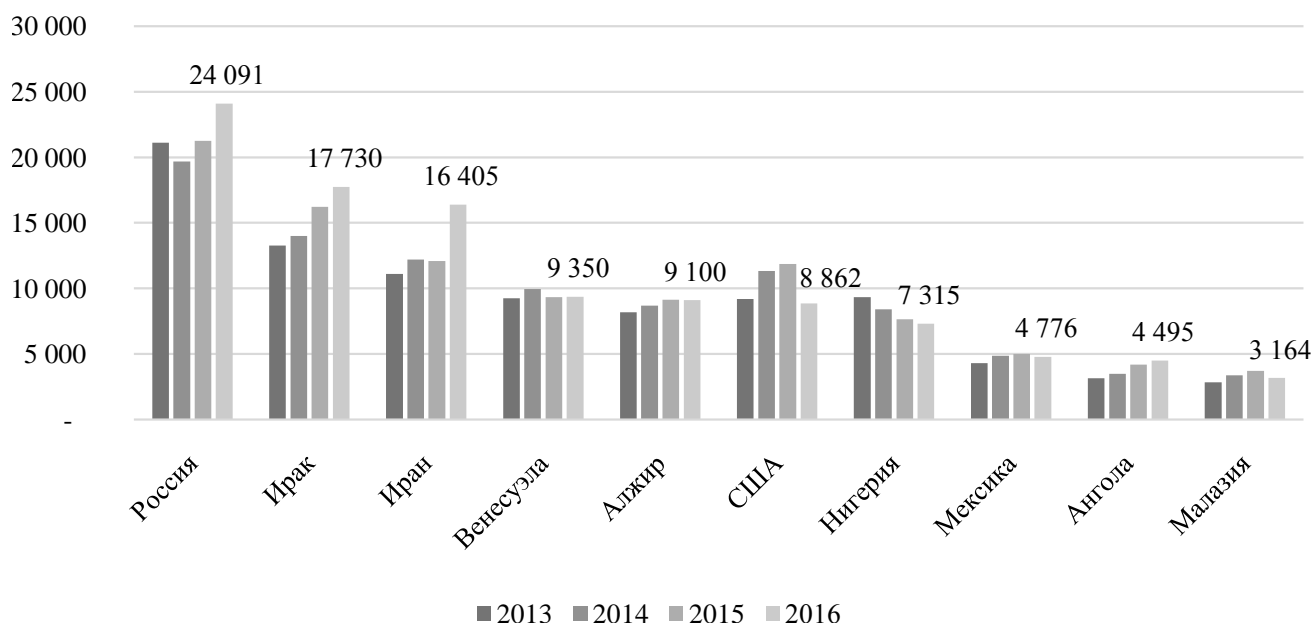


Рис. 2. Сжигание ПНГ на факельных установках в странах — лидерах по данному показателю, млн куб. м
Источник: [13].

закачка его в нефтеносные пласты с целью роста нефтеотдачи, либо сохранения ПНГ на будущее в качестве ресурса. Также ПНГ можно использовать в качестве топлива для электрогенерации и нужд организаций на местах нефтедобычи (и, хотя в данном случае речь также идет о сжигании ПНГ, но данный способ его использования представляется более рациональным, так как появляется возможность получить определенный положительный эффект). При этом, несмотря на наблюдаемый существенный рост использования ПНГ в связи с указанными изменениями, по данным Всемирного банка, Россия все еще остается лидером по сжиганию ПНГ на факельных установках (рис. 2).

Авторы доклада «Попутный нефтяной газ в России: «Сжигать нельзя, перерабатывать!» [5] (Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и Всемирный фонд дикой природы (WWF)) указывают на возможные причины, обуславливающие все еще значительную долю сжигаемого в России на факельных установках ПНГ:

- значительная удаленность мест добычи нефти от инфраструктуры сбора, транспортировки и переработки нефтяного газа;
- ограниченность доступа к системе магистральных газопроводов;
- отсутствие местных потребителей продуктов переработки ПНГ;
- отсутствие рентабельных решений по рациональному использованию.

Таким образом, целесообразным представляется дальнейшее развитие нефтегазотранспортной инфраструктуры, стимулирование организаций нефтегазовой отрасли промышленности России к эффективному и рациональному использованию попутного нефтяного газа.

Определенный интерес представляет налоговая составляющая государственного финансового стимулирования рационального использования попутного

нефтяного газа в России. В настоящее время, в соответствии с пп. 2. п. 1 статьи 342 Налогового кодекса Российской Федерации для попутного газа установлена нулевая налоговая ставка.

Как отмечает Н.И. Кадрова, действующая в настоящее время система налогообложения ПНГ «способствует нерациональному отношению недропользователей к сырьевой базе, не вынуждает их разрабатывать месторождения при помощи методов, обеспечивающих наиболее полное использование природных ресурсов» [4]. Заслуживающим внимания является предложение автора относительно установления при налогообложении добытого ПНГ налоговой ставки, аналогичной ставке для газа горючего природного (пп. 11 п. 2 статьи 342 Налогового кодекса Российской Федерации — 35 рублей/тыс. куб. метров с учетом поправочных коэффициентов). При этом, для организаций, инвестирующих в развитие инфраструктуры и наиболее рационально использующих добытый ПНГ необходимо применять специальные методы налогового стимулирования, например, предоставить возможность уменьшить исчисленную сумму НДС на сумму, направленную на развитие инфраструктуры (возможно, с учетом оценки результативности данных инвестиционных проектов [3]).

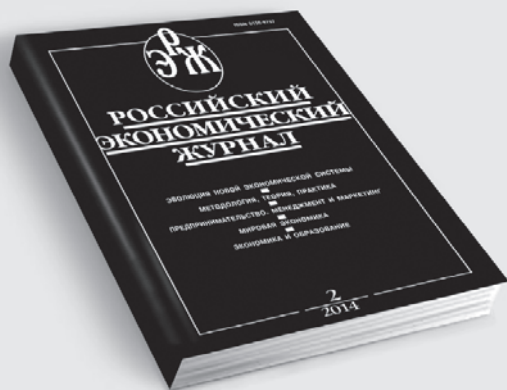
Подводя итог данной работе, необходимо еще раз отметить, что существующие в настоящее время проблемы в сфере эффективного и рационального недропользования в нефтегазовом секторе России в аспекте использования попутного нефтяного газа — в первую очередь, это различные инфраструктурные ограничения и все еще достаточно высокая доля неэффективно используемого ПНГ, в т.ч. сжигаемого на факельных установках — вполне успешно могут быть решены с помощью существующих финансовых механизмов государственного стимулирования, проанализированных в статье.

Библиографический список:

1. Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.11.2009 № 1715-р [Электронный ресурс]. — СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. О Планах развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года: приказ Минэнерго России от 01.03.2012 № 79 [Электронный ресурс]. — СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Балынин И.В. Оценка результативности инвестиционных проектов: правила, показатели и порядок расчета // Экономический анализ: теория и практика. — 2016. — № 6 (453). — С. 26–41.
4. Кадрова Н.И. Попутный нефтяной газ: перспективы использования и налогообложения // Информационная безопасность регионов. — 2015. — № 4 (21). — С. 98.
5. Кирюшин П.А., Книжников А.Ю., Кочи К.В., Пузанова Т.А., Уваров С.А. Попутный нефтяной газ в России: «Сжигать нельзя, перерабатывать!». Аналитический доклад об экономических и экологических издержках сжигания попутного нефтяного газа в России. — М.: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2013. — 88 с.
6. Муллахметова Л.И. Попутный нефтяной газ: подготовка, транспортировка и переработка // Вестник технологического университета. — 2015. — № 19. — Т. 18. — С. 83.
7. Реутов Ю.И., Грошев А.Р., Новиков А.А., Никитин Р.Г. Анализ эффективности переработки попутного нефтяного газа // Вестник ЮГУ. — 2006. — № 2. — С. 3–10.
8. Темишев О.М., Фахрутдинов Р.З. Попутные нефтяные газы Казахстана и задачи их утилизации // Вестник Казанского технологического университета. — 2014. — № 2. — Т. 17. — С. 292–294.
9. Кириллов Н.Г. Моторное топливо XXI века [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ges-tambov.ru/download/6/Toplivo_XXI_Veka.pdf.
10. Нефтяные и нефтехимические отходы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gazo.ru/events/5716/?sphrase_id=4000.
11. РФПИ и международные фонды инвестировали в проект «ЗАПСИБНЕФТЕХИМ» компании СИБУР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rdif.ru/fullNews/1564/>.
12. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
13. Global Gas Flaring Reduction Partnership (GGFR) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/programs/gasflaringreduction#7>.



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

реклама

Валютные союзы в экономико-финансовой дипломатии РФ

В.В. Шмелев,

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, независимый эксперт

Аннотация: на основе анализа современных тенденций развития мирового финансового рынка в статье представлены предложения по решению актуальных проблем мировой и российской национальной валютных систем в свете актуальных вызовов. Рассматриваются две основные возможности — повышение статуса рубля на мировой финансовой арене и в интеграционных группировках, а также возможность создания новой коллективной криптовалюты.

Ключевые слова: валюта, валютный союз, Международный валютный фонд, криптовалюты, биткоин, БРИКС, ЕАЭС.

Monetary unions in economic and financial diplomacy of the Russian Federation

V.V. Shmelev,

PhD, Professor, Chief Researcher, Independent Expert

Abstract: based on the analysis of current trends in the global financial market, the article presents proposals for solving current problems of the international and Russian monetary systems in the light of current challenges. Two main opportunities are being considered — raising the status of the Russian ruble in the global financial arena and in integration unions, as well as the possibility of creating a new collective cryptocurrency.

Keywords: currency, currency union, International Monetary Fund, cryptocurrency, Bitcoin, BRICS, EAEU.

В свете продолжающейся тенденции либерализации системы международных финансов, с одной стороны, и санкционного давления, с другой, весьма актуальным представляется аспект валютно-финансового сотрудничества РФ с международными организациями. Наиболее важны, по нашему мнению, реформа Международного валютного фонда ввиду демократизации международных экономических отношений и стимулирование участия нашей страны в валютных союзах ввиду обхода санкций и активизации валютно-финансового сотрудничества, в т. ч. регионального.

Что касается Международного валютного фонда, то будучи созданным после второй мировой войны с целью стабилизации мировой валютной системы и стимулирования международного валютно-финансового сотрудничества и внося позитивный вклад в повышение степени валютной обратимости в развитых государствах, как и снятию в них послевоенных валютных ограничений, сегодня Международный валютный фонд все больше превращается в бюрократизированную самодостаточную структуру. Одним из наиболее показательных индикаторов этого стал последний глобальный финансово-экономический кризис, впрочем, закономерно отражающий структурную нестабильность всей современной системы международных финансов и в том числе мировой валютной системы [2, с. 485], протекающих в ней центробежных и центростремительных

процессов, наряду с интеграционными и дезинтеграционными.

Следовательно, с одной стороны, деятельность международных валютно-финансовых организаций в целом и Международного валютного фонда в частности объективно обуславливается совпадающими интересами страновых групп, а с другой, — обостряющейся межстрановой конкуренцией, стимулируемой лоббирующими свои интересы транснациональными корпорациями, нередко в ущерб глобальной стабильности (впрочем, это отмечается и для иных разновидностей институциональных инвесторов) [7, с. 20]. И если на уровне отдельных государств сдерживающие, регулирующие и контролирующие функции выполняют соответствующие органы, то на международном уровне проблемами глобальной финансовой стабильности занимается как раз Международный валютный фонд, который, вопреки обещанному оказался не способен не только предупредить, но и предсказать всплеск глобальной финансовой нестабильности, причем на этот раз пришедшей не из развивающегося, а из развитого государства, приведя к значительным сбоям в каналах трансграничного перемещения и перераспределения финансовых ресурсов [6, с. 61–62].

Для достижения данной цели нужна обоснованная программа, способная мобилизовать миноритариев Фонда и заинтересовать управляющую данной

организацией группу стран «золотого миллиарда». Наиболее важным шагом в данном направлении представляется замена доллара США в качестве ключевой валюты. В этом состоит объективная необходимость вследствие все большего превращения мира в многополярный в ущерб ведущей роли США. Вследствие этого доллар неуклонно теряет и будет продолжать терять свои позиции на международном рынке (в международных официальных резервах он уже упал с порядка 85 до 55%), а курс его испытывает все большие колебания в сторону обесценения, что приносит большинству участников международных экономических отношений значительный урон. Антагонистическое противоречие данной валюты заключается в том, что эта национальная денежная единица одновременно используется в качестве мировой. Эта, по словам де Голля, «чудовищная привилегия» позволяет властям США решать свои внутренние проблемы путем дополнительной эмиссии в ущерб другим участникам международного рынка, в том числе и остальным странам «золотого миллиарда» [11, с. 39]. Евро не выглядит в этом смысле адекватной заменой доллару, — эта валюта выражает интересы группы стран, а курс ее так же, как и у американского доллара, нестабилен. Причин тому множество, вплоть до невыполнения странами-членами критериев конвергенции [12, с. 21].

В этой связи стоило бы в принципе вернуться к «хорошо забытому старому» плану Кейнса, Триффина и других экономистов мирового масштаба по созданию нейтральной к каким-либо национальным интересам коллективной «управляемой валюты» типа банкора, эмитируемой международной организацией. Так она сможет отвечать интересам большинства стран и обретет сравнительно стабильный курс.

Вследствие того, что новая валюта должна отвечать интересам и бедных, и большинства богатых стран, возможно достичь консенсуса в МВФ о характере ее эмиссии (объемы, курс и т. п.). Учитывая современные условия и опыт создания ЭКЮ-евро, скорее всего можно использовать СПЗ и их корзину как фундамент для учреждения данной валюты. Проблема нахождения стран, желающих включить свои национальные деньги в корзину такого банкора, выглядит решаемой, ибо, лишившись части суверенитета ввиду достижения обратной связи курсов своих валют с новым мировым эталоном, они повысят стабильность национальных единиц и их авторитет. Такими валютами могут стать деньги некоторых стран БРИКС, прежде всего КНР, и евро, а также Саудовской Аравии, которые стремятся к стабильности курса. Кроме того, можно продвигать включения рубля в корзину СПЗ.

Повышению эффективности помощи МВФ мешает высокая степень бюрократизации его аппарата. Фонд обнаруживает полную неспособность предвидеть и тем более предупреждать кризисные явления. Представляется, что в этом отношении было бы целесообразно привлечь новые кадры из частных институтов. Бюрократизм препятствует внедрению новых, более современных форм предоставления помощи за счет сокращения

финансирования аффилированным властям стран-реципиентов в пользу непосредственно производителей — миникредиты ремесленникам, отмеченные Нобелевским комитетом, ссуды под бизнес-план малому и среднему бизнесу, успешно практикуемые Европейским банком реконструкции и развития. В условиях, выдвигаемых для получения финансирования МВФ, сохраняются положения о необходимости урезания социальных расходов бюджетов стран-должников, по большей части вызывающие протесты населения.

Что касается второго аспекта исследуемой проблематики — стимулирование участия нашей страны в валютных союзах — несмотря на периодическое сжатие валютно-финансовой интеграции в ЕАЭС, в условиях обострения геополитической (и геофинансовой) напряженности именно региональное сотрудничество экономически близких государств может стать альтернативой западному. Как показывает мировой опыт, валютно-финансовая интеграция способна во многом стать определяющим фактором для будущего современных экономических союзов и группировок. В широком восприятии этого направления сотрудничества речь идет об огромном спектре самых разнообразных операций, осуществляемых на национальных рынках стран-участниц союзов и касающихся также их внешнеторговых и внешних финансовых операций — как дву-, так и многосторонних, а также с третьими для группировки странами.

В отношении валютных союзов, создаваемых на постсоветском пространстве, предполагается подвергнуть анализу способы введения единой денежной единицы группировок. Учитывая, что союзному государству Белоруссии и России до сих пор не удается учредить единую валюту единовременным актом, предполагается рассмотрение поэтапного развития совместных денег, аналогичных евро. В отношении валютных группировок на постсоветском пространстве намечается разработать перечень и временной график введения в строй совместных финансовых институтов, необходимых для интенсификации сотрудничества: инвестиционных, инновационных, экспортно-импортных и др. банков, фондов стимулирования наиболее важных отраслей региональной экономики.

На основе опыта других группировок, в том числе и на постсоветском пространстве, намечается обосновать превращение российского рубля в мировые деньги преимущественно через становление его как региональной валюты. Естественно, для этого необходима прежде всего модернизация нашей экономики и создание достаточной сети российских финансовых институтов за рубежом, а также другой инфраструктуры для мировых денег.

Направления развития страновых финансовых рынков государств ЕАЭС корректируются, и хотя до аналогичной европейской конвергенции еще далеко, некоторые позитивные подвижки уже отмечаются. Конечно, самым главным фактором продолжает оставаться стабильность финансовых рынков, как и поступательность их развития, не говоря уже о стабильности национальной денежной единицы. С другой стороны, именно

региональные финансово-экономические неурядицы и проблемы, как показывает мировой опыт, тоже становились катализаторами региональных валютно-финансовых объединений.

В целях одновременного стимулирования развития внутренних финансовых рынков и укрепления позиций ЕАЭС в мировой экономике и международных финансах страны группировки гармонизируют национальные финансовые законодательства [2, с. 287], работают над согласованием принимаемых нормативных положений [4, с. 111], постепенно ликвидируя препятствия на интеграционном пути [3, с. 424]. Для их достижения также оптимизируется межстрановой обмен финансовой информацией, а не только потоками финансовых ресурсов. Постепенно налаживается и сотрудничество между регуляторами стран ЕАЭС вплоть до возможного создания единого мегарегулятора группировки (к 2020 г. будут взаимно признаваться лицензии финансовых посредников, а создаваемый с 2025 года мегарегулятор (уже на общем финансовом рынке) призван согласовывать подходы к управлению риском).

В феврале 2018 г. Банком России был создан Экспертный совет по финансовой интеграции стран-членов ЕАЭС, предложивший, по аналогии с практикой Европейского союза, создать евразийский финансовый паспорт, активизировать совместные действия в сфере финансовых технологий, а также создать региональную платежную систему для взаимных расчетов по торговым и финансовым операциям, которые будут осуществляться в национальных денежных единицах государств-членов ЕАЭС. Эти положения представляются весьма важными, поскольку, хотя российский рубль вышел за пределы обслуживания платежей стран ближнего зарубежья не только в страны БРИКС, но и Европейского союза, объемов проводимых в нем операций явно недостаточно. Это не только сдерживает использование национальных валют финансовыми институтами, но и не способствует развитию единой платежной системы группировки. [5, с. 400] Так, российский рубль чаще используется в региональных, а не в международных расчетах, что в значительной степени связано с особенностями внешней торговли России с различными регионами мира [1, с. 92].

С другой стороны, не вполне ясна степень применимости европейского опыта на евразийском пространстве, ведь группировки слишком разные. И самое главное различие касается статуса денежной единицы — не важно, коллективной или национальной. В этом и заключается главная валютная проблема современности — в экономических устоях денежных единиц — ни одна современная денежная единица не исполняет всех функций денег, а для стабилизации их курса необходимо использовать золотовалютные резервы, которые не всегда находятся в распоряжении использующих их стран в достаточном количестве [8, с. 18]. Впрочем, в свое время товарные деньги также не располагали полным обеспечением, не говоря уже о сеньораже при чеканке золотых и серебряных монет, что также приводило к огромным проблемам — вплоть до металлических

бунтов. Поэтому практически все валютные союзы собираются создавать коллективные (преимущественно) денежные единицы, но достигаются разные результаты [9, с. 32].

Для интенсификации валютно-финансового сотрудничества в ЕАЭС можно предложить использование новой региональной криптовалюты, тем более что в группировке уже рассматривался вопрос использования технологии распределенного реестра. Диджитальная валюта может помочь достичь желаемого, хотя и у нее есть множество негативных сторон [10, с. 21]. Более того, нередко очень важным при заключении договоров о создании валютных союзов выступает валютно-политический фактор. С другой стороны, экономико-валютное сотрудничество дает возможность получать политические дивиденды. Причем выпуск такой денежной единицы не станет чем-то эксклюзивным — в целом ряде стран принято решение выпускать (наряду с частными) государственные биткойны (например, Япония к Олимпиаде), а Китай притормозил использование частных криптовалют, чтобы дать дорогу государственным. Как представляется, государственные криптовалюты будут более конкурентоспособны, чем частные, поскольку операции в первых будут полностью контролироваться правительством. Кроме того, система распределенного реестра показывает довольно высокую эффективность, поэтому в ряде стран ее собираются использовать в операциях с традиционными валютами, с недвижимостью и др.

Также представляется перспективным создание новых коллективных валют в нерегиональных экономических союзах стран с формирующимися рынками, в БРИКС (указавшего в уставе перспективную цель создания полноценной коллективной валюты), поскольку на создание традиционной коллективной валюты ресурсов гарантийного фонда не хватает, а такой подход, в принципе, позволяет сохранить единство группировки, поскольку третьи страны могут оттягивать торговые и финансовые интересы, а это может негативно отразиться на единой валюте. С политической точки зрения это позволит понизить, а в будущем — устранить зависимость национальных валютно-финансовых систем от свободно конвертируемых валют как гаранта денежной эмиссии. Этому же будет способствовать платежная система, обслуживающая криптовалюты, не опирающаяся на посредничество со стороны банков, в силу чего представляющаяся более эффективной и финансово выгодной.

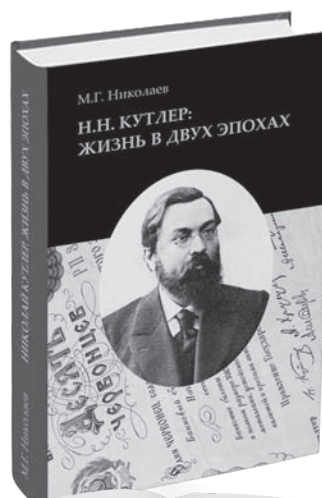
Таким образом, создание коллективной валюты с гарантией в виде резервного фонда, складывающегося из взносов стран-членов, сдерживается различиями странового финансово-экономического развития, тогда как альтернативная форма в виде диджитальных валют может интенсифицировать региональное сотрудничество и более эффективно противостоять засилью в американского доллара в системе международных финансов. Но для БРИКС проблема введения и использования общих диджитальных денег заключается не только в разном уровне экономического развития, но и в спекулятивном характере таких денег, априори не способных в силу

указанной повышенной волатильности послужить базой для осуществления экономико-финансовых операций. Теоретически, в качестве такой основы можно использовать другие криптовалюты (например, схожие с J-coin), государственные, со стабильным курсом. Механизм будет аналогичным, но не надо будет закупать американские доллары или евро для обеспечения коллективной валюты, изымать из экономики значительные ресурсы и опасаться санкций, поскольку все долларские операции проходят через американские банки, и Америка может на них воздействовать. Страны БРИКС смогут не пользоваться СВИФТом, который тоже фактически под контролем американских финансовых институтов. И в этом контексте тот же биткоин можно рассматривать в качестве валюты противостояния американскому доллару. Потеснить доллар может также и китайский юань, и российский рубль, в чем будет большая заслуга экономико-финансовой дипломатии РФ.

3. Международный финансовый рынок / под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. — М.: Юрайт, 2017. — 453 с.
4. Мировые финансы / под ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. — М.: Кнорус, 2017. — 424 с.
5. Портной М.А. Деньги в национальном и мировом хозяйстве. — М.: Магистр, 2017. — 496 с.
6. Спиридонова Т.С. Специфическая роль Международного валютного фонда в современных условиях / Т.С. Спиридонова // Финансовый бизнес. — 2014. — № 2. — С. 61–66.
7. Хмыз О.В. Роль институциональных инвесторов в развитии глобальной экономики / О.В. Хмыз // Финансы. — 2003. — № 8. — С. 20–22.
8. Хмыз О.В. Валютный компонент мировой финансовой архитектуры / О.В. Хмыз // Банковское дело. — 2011. — № 10. — С. 16–20.
9. Хмыз О.В. Проблемы реформирования мировой валютно-финансовой архитектуры / О.В. Хмыз // Экономика. Налоги. Право. — 2016. — № 2. — С. 30–35.
10. Шмелев В.В. Криптовалюты — деньги XXI века? / В.В. Шмелев // Банковское дело. — 2017. — № 3. — С. 52–56.
11. Шмелев В.В. К вопросу о глобализации мировых валютных и финансовых рынков / В.В. Шмелев // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2008. — № 7. — С. 37–43.
12. Щеголева Н.Г. Валютный союз: разработка оптимальных критериев конвергенции / Н.Г. Щеголева, Д.А. Балашов // Финансы и кредит. — 2010. — № 26. — С. 21–28.

Библиографический список:

1. Алексеева С.А. Основные направления валютно-финансового сотрудничества РФ / С.А. Алексеева // Финансовая жизнь. — 2018. — № 1. — С. 91–94.
2. Международные валютные отношения / под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. — М.: Кнорус, 2018. — 540 с.



М.Г. Николаев НИКОЛАЙ КУТЛЕР. ЖИЗНЬ В ДВУХ ЭПОХАХ

Книга-исследование, посвященное личности

Николая Николаевича Кутлера,

видного отечественного финансиста и государственного деятеля.

Особую известность в экономической среде он приобрел как один из авторов денежной реформы 1922–1924 годов, в результате которой появилась твердая банковская валюта — червонец.

Приобрести книгу можно на сайте: www.eg-online.ru
Справки по тел.: +7 (499) 152-68-65

Бюджетный анализ: особенности проведения и основные результаты комплексной оценки

Е.Н. Выборова,

д.э.н., профессор, Волгоградский государственный аграрный университет, г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация: в статье раскрыты теоретические аспекты бюджетного анализа и результаты комплексного анализа бюджета Волгоградской области. Результаты сравнительной оценки продемонстрированы на данных бюджета Краснодарского края и консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Ключевые слова: бюджетный анализ, сравнительный анализ, бюджет, дефицит, профицит, финансовая устойчивость бюджета, доходы бюджета, расходы бюджета.

The budget analysis: features and the main results of the integrated assessment

E.N. Vyborova,

Doctor of Economic sciences, Professor, Volgograd State Agrarian University, Volgograd, Russian Federation

Abstract: the article reveals the theoretical aspects of the budget analysis and the results of the comprehensive analysis of the Volgograd region budget. The results of the comparative evaluation are demonstrated on the data of the Krasnodar area budget and the consolidated budget of the Russian Federation and the budgets of the state extra budgetary funds.

Keywords: the budget analysis, the comparative analysis, the budget, the deficit, the surplus, the financial stability of the budget, the budget revenues, the budget expenditures.

Введение

Цель. Комплексная оценка бюджета территории на материалах консолидированного бюджета Волгоградской области [6, 8]. Процедуры сравнительного анализа проводились на материалах Краснодарского края, консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов [2, 8].

Результаты исследования. Гипотеза 1. Аккумуляция финансовых ресурсов в бюджете достигается за счет: увеличения собственных доходов и, как следствие, снижению поступлений из вышестоящих бюджетов; эффективного регулирования динамики и пропорциями между доходными и расходными статьями бюджета. **Гипотеза 2.** Дефицитные и профицитные бюджеты территорий на современном этапе развития имеют ряд общих характеристик: социальную направленность бюджетов; доминирование налоговых поступлений и поступлений из вышестоящих бюджетов.

Теоретические положения. Бюджетный анализ оперативный инструмент государственного управления, используемый на всех стадиях бюджетного процесса, и имеет свои особенности [1, 3, 4, 5, 7]. Он может быть как горизонтальным, так и вертикальным и включает следующие основные направления:

- анализ финансового состояния отраслей сферы материального воспроизводства,
- анализ показателей сводного финансового баланса,

- анализ доходной части проекта бюджета по направлениям использования средств,
- анализ исполнения бюджета текущего года.

При этом анализ исполнения бюджета включает оценку выполнения показателей: поступления доходов по отдельным источникам и отраслям народного хозяйства; исполнения плана расходов по направлениям финансирования и отраслям производственной и непроизводственной сферы; исполнения долговых бюджетных обязательств; кассового исполнения бюджета. Уровень устойчивости бюджета региона определяется объемом средств, необходимых для обеспечения минимальных бюджетных расходов. Можно выделить четыре основных состояния бюджета (таблица). Необходимо отметить, что количественные критерии для определения степени устойчивости бюджета для каждой конкретной территории уточняются индивидуально. И доступным, простым инструментом анализа традиционно остается система коэффициентов. Немаловажным этапом является комплексная и сравнительная оценка бюджета.

Основные результаты комплексной оценки бюджетов

Волгоградская область обладает хорошим экономическим потенциалом и имеющаяся тенденция по снижению дефицитности бюджета может быть сохранена. Динамика ВРП Волгоградской области относительно стабильна. В 2016 г. на душу населения он составил

292 565,7 руб.). По основным отраслям народного хозяйства и сферам деятельности наблюдается рост индикаторов. В частности, объем внешнеторгового оборота по Волгоградской области в 2017 г. составил 1551,1 млн долл. США по экспорту и 721,2 млн долл. США по импорту. Область занимает третье место в Южном федеральном округе после Краснодарского края и Ростовской области. Географически наибольший объем внешнеторгового оборота приходится на дальнее зарубежье. Товарная структура экспорта представлена преимущественно минеральными продуктами, металлом,

продукцией химической промышленности, продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем. В импорте преобладают машины и оборудование, металл, продукция химической промышленности.

Бюджет Волгоградской области на протяжении 2010–2017 г.г. дефицитный (рис. 1). К 2017 г. *дефицит бюджета имеет тенденцию к снижению* и составляет 1482,5 млн руб. Значительный объем дефицита в области наблюдался в 2013 г. Коэффициент дефицитности (отношение дефицита к расходам бюджета) составил –11,97. В 2017 г. он составляет –1,36%. Это ниже, чем

Таблица

Типы финансовой устойчивости бюджета

№	Тип устойчивости	Индикаторы	Рекомендуемые границы	Дополнительные показатели	Основные понятия
1.	Абсолютно устойчивое состояние	1. Минимальные расходы бюджета < (Собственные доходы + Перераспределяемые доходы)		1. Соотношение перераспределяемых и собственных бюджетных доходов. 2. Коэффициент автономии (отношение собственных доходов к общей сумме доходов). 3. Коэффициент внешнего финансирования (отношение перераспределяемых доходов к общей сумме доходов). 4. Коэффициент обеспечения минимальных расходов собственными доходами (отношение собственных доходов к минимальным расходам). 5. Коэффициент бюджетного покрытия (отношение общей суммы доходов к минимальным расходам). 6. Коэффициент налогового покрытия (отношение налоговых доходов к минимальным расходам). 7. Коэффициент неналогового покрытия (отношение неналоговых доходов к минимальным расходам). 8. Коэффициент трансфертного покрытия (отношение трансфертов к минимальным расходам). 9. Коэффициент бюджетной задолженности (отношение бюджетной задолженности к общей сумме бюджетных расходов). 10. Коэффициент бюджетной результативности региона (отношение общей суммы бюджетных расходов к численности населения региона). 11. Коэффициент бюджетной обеспеченности населения (отношение общей суммы бюджетных расходов к численности населения региона) и т. д.	1. К минимальным бюджетным расходам относятся средства, предусмотренные в бюджете для финансирования конституционно гарантированных мероприятий по жизнеобеспечению населения. То есть бюджетные средства, направленные на содержание учреждений, предприятий и организаций, состоящих на бюджете и предоставляющих бесплатные или на льготных условиях услуги и товары населению. 2. Перераспределяемые доходы включают в себя суммы: поступающие в виде материальной помощи (безвозмездные и безвозвратные перечисления); отчислений в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на краткосрочной основе (1–3 года). 3. К собственным доходам относятся следующие элементы: — доходы, поступающие в территориальный бюджет; — отчисления в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на долговременной основе (более 3 лет); — неналоговые доходы; — доходы территориальных целевых бюджетных фондов.
		2. Собственные доходы / Общая сумма доходов	60%–70%		
		3. Перераспределяемые доходы / Общая сумма доходов	30%–40 %		
		4. Бюджетная задолженность / общая сумма бюджетных расходов	20%–15%		
2.	Нормальное состояние	1. Минимальные расходы бюджета = (Собственные доходы + Перераспределяемые доходы)		8. Коэффициент трансфертного покрытия (отношение трансфертов к минимальным расходам). 9. Коэффициент бюджетной задолженности (отношение бюджетной задолженности к общей сумме бюджетных расходов). 10. Коэффициент бюджетной результативности региона (отношение общей суммы бюджетных расходов к численности населения региона). 11. Коэффициент бюджетной обеспеченности населения (отношение общей суммы бюджетных расходов к численности населения региона) и т. д.	3. К собственным доходам относятся следующие элементы: — доходы, поступающие в территориальный бюджет; — отчисления в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на долговременной основе (более 3 лет); — неналоговые доходы; — доходы территориальных целевых бюджетных фондов.
		2. Собственные доходы / Общая сумма доходов	40%–50%		
		3. Перераспределяемые доходы / Общая сумма доходов	50%–60%		
		4. Бюджетная задолженность / общая сумма бюджетных расходов	30%–35%		
3.	Неустойчивое состояние	1. Минимальные расходы бюджета = (Собственные доходы + Перераспределяемые доходы + Дополнительно привлеченные финансовые ресурсы (свободные остатки бюджетных средств, средства целевых бюджетных фондов и др.))		8. Коэффициент трансфертного покрытия (отношение трансфертов к минимальным расходам). 9. Коэффициент бюджетной задолженности (отношение бюджетной задолженности к общей сумме бюджетных расходов). 10. Коэффициент бюджетной результативности региона (отношение общей суммы бюджетных расходов к численности населения региона). 11. Коэффициент бюджетной обеспеченности населения (отношение общей суммы бюджетных расходов к численности населения региона) и т. д.	3. К собственным доходам относятся следующие элементы: — доходы, поступающие в территориальный бюджет; — отчисления в процентах от налогов вышестоящих бюджетов, передаваемых на долговременной основе (более 3 лет); — неналоговые доходы; — доходы территориальных целевых бюджетных фондов.
		2. Собственные доходы / Общая сумма доходов	5%–10%		
		3. Перераспределяемые доходы / Общая сумма доходов	90%–95%		
		4. Бюджетная задолженность / общая сумма бюджетных расходов	40%–50%		
4.	Кризисное состояние	Минимальные расходы бюджета > (Собственные доходы + Перераспределяемые доходы)			

по коэффициенту дефицитности по консолидированному бюджету РФ и бюджетам государственных внебюджетных фондов — 4,16%. Лучший результат по ЮФО по данному показателю наблюдается в Краснодарском крае (6,25%).

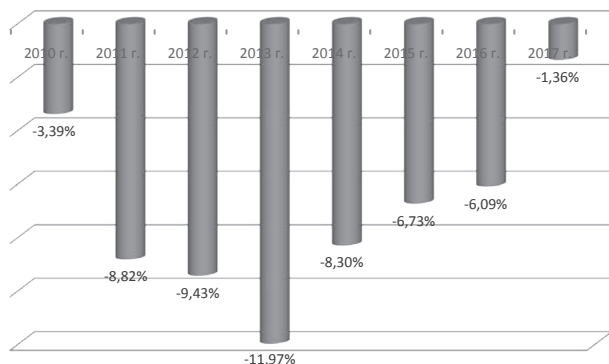
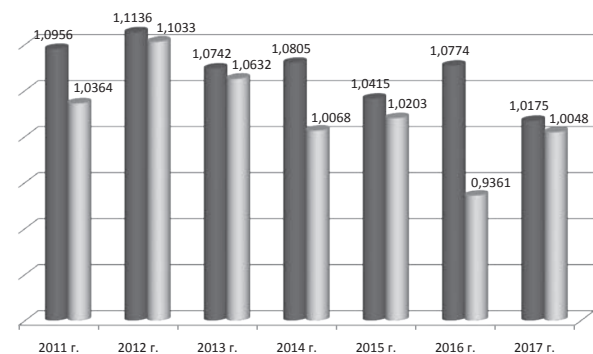


Рис. 1. Динамика коэффициента дефицитности Волгоградской области

Доходы Волгоградской области увеличиваются на 6257,7 млн руб. по сравнению с 2016 г. и составляют 107 743,5 млн руб. Наибольший удельный вес приходится на налоговые поступления. Налог на доходы физических лиц в общем объеме доходов бюджета составляет 27,7%, налог на прибыль — 18,66%, налог на имущество — 11,55%. Значительный объем приходится также на безвозмездные поступления — 23,64%, которые имеют тенденцию к росту на 27,71% и в 2017 г. составляют 25 466,7 млн руб. В целом *темп прироста доходов* различен на протяжении всего анализируемого периода и *больше, чем темп прироста расходов бюджета, что также является положительной динамикой* (рис. 2). Расходы возрастают на 1158,8 млн руб. и в 2017 г. составляют 109 226 млн руб. Наибольший удельный вес приходится на образование 26,29%, на социальную политику — 24,7%, дорожное хозяйство — 10,45%, на общегосударственные расходы — 7,86%.



Ряд 1 — цепные индексы доходов
Ряд 2 — цепные индексы расходов

Рис. 2. Динамика цепных индексов доходов и расходов бюджета Волгоградской области

Положительная динамика наблюдается в консолидированном бюджете Краснодарского края, который за четыре года *из дефицитного переходит в профицитный*

(рис. 3). В 2013 г. дефицит консолидированного бюджета края составил 50 614 млн руб.

На протяжении последних двух лет профицит существенно увеличивается и составляет 17 469 млн руб. Также *позитивной тенденцией является превышение темпов роста доходов над темпами роста расходов* (рис. 4). Структура доходов и расходов аналогична структуре бюджета Волгоградской области. Доходы края в 2017 г. составили 296 894 млн руб., расходы — 279 425 млн руб. Наибольший удельный вес приходится на налог на доходы физических лиц (29%), на прибыль (17%), налог на имущество (17%), безвозмездные поступления (15%). Средства направляются так же на образование (28%), социальную политику (23%), здравоохранение (13%), дорожное хозяйство (9%).

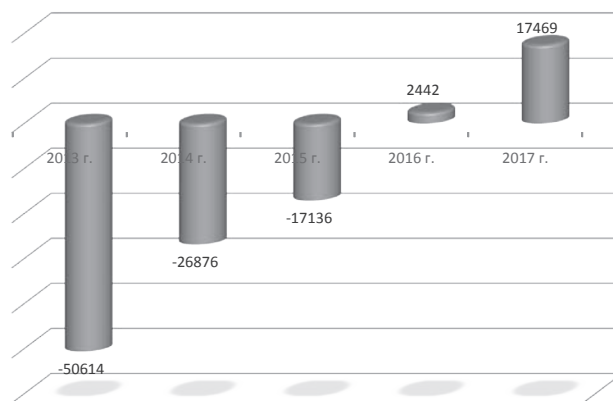
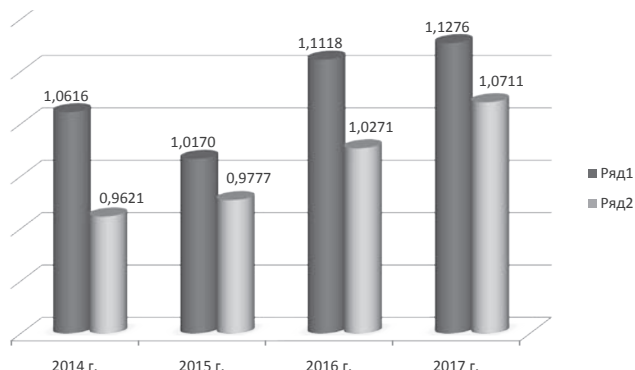


Рис. 3. Динамика дефицита (профицита) консолидированного бюджета Краснодарского края в 2013–2017 г.г.



Ряд 1 — цепные индексы доходов
Ряд 2 — цепные индексы расходов

Рис. 4. Динамика цепных индексов доходов, расходов Краснодарского края в 2014–2017 г.г.

Сравнивая основные показатели динамики консолидированного бюджета Волгоградской области и Краснодарского края, необходимо отметить *положительную динамику по темпу роста расходов и безвозмездных поступлений в Волгоградской области, которые ниже, чем в Краснодарском крае*. Расходы бюджета Волгоградской области в 2017 году увеличиваются на 0,48%, в Краснодарском крае — на 7,11%, безвозмездные поступления возрастают на 27,71%, и на 31,57% соответственно.

Сравнительная оценка бюджетов территорий невозможна без аналитических параллелей с бюджетом РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов составил (далее Консолидированный бюджет). В 2017 году дефицит Консолидированного бюджета составил 1349,1 млрд руб. Доходная часть бюджета была в объеме 31046,7 млрд руб., расходная — 32 395,7 млрд руб. Наибольший удельный вес в доходах приходится на налоговые поступления, страховые взносы на обязательное медицинское страхование — 21,85% (рис. 5). В частности, на налог на доходы физических лиц приходится 10,48%, на НДС — 16,55%, на налоги и платежи за пользование природными ресурсами — 14,6%. Поскольку консолидированный бюджет социально ориентированный, то в структуре расходов наибольший удельный вес приходится на социальную политику и культуру 58,82%, на безопасность и правоохранительную деятельность 15,09% (рис. 6).

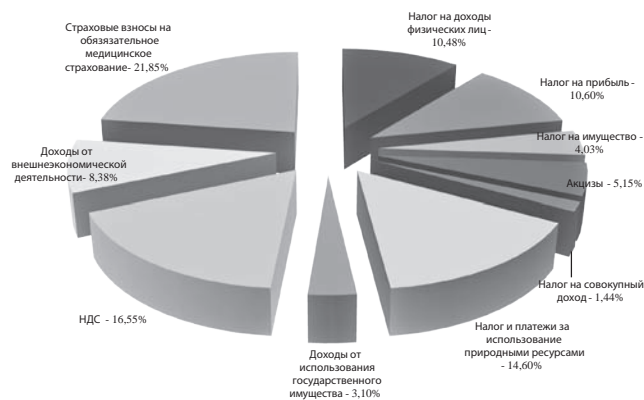


Рис. 5. Структура доходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов в 2017 г.

Таким образом, на протяжении последних лет бюджеты дефицитных и профицитных территорий имеют социальную направленность, финансируются, преимущественно, из вышестоящих бюджетов. В доходной части бюджетов территорий, включая территории,

обладающие хорошим экономическим потенциалом, наибольший удельный вес приходится на налоговые поступления. Положительной тенденцией является аккумуляция собственных источников, превышение темпа роста доходов над приростом расходов бюджетов.

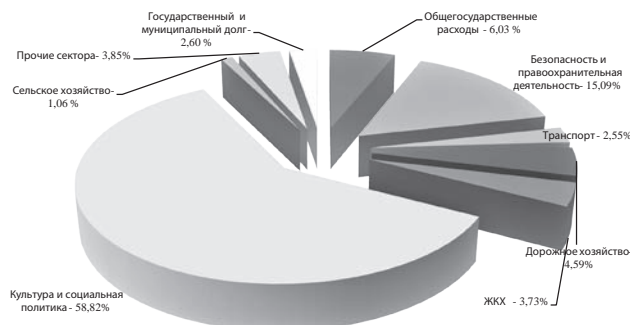


Рис. 6. Структура расходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов в 2017 г.

Библиографический список:

- Ковтун Л.Р. Бюджетный мониторинг — перспективный метод государственного казначейского контроля // Финансы. — М. — 2018. — № 5. — С. 28–33.
- Краснодарский край в цифрах 2017. Статистический сборник. Краснодар, 2018.
- Левина В.В. Управление сбалансированностью бюджетов муниципальных образований // Финансы. — М. — 2016. — № 1. — С. 23–29.
- Мастеров А.И. Программно-целевое бюджетирование в России: проблемы и пути их решения // Финансы. — М. — 2018. — № 5. — С. 5–10.
- Краткий статистический сборник Волгоградская область в цифрах 2017. Волгоград, 2018.
- Шахова Г.Я. О долгосрочном бюджетном планировании // Финансы. — М. — 2016. — № 6. — С. 9–15.
- www.gks.ru.

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

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

Цифровизация как основной тренд развития финансовых услуг

Е.И. Куликова,

к.э.н., доцент, доцент Департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: исследование трендов развития экономики, а также влияния внедрения цифровых технологий и продуктов на российском финансовом рынке дает основание автору указать основные направления трансформации российской экономики и бизнеса.

Ключевые слова: финансовые услуги, цифровизация, цифровые сервисы и продукты, крауд-платформы, криптовалюта, блокчейн.

Digitalization as a major trend in the development of financial services

E.I. Kulikova,

Ph.D., Associate Professor, Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the study of economic development trends, as well as the impact of the introduction of digital technologies and products in the Russian financial market, gives the author grounds to indicate the main directions of transformation of the Russian economy and business.

Keywords: financial services, digitizing, digital products and services, crowd-platform, cryptocurrency, blockchain.

Цифровую экономику разные ученые определяют по-разному: для одних она связана с созданием от начала до конца сквозного цифрового продукта, например, мобильного приложения или компьютерной игры и их продажи; в понимании других — это экономика с использованием цифровых технологий, например, использование онлайн платежей или приложений для вызова такси. Несмотря на различные трактовки, необходимо признать, что мы живем в эпоху цифровизации, основными причинами возникновения которой является не только развитие компьютерных технологий, но общие направления развития финансовых рынков, такие как: глобализация; секьюритизация и дезинтермедияция. Поэтому и среди основных направлений трансформации цифровой экономики можно выделить:

- кибербезопасность;
- цифровизация государственных услуг;
- создание общих платформ для трансграничного сотрудничества.

В этой связи, в данной статье цифровая экономика рассматривается как система финансово — экономических отношений основанных на использовании цифровых, информационно — телекоммуникационных технологий.

Таким образом, отметим, что одним из базовых ресурсов, необходимым для эффективного функционирования и развития экономики и ее сегментов наряду с материальными, финансовыми, человеческими ресурсами является

информация. Углубление процессов глобализации и продолжающаяся информационная революция предъявляют особые требования к развитию цифровых технологий, в основе которых заложены потребности общества в институциональных реформах государственного управления. В этой связи очевидны некоторые особенности, которые накладывает применение цифровых технологий на развитие традиционных форм ведения бизнеса и взаимоотношений его субъектов. Так, если раньше, большая часть распределительных и перераспределительных отношений в обществе контролировалась конкретными институциональными секторами (бюджетной сферой, финансовым рынком), то сегодня в рамках цифровой экономики, они приобретают виртуальный характер, позволяющий осуществлять анонимные операции между лицами в цифровом пространстве, которое полностью недоступно для любого отдельного государства [2, с. 56]. И чем активнее внедряются новые технологии и продукты в экономику, тем более насыщенной и разнообразной становится структура мировой экономики.

Показатели размера цифровой экономики представлены в таблице 1 (по данным компании Mc Kinsey & Company [7]).

Основными цифровыми сервисами на финансовом рынке в настоящее время являются:

- в сфере платежей и переводов: сервисы онлайн платежей, сервисы онлайн переводов, P2P обмен

Таблица 1

Показатели цифровой экономики по отношению к ВВП на 2015 г.

Показатели	США	Китай	Европа	Чехия	Бразилия	Индия	Россия
Размер цифровой экономики, в том числе:	10,9	10,0	8,2	6,3	6,2	5,5	3,9
— расходы домохозяйств в цифровой сфере	5,3	4,8	3,7	3,2	2,7	2,2	2,6
— инвестиции компаний в цифровизацию	5,0	1,8	3,9	2,7	3,6	2,0	2,2
— государственные расходы на цифровизацию	1,3	0,4	1,0	0,6	0,8	0,5	0,5
— экспорт ИКТ	1,4	5,8	25	5,9	0,1	29	0,5
— импорт ИКТ	-2,1	-2,7	-2,9	-6,1	-1,0	-2,1	-1,8

валют (переводы между физическими лицами.), сервисы B2B платежей и переводов (переводы между юридическими лицами), облачные кассы и смарт-терминалы, сервисы массовых выплат;

- в области финансирования проектов: P2P потребительское кредитование, P2P бизнес-кредитование, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг;
- в управлении капиталом: робо-эдвайзинг, программы и приложения по финансовому планированию, социальный трейдинг, алгоритмическая биржевая торговля, сервисы целевых накоплений.

Цифровые (digital) технологии развиваются в направлении обеспечения более комфортного и быстрого взаимодействия клиента с компанией. Такая трансформация позволяет улучшать качество продуктов и услуг, автоматизировать производство и упрощать внутренние и внешние коммуникации. В настоящее время можно наблюдать рост доходов в компаниях различных отраслей, применяющих подобные механизмы:

- компания 21sportsgroup — интернет-магазин спортивной одежды, занимающая лидирующие позиции на Amazon.com и eKomi, добилась впечатляющей синергии между онлайн-каналами продаж и местными магазинами, что позволяет ей на основе биомеханических и биометрических технологий кастомизировать свои продажи с учетом индивидуальных требований клиентов;
- облачная платформа SAP HANA, обрабатывающая огромное количество информации и делает данные о заказах доступными в режиме онлайн;
- компания Roche Diabetes Care, разработавшая глюкометры, постоянно передающие информацию о состоянии человека на смартфон, что существенно упрощает работу врача, т. к. он может в любой момент оценить состояние пациента;
- экспериментальные проекты в г. Череповце и Сосновом Бору (Ленинградская область), применяющие технологию партиципаторного бюджетирования (распределение части муниципального бюджета города его жителями, при котором сами горожане решают на что и как тратить деньги) и др.

В сфере финансов нельзя обойти вниманием технологии привлечения финансирования на основе крауд-платформ (в бизнес-среде для поиска финансирования различных стартапов чаще применяется термин фандрайзинг, англ. fundraising — «привлечение средств») и эмиссию цифровых денег на основе блокчейн. Технология блокчейн представляет собой систему хранения

данных на распределенной и хранящейся у всех независимых друг от друга агентов сети последовательности блоков, не изменяемых задним числом.

Одна из самых популярных российских площадок для краудфандинга — сайт Planeta.ru. Основные авторы проектов здесь — творческие персоны и коллективы. Другая популярная русская платформа краудфандинга — «С миру по нитке», характеризуется тем, что здесь необходима проверка подлинности проекта и отслеживание поступающих средств. Также можно привести в пример еще две достаточно популярные площадки — Boomstarter и Kickstarter.

На основе цифровых технологий появляются и очень быстро распространяются в экономическом пространстве такие продукты, как:

- криптовалюты;
- поисковые системы и сервисы (Yahoo, Netscape);
- устройства «умного дома»;
- смарт-часы, смарт-контракты (могут использоваться для выборов, кредитования, аренды жилья — в случае неуплаты вовремя, доступ прекращается автоматически и т. п.);
- механизмы удаленной идентификации (на основе Big Data);
- Airbnb — аренда отпускного жилья;
- производство с использованием 3d-принтеров;
- парципаторное бюджетирование.

Криптовалюты появились в мировом денежном обращении с наступлением эры электронных финансов и сопровождающих их новых рисков. Они представляют собой частные цифровые деньги, конкурирующие с официальными деньгами центральных банков. К их числу таких валют относятся: биткоин, эфириум, лайткоин, пиркоин и др. При использовании криптовалют транзакции осуществляются в пиринговой сети (peer-to-peer — от пользователя к пользователю) без участия каких-либо финансовых посредников. Общий объем криптовалют в мире невелик и составляет по рыночной цене не более 30 млрд долл. (для сравнения — на балансе Deutsche Bank объем деривативов оценивается в 70 трлн долл.)

К вопросам обращения криптовалют и исследованию роли государства в регулировании их функционирования, нет однозначного подхода и в зарубежной научной литературе, что вполне объясняется, с одной стороны, нематериальной природой информационного ресурса, а с другой стороны, субъективностью восприятия конкретной информации различными индивидуумами общества. Анализ точек зрения, представленных

в работах известных экономистов и предпринимателей, занимающихся проблемами цифровой экономики, иллюстрирует полноту их мнений.

Так, Н. Рубини не так давно в эфире Bloomberg Television назвал биткоин «матерью всех пузырей» и «крупнейшим пузырем в истории человечества», который не идет ни в какое сравнение с тюльпаноманией или пузырем Миссисипи и которому наконец-то приходит конец. Идею необходимости криптовалютам иметь обеспечение в виде осязаемых товаров поддерживает и профессор американского Института Джона Хопкинса Стив Ханке. Билл Гейтс также весьма критически высказывается относительно создания и обращения криптовалют. Главными рисками он считает:

- бесконтрольность — невозможно установить куда, кому и для каких целей попадают эти денежные средства;
- безнаказанность, поскольку личности ни покупателя, ни продавца не устанавливаются и не контролируются, поэтому покупать и продавать можно все, что угодно, примером может служить деятельность компании «Шелковый путь» (Silk Road), где на основе анонимности осуществлялась торговля наркотиками и оружием.

С другой стороны, эти технологии уже существуют, и ряд экономистов выделяют те положительные перспективы, которые открываются у экономики при их использовании. Так, шведский предприниматель и программист Р. Фальквинге считает, что с распространением биткоина правительства не смогут принудительно взимать налоги, что повлечет за собой кардинальные изменения в политическом и экономическом устройстве мира [8]. Венгерский экономист Д. Матолчи предлагает использовать нетрадиционные кредитно-денежные инструменты для борьбы с инфляцией. Нобелевские лауреаты академик Эрик Мэскин и Кристофер Писсаридес в блокчейн-консалтинговой компании и акселераторе Cruptic Labs будут заниматься вопросами создания технологией распределенного реестра экономической ценности.

С февраля 2018 г. Венесуэла запустила в обращение криптовалюту El Petro, которая, по мнению руководства, должна помочь стране преодолеть экономический кризис и обойти санкции США. Однако эксперты считают, что таким способом нельзя решить структурные проблемы экономики.

Новый вид денег имеет ряд преимуществ: увеличение скорости передачи платежных документов; упрощение обработки банковской корреспонденции; снижение стоимости обработки платежных документов.

Сегодня на рынке, находясь в обращении более 1300 видов криптовалют, общая капитализация которых на 1 декабря 2017 года составила 287,76 млрд долл. США (Cryptocurrency Market Capitalizations). Однако, по-прежнему, наибольшее распространение имеют лишь Bitcoin и Ethereum. Удельный вес в общем объеме капитализации криптовалют: Bitcoin занимает 1 место — 56,22%, Ethereum 2 место 13,43%. То есть на 5 наиболее капитализированных криптовалют приходится 89,7% удельного веса, а на остальные криптовалюты — 10,3% удельного веса.

В рамках применения цифровых технологий особенно актуальными становятся вопросы повышения

эффективности государственного управления, связанные с формированием «электронного правительства» — одним из наиболее эффективных механизмов реализации стратегии «нового государственного управления». Как показывает опыт экономически развитых стран, «электронное правительство» — это не просто новая технология делопроизводства, а целая концепция, требующая системной перестройки и внедрения новых моделей в государственном управлении. В последние годы цифровая экономика в России росла по инициативе не частного бизнеса, а государства, которое создало для себя новые «фискальные» информационные системы, говорится в исследовании «Цифровая экономика» Института экономики роста им. П.А. Столыпина [5]. Главный вывод работы состоит в том, что «рост цифровой экономики в основном связан с расширением госсектора — созданием новых информационных и учетных систем «в первую очередь в тех отраслях, которые относятся к зоне возможных государственных доходов» [5]. Однако с точки зрения эффективности функционирования системы государственного управления, создание механизма комплексных услуг для населения позволяет говорить о том, что цифровые технологии в данном случае позитивно влияют на повышение качества жизни граждан.

С позиции применения цифровых технологий в сфере финансовых услуг и, в частности, привлечения финансирования следует отметить рост объемов привлеченных средств и увеличение количества задействованных на этом рынке граждан. Так, анализ 10 крупнейших краудфандинговых платформ в России показал:

- охват данного рынка составляет около 10 тысяч россиян;
- объем за 2017 год: 10 млрд рублей (из них около 7 млрд руб. это инвестиции в займы юридическим лицам), при этом краудлендинг каждый год прирастает вдвое;
- через площадки по сбору «народных» денег прошло 11 млрд рублей;
- объем рынка краудфандинга в прошлом году увеличился на 83% (с 6 млрд рублей в 2016-м).

Все это указывает на достаточно быстрые темпы развития цифровых механизмов в сфере финансовых услуг, однако, следует отметить достоинства и недостатки, свойственные и традиционному и цифровым сервисам, которые отражены в табл. 2. В качестве субъектов сравнения нами взяты: традиционная бизнес-модель привлечения финансирования через биржу и краудинвестиционная площадка для тех же целей.

Технология распределенного реестра или блокчейн может применяться в разных сферах: в банковской системе, страховании, налогообложении, риэлторских услугах, сделках с имуществом, логистике, ритейле, избирательной системе и т. д. В настоящее время крупнейшие мировые банки и высокотехнологичные компании нередко объединяются для разработки программного обеспечения в своих областях [4]. Банки стремятся создать новый более безопасный, эффективный и надежный по ряду параметров вид банковских переводов на основе

Таблица 2

Сравнение традиционной бизнес-модели биржи и краудинвестинговой площадки привлечения финансовых ресурсов (составлено автором)

№ п/п	Биржевая площадка	Краудинвестинговая площадка (либо маркетплейс)
<i>Преимущества</i>		
1.	Система снижает операционные риски	Отсутствие транзакционных издержек (нет платы посреднику)
2.	Соблюдение нормативных актов контролируется мегарегулятором	Упрощенный доступ на рынок как продавцов, так и покупателей
3.	Осуществляется контроль как продукта (услуги), так и его поставщика со стороны ЦБ РФ и СРО (саморегулирующих организаций)	Требования к продавцам и продуктам контролирует только «невидимая рука рынка»
4.	Существуют институты, осуществляющие обратную связь с потребителями и применяющие санкции за поставку некачественных товаров (услуг)	Законодательство в области цифровых технологий требует развития, в настоящее время требования к функционированию данного рынка минимальны
5.	Наличие налоговых агентов и законные механизмы налогообложения	—
<i>Недостатки</i>		
1.	Плата финансовому посреднику на всех этапах сделки	Автоматический контроль только движения денежных потоков
2.	Инфраструктура создана для привлечения больших объемов продуктов (услуг)	Инфраструктура рынка цифровых услуг только формируется
3.	Сильная зависимость от политических и регулятивных факторов мешает эффективному развитию (например, реформирование пенсионной системы)	Неурегулированность отношений и безнаказанность участников рынка, поскольку личности ни покупателя, ни продавца не устанавливаются и не контролируются
4.	—	Вопросы налогообложения не отрегулированы

блокчейн, чем существующие SWIFT или ABA. Над своими вариантами использования блокчейн работают Microsoft, IBM, Intel, консорциум из 44 крупных компаний, куда входят также банки Bank of America, Deutsche Bank, Credit Suisse, HSBC, BNP Paribas и другие гиганты финансовой индустрии [6]. Из российских банков, похоже, первым этот тренд осознал Сбербанк и ряд операций уже сейчас переводит на блокчейн.

По сути, цифровая экономика, это модель современной экономики, которая не требует желания и готовности к изменениям — это объективное, глобальное изменение мира, основанное на возможностях, которые предоставляет Интернет. И, несмотря на то, что одним из ключевых инструментов на пути к этим изменениям выступают децентрализованные системы, цифровая экономика невозможна без участия государства. В табл. 2 отмечены некоторые недостатки продуктов (услуг), предлагаемых рынком цифровых технологий, их анализ показывает, что ряд вопросов, связанных с созданием инфраструктуры, налогообложения, снижения рисков и правил осуществления деятельности на данном рынке требует решения, причем разрешить указанные проблемы возможно только на уровне государственного регулирования.

Таким образом, перспективные продукты, возникающие на базе технологии блокчейн, в состоянии существенно изменить мировую финансовую систему и оказать значительное влияние на развитие всего человечества. Здесь следует отметить, что в технологии блокчейн самое важное — это уход государства от регулирования определенной части экономических процессов, поэтому данное обстоятельство объективно должно способствовать развитию мира в направлении более либеральной экономической модели.

Библиографический список:

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [Text].
2. Куликова Е.И. Предпосылки активизации инвестиций в FINTECH в России [Text] // Наука и бизнес: пути развития. — 2017. — № 3 (69). — С. 55–58.
3. Куликова Е.И. Развитие российского фондового рынка под воздействием изменений в финансовом регулировании // Финансовая жизнь. — 2018. — № 1. — С. 95–99.
4. Панова Т.А. Банки и технологии криптовалют [Электронный ресурс]. URL: <http://docplayer.ru/34160676-Banki-i-tehnologii-kriptovalyut.html> (дата обращения: 10.09.2018).
5. Россия: от цифровизации к цифровой экономике — исследование Института экономики роста им. Столыпина П.А. [Электронный ресурс]. URL: <http://stolypin.institute/institute/rossiya-ot-tsifrovizatsii-k-tsifrovoy-ekonomike/>.
6. Тапскотт Дон. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня / Дон Тапскотт, Алекс Тапскотт; пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной — Москва.: Эксмо, 2017. — 443 с.
7. Цифровая Россия: новая реальность. Исследование McKinsey & Company. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>.
8. Falkvinge, Rick. «Official Statement from the CEO of Bitcoin Cash» (PDF). 12 November 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://falkvinge.net/wp-content/uploads/2017/11/letter-from-the-ceo.pdf>.

Проблемы российского нефтегазового комплекса и пути их решения посредством государственной бюджетной политики¹

А.И. Мастеров,

к.э.н., ведущий научный сотрудник Центра финансовой политики Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье выполнен анализ ключевых проблем нефтегазового сектора российской промышленности, создающих препятствия его дальнейшему развитию и угрозу его стабильности, а также экономической стабильности страны в целом. Рассматриваются меры государственной бюджетной политики, направленной на решение выявленных проблем и стимулирование экономического роста в нефтегазовом секторе.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, экономический рост, проблемы, износ основных средств, рациональное недропользование, нефтеотдача, эффективность, инвестиции, программно-целевое бюджетирование.

Problems of the Russian oil and gas industry and ways to solve them through the state budget policy²

A.I. Masterov,

Candidate of economic Sciences, Leading researcher of the Center for financial policy Department of public Finance of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzes the key problems of the oil and gas sector of the Russian industry, creating obstacles to its further development and a threat to its stability, as well as the economic stability of the country as a whole. The measures of the state budget policy aimed at solving the identified problems and stimulating economic growth in the oil and gas sector are considered.

Keywords: oil and gas industry, economic growth, problems, wear of fixed assets, rational subsoil use, oil recovery, efficiency, investments, program-target budgeting.

Нефтегазовый комплекс на сегодняшний день играет важную роль в экономике страны. Являясь крупным экспортером нефти и газа мирового уровня, Россия столкнулась с высокой зависимостью экономики от конъюнктуры на рынках сырья. С одной стороны, высокие и стабильные поступления нефтегазовых доходов в бюджетную систему страны в начале 2000-х гг. позволили стабилизировать ситуацию в российской экономике, решить ряд важных социально-экономических задач, с другой стороны — с возникновением волатильности на мировых рынках сырья, российская бюджетная система испытала серьезное давление, связанное с нестабильностью бюджетных поступлений, сложившаяся ситуация негативно отразилась и на курсе рубля, а также на

инвестиционном климате страны. В условиях слабой развитости большинства других отраслей экономики, от состояния дел в нефтегазовом комплексе во многом зависит устойчивость экономики и бюджетной системы [7].

Вместе с тем, несмотря на сверхдоходы, извлекаемые от торговли нефти и газом, в российском нефтегазовом комплексе сохранились серьезные проблемы, характерные и для других ключевых отраслей российской экономики — это, прежде всего, высокий уровень изношенности оборудования. В 2015–2017 гг. в отрасли, связанной с добычей полезных ископаемых, уровень износа основных средств достиг крайне высоких значений даже по сравнению с другими проблемными в этом отношении отраслями промышленности — 55–57%. В условиях, когда решающее значение в конкурентной борьбе на международных рынках начинают приобретать современные технологии нефтегазодобычи и повышения нефтеотдачи, это обстоятельство играет критическое значение.

Другая серьезная проблема, с которой предстоит столкнуться предприятиям нефтегазового комплекса

¹ Статья выполнена в рамках Государственного задания Финансовому университету при Правительстве Российской Федерации на 2018 г. в части проведения НИР по теме: «Бюджетные инструменты стимулирования рационального и эффективного недропользования, повышения глубины нефтепереработки и развития нефтегазохимии».

² The article is carried out within the Framework of the state task to the Financial University under the Government of the Russian Federation for 2018 in terms of research on the topic: «Budgetary instruments to stimulate rational and effective subsoil use, increase the depth of oil refining and development of oil and gas chemistry».

уже в ближайшем будущем, заключается в исчерпании крупнейших месторождений страны, вырабатываемых опережающими темпами [3, с. 10], что сопровождается ростом удельного веса трудноизвлекаемых запасов нефти [6, с. 2]. Происходит резкое снижение дебитов и повышение обводненности скважин, что в итоге способствует ухудшению технико-экономических показателей разработки и снижению рентабельности добычи [2]. Данные процессы не компенсируются открытием новых месторождений, аналогичных по своим характеристикам — вновь открываемые месторождения отличаются большим разнообразием трудноизвлекаемых запасов, которые связаны с аномальными нефтями, специфическими условиями залегания продуктивных пластов. К трудноизвлекаемым запасам нефти относят также залежи нефти на большой глубине в ачимовских и тюменских пластах Западной Сибири, запасы в глинистых отложениях (Ставрополье), а также в сильно выработанных месторождения с битуминозной нефтью в Урало-Поволжье и Татарстане, в российской Арктике на шельфе и побережье Печорского и Карского морей [12, с. 60–62].

Вместе с тем, отечественные нефтяные компании не проявляют высокого стремления к освоению вновь открываемых месторождений с трудноизвлекаемыми запасами, чему способствуют дефицит квалифицированных кадров, высокая изношенность оборудования и отсутствие современных технологий [1, с. 3].

Низкая эффективность добычи полезных ископаемых выражается в устойчиво негативной динамике такого важного показателя, характеризующего эффективность нефтедобычи, как коэффициент нефтеотдачи. Устойчивое снижение коэффициента нефтеотдачи наблюдалось в нашей стране на протяжении десятков лет и лишь после 2010 г. в динамике данного показателя наметились положительные сдвиги. Сложившиеся тенденции привели к отставанию от ряда зарубежных стран, в том числе и от США, в вопросах эффективности нефтеотдачи. Так, США, несмотря на изначально более худшую структуру запасов, благодаря эффективной государственной экономической политики в отношении нефтяного сектора, удалось достичь устойчивого роста показателя нефтеотдачи.

Таким образом, можно выделить еще одну серьезную проблему, угрожающую устойчивому развитию российского нефтегазового комплекса — нарастающее технологическое отставание и угроза возникновения неконкурентоспособности российских нефтегазовых компаний на мировых рынках сырья. На сегодняшний день большинство российских компаний в значительной степени уступают по уровню инновационного развития, внедрению и практическому применению современных методов и технологий нефтедобычи большинству ведущих зарубежных компаний, среди которых можно выделить такие компании, как Shell, British Petroleum, Exxon Mobil и др. Ситуация усугубляется также тем, что в России в последние годы наблюдается снижение запасов нефти и ухудшение их структуры, в этих условиях целый ряд стран — таких как Канада, Иран, Венесуэла, Ирак

опередил нашу страну по уровню доказанных запасов нефти. Как отмечается [4, с. 139], многие эксперты склоняются к тому, что пик добычи нефти в России уже пройден, в этих условиях на фоне возрастающих потребностей на большом количестве лучших месторождений страны отмечается снижение добычи, их выработка опережающими темпами не компенсируется приростом новых месторождений с аналогичными структурой запасов и условиями добычи.

По имеющимся оценкам [5, с. 347], российский нефтегазовый сектор промышленности в производственном цикле, начиная от разведки ресурсов и заканчивая получением готовой продукции, использует 53 базовых технологии, из которых лишь 21 является отечественной. При этом, по некоторым данным [13], обеспеченность российскими инновационными технологиями по состоянию на начало 2010-х составляла: в геологоразведке — 70%, в бурении и обустройстве — около 10%, в разработке и добыче — 20%, в нефтепереработке — 50%, в нефтехимии — 0%. Можно сделать вывод, что помимо технологического отставания от ряда зарубежных стран, российский нефтегазовый сектор столкнулся с еще одной серьезной проблемой — высокой степенью зависимости от импорта зарубежных технологий, что в условиях обострения геополитической обстановки и нарастающей политизированностью международных экономических отношений — что в особо высокой степени проявляется в нефтегазовой отрасли, имеет критическое значение.

Российские нефтегазовые компании в условиях несовершенства государственной регулирующей политики не уделяют должного внимания вопросам технологического перевооружения и повышения эффективности нефтедобычи и сосредоточены главным образом на вопросах максимизации прибыли, с тем, чтобы максимальным образом удовлетворить экономические интересы инвесторов и акционеров [8].

Вместе с тем, следует отметить, что, как показывают опросы руководителей компаний [11], данные тенденции связаны и с рядом объективных трудностей, которые компаниями сложно преодолеть без соответствующей государственной поддержки — изношенностью и устареванием оборудования, нестабильностью экономической ситуации, неблагоприятным инвестиционным климатом. Серьезную проблему представляет и низкий уровень развития научно-технического обеспечения процесса создания новых разработок и технологий, в результате чего большинство российских недропользователей в научных разработках предпочитают проектировать более простое оборудование, при этом оптимизация технологических процессов имеет место главным образом в рамках уже используемых технологических платформ. Принципиально новые технологии и решения импортируются главным образом из-за рубежа.

Сложности с привлечением инвестиций в нефтегазовую отрасль осложняются рядом объективных причин. Серьезное препятствие для зарубежных инвестиций оказывают экономические санкции и нарастающая политизированность международных экономических

отношений. Другая важная проблема состоит в высоких рисках инвестиций в нефтегазовую отрасль промышленности — создание, внедрение и привлечение новых технологий и добычи нефти и газа создает высокую степень неопределенности, конечный успех реализации инвестиционных проектов сильно зависит от целого ряда труднопрогнозируемых факторов — природных, технологических, организационных, геополитических, климатических и др. Отмеченные проблемы осложняются недостаточной эффективностью и опытом грамотного экономического планирования и обоснования инвестиционных проектов, управлением их реализацией. Принимаемые управленческие решения, имеющие важнейшее значение для развития предприятий и отрасли в целом, по-прежнему зачастую не имеют надлежащего методологического обеспечения, что связано с недостаточно широкой проработанностью вопросов практического применения современных подходов управленческого учета, инвестиционного анализа в процессе планирования и реализации крупных инвестиционных проектов.

В этих условиях первоочередное значение должно уделяться государственной экономической политике, направленной на повышение эффективности недропользования и дальнейшее развитие нефтегазовой отрасли промышленности [9]. Как показывает опыт США, скоординированная государственная политика с использованием программно-целевых подходов в бюджетировании, направленная на стимулирование нефтеотдачи, вместе с отлаженной системой контроля, позволила решить задачи по обеспечению рационального недропользования и достичь устойчивого роста нефтеотдачи.

В последнее время в России наблюдается усиление интереса ученых и практиков к вопросам программно-целевого бюджетирования, а также государственного регулирования развития промышленности с использованием экономических, бюджетных, налоговых инструментов. Вместе с тем, реального эффекта от государственной политики пока не наблюдается, в большинстве ключевых отраслей — в том числе в нефтегазовой отрасли, наблюдается критический износ основных средств, а также неустойчивая динамика ключевых показателей, характеризующих экономическое развитие отрасли.

Несмотря на активное внедрение подходов программно-целевое бюджетирование, реального эффекта от него пока не достигнуто. Связано это с тем, что применение программных подходов в бюджетном процессе и экономическом регулировании развития страны находится пока на раннем этапе и связано с отсутствием методологической базы, обобщенным и поверхностным характером большинства государственных программ, не учитывающими в полной мере экономические реалии, складывающиеся в экономике и отдельных отраслях, отсутствием действенного механизма их практической реализации.

Отдельных госпрограмм, непосредственно направленных на решение вопросов эффективности недропользования и развития нефтегазохимии, на данный

момент не разработано, с проблематикой нефтегазового комплекса в той или иной степени связаны следующие госпрограммы:

- «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»;
- «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013–2030 гг.»;
- «Воспроизводство и использование природных ресурсов»;
- «Энергоэффективность и развитие энергетики».

Ключевым вопросам и проблемам, связанным с развитием нефтегазовой отрасли, посвящена главным образом госпрограмма «Энергоэффективность и развитие энергетики». Как показал анализ данной госпрограммы, а также других указанных выше госпрограмм, связанных с регулированием нефтегазовой отрасли, серьезную проблему представляет их во многом обобщенный характер, связанный с поверхностными формулировками ключевых целей, задач и основных мероприятий, недостаточно тщательным подбором целевых показателей и индикаторов. Все это допускает произвольное толкование ключевых положений госпрограмм, затрудняет объективную программную оценку и повышает риски неэффективности бюджетных затрат, нацеленных на государственную поддержку и стимулирование нефтегазового сектора.

Низкая практическая значимость госпрограмм обусловлена так же недостаточным учетом при составлении госпрограмм и разработке их ключевых элементов реальных отраслевых проблем, создающих препятствия для развития отраслей и негативным образом влияющих на их конкурентоспособность. Так при анализе госпрограмм, связанных с регулированием развития нефтегазового комплекса, осталось неясным, каким образом предполагается решить одни из главных проблем нефтегазового комплекса — низкой нефтеотдачи и недостаточным уровнем применения современных методов повышения эффективности нефтедобычи, а также снижением зависимости от импорта зарубежных технологий.

Отдельного обсуждения заслуживает отсутствие в открытом доступе и программных документах, а также на соответствующих электронных ресурсах, оценок экономической эффективности реализуемых в рамках госпрограмм инвестиционных проектов.

Отмеченные проблемы сводят на нет все преимущества программно-целевого бюджетирования, препятствуя проведению эффективной государственной политики посредством использования бюджетных инструментов, направленной на стимулирование развития нефтегазовой отрасли промышленности и повышение эффективности недропользования. Вместе с тем, в отсутствии эффективной и скоординированной государственной политики, в том числе посредством бюджетных инструментов, перспективы нефтегазового комплекса — и, как следствие, общее состояние бюджетной системы и российской экономики, в значительной степени зависят от сырьевой конъюнктуры, вызывают серьезную обеспокоенность [10].

В сложившихся условиях представляется необходимой реализация ряда шагов, направленных на повышение эффективности экономического планирования и, как следствие, государственной бюджетной политики (прежде всего посредством применения подходов программно-целевого бюджетирования) при разработке мер стимулирования и поддержки нефтегазового комплекса, направленных на его устойчивое развитие и рациональное использование российского ресурсного потенциала:

- совершенствование методологического обеспечения государственных программ, нацеленное на тесную увязку целей, задач, целевых показателей и индикаторов, а также ключевых мероприятий госпрограмм с реальными условиями и проблемами функционирования нефтегазового комплекса;
- развитие институтов, осуществляющих координацию вопросов подготовки и реализации государственных программ, а в перспективе — разделение ведомств и институтов, осуществляющих разработку и практическую реализацию госпрограмм в целях повышения объективности процесса программно-целевого планирования и программной оценки;
- развитие и практическое освоение методологии экономического, инвестиционного анализа, управленческого учета, применение лучших зарубежных практик, нацеленных на повышение эффективности планирования и управления инвестиционными проектами, реализуемыми в том числе в нефтегазовом секторе;
- государственное стимулирование и поддержка научно-исследовательских изысканий, направленных на получение новых технологий нефтедобычи, а также процесса их внедрения, освоения и практического применения в целях повышения нефтеотдачи посредством использования бюджетных (в том числе программных), налоговых, инвестиционных инструментов государственной политики;
- государственная инвестиционная поддержка процесса обновления материально-технической базы предприятий нефтегазового комплекса, а также освоения труднодоступных месторождений.

Таким образом, успешное решение текущих проблем нефтегазового комплекса требует скоординированной государственной политики, которая, в свою очередь, требует существенной доработки имеющихся бюджетных инструментов, развития методологии программно-целевого бюджетирования и инвестиционного анализа, с учетом лучших зарубежных практик.

Библиографический список:

1. Багринский О.Б. Повышение нефтеотдачи как способ эффективного использования сырья в нефтегазовом комплексе России // *Экономический анализ: теория и практика*. — 2014. — № 29. — С. 2–7.
2. Галютдинов И.М., Сирота А.С. Оптимизация затрат на проведение мероприятий по повышению нефтеотдачи // *Нефтегазовая геология. Теория и практика*. — 2014. — Т. 9. — № 1. — С. 5.
3. Дмитриевский А.Н. Фундаментальный базис инновационного развития нефтяной и газовой промышленности в России // *Вестник Российской академии наук*. — 2010. — Т. 80. — № 1. — С. 10–20.
4. Кочнева О.Е., Кочнев А.А. Перспективы дальнейшего освоения месторождений тяжелых нефтей и природных битумов в России // *Пермский национальный исследовательский политехнический институт: Master's journal*. — 2014. — № 2. — С. 139–150.
5. Лисина О.В. Оценка инновационной активности нефтяных компаний и проблемы развития системы инфраструктурной поддержки инновационных процессов в российской нефтегазовом секторе // *Вестник Казанского технологического университета*. — 2014. — Т. 17. — № 22. — С. 347–352.
6. Муслимов Р.Х. Повышение роли методов увеличения нефтеотдачи в обеспечении воспроизводства запасов нефти // *Георесурсы*. — 2007. — № 3. — С. 2–7.
7. Понкратов В.В. Ресурсный потенциал нефтегазовой отрасли промышленности России и стимулирование повышения эффективности его использования // *Экономика. Налоги. Право*. — 2015. — № 3. — С. 94–101.
8. Понкратов В.В. Совершенствование налогообложения добычи нефти и газа в Российской Федерации // *Журнал экономической теории*. — 2014. — № 1. — С. 40–52.
9. Понкратов В.В. Государственное стимулирование добычи трудноизвлекаемых запасов нефти в Российской Федерации с учетом экономической эффективности и технологических особенностей. — М.; Ижевск: изд-во «Шелест», 2015. — 120 с.
10. Понкратов В.В. Цена на нефть. В поисках дна // *Мир новой экономики*. — 2016. — № 1. — С. 32–37.
11. Промышленное производство в России. 2016: Стат. сб. — М.: Росстат, 2016. — 347 с.
12. Сажин В.В., Селдинас И., Сажин В.Б. Трудноизвлекаемые запасы и «тяжелые нефти» России // *Успехи в химии и химической технологии*. — 2008. — Т. 22. — № 12. — С. 56–68.
13. Токарев А.Н. Инновационное развитие нефтегазового сектора России: стратегия и тактика, предпосылки и эффекты // *Налоги, инвестиции, капитал*. — 2011. — № 4 — 6. — С. 64–69.

Рынок деривативов в России: особенности, проблемы, перспективы

А.А. Астахов,

студент магистратуры, Финансовый университет при правительстве РФ,

И.В. Воротникова,

к.э.н., доцент, Финансовый университет при правительстве РФ

Аннотация: развитие финансовой сферы предопределило появление производных финансовых инструментов (или деривативов), предоставляющих возможности, ранее недоступные на рынке ценных бумаг. Сегодня в мире рынок производных финансовых инструментов носит более виртуальный характер, данный рынок имеет стремительный рост объемов торгов, а также выступает крупнейшим сегментом финансовой системы, превышая объемы ВВП в десятки раз. Развитие рынка деривативов не обошло стороной и Российскую Федерацию. В данной статье рассматриваются особенности, проблемы и перспективы производных финансовых инструментов в России.

Ключевые слова: деривативы, фьючерсы, опционы, производные финансовые инструменты, инвестиции.

Derivatives market in Russia: peculiarities, problems, prospects

A.A. Astakhov,

Master Student, Financial University under the Government of the Russian Federation,

I.V. Vorotnikova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the development of the financial sector predetermined the emergence of derivative financial instruments (or derivatives), providing opportunities previously unavailable on the securities market. Today in the world the market of derivative financial instruments is more virtual in nature, this market has a rapid growth in trading volumes, and also acts as the largest segment of the financial system, exceeding GDP volumes by a dozen times. The development of the derivatives market has not bypassed the Russian Federation. This article discusses the features, problems and prospects of derivative financial instruments in Russia.

Keywords: derivatives, futures, options, forwards, swaps, derivative financial instruments, investments.

Рынок производных финансовых инструментов является уникальным по своей сущности динамично развивающимся рынком, предоставляющим возможности, ранее недоступные на рынке наличных активов.

Главная особенность деривативов в том, что они используются в большей степени для хеджирования рисков, нежели для прямого получения дохода. Деривативы расширяют функционал финансовых рынков, предоставляя новые возможности для хеджирования рисков и создания сложных инвестиционных продуктов. С точки зрения управления рисками, производные финансовые инструменты позволяют идентифицировать, управлять или вовсе избавляться от рисков [2].

Сегодня существует тенденция удаления рынка производных финансовых инструментов от реальной экономики и своеобразная виртуализация этого рынка, ввиду

того, что подавляющее большинство сделок осуществляются без поставки базового актива.

Говоря о правовом аспекте рынка деривативов можно заметить, что законодательство различных стран расходятся в точной формулировке и определении данных инструментов финансового рынка. Если говорить об РФ, то в федеральном законе «О рынке ценных бумаг» в качестве определения понятия «дериватив», в первую очередь отмечается порядок, характер и способ исполнения финансового инструмента, а если говорить о международном стандарте финансовой отчетности (IFRS), то там упор делается на сроки исполнения, размер инвестиций и определение стоимости [6].

Если продолжать говорить об отличиях российского и западного рынка деривативов, то можно отметить то, что они создавались в разных условиях и прошли разные

пути развития. Западные рынки деривативов складывались в условиях цикличности развития экономики и создавались для обеспечения стабильности положения хозяйствующих субъектов. Российский же рынок деривативов развивался по спекулятивному пути параллельно с развитием торговли базовыми активами [8].

Обсуждая особенности развития российского рынка производных финансовых инструментов, в первую очередь необходимо определить вес данного рынка в общем объеме биржевых торгов. Так, за период с 2012 по 2017 год наблюдается пусть и небольшой, но рост рынка деривативов с 9,5% до пика 13,7% в 2015 году. Если же говорить об объеме рынка деривативов в денежном выражении, то рост более чем очевиден с 49 969 млрд в 2012 году до 84 606 млрд в 2017 году. Динамика развития всех сфер финансового рынка показана далее на рисунке [1].

Текущими особенностями российского рынка производных финансовых инструментов можно отметить следующие факторы:

1. Российский рынок деривативов носит более отсталый характер, относительно даже развивающихся рынков, таких, к примеру, как Бразилия.
2. На российском рынке деривативов нет ярко выраженного центра в лице какого-либо крупного института, все сделки проходят между мелкими участниками данного рынка.
3. Российский рынок деривативов имеет невысокую ликвидность и низкую плотность.
4. Относительно развитых рынков, российский рынок производных финансовых инструментов малоактивный с небольшим числом участников с небольшими по объему сделками.

Особенно стоит упомянуть о перекошенности российского рынка в сторону фьючерсов. В основном такое положение дел обусловлено историческим фактором: наличием большого опыта торговли в прошлом фьючерсами на доллар и ГКО [4]. Также немаловажную роль сыграла непроработанность законодательства касательно опционов и отсутствие института маркетмейтинга, суть которого создание ликвидности на рынке.

Данные по объему торгов всего рынка деривативов за последние 3 года можно увидеть в таблице 1 [7].

Из таблицы 1 видно, что объем торгов по фьючерсам занимает 92% от всего объема. При этом почти половина из них — это фьючерсы на валюту, и по 20% от объема приходится на индексные и товарные фьючерсы.

Опционы занимают лишь 8% от всего объема торгов в 2017 году, при этом большинство опционов приходится на валютные пары.

Показателен опрос, проведенный «Национальной Финансовой Организацией», темой которого было «Основные проблемы, мешающие развитию рынка деривативов», где респондентами выступали сами участники рынка ценных бумаг. Опрос проводился по рейтинговой системе, где 10 это «очень важно», а 0 «совсем не важно». Результаты опроса можно проследить в таблице 2 [5].

Из опроса видно очевидное доминирование законодательной проблемы. Рынок деривативов как и все остальные сферы финансового рынка регулируются мегарегулятором в лице ЦБ РФ, в частности Федеральным законом № 39 «О рынке ценных бумаг».

Работы касательно улучшения законодательной сферы безусловно ведутся, свидетельством тому является внесение в 2015 году поправок и определение законом деятельности репозитария, но, к сожалению, этого мало и работы по улучшению законодательства остается еще много, а законодательный фактор все еще остается самым существенным препятствием, мешающим развиваться рынку деривативов.

В заключение хочется отметить следующее. Сегодня в мире идет бум развития производных финансовых инструментов, объемы по которым выше в разы как ВВП государств, так и торговли по традиционным бумагам, такие как акции и облигации.

Российский рынок деривативов имеет множество проблем, но даже ему в настоящее время присущи тенденции глобализации, компьютеризации, секьюритизации. Медленно, но верно российский рынок производных финансовых инструментов переходит в разряд более надежных, не смотря на то, что доля российского рынка

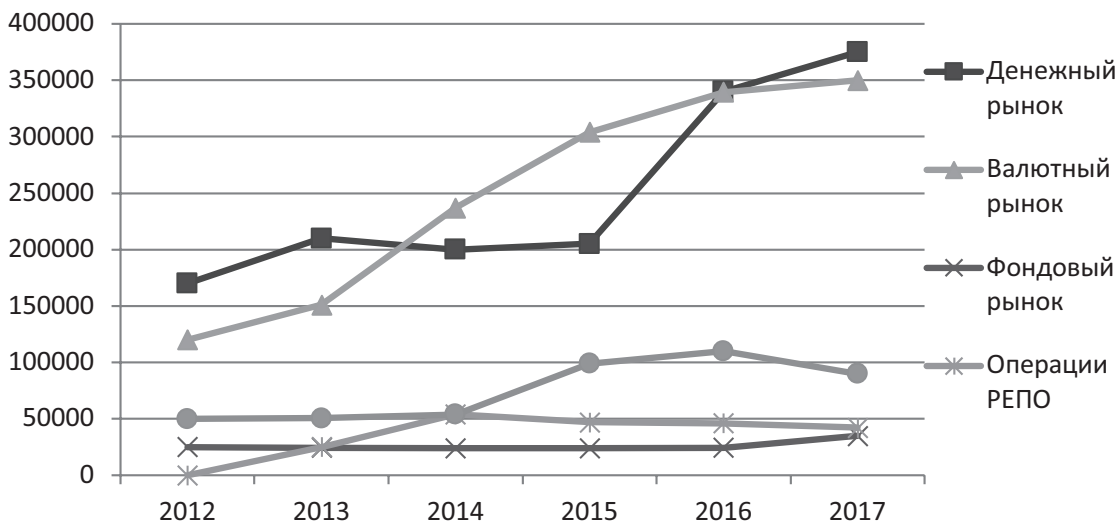


Рисунок. Динамика развития финансового рынка РФ с 2012 по 2017 год

Таблица 1

Структура и объем торгов производных финансовых инструментов за 2015–2017 год

Вид дериватива	2015		2016		2017	
	млрд руб.	Доля в объеме срочного рынка, %	млрд руб.	Доля в объеме срочного рынка, %	млрд руб.	Доля в объеме срочного рынка, %
Фьючерсы, всего: в т. ч.	90 231	96,28	109 489	94,98	77624	91,87
Валютные	62 478	66,67	64 561	56,01	39 460	46,70
Процентные	25	0,03	27	0,02	17	0,02
Фондовые	3054	3,26	3529	3,06	3383	4,00
Индексные	20 291	21,65	26 138	22,68	18 486	21,88
Товарные	4383	4,68	15 234	13,22	16 278	19,26
Опционы, всего: в т. ч.	3482	3,72	5782	5,02	6873	8,13
Валютные	1412	1,51	2119	1,84	2184	2,58
Фондовые	60	0,06	87	0,08	35	0,04
Индексные	2002	2,14	3434	2,98	4440	5,25
Товарные	7	0,01	142	0,12	213	0,25
Общий объем операций	93 713	100,00	115 271	100,00	84 497	100,00

Таблица 2

Опрос участников рынка относительно текущих проблем рынка деривативов

Причина	2008 Ренкинг важности	2015 Ренкинг важности	2016 Ренкинг важности
Юридические проблемы (несовершенство и непроработанность законодательной, нормативной базы рынка).	7,9	7,4	7,5
Налоговые проблемы.	6,9	5,8	4,9
Бухгалтерские проблемы (трудности учета).	6,8	5,1	4,7
Отсутствие поддержки в лице государственных органов (Минфин, Банк России, Госналогслужба).	4	4,5	4,7
Отсутствие и недоступность необходимой инфраструктуры.	3,2	4,5	4,7
Другие: отсутствие спроса со стороны клиентов-корпораций.	-	-	1,4

деривативов в общемировом объеме занимает 0,2% [3].

В качестве возможного направления развития российского рынка производных финансовых инструментов можно назвать стимулирование в совершении операций хеджирования, так как сегодня основная доля операций носит спекулятивный характер.

Библиографический список:

1. Годовой отчет Московской биржи за 2017 год: утвержден 26.03.2018 наблюдательным советом ПАО Московская биржа.
2. Иванова-Паленова Е.В. Деривативы как инструменты торго-стратегического менеджмента // NovaInfo.ru. — 2012. — № 8–1. — С. 136–138.
3. Красочников С.А., Федосеева Т.А. Перспективы направления развития российского рынка производных финансовых

инструментов // Научные записки молодых исследователей. — 2016. — № 6. — С. 21–26.

4. Лялин В.А. Становление и развитие российского рынка производных финансовых инструментов // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 1. — С. 135–138.

5. Пискулов Д.Ю. Российский рынок деривативов в 2016 году: результаты исследования НФА // Официальный сайт ЦБ РФ. Код доступа: www.cbr.ru/content/document/file/26433/piskulov_03_17.pdf.

6. Сажина М.А. Деривативы как финансовые инновации // Экономические науки. — 2016. — № 136. — С. 7–11.

7. Статистика с официального сайта Московской биржи. Код доступа: <https://www.moex.com/ru/ir/interactive-analysis.aspx>.

8. Тарасова Ю.А. Производные финансовые инструменты: дефиниция, механизм признания для целей бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. — 2017. — Т. 3. — Вып. 10. — С. 552–562.

Прогнозирование валютного курса в современных экономических условиях

А.М. Люкшин,

старший преподаватель кафедры финансов и цен, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в статье рассмотрены подходы к прогнозированию валютного курса. Представлена авторская методика прогнозирования курса доллара США к российскому рублю на основе оценки курсообразующих факторов. Предложенная методика позволяет выявить факторы, влияющие на курс доллара к российскому рублю с временным лагом.

Ключевые слова: валютный рынок, валютный курс, российский рубль, прогнозирование, курсообразующий фактор, временной лаг

Exchange rate forecasting in the modern economic conditions

A.M. Lyukshin,

Senior Lecturer of the Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: in the article are described approaches to forecasting the exchange rate. The author presents a method of forecasting the USD/RUB rate based on an assessment of the course-forming factors. The proposed method allows to identify factors affecting on the USD/RUB rate with a time lag.

Keywords: currency market, exchange rate, Russian ruble, forecasting, exchange rate factor, time lag

Основным показателем состояния валютного рынка страны выступает курс национальной валюты. Оказывая воздействие на большинство процессов в экономике, валютный курс в современных условиях все сложнее поддается прогнозированию. Спектр и степень влияния воздействующих на валютный курс факторов непрерывно меняется, что заставляет участников валютного рынка искать новые подходы к прогнозированию валютного курса.

Проблема прогнозирования валютного курса обострилась с введением в действие в 1976 г. Ямайской мировой валютной системы с плавающими валютными курсами. При таком механизме валютный курс формируется в рыночных условиях под воздействием большого количества разнообразных факторов. На фоне разрастающегося валютного кризиса Банк России с 10 ноября 2014 г. ввел режим свободно плавающего курса рубля [11], произошло резкое возрастание валютных рисков, сопровождавшееся повышенной волатильностью курса национальной валюты. Это усилило актуальность поиска оптимального подхода к прогнозированию изменения курса рубля

Существует большое количество теорий, ставших опорой для построения прогнозных моделей валютного курса: теория детерминированности, эффективного рынка, фрактальная теория, теория рефлексивности, хаоса, волновая теория и ряд других.

Методы прогнозирования валютного курса используются следующие: экспертный анализ (коллективный

или индивидуальный), фундаментальный анализ, технический анализ, стохастический анализ, нейросетевой анализ (рисунок 1).

Каждый из методов прогнозирования, указанных на рисунке 1, предпочтительнее применять для составления прогноза изменения валютного курса на определенные временные промежутки:

- фундаментальный анализ на долгосрочной основе — более года;
- технический анализ на краткосрочной основе — от недели до месяца;
- стохастический анализ на краткосрочной основе — от недели до месяца;
- экспертный анализ на среднесрочной основе — от месяца до года;
- нейросетевой анализ на краткосрочной основе — от дня до месяца.

Невозможно достоверно прогнозировать валютный курс на основе только одного метода. Так как универсальной методики пока не существует, построение адекватной рыночной модели сопряжено с сочетанием различных методов. Для успешного прогнозирования валютного курса необходимо иметь представление обо всех методах построения прогноза (особенно инновационных), понимать их принцип работы, область применения (долгосрочная, краткосрочная, среднесрочная), знать плюсы и минусы того или иного метода прогнозирования.

Сложность прогнозирования валютного курса обусловлена следующими причинами:



Рис. 1. Основные методы прогнозирования валютного курса
 Источник: разработано автором на основе [7, с. 50–90].

- отсутствие полной информации о воздействующих факторах;
- проблемы оценки степени воздействия факторов на валютный курс;
- повышенная вероятность возникновения форс-мажорных воздействующих факторов.

Валютный курс является сложной и многофакторной категорией для прогнозирования, так как на него оказывают воздействие с разной силой и в различные промежутки времени большое количество факторов, которые относятся как к отдельной стране, так и ко всему миру. Отечественные ученые выделяют следующие основные cursoобразующие факторы, указанные в таблице 1.

Cursoобразующие факторы могут быть классифицированы по следующим критериям:

- по срокам — общие (структурные и конъюнктурные) и детализированные (долгосрочные, краткосрочные, среднесрочные);
- по действию на валюту — девальвирующие (способствуют девальвации валюты) и ревальвирующие (способствуют укреплению валюты);
- по наличию временного лага — лаговые (есть временной лаг) и безлаговые (временной лаг отсутствует);
- по направлению действия — внутренние (действуют внутри страны) и внешние (действуют за пределами страны);
- по сфере действия — экономические, политические, психологические, нормативно-правовые;
- по возможности количественного измерения — качественные (отсутствует возможность точного

Таблица 1

Cursoобразующие факторы, выделяемые российскими учеными

Ученый	Cursoобразующие факторы
Звонова Е.А.	Макроэкономические: показатели экономического роста, платежный баланс, денежная масса, инфляция, процентная ставка, платежеспособность страны. Конъюнктурные: спекулятивные операции, степень развития сегментов финансового рынка [5, с.31]
Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А.	Уровень инфляции, платежный баланс, процентные ставки, степень использования валюты в расчетах, степень доверия к валюте, валютная политика [3, с. 27–28]
Евдокимова А.И., Максимцева И.А., Рекорд С.И.	Структурные: инфляция, разница процентных ставок, состояние платежного баланса, меры государственного регулирования валютного курса, темпы экономического роста. Конъюнктурные: заявления ответственных лиц, экономические ожидания, изменения бюджетного и внешнеторгового дефицита, спекуляции, сезонные спады и циклы в экономике, политическая обстановка в стране и степень доверия к нац. валюте на рынках [4, с. 46]
Авагян Г.Л., Вешкин Ю.Г.	Платежный баланс, инфляция, реальная процентная ставка внутри страны, инфляционные ожидания, импортные и экспортные пошлины и квоты, спрос на экспорт/импорт, производство, внутренний спрос, производительность, денежная масса, предложение денег [1, с. 46]
Красавина Л.Н.	ППС, темпы инфляции, платежный баланс, разница процентных ставок, деятельность валютных рынков и спекуляция, степень использования валюты в расчетах, степень доверия к валюте, рыночное и государственное регулирование [6, с. 40–47]

Источник: разработано автором.

измерения) и количественные (измеряются количественно).

Отечественные ученые (таблица 1) уделяют особое внимание внутренним воздействующим факторам, влияющим на курс валюты, в тоже время многими учеными игнорируются факторы, действующие извне. Самой распространенной классификацией факторов выступает классификация по срокам воздействия.

С учетом изученного теоретического аппарата по прогнозированию валютного курса, была разработана авторская методика прогнозирования среднегодового номинального курса доллара США к российскому рублю, отличительными особенностями которой выступают:

- кластеризация воздействующих на валютный курс факторов;
- оценка влияния факторов на формирование валютного курса;
- учет влияния факторов, имеющих временной лаг;
- прогнозирование среднегодового номинального валютного курса на год.

Кластеризация есть разделение множества воздействующих на валютный курс факторов на кластерные группы, обладающие общими характеристиками. Посредством кластеризации выявлены две кластерных группы курсообразующих факторов.

1. Экономическая кластерная группа представлена факторами, описывающими состояние экономики (национальной или мировой) через количественные показатели.

2. Неэкономическая кластерная группа — факторы, не имеющие количественного выражения. Неэкономическая кластерная группа состоит из психологических, политических и нормативно-правовых факторов.

Экономические и неэкономические кластерные группы факторов формируют основу курсообразования и представлены для участников валютного рынка в форме новостной информации, которая формирует их поведение.

Авторская методика прогнозирования курса валютной пары USD/RUB включает в себя следующие последовательные действия.

1. Отбор и классификация факторов, влияющих на среднегодовой номинальный валютный курс USD/RUB (рисунок 2). Экономическая кластерная группа и входящие в неэкономическую кластерную группу политические, психологические и нормативно-правовые группы факторов разделяются на внутренние и внешние группы факторов. Каждый внутренний или внешний фактор может быть девальвирующим или ревальвирующим фактором по отношению к российскому рублю, а по времени действия — долгосрочным (более года), среднесрочным (от месяца до года), краткосрочным (от дня до месяца).

Большинство факторов неэкономической кластерной группы оказывают влияние на факторы экономической кластерной группы, поэтому за основу при прогнозировании курса USD/RUB взята экономическая кластерная группа.

2. Сбор данных об изменении курса USD/RUB и отобранных факторов за 10 лет. Временной промежуток в

10 лет позволяет с достаточной точностью оценить тенденции воздействующих факторов.

3. Расчет парной корреляции между курсом USD/RUB и факторами с исключением факторов с взаимной (более $+/-0,7$) и низкой корреляцией (менее $+/-0,7$). Значение корреляции соответствует шкале Чеддока [9].

4. Проверка факторов с взаимной и низкой корреляцией на наличие временного лага путем расчета корреляции между парой USD/RUB и фактором со смещением на $t+1$ временным рядом. Смещая временной ряд фактора на $t+1$ относительно курса USD/RUB и рассчитывая корреляцию, устанавливается влияние данного фактора на валютный курс с временным лагом.

5. Ранжирование на основе корреляций отобранных факторов с валютным курсом и расчет веса каждого фактора с использованием правила Фишберна:

$$\omega_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N}, \quad (1)$$

где: ω_i — вес i -го показателя;

N — общее количество критериев;

i — ранговый номер показателя после ранжирования.

Теория нечетких множеств предполагает использование правила Фишберна для определения весов при известном порядке рангов [8].

6. Определение оценки каждого фактора на основе его изменения в прогнозном периоде с использованием метода точечного прогноза. Допустимые значения оценок $+1$ (фактор способствует ревальвации национальной валюты) или -1 (фактор способствует девальвации национальной валюты).

7. Результаты отбора факторов подставляются в формулу (2):

$$f_{c.r.} = \sum_{i=1}^n O_i \cdot \omega_i + \sum_{j=1}^n O_j \cdot \omega_j, \quad (2)$$

где: $f_{c.r.}$ — показатель прогноза изменения валютной пары USD/RUB;

ω_i — вес i -го фактора, определяемый по методу Фишберна;

O_i — оценка i -го фактора;

ω_j — вес j -го лагового фактора, определяемый по методу Фишберна;

O_j — оценка j -го лагового фактора.

Допустимые значения оценок: $+1$ или -1 . Сумма весов не должна превышать 1. Итоговое значение $f_{c.r.}$ заключено в интервал от -1 до $+1$.

Разрабатываются критерии (таблица 2), позволяющие оценить девальвацию или ревальвацию рубля по отношению к доллару США. Основой для разработки критериев выступили научные труды Джеффри Френкеля и Эндрю Роуза, определяющие валютный кризис как падение валюты по крайней мере на 25% [10].

Для получения прогнозного значения валютного курса степень девальвации/ревальвации в процентах умножается на среднегодовой курс последнего года из рассматриваемого периода.



Рис. 2. Классификация курсообразующих факторов
 Источник: составлено автором.

Преимущество предложенной методики прогнозирования состоит в оценке основных курсообразующих факторов с учетом временного лага.

Расчеты по данной методике производились за период 2009–2018 гг. на основе данных за 1998–2017 гг. В качестве примера рассмотрены расчеты прогноза среднегодового номинального курса USD/RUB на 2018 г. с учетом данных за 2008–2017 гг. Для получения итогового прогнозного значения последовательно выполнены 7 вышеуказанных действий.

1. Для расчета отобрано свыше 50 внутренних и внешних курсообразующих факторов экономической кластерной группы. Большинство из них исключено из дальнейших расчетов ввиду отсутствия корреляции с курсом USD/RUB в режиме t и $t+1$.

2. Строится динамика среднегодового номинального курса доллара США к российскому рублю и показателей-факторов экономической кластерной группы.

3. Для корректного отбора факторов экономической кластерной группы была рассчитана не только

Таблица 2

Оценка итогового результата

№	Критерии	Девальвация/ревальвация национальной валюты на прогнозируемый период	Вид девальвации/ревальвации
1.	0	0%	равновесие (отсутствует)
2.	от 0 до +/-0,25	до 10%	слабая
3.	от +/-0,25 до +/-0,5	от 10 до 15%	умеренная
4.	от +/-0,5 до +/-0,75	от 15 до 25%	сильная
5.	от +/-0,75 до +/-1	от 25% и выше	очень сильная

Источник: разработано автором.

корреляция между курсом доллара США к рублю и воздействующими факторами, но и корреляция факторов между собой, что позволило улучшить качество расчетов через устранение двойного воздействия фактора на итоговый результат (таблица 3).

В таблице 3 представлены факторы, воздействующие на среднегодовой номинальный курс USD/RUB. Среди них прямое воздействие на курс оказывает денежная масса США, а обратное воздействие оказывают среднегодовая стоимость барреля нефти BRENT и прямые иностранные инвестиции в Россию.

4. Все факторы, отсеянные после расчета матрицы парной корреляции, смещаются относительно динамики среднегодового номинального курса USD/RUB на $t+1$. После этого осуществляется расчет матрицы парной корреляции с временным лагом $t+1$ (таблица 4).

В таблице 4 отражены факторы, воздействующие на среднегодовой номинальный курс USD/RUB с временным лагом $t+1$. Среди факторов, воздействующих на валютный курс с временным лагом выявлены денежная масса России (прямое воздействие) и международные резервы России (обратное воздействие).

5. Выявленные факторы экономической кластерной группы ранжируются, а затем по правилу Фишберна (формула 1) определяются их веса (таблица 5).

В таблице 5 представлена совокупность выявленных факторов, оказывающих воздействие на среднегодовой номинальный курс USD/RUB, определены их веса. Наибольшим весом обладает денежная масса США (0,33), наименьшим — прямые иностранные инвестиции (0,07).

6. Для оценки каждого воздействующего фактора необходимо спрогнозировать его изменение на прогнозный 2018-й год. Если изменение факторов с временным лагом в 2018 г. будет соответствовать их значениям в 2017 г., то прогнозные значения на 2018 г. других факторов целесообразно определять методом точечного прогноза (таблица 6).

По результатам таблицы 6 определены девальвирующие и ревальвирующие факторы российского рубля.

7. Отобранные факторы прошли оценку и определение весов, следовательно, полученные результаты могут быть использованы для расчета итогового результата по формуле 2 (таблица 7).

Таблица 3

Матрица парной корреляции

-	Курс доллара к рублю	Денежная масса США	Среднегодовая стоимость барреля BRENT	Прямые иностранные инвестиции в Россию
Курс доллара к рублю	1	-	-	-
Денежная масса США (внешний фактор)	0,87	1	-	-
Среднегодовая стоимость барреля BRENT (внешний фактор)	-0,79	-0,43	1	-
Прямые иностранные инвестиции в Россию (внешний фактор)	-0,72	-0,61	0,66	1

Источник: разработано автором.

Таблица 4

Матрица парной корреляции с учетом временного лага

-	Курс доллара к рублю	Денежная масса России	Международные резервы России
Курс доллара к рублю	1	-	-
Денежная масса России (внутренний фактор)	0,81	1	-
Международные резервы России (внутренний фактор)	-0,80	-0,33	1

Источник: разработано автором.

Таблица 5

Определения веса воздействующих факторов

Фактор	Корреляция с USD/RUB	Ранг	Вес по Фишберну
Денежная масса США (внешний фактор)	0,87	1	0,33
Среднегодовая стоимость барреля BRENT (внешний фактор)	-0,7985	3	0,2
Прямые иностранные инвестиции в Россию (внешний фактор)	-0,72	5	0,07
Денежная масса России (внутренний фактор)	0,81	2	0,27
Международные резервы России (внутренний фактор)	-0,7978	4	0,13

Источник: разработано автором.

По результатам проведенных расчетов в 2018 г. ожидается девальвация российского рубля с 61,28 рублей за доллар США до 67,41 рублей за доллар США.

Расчеты по авторской методике прогнозирования были осуществлены за период 2009–2018 гг. на основе данных за 1998–2017 гг. и представлены в таблице 8.

Таблица 6

Оценка отобранных факторов

-	Денежная масса США (трлн долл. США)	Среднегодовая стоимость барреля BRENT (долл. США)	Прямые иностранные инвестиции в Россию (млрд долл. США)	Денежная масса России (млрд рублей)	Международные резервы России (млрд долл. США)
2008	7,8	97,7	74,7	-	-
2009	8,3	62,9	36,6	12 975,9	426 281
2010	8,7	79,6	43,2	15 267,6	439 450
2011	9,6	111	55,1	20 011,9	479 379
2012	10,5	121,4	50,6	24 483,1	498 649
2013	11	108,8	69,2	27 405,4	537 618
2014	11,7	98,9	22	31 404,7	509 595
2015	12,4	52,4	6,8	32 110,5	385 460
2016	13	44	32,5	35 809,2	368 399
2017	13,2	54,4	28,7	38 418,3	377 741
2018	14,18	40 (бюджетное правило)	17,9	42 442,2	432 742
Оценка	+1 (ревальвирующий)	-1 (девальвирующий)	-1 (девальвирующий)	-1 (девальвирующий)	+1 (ревальвирующий)

Источник: разработано автором.

Таблица 7

Расчет итогового результата

Показатель	Вес	Оценка
Денежная масса США	0,33	+1
Среднегодовая стоимость барреля BRENT	0,2	-1
Прямые иностранные инвестиции в Россию	0,07	-1
Денежная масса России	0,27	-1
Международные резервы России	0,13	+1
Итоговый результат	-0,08, что, согласно таблице 2, говорит о девальвации курса российского рубля с 61,28 рублей за доллар до 67,41 рублей за доллар по итогам 2018 г. (на 10%)	

Источник: разработано автором.

Таблица 8

Расчеты по авторской методике прогнозирования за 2009–2018 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Номинальный курс USD/RUB	31,72	30,37	29,38	31,07	31,90	38,53	61,27	66,9	61,28	-
Итоговый результат	-0,67	0	0,33	0,2	0	-0,33	-0,6	-0,2	0,4	-0,08
Ревальвация/Девальвация, %	15–25%	0	10–15%	до 10%	0	10–15%	15–25%	до 10%	10–15%	до 10%
Верхняя граница прогноза USD/RUB	28,59	31,72	27,33	29,38	31,07	35,09	44,31	67,4	60,21	67,41
Нижняя граница прогноза USD/RUB	31,08	31,72	25,81	26,45	31,07	36,69	48,16	61,27	56,87	61,28
Соотношение USD/RUB и верхней границы	1,11	0,96	1,08	1,06	1,03	1,10	1,38	0,99	1,02	-
Соотношение USD/RUB и нижней границы	1,02	0,96	1,14	1,17	1,03	1,05	1,27	1,09	1,08	-
Отклонение прогнозного значения от курса USD/RUB, %	2	-4	8	6	3	5	27	-1	2	-

Источник: разработано автором.

Таблица 8 позволяет сделать выводы:

- итоговый результат модели достоверно позволяет спрогнозировать кризисы на валютном рынке, определяя девальвацию российского рубля до 25% на основе курсообразующих факторов;
- отклонение среднегодового номинального курса USD/RUB от ближайшей границы прогноза не превышает 8% за исключением 2015 г., когда наблюдался беспрецедентный уровень девальвации российского рубля.

Валютный рынок России функционирует в условиях усиливающихся санкций со стороны развитых государств и сохраняющейся геополитической напряженности вокруг России. Несмотря на то, что последние годы российская экономика перестраивалась на инновационный путь развития [2], а за 2013–2017 гг. происходило снижение доли углеводородного сырья в экспорте России с 70,5 до 59,2% [12], уровень неопределенности на валютном рынке сохраняется на высоком уровне. Так, за октябрь — ноябрь 2018 г. цена барреля Brent упала на 31% [13], что спровоцировало повышенную волатильность российского рубля. В таких условиях актуальность и востребованность новых методик прогнозирования валютного курса многократно увеличивается, а предложенная методика может быть использована широким спектром участников валютного рынка для установления факторов, воздействующих на курс рубля, и для определения направления его изменения.

Библиографический список

1. Авагян Г.Л., Вешкин Ю.Г. Международные валютно-кредитные отношения: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 704 с.
2. Восканян Р.О., Ващенко Т.В. Анализ финансирования инновационных процессов на государственном уровне // Финансовая жизнь. — 2017. — № 1. — С. 88–91.
3. Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А. Международные валютно-кредитные отношения: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 314 с.
4. Евдокимова А.И., Максимцева И.А., Рекорд С.И. Международные валютно-кредитные отношения: учеб. и практикум для акад. бакалавриата. — М.: Изд. Юрайт, 2015. — 456 с.
5. Звонова Е.А. Международные валютно-кредитные отношения: учебник и практикум для бакалавров. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 687 с.
6. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов. — 4 издание изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 543 с.
7. Струченкова Т.В. Валютные риски: анализ и управление: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2013. — 218 с.
8. Фишберн П. Теория полезности принятия решений. — М.: Наука, 1978. — 278 с.
9. Chaddock R.E. Principles and Methods of Statistics (1st Edition) / Houghton Mifflin Company, The Riverside Press, Cambridge, 1925. — 494 p.
10. Frenkel J.A., Rose A.K. Currency crashes in emerging markets: An empirical treatment // Journal of International Economics, 1996. — P. 351–366.
11. Банк России. Официальный сайт. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 11.12.2018).
12. Федеральная таможенная служба. Официальный сайт. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 11.12.2018).
13. Brent упал ниже \$59. Коммерсант. Статья от 23.11.2018. [Электронный ресурс] — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3811059> (дата обращения: 10.12.2018).



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

www.a-mba.ru

МЕНЕДЖМЕНТ и Бизнес-Администрирование

www.mba-journal.ru

Представление 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) 152-88-51, 152-04-90, podpiska@ideg.ru
- ◀ Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.aipk.org
- ◀ В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

Николай Кутлер. Жизнь в двух эпохах



В издательском доме «Экономическая газета» вышла книга М.Г. Николаева — исследование, посвященное личности Николая Николаевича Кутлера, видного отечественного финансиста и государственного деятеля, чья карьера началась в царской России и закончилась в России советской.

Биография Н.Н. Кутлера свидетельствует о его многогранном профессионализме: министр в правительстве С.Ю. Витте, депутат Государственной Думы II и III созывов, член ЦК партии кадетов, член Правления Госбанка РСФСР/СССР. Особую известность в экономической среде он приобрел как один из авторов денежной реформы 1922–1924 годов, в результате которой появилась твердая банковская валюта — червонец.

Предлагаем вашему вниманию фрагменты из этой книги, которая будет интересна всем, кто увлекается историей российской экономики и финансов.

Назначение бывшего царского министра и видного представителя партии кадетов на должность члена Правления Госбанка в 1921 г. вызвало широкий общественный резонанс. О Н.Н. Кутлере, как об одном из крупнейших специалистов, призванных осуществить денежную реформу, снова заговорили. <...>

... 18 мая 1921 г., в финансовой секции ИЭИ НКФ, членом совета которой Н.Н. Кутлер состоял вместе со своим младшим братом, по предложению руководителя института, члена Коллегии Наркомфина О.Ю. Шмидта состоялось распределение заданий. Тема «Технические и экономические возможности денежных прямых и косвенных налогов» была закреплена за Николаем Николаевичем. Таким образом, его опять возвращали к теме лета 1920 г. И уже 25 мая слушался его доклад «О восстановлении налогов», где была намечена программа мероприятий по реформированию российских финансов. Этот доклад стал предметом самого заинтересованного обсуждения в трех последующих заседаниях 31 мая, 3 и 7 июня 1921 г.

Предложение Н.Н. Кутлера об эмиссии твердой валюты в золоте поддержки не встретило. Любопытно, что скептически относившийся к этому предложению

председатель финансовой секции П.П. Гензель в одной из своих докладных записок от 30 мая 1921 г. тем не менее писал: «Я вполне разделяю точку зрения Н.Н. Кутлера, что сейчас надо воочию показать крестьянину, что пора беспечного выпуска ни на чем не гарантируемых бумажек и пора всеобщего правительственного тотализатора прошла».

Н.Н. Покровский, соглашаясь с принципиальными положениями проекта Н.Н. Кутлера, выразил сомнения в его практической осуществимости без заключения крупного займа за границей. С оговорками Николая Николаевича поддержал З.С. Каценеленбаум. Он заявил о желательности «радикального акта, который мог бы разорвать этот порочный круг». Проф. Н.Н. Шапошников, первый раз высказавшийся против радикализма проекта, во втором выступлении признал, что «улучшить положение может только решительная операция». «Появление... золота в обороте, — полагал Н.Н. Шапошников, — будет иметь громадное психологическое значение и создаст предпосылку для благополучного проведения реформы».

На возражения о невозможности сразу отказаться от эмиссии совзнака Н.Н. Кутлер заявил, что ее дальнейшее продолжение практически невозможно, так как

ЦИТАТЫ

будет давать слишком мало, в последовательность же мероприятий, направленных на сокращение казначейской эмиссии, он не верит, ибо она невозможна при существующей изменчивости конъюнктуры. Проведение реформы, заверил автор проекта, он мыслит так же, как и его оппоненты, не раньше, чем через год. Опасения в отношении потери золотого фонда Н.Н. Кутлер считал преувеличенными, тем более что фонд этот, как он указывал, все равно был предназначен к исчезновению, так как расходовался в значительной степени на приобретение предметов потребления иностранного происхождения. Деньги, даже «утекшие внутри страны», были бы, по его мнению, все же для нее полезнее.

Вопрос об организации сбора налогов и других поступлений в госбюджет споров не вызвал. В выступлении О.Ю. Шмидта прозвучала просьба к присутствующим обратить особое внимание именно на эту часть доклада, отмечалось, что Наркомфин принял предложения о желательности ряда мер, например платности некоторых государственных услуг: коммунальных, почты, телеграфа, зрелищ и др.

Итог дискуссии, выявившей две точки зрения на реформу, был подведен в совместном заседании секций финансовой и по денежному обращению и кредиту 12 июня 1921 г. и изложен в форме «заключения Института экономических исследований». Приведем этот документ полностью.

«Единогласно постановлено:

Конечной задачей денежной реформы должно быть восстановление металлического обращения на золотой основе. Проведение этой денежной реформы до известной степени облегчается нашим современным оскудением, ибо потребность в денежных знаках при незначительности товарного оборота должна быть невелика, а следовательно, для восстановления правильного денежного обращения было бы достаточно небольшого, сравнительно, металлического фонда; ввиду этого желательна крайняя осторожность в расходовании оставшегося от старого режима золотого запаса и принятия мер к возможному его увеличению.

По вопросу о методах осуществления означенной конечной задачи присутствующими были высказаны два мнения, не вполне совпадающие в частности, но объединенные общностью конечной цели.

Н.Н. Кутлер и часть членов полагали:

1) денежная реформа должна быть осуществлена в возможно краткий срок и состоять в единовременной и бесповоротной замене неразменных бумажных денег звонкою монетою с прекращением дальнейшей эмиссии неразменных бумажных денег;

2) выпущенные до реформы бумажные деньги могут быть на сравнительно короткий срок (2–3 года) оставлены в обращении наряду со звонкою монетою по установленному курсу (примерно, 10 000 руб. бумажных за 1 зол. рубль); опасение за исчезновение звонкой монеты из обращения не должно служить поводом к отсрочке реформы, без которой невозможны ни оздоровление финансового хозяйства, ни правильный товарообмен;

3) необходимо широкое согласование ввоза иностранных товаров с вывозом товаров из России и деятельные

меры к увеличению на рынке количества товаров и к поощрению товарообмена.

В.Я. Железнов и другая часть членов полагали:

1) власть должна принять определенное и твердое решение заняться упорядочением денежного обращения, считаясь с существующими обстоятельствами, но никогда не упуская из вида намеченной цели;

2) цель эта может быть достигнута только систематическим и последовательным проведением целого ряда весьма сложных мероприятий;

3) при выработке и проведении в жизнь такого ряда мер необходимо считаться с фактом продолжительного существования расстроенного денежного обращения и приспособления к нему народного хозяйства и деятельности государственной власти, почему установление необходимых нововведений должно совершаться с величайшей осторожностью, избегая резвой ломки без крайней нужды;

4) в ближайшее время должны быть поставлены меры к улучшению государственного (и коммунального) хозяйства и повышению производительности всего народного хозяйства (сельского хозяйства, промышленности, транспорта, торговли);

5) по мере упорядочения финансовой системы необходимо приступить к постепенному уменьшению эмиссии с тем, чтобы подготовить полную приостановку новых выпусков бумажных денег.

Вместе с тем единогласно признано: целью улучшений в государственном хозяйстве должно быть достижение бюджетного равновесия, (т.е. сокращение не вызываемых крайней необходимостью государственных расходов и возможное увеличение доходов. Поэтому необходимо отказаться от принятого принципа бесплатного или убыточного для государства пользования услугами государственных предприятий и учреждений и тщательного соображения проектов развития государственной деятельности (или государственного восполнения) с имеющимися средствами. Необходимо приступить к устранению из сферы государственных предприятий убыточных, поскольку их функционирование не вызывается государственной необходимостью.

В области государственных доходов необходимо признать как основной принцип финансовой политики переживаемого времени восстановление налоговой системы, приспособленной к современным условиям народного хозяйства России с постепенной заменой натуральных налогов денежными. При этом нам необходимо придерживаться упрощенных приемов обложения, так как народное хозяйство России находится в состоянии чрезвычайного оскудения и широко проведенной нивелировки доходов.

Отсюда вытекает как необходимое следствие, что налоги должны использовать все имеющиеся источники как прямого, так и косвенного обложения, и что они должны быть высоки сравнительно с доходами населения, т.е. должны быть тяжелы.

Материал подготовила Валерия Чучкина

III Всероссийское экономическое собрание

12 ноября в Колонном зале Дома Союзов состоялось третье Всероссийское экономическое собрание, посвященное празднованию Дня экономиста.



Организатором Собрания выступило Вольное экономическое общество России при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Участвовали представители экономической общественности, лидеры российской экономической науки, реального сектора отечественной экономики, видные государственные и общественные деятели, представители администраций субъектов РФ, молодежных организаций и иностранные гости. Праздник состоялся при полном аншлаге. Более тысячи гостей, несколько десятков ведущих экспертов страны.

В адрес Всероссийского экономического Собрания поступили многочисленные приветствия. От председателя Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации **Валентины Матвиенко**, председателя Российского исторического общества **Сергея Нарышкина**, уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей **Бориса Титова**, секретаря общественной палаты **Валерия Фадеева**, президента Торгово-промышленной палаты Российской Федерации **Сергея Катырина**, председателя Федерации Независимых Профсоюзов России **Михаила Шмакова**, глав администраций субъектов Российской Федерации, руководителей академических, образовательных, общественных институтов и посольств иностранных государств.

— Важно оставаться оптимистами — в целом у нас есть понимание того, что нужно делать, и возможности благоприятного развития экономики и решения поставленных не только лидером страны, но и самими трендами развития цивилизации, задач. Однако, мы должны признать — дорогу имеет шансы осилить только идущий, — заявил президент Вольного экономического общества **Сергей Дмитриевич Бодрунов**. *— Мы все привыкли работать в рамках возможностей и не до конца осознаем, что при переходе к новоукладным технологиям наши возможности становятся намного шире. Причем можем вполне уверенно, если действовать разумно, перейти в новый технологический уклад с теми ресурсами, которые есть у нас сегодня, обеспечив стране ускоренный экономический рост. Осуществить прорыв в новое общественное устройство в качестве одного из лидеров, а не в качестве периферийно-догоняющей экономики.*

Тема пленарного заседания Собрания этого года — «**Российская экономика: стратегия прорыва**». Участники обсудили ряд ключевых вопросов. Например, как обеспечить прорыв в российской экономике и какие драйверы социально-экономического подъема сейчас есть у страны. Важными темами стали вопросы стимулирования инвестиционной активности бизнеса, развития «частной инициативы», устойчивого развития



регионов России и сбалансированного пространственного развития страны.

В рамках Собрания с докладами выступили президент Вольного экономического общества **Сергей Дмитриевич Бодрунов**, действительный член Сената ВЭО России, научный руководитель Института народнохозяйственного прогнозирования РАН **Виктор Викторович Ивантер**, член Президиума ВЭО России, исполнительный вице-президент Общероссийской общественной организации «Российский союз промышленников и предпринимателей» **Александр Васильевич Мурычев**,



вице-президент ВЭО России, советник Президента РФ, академик РАН **Сергей Юрьевич Глазьев**, член Правления ВЭО России, заместитель Председателя (главный экономист) Внешэкономбанка **Андрей Николаевич Клепач**, руководитель фракции ЛДПР **Владимир Вольфович Жириновский** и губернатор Ульяновской области **Сергей Иванович Морозов**.

Еще одно знаковое событие 12 ноября — церемония награждения **Общероссийской высшей общественной экономической премии «Экономист года»**. В этом году на нее претендовало 137 человек. После





тщательного отбора экспертным Жюри и тайного голосования, Лауреатами премии стали четверо.

— *Наше придирчивое жюри с особой тщательностью отбирало всех победителей. А выбрать было из кого — выбор был очень непростым. Именно поэтому, все лауреаты достойны нашего уважения!* — рассказал президент Вольного экономического общества Сергей Дмитриевич Бодрунов.

Председатель Правления АО «ЮниКредит Банк», доктор экономических наук **Михаил Юрьевич Алексеев** признан лауреатом премии «Экономист года» за формирование и реализацию программы кредитования предприятий реального сектора экономики, сельхозпроизводителей, программу ипотечного кредитования и поддержку социально-культурных проектов. Он стоял у истоков формирования российского рынка ценных





бумаг и внес существенный вклад в создание современного фондового рынка в нашей стране. Под его руководством ЮниКредит Банк стал одним из лидеров банковской сферы России и сегодня входит в топ-7 наиболее прибыльных российских банков.

Финансовая организация взаимодействует с Министерством сельского хозяйства по вопросам льготного кредитования сельхозпроизводителей, реализует проект «Свободная касса» для стимулирования, а также оказания помощи предприятиям малого и среднего бизнеса по внедрению онлайн-касс, активно сотрудничает со многими российскими благотворительными организациями, имеющими четко структурированные программы. В 2018 году АО ЮниКредит Банк продолжил поддержку ряда государственных социально-значимых проектов: государственное субсидирование авто и ипотечного кредитования, поддержка семей с двумя и более детьми и предоставление выгодных условий лицам, получающим бюджетные выплаты.

Генеральный директор ФГАУ «Фонд новых форм развития образования» **Марина Николаевна Ракова** признана лауреатом премии «Экономист года» за разработку и реализацию просветительского социально значимого инновационного образовательного проекта «Разработка и реализация новой модели дополнительного образования детей в форме детских технопарков «Кванториум»». Технопарки «Кванториум» — это уникальные учебные программы и технологии, новое современное оборудование и материалы для технического, экономического, интеллектуального развития детей. На базе проекта «Кванториум» формируется сообщество молодых и заслуженных ученых, представителей

технологических стартапов, а также руководителей крупных промышленных предприятий и госкорпораций.

Разработанная при активном участии Марины Раковой модель образования делает их внедрение доступным для тиражирования. На сегодняшний день проект представлен в 37 российских регионах. Уже работает 51 технопарк. До 2021 года в регионах России на условиях софинансирования из федерального бюджета должны быть созданы еще 85 таких площадок. А к 2025 году «Кванториум» будет присутствовать в каждом крупном городе России. Количество обучающихся составит 600 тысяч человек, а всего в мероприятиях проекта будут задействованы порядка 5 миллионов детей.

Генеральный директор АО «ПО «УОМЗ» Производственное Объединение «Уральский оптико-механический завод имени Э.С. Яламова» **Анатолий Владимирович Слудных** признан лауреатом премии «Экономист года» за создание и реализацию программы инновационного развития предприятия, перевод производства на новую технологическую базу, за разработку и налаживание серийного выпуска высокотехнологичной продукции военного и гражданского назначения и трансфер специальных технологий в гражданскую сферу. Работая на предприятии с 2004 года, Анатолий Слудных прошел путь от менеджера отдела экспорта специальной техники до генерального директора. Под его руководством на предприятии ведется работа по техническому перевооружению, строятся высокоавтоматизированные производства, осваивается современное оборудование. Численность сотрудников завода превышает две с половиной тысячи человек. Предприятие является ведущим в России разработчиком и производителем



оптико-локационных станций для боевых самолетов и вертолетов, а также специальной техники для оснащения надводных кораблей ВМФ России. В последние годы активно ведутся высокотехнологичные разработки продукции двойного и гражданского назначения. Это медицинское оборудование и светотехника мирового уровня, уникальные лазерные микроскопы и многое другое.

Генеральный директор ООО «Моторика» **Илья Игоревич Чех** признан лауреатом премии «Экономист года» за разработку и реализацию социально значимого проекта «Моторика», связанного с решением важной гуманитарной проблемы — технологий протезирования верхних конечностей детей и взрослых, и обеспечением бесплатного протезирования, в том числе по государственной программе социальной защиты. Проект «Моторика», призван решить проблему создания технологий протезирования верхних конечностей для детей и взрослых, а также обеспечить бесплатное протезирование, в том числе по государственной программе социальной защиты.

Начиная с 2015 года компания установила более 500 активных механических протезов кисти и предплечья, 10 инновационных биоэлектрических протезов предплечья, и, пока в тестовом режиме — два многосхватовых современных протеза с внешним источником энергии. Разработаны уникальные методики реабилитации. Операции дорогостоящие. Но компания согласовала условия бесплатного протезирования по государственной программе социальной защиты, сотрудничает с Фондом Социального Страхования, Министерством труда и социальной защиты, Минпромторгом и Агентством

стратегических инициатив. Команда Ильи Чеха верит, что при помощи современных средств реабилитации можно не только вернуть людям основные возможности: брать, держать, взаимодействовать с окружающим миром — но и в чем-то превзойти возможности обычного человека.

— У нас, экономистов, конечно, могут быть и разные представления о путях решения этих задач, и отличающиеся подходы. Но нас всех объединяет одно — то, что бескомпромиссно и недвусмысленно выражено в девизе Вольного экономического общества: «Полезное». Нас объединяет забота о нашей стране и желание приносить стране конкретную пользу. С нашим профессиональным праздником, с Днем экономиста, дорогие друзья! — завершил Собрание президент Вольного экономического общества Сергей Дмитриевич Бодронов.

Церемонию награждения Общероссийской Высшей общественной экономической премией «Экономист года» провел заслуженный артист России **Гоша Куценко**.

Работу Всероссийского экономического собрания освещали: официальный партнер — «Российская газета», генеральный информационный партнер — ИА ТАСС, информационные партнеры: Общественное телевидение России (ОТР), еженедельник «Экономика и жизнь», телеканалы «Россия 24», «РБК», «НТВ», «Звезда», а также ИА РИА (Россия сегодня), журнал «Эксперт», журнал «Профиль», Finam.ru, Financial One и газета «Московская правда». А также партнерские организации: Агентство стратегических инициатив, РСПП, ЛДПР, Правительство Ульяновской области.

V Международный форум Финансового университета «Как попасть в пятерку»

27 ноября 2018 г. в Финансовом университете состоялось торжественное открытие юбилейного V Международного форума Финансового университета «Как попасть в пятерку». Первый день мероприятия был представлен пленарным заседанием, спикерами которого стали: председатель Счетной палаты Российской Федерации А.Л. Кудрин; первый заместитель председателя Центрального банка Российской Федерации С.А. Швецов; председатель комитета Государственной думы Российской Федерации по бюджету и налогам А.М. Макаров; президент-председатель правления ВТБ А.Л. Костин; министр науки и высшего образования Российской Федерации М.М. Котюков; генеральный директор АО «СУЭК» В.В. Рашевский; заместитель министра финансов Российской Федерации В.В. Колычев; председатель комитета Государственной думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству, председатель комитета Государственной думы по финансовому рынку А.Г. Аксаков; исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), заместитель председателя совета Ассоциации банков России А.В. Мурычев; президент Вольного экономического общества России С.Д. Бодрунов; лауреат Нобелевской премии по экономике (2014 г.) Ж. Тироль.

В форуме приняло участие более 3400 человек из 32 стран мира. На обсуждение были вынесены самые актуальные темы социально-экономических реалий сегодняшнего дня.

«Наш ноябрьский форум стал самым масштабным и одновременно традиционным научным событием Финансового университета. Однако этот форум особенный, ведь проводим мы его накануне 100-летия вуза и, конечно же, тема нашего мероприятия напрямую связана с целями и задачами, поставленными Президентом Российской Федерации Владимиром Владимировичем Путиным в рамках майских указов, выполнение которых в шестилетней перспективе позволит России войти в число пяти ведущих экономик мира. Безусловно, они чрезвычайно сложны, но для нашей страны — это не вопрос амбиций и престижа, это необходимое условие развития. Так сложилось, что на протяжении своей истории Россия практически никогда не развивалась в спокойных и комфортных условиях, напротив, страна

проходила непростой путь в экстремальных условиях. И сегодня ей предстоит решить задачи своего развития в сложном геополитическом контексте нечестного конкурентного сотрудничества и даже соперничества, а также санкционного давления. В современном глобальном мире не только наша страна вынуждена развиваться в жестких условиях, однако, это не только риски, но и широко открывающиеся возможности для всех государств. Мы ожидаем очень много от сегодняшнего форума, ведь это отличная возможность для нас всех внести свою лепту в общую работу по укреплению развития Российского государства и его экономического потенциала», — открыл пленарное заседание форума «Как попасть в пятерку» ректор Финансового университета, профессор М.А. Эскиндаров.





Верную ли дорогу выбрал Кабинет министров? Как построить инновационное общество? Как взаимодействует научное общество и бизнес? Эффективны ли госкорпорации сегодня? Смогут ли они способствовать мощному экономическому рывку вперед? Следует ли уменьшить долю государства в экономике? И насколько она велика сегодня? Эти и другие вопросы стали ключевыми темами в активном обсуждении спикерами экономического развития нашей страны.

Пленарное заседание завершилось подписанием договоров о сотрудничестве Финансового университета с целым рядом образовательных и иных организаций.

По окончании пленарного заседания состоялось торжественное **награждение лауреатов Премии Финансового университета в области качества жизни.**

Премия была учреждена в 2016 году для поощрения финансовых и иных организаций к повышению качества услуг, предоставляемых потребителям, а также администраций городов к улучшению качества жизни населения.

Для определения победителей были использованы результаты социологических опросов населения о качестве финансовых услуг и качестве жизни в городах с численностью населения больше 250 тысяч человек (в число тем исследования вошли оценки качества медицинского обслуживания, состояния дорог и дорожного хозяйства, культуры и образования, жилищного хозяйства, оценка работы городских властей и миграционные настроения – готовность уехать из своего города в поисках лучшей жизни).

Среди кредитных учреждений награды получили четыре банка.

В номинации «Банк для малого и среднего бизнеса» лучшим был признан **Банк ВТБ (ПАО).**

В номинации «Самый клиентоориентированный банк» победил АО «ЮниКредитБанк».

АО Райффайзенбанк стал лучшим в номинации «Самый надежный банк».

ПАО Росбанк был признан лучшим в номинации «Банк, предлагающий качественный сервис».

Лучшей страховой компанией был признан **СПАО Ингосстрах.**

Лучшим городом по качеству жизни населения среди российских городов с численностью 250 тыс. чел. в третий раз стал **город Тюмень.**

Город Грозный получил награду как лидер по темпам роста качества жизни населения – на протяжении нескольких лет он стабильно занимает второе место в рейтинге городов по качеству жизни.

Город Санкт-Петербург, вошедший в пятерку лидеров по уровню качества жизни, был признан культурной столицей России.

За выдающиеся достижения в повышении качества жизни был награжден **город Уфа.**

Город Казань по итогам 2018 года был признан самым удобным городом России для жизни населения.

Памятные призы победителям вручил Ректор Финансового университета при Правительстве РФ Михаил Абдурахманович Эскиндаров.

Ярким событием первого дня мероприятия стала открытая лекция французского экономиста, научного руководителя Института теории отраслевой организации при Университете Тулуза 1 Капитолий, президента фонда Жан-Жака Лафонт Тулузской Школы Экономики, Лауреата Нобелевской премии по экономике (2014 г.) **Ж. Тироля.** Основное внимание в своем докладе спикер уделил таким вопросам, как: что значит быть экономистом, что такое всеобщее благо и как добиться финансовой стабильности.



Работа форума проходила в течение трех дней, насыщенных разнообразными мероприятиями и научными дискуссиями.

Во второй день работы форума состоялся ряд конференций на темы:

- Где взять деньги для экономического рывка? Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика государства;
- Технологический прорыв: как запустить промышленный рост в эпоху смены индустриального уклада;
- Цифровая экономика: быстропроходящая мода или серьезный выбор?
- Российское пространство: историческое проклятье или ресурс роста?
- Социальные проблемы экономического роста. А будет ли рывок?
- Стабильная и эффективная правовая и политическая система как фактор экономического роста;
- Прозрачность деятельности экономических субъектов: возможности и риски и др.

Большой интерес у участников вызвали также панельная дискуссия «Новые технологии машинного обучения в финтехе» и международный кредитный конгресс «Перспективы развития кредитных отношений в современной экономике». На «круглых столах» обсуждались такие вопросы, как внешнеполитические риски экономического развития России в 2020-е годы, топливно-энергетический комплекс как драйвер развития экономики России, проблемы адаптации иностранных граждан к российской образовательной среде, непрерывное профессиональное образование как драйвер развития человеческого капитала, адаптация налоговой политики к вызовам четвертой промышленной революции.

Третий день работы форума был не менее богат на события и общение. Он открылся лекцией Гильермо Рокафорта, профессора экономики и права университета Европы (г. Мадрид) на тему «Примеры регионального экономического разобщения. Опыт Латинской Америки (1818-1826)». В рамках лекции состоялась презентация книги Гильермо Рокафорта «Хищническое кредитование в Испании».

Важными мероприятиями этого дня стали расширенная экспертно-проектная сессия Комитета по стратегическому развитию ОКМО «Муниципальные стратегии и политики в контексте Указа Президента РФ “О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года” и вызовов времени» и ряд конференций, в числе которых:

- III Межрегиональная конференция «Межрегиональное взаимодействие в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг.: современное состояние и перспективы развития»;
- Научно-практическая конференция «Эффективное государственное управление и аудит эффективности»;



- Конференция «Управление рисками, комплаенс, экономическая безопасность – фундамент современного экономического развития»;
- Конференция «Новые тенденции развития налогового контроля в условиях цифровой экономики»;
- Конференция «Информационная безопасность в банковской сфере».

В формате «круглых столов» участники обсудили проблемы эффективности пенсионной реформы в современных условиях, изменения финансовых и управленческих технологий в пользу экономического роста и другие насущные вопросы.

Состоялись конкурсы социальных проектов «Формирование патриотизма в молодежной среде», «Социологический проект в финансово-экономической сфере», «Формирование социального доверия в обществе в условиях глобализации», работали дискуссионные площадки и клубы, также прошли деловые игры, научные студенческие онлайн-дебаты и конкурс проектов научных статей.

В целом форум позволил привлечь внимание ученых и широкой общественности к задаче, поставленной Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным — попаданию в пятерку наиболее крупных экономик мира, и обсудить пути и возможности выхода на новый виток экономического развития. Состоявшиеся плодотворные дискуссии об изменениях в российской и мировой экономике, структурных трансформациях международной торговли и развитии общества дали возможность сопоставить различные точки зрения по рассматриваемым вопросам и позволили выработать конкретные предложения по их решению.

*По материалам пресс-службы Финуниверситета
Фотографии: пресс-служба Финуниверситета*

Международный форум ГУУ «Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика»

6–7 декабря на диалоговой площадке Государственного университета управления встретились видные ученые и признанные эксперты международного научного, экспертного и бизнес-сообщества из Германии, Китайской Народной Республики, Нидерландов, Финляндии, Бразилии, Таджикистана, Армении, Индии, Франция, Вьетнама, Греции, Южно-Африканской Республики, студенты из Лаосской Народно-Демократической Республики, Монголии, Народной Республики Бангладеш, США, России и других стран. Всего за два дня работы в мероприятии приняли участие 1354 человека.

Форум открыл ректор Государственного университета управления **Иван Лобанов**. Он поблагодарил всех, кто помог в организации этого мероприятия — Администрацию Президента РФ, Правительство РФ, Государственную Думу РФ, Министерство науки и высшего образования, МИД, РАН, Российский научный фонд, Газпромбанк, губернаторский корпус.

«Сейчас мы должны подумать о будущем, о том, как мы будем его моделировать. Мы должны успевать за теми изменениями, которые происходят в рамках процессов цифровизации», — сказал Иван Лобанов.

Ректор ГУУ отметил, что форум будет продолжать свою работу постоянно, фактически в течение всего года. Для этого будут организовываться тематические площадки и сессии.

В рамках форума состоялось торжественное открытие кафедры ЮНЕСКО «Социально-правовые и этические основы общества знаний (информационного общества)».

Было подписано четырехстороннее соглашение между ГУУ (Россия) в лице ректора **Ивана Лобанова**, Университетом Нинбо (КНР) в лице директора института нейрoэкономики и нейромeнeджмeнтa **Ма Цинго**, Папским католическим университетом (Бразилия) в лице вице-президента ассоциации бизнес-школ стран БРИКС **Карлосом Аугусто Кандео Фонтанини** и Ксавьерским институтом менеджмента и предпринимательства (Индия) в лице профессора **Равиндранатан**.

Планируется, что вузы будут реализовывать совместные программы по развитию перспективных направлений образования, науки, разработке профессиональных образовательных программ, подготовке кадров и повышению их квалификации, внедрению новых технологий и научных разработок, организации международных научно-практических форумов и конференций.

«Это важный момент для нашего университета. Полгода назад мы направили наше предложение об открытии в ГУУ кафедры ЮНЕСКО и уже через три месяца оно было принято. Обычно этот процесс занимает около года. Таким образом, сегодня мы собрались здесь для подписания соглашения об учреждении кафедры и приглашаем для сотрудничества наших зарубежных партнеров из Кении, Бразилии, Китая, Франции, Германии, Нидерландов, которые поддержали

нашу инициативу», — отметила проректор ГУУ **Светлана Малкарова**.

Также одним из ключевых направлений сотрудничества станет развитие цифрового волонтерства. Добровольцы из вузов-партнеров будут работать над решением проблем цифрового неравенства, доступу к информации, медиаобразованию, распространению позитивного контента, поиском путей и механизмов по искоренению деструктива в социальных сетях и т.д.

Отметим, что создание кафедр является одной из главных частей «Всемирного плана межвузовского сотрудничества и академической мобильности», который был утвержден на 26-й сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО в 1991 году.

Одним из ключевых спикеров на форуме стала Директор Департамента координации деятельности организаций высшего образования Министерства науки и высшего образования РФ **Екатерина Бабелюк**.

Выступая на пленарной сессии «Цифровая экономика: как избежать цивилизационной катастрофы при столкновении гуманитарных и технологических вызовов новой информационной эпохи?», она определила основные тренды развития российских вузов.

Екатерина Бабелюк поставила вопрос о том, как отвечает российская система образования тем вызовам, которые обсуждаются в рамках форума.

«В России функционирует более 760 учреждений высшего образования, более 4 млн студентов в них учатся. Мы должны понимать, что эти кадры должны быть готовы к выполнению своей функции в рамках цифровой экономики. Уже в 2019 году будет увеличено количество мест, а соответственно возрастет число поступающих на направления, напрямую связанные с информатизацией: информатика и вычислительная техника, информационная безопасность, компьютерные и информационные науки.

Есть два федеральных проекта, которые помогут развивать наш кадровый потенциал — это «Кадры для цифровой экономики» и «Развитие кадрового потенциала в сфере исследований и разработок».

До 2024 года 120 000 человек должны получать образование по направлению подготовки в области ИТ. Причем не только за счет бюджетных средств, но и на коммерческой основе. Для этого будут создаваться

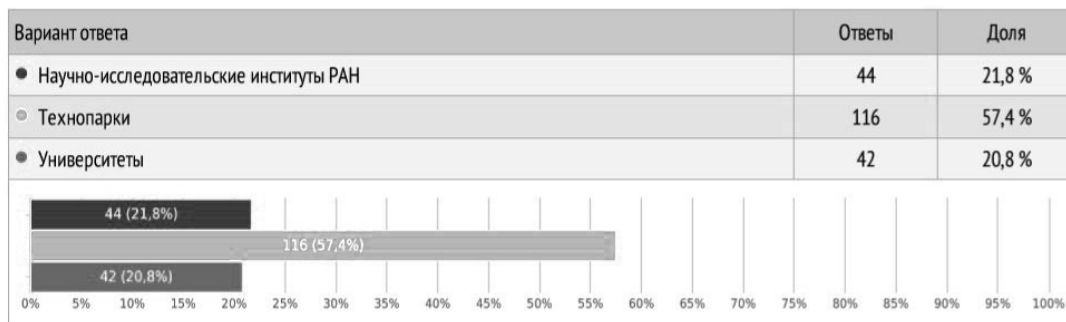
центры по подготовке кадров для цифровой экономики. Их будет 50.

Чтобы попасть в топ вузов, в которых откроют центр ускоренной подготовки специалистов, необходимо выиграть конкурс. Мы надеемся, что ГУУ попадет в этот список. Сегодня мы видим, что все шансы

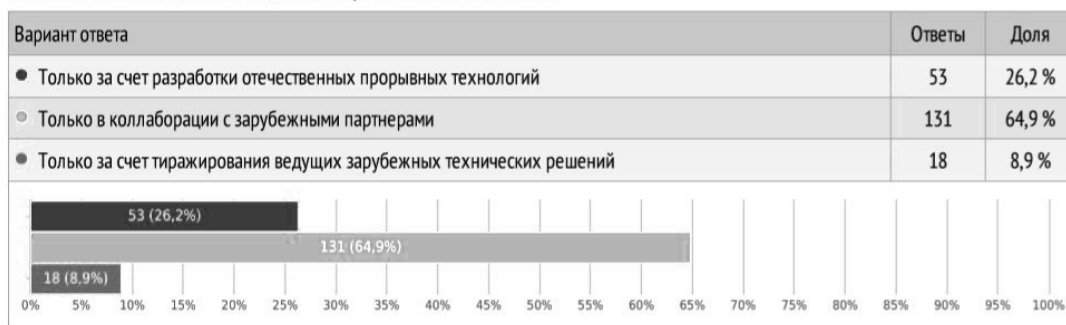
на это есть. Данный форум тому подтверждение», — отметила Екатерина Бабелюк.

Во время пленарного заседания участникам форума было предложено поучаствовать в интерактивном голосовании по следующим вопросам.

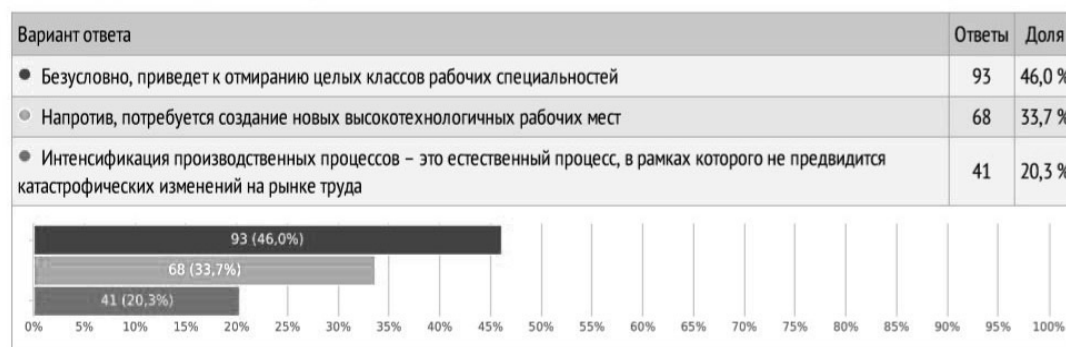
1. Какие организации могут обеспечить научно-технологический прорыв России?



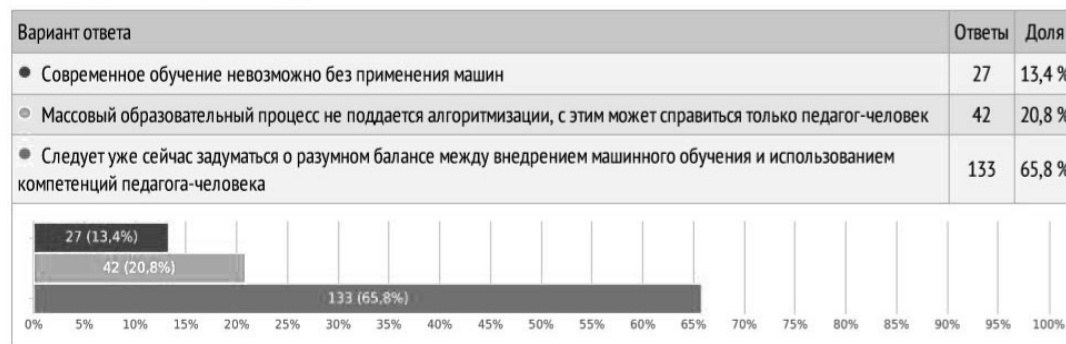
2. Как обеспечить технологическое превосходство России?



3. Не приведет ли интенсификация производственных процессов в рамках цифровой экономики к сокращению рабочих мест?



4. Является адаптивное индивидуальное Машинное обучение (machine teaching) альтернативой массовому образовательному процессу?





Если обобщить ответы, то мнение экспертов, ученых и исследователей, студентов, представителей органов власти и бизнес-сообщества, присутствовавших в зале (более 1100 человек), следующее: бизнес должен продвигать цифровую экономику. Эти процессы должны достигаться за счет коллаборации с другими государствами. Это, безусловно, приведет к сокращению рабочих мест, а учить людей будут машины.

На пленарном заседании также выступил Председатель комитета Государственной Думы ФС РФ по финансовому рынку **Анатолий Аксаков**. Он представил данные, согласно которым именно российское общество быстрее многих в мире впитывает цифровые знания и начинает применение IT-технологий.

«Яркий тому пример — Apple pay. Россия — одна из стран лидеров по использованию данной системы. В Государственной Думе предусмотрено принятие более 60 законодательных актов по «Цифровой экономике». Около 10 законодательных инициатив находится на рассмотрении.

Недавно был принят закон о биометрии для удаленной идентификации пользователей. Важный вопрос рассматривается по регулированию краудфандинговых платформ, легализации смарт-контрактов. На подходе законопроект о маркет-плейсе, электронной подписи.

Каждый должен иметь только одну подпись для использования во всех инстанциях и на всех площадках. Необходимо заниматься законодательным регулированием «больших данных».

С января будем обсуждать изменения в закон об архивном деле. Его принятие позволит заменить бумажный документооборот электронным. Это сэкономит время и деньги, даст удобство», — отметил Анатолий Аксаков.

Также эксперт поддержал инициативу университета по развитию цифрового волонтерства.

Еще одним спикером панельной дискуссии стал Председатель Правления АНО «Цифровая страна» **Валерий Драганов**. Он отметил, что «Цифровая страна» создана в рамках программы Правительства РФ «Цифровая экономика Российской Федерации» и является одним из главных учреждений по реализации стратегии развития информационного общества в Российской Федерации.

В рамках презентации Проектной модели «Искусственный интеллект в Цифровой экономике» была представлена разработка главного конструктора АНО **Евгения Бабаяна** «Организация глобальной экосистемы электроники/ИКТ как основа инфраструктуры Цифровой Экономики», которая может стать лидером на международном глобальном рынке.

Также Валерий Драганов выступил с предложением заключить соглашение о сотрудничестве между Государственным университетом управления и АНО «Цифровая страна».

Поздравление от Президента России, пожелание успехов в развитии передал собравшимся Советник Президента Российской Федерации **Сергей Глазьев**.



Его доклад в рамках пленарной сессии касался реформы финансовой системы.



«Главный вызов — вызов колоссального расширения возможностей цифровизации. У каждого есть выбор, осваивать эти возможности, научиться работать с искусственным интеллектом или довольствоваться минимальным подушевым доходом.

Всех затрагивает цифровая революция в денежном обращении. Она происходит, как правило, раз в сто лет. Почему не хватает денег? Многие власти боятся, что деньги украдут, их не хватит. Преимущество цифровых денег в том, что их нельзя украсть. Это сразу станет заметно.

Система искусственного интеллекта может блокировать сомнительные операции. Сразу будут применяться санкции. Абсолютное пространство доверия, каналы льготного кредитования под 2-3%. Это поможет провести нормальную монетизацию экономики.

У нас нет ограничения ни в производственных мощностях, ни в трудовых ресурсах, ни в сырье, ни в умах. Деньги — главный инструмент, связывающий все это. В Японии уже внедряют систему блокчейна. Многие страны объявили о национальных системах цифровых денег. Нам нужно двигаться по этому пути. Нужна финансовая демократия, а не финансово-административный деспотизм», — заявил Сергей Глазьев.

Интернет-омбудсмен **Дмитрий Мариничев**, выступая на форуме, отметил важность развития и исследования блокчейн-технологий.

«Цифровизация и конкретно блокчейн — это основа нашей экономики. Это не система заработка, как многие думают, а новая ценность. Основной смысл в том, что криптовалюты открывают новые возможности коммуникаций людей между собой без услуг третьих лиц. Эти технологии дают возможность сделать человечеству шаг к уходу из экономического рабства», — сказал эксперт.

Изучение «блокчейн-технологий» **Дмитрий Мариничев** назвал одним из перспективных направлений для Государственного университета управления. В подготовке высококвалифицированных кадров этой сферы заинтересованы многие организации и ведомства.

«Я считаю, что молодые управленцы, которые учатся в ГУУ должны стать своего рода творцами, потому что они создадут новую экосистему и возможности развития. Высокие технологии — это шанс взглянуть на мир по-новому», — поделился Представитель Уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимательства в сфере интернета Дмитрий Мариничев.

Эксперт из Германии **Тим Коул** выступил на пленарной сессии форума с докладом на тему «10 выученных уроков «Дикого Запада». Он рассказал о будущем «цифрового общества», электронном бизнесе, социальных сетях и IT-безопасности в интернете.

В своем докладе Коул рассказал о крупных торговых площадках, работающих в сети Интернет. Например, таких как Amazon.

«Amazon — это крупнейшая торговая интернет-площадка, где ежедневно продаются и покупаются десятки тысяч разнообразных товаров. В данный момент у нее есть большой потенциал для развития. Благодаря выстроенной хорошей системе у них развит цифровой маркетинг. А высокое доверие между руководителем и сотрудником способствует достижению поставленных целей», — отметил эксперт.



Тим Коул высоко оценил организацию форума и отметил, что Государственный университет управления дает необходимую базу знаний своим студентам.

«На сегодняшний день важно обращать внимания на процессы менеджмента при подготовке высококвалифицированных специалистов, — сказал он. — На Западе выстроена четкая система, которая объединяет руководителей и работников — это помогает развитию новейших процессов. Чтобы Россия была на хорошем уровне развития, необходимо делать все шаг за шагом. Переходить от аналогового к цифровому, а затем от цифрового к подключенному и дальше двигаться к искусственно-интеллектуальному обучению и студентов, и работников всех отраслей. Я многое слышал о Государственном университете управления, прежде чем приехал на форум. Хочу отметить, что это действительно большая школа менеджмента. За рубежом нет подобных вузов со столетней историей».

Во второй день работы форума состоялась работа 8 секционных площадок:

1 секция: «Когнитивное моделирование и нейронные сети: новые технологии управления?» В рамках ее работы отметили, что построение адаптивных систем искусственного интеллекта требует внедрение алгоритмов обработки информации, представленной сложными когнитивными структурами.

2 секция: «Цифровая экономика и искусственный интеллект: крах привычного уклада экономики и новый техногенный социум». По итогам работы принято решение о разработке совместной программы сотрудничества Государственного университета управления

с Министерством промышленности и торговли и Министерством энергетики Российской Федерации.

3 секция: «Философская, правовая и этическая экосистема цифровой экономики». По результатам выступлений экспертов был сформулирован ряд вызовов и рисков, характерных для периода цифровизации: рост безработицы на рынке труда, сохраняющаяся в отдельных регионах цифровая безграмотность, новые источники киберугроз.

На 4 секции: «Цифровые трансформации в социальной сфере». Отметили необходимость своевременной оценки возможных политических, социальных, экономических и общественных изменений, которые могут быть вызваны цифровизацией как государственного управления, так и всей общественной системы в целом.

В рамках работы 5 секции «Smart-city: техногенный социум под властью искусственного интеллекта» была достигнута договоренность с Салфордским университетом (Финляндия) об участии в совместных образовательных программах и компанией «Швабе» о создании базы практики для студентов Государственного университета управления.

На 6 секции «Искусственный интеллект как новая индустриальная платформа» показали, что технологии в области работы с данными, коммуницирующие роботы, аддитивные технологии, аддитивное производство и Интернет вещей сформировали принципы четвертой индустриальной революции.

На секции «Цифровые технологии в образовании» эксперты отметили, что в настоящее время наблюдается неразвитость «мягких» навыков (Soft skills) специалистов-управленцев, и это является ключевой проблемой выпускников вузов.

По итогам 8 секции «Цифровые технологии социальных и бизнес-коммуникаций» было принято решение о необходимости заключения соглашения о совместной образовательной и профессиональной деятельности с Департаментом здравоохранения г. Москвы.

Также во второй день прошел мастер-класс «Управляй эффективно: как принимать решения в условиях цифровой экономики».

Модераторами стали доцент кафедры управления инновациями в реальном секторе экономики ГУУ **Виктория Дегтярева** и ведущий специалист АО «Единая электронная торговая площадка» **Джамиля Созаева**. Они предложили участникам решить 3 кейса, посвященных формированию управления в команде.

«Мы разбираем 3 подхода по каждому заданию, чтобы сформировать наиболее эффективный. Первый — классический. Необходимо решить задачу в коллективе при помощи стандартного совещания. Во втором случае нужно создать чат в мессенджере, а последний метод голосования, где сотрудники имеют возможность выбора. При этом у каждого метода есть свои преимущества и недостатки.»

Как показывает практика, в мессенджерах редко приходят к итоговому решению, но это наиболее быстрый метод передачи информации в современном мире», — пояснила Виктория Дегтярева.

В течение 10 минут участники команд должны были определиться, какие три предмета стоит взять на Луну, как образовать команду мечты и решали математические задачи, связанные с процессами производства.

В рамках завершающего дня форума состоялся также круглый стол «Преодоление цифрового неравенства: перспективы развития цифрового волонтерства». На дискуссии известные ученые-социологи, политологи, журналисты и блогеры затронули тему цифрового неравенства. И договорились о совместной работе в рамках создаваемого в ГУУ международного центра цифрового добровольчества.

По итогам II Международного научного форума «Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика» Директор Центра исследований проблем рынка и потребления Гуандунской Академии общественных наук, профессор **Ван Цяндун** выразил заинтересованность в совместной с ГУУ подготовке специалистов, в студенческом обмене и в проведении исследований.

В рамках панельной дискуссии форума эксперт отметил основные отличительные черты китайского и российского образования и представил свой доклад на тему «Развитие и будущее искусственного интеллекта в Китае и США».

«Количество компаний, занимающихся искусственным интеллектом составило 4925 согласно данным на июнь 2018 года. При этом количество компаний в США составило 2028, что является наивысшим



показателем в мире. Количество компаний в Китае составило 1011. Китай нахордится на втором месте в рейтинге. За ними следуют Великобритания, Канада и Индия», — отметил в докладе Ван Цяндун.

Вместе с этим профессор отметил необходимость международного сотрудничества университетов, чтобы развивать приоритетные стороны российского и китайского образования.

«В Китае отмечается развитие социального партнерства профессиональных учебных заведений с отечественными и зарубежными предприятиями и увеличение доли практикоориентированной подготовки при учебных заведениях. В России же достаточно сильная теоретическая и методологическая база, поэтому необходимо обмениваться опытом и совместно готовить высококлассных специалистов», — пояснил Директор Центра исследований проблем рынка и потребления Гуандунской Академии общественных наук, профессор Ван Цяндун.

Состоявшийся форум позволил также наладить партнерские отношения ГУУ и научно-исследовательского института нейроэкономики Университета Нинбо (КНР). Директор научно-исследовательского института нейроэкономики университета Нинбо, профессор **Ма Цинго** отметил важность сотрудничества с Государственным университетом управления. Такое заявление прозвучало по итогам его доклада «Нейробиология и искусственный интеллект» в рамках прошедшего мероприятия.

В своем выступлении эксперт отметил ключевые взаимосвязи нейромедицины и менеджмента.

«Данные мозговой активности позволяют получить картину реакций людей на происходящие процессы в каждый конкретный момент времени.»

Нейротехнологии позволяют изучать общество и его интеллектуальную составляющую, а также формирование и развитие искусственного интеллекта», — отметил Ма Цинго.

Профессор обозначил, что, по его мнению, необходимо выстраивать международное сотрудничество университетов.

«Обмен студентами является фактором построения взаимного сотрудничества и развития российско-китайских отношений в целом. В условиях развития не только образовательного, но и экономического, научно-технического, производственного и других видов сотрудничества, обеим сторонам необходимы высококвалифицированные специалисты, владеющие языком и имеющие представление о стране-партнере. Немаловажным для китайских студентов является и то, что российские вузы занимаются техническими разработками. Мы должны стремиться изучить их и направить в совершенствование экономики КНР. Китайское государство приоритетным направлением подготовки специалистов избрало именно техническое направление, которое смогло бы в будущем послужить нуждам экономики государства», — подчеркнул Директор научно-исследовательского института нейрозкономики Университета Нинбо, профессор Ма Цинго.

На состоявшемся закрытии форума ректор Государственного университета управления **Иван Лобанов** отметил, что ГУУ стал центром притяжения ведущих российских и зарубежных ученых и экспертов в области управления в реальном секторе экономики, политиков, предприятий малого и среднего бизнеса, общественных организаций и вузов, студентов.

Он поблагодарил коллег за высокий уровень профессионализма и отметил, что заключенные договоренности принесут большой вклад в развитие Государственного университета управления.

Иван Лобанов выделил несколько приоритетов в развитии университета. Эти направления появились во многом благодаря эффективности работы на площадках форума.

«Будем развивать все направления, которые были отмечены в рамках работы сессий и других площадок, — сказал он. — Мы заключили новые контракты и соглашения с крупными организациями. Особенность форума в том, что у нас прозвучала та информация, которая еще не находила общественной огласки. Естественно, это делает мероприятие уникальным и особенным. Подчеркну, что работа будет вестись далее в течение всего года, до следующего форума: будем реализовывать обозначенные инициативы».

*По материалам пресс-службы ГУУ
Фотографии: пресс-служба ГУУ*



Всероссийская научно-практическая конференция «Финансовый менеджмент в условиях новой промышленной революции: тенденции и перспективы»

Конференция с таким названием прошла 12 декабря в конференц-зале Издательского дома «Экономика и жизнь». Организаторами мероприятия выступили: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Издательский дом «Экономика и жизнь» и Академия менеджмента и бизнес-администрирования.

В оргкомитет конференции вошли ведущие ученые-экономисты и практики России:

Якутин Ю.В., доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, генеральный директор Издательского дома «Экономика и жизнь», председатель Оргкомитета,

Адамов Н.А., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой финансов Российского университета кооперации, главный редактор журнала «Финансовая жизнь»,

Бариленко В.И., доктор экономических наук, профессор, заместитель руководителя Департамента учета, анализа и аудита по науке Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, главный редактор журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»,

Веселовский М.Я., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления Технологического университета,

Камалиев Т.Ш., кандидат экономических наук, заместитель генерального директора по экономике АО Транснефть-Подводсервис (Нижний Новгород),

Каменева Е.А., доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию образовательных программ и международной деятельности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, шеф-редактор журнала «Финансовая жизнь»,

Козенкова Т.А., доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, ректор Академии менеджмента и бизнес-администрирования,

Лукаевич И.Я., доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, член редсовета журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование»,

Морыженков В.А., доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ООО «Агентство инвестиционных ресурсов»,

Сарибекян В.Л., кандидат экономических наук, управляющий партнёр ООО «Налоговое бюро «НОТА БЕНЕ»,

Федотова М.А., доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист РФ, руководитель



Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,

Чернышев В.Е., кандидат экономических наук, советник генерального директора ООО «СпецТрансСтрой»,

Эйгель М.Я., кандидат экономических наук, заместитель директора страховой компании «Медстрах».

Представленные на конференции доклады отличались актуальностью тем, оригинальностью и новизной подходов, глубоким анализом рассматриваемых вопросов. Приятно отметить, что даже сообщения участников молодежной секции были сделаны на высоком уровне, что стало свидетельством неподдельного интереса молодых ученых к научным исследованиям.

Быстро меняющаяся реальность нашей жизни требует гибкого реагирования и оперативной выработки новых подходов к решению вопросов управления финансами хозяйствующих субъектов. В своих докладах участники обрисовали насущные проблемы и реальность электронной коммерции в России, предложили новые методы оценки стоимости компании, обсудили финансирование бизнеса с использованием ICO, поговорили о новых вызовах для финансового здоровья публичных компаний на формирующемся финансовом рынке.

С особым вниманием участники прослушали доклад доктора экономических наук, профессора Ивана



Ивановича Родионова из НИУ «Высшая школа экономики». Он рассмотрел возможные результаты возрастания роли и значения цифрового капитала на экономику и корпоративные финансы в условиях, когда конкурентоспособность превращается в важнейший измеритель качества экономики и корпораций. Проанализировав возможные социальные последствия роста роли и значения цифрового капитала, а также изменяющиеся в связи с этим задачи государства, Иван Иванович описал возникающие новые задачи корпоративных финансов и оценки стоимости.

Большой интерес вызвало сообщение кандидата экономических наук, доцента, доцента кафедры финансов Московского автомобильно-дорожного государственного университета (МАДИ) Татьяны Анатольевны Шпилькиной на тему «Цифровые решения в транспортной системе страны». Она рассказала о том, как цифровые технологии внедряются в пассажирские и грузовые перевозки и о роли новых технологий в снижении напряженности дорог. По ее мнению, основанному, в том числе, на проведенных социологических исследованиях, это позволит сделать жизнь россиян более удобной и комфортной.

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета Надежда Алексеевна Львова поделилась результатами своего исследования, посвященного оценке финансового здоровья публичных компаний, которое чувствительно к рыночным ожиданиям и отражает представления инвесторов об уровне странового риска и перспективных объектах вложения средств. Эта оценка, подчеркнула



Надежда Алексеевна, имеет существенную специфику, а методология финансовой диагностики должна учитывать особенности финансового рынка, включая сравнительный уровень информационной асимметрии.

Работа конференции проходила в теплой, дружелюбной атмосфере. Участники активно обсуждали затрагиваемые выступающими вопросы и вступали в научные дискуссии.

Подводя итоги, модератор конференции — доктор экономических наук, профессор, профессор департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Игорь Ярославович Лукаевич поблагодарил участников за интересные сообщения и отметил, что такие встречи помогают обмену опытом и приносят большую практическую пользу всем присутствующим.

Материалы конференции будут опубликованы в форме сборника тезисов.

Научно-практическая конференция «Механизмы реализации промышленной политики на территории Московской области: 25-летний опыт правового регулирования и перспективы»

3 декабря в Московской областной Думе прошла научно-практическая конференция «Механизмы реализации промышленной политики на территории Московской области: 25-летний опыт правового регулирования и перспективы».

Мероприятие открыл **Никита Чаплин**, первый заместитель Председателя Московской областной Думы.

«Московская область занимает 6% от общего объёма промышленности в России. В общем обороте организаций Московской области к концу прошлого года доля промышленности приблизилась к 30%, хотя еще 8 лет назад едва достигала 25%. Наша задача сегодня рассмотреть основные вопросы, которые беспокоят рынок», — рассказал **Никита Чаплин**.

К участникам конференции обратился и **Вячеслав Крымов**, председатель Комитета Мособлдумы по экономике, предпринимательству и инвестиционной политике.

«Промышленность всегда играла существенную роль в экономике Московской области. Это стратегически важная отрасль, которая дает четверть валового регионального продукта Московской области. Каждый четвертый рубль из стоимости всех произведенных в регионе товаров и услуг — вклад индустриальной сферы. Московская областная Дума на протяжении всей своей двадцатипятилетней деятельности занималась вопросами регулирования отношений в сфере промышленности», — рассказал **Вячеслав Крымов**.

С докладом о мерах поддержки отрасли выступил **Вадим Хромов**, министр инвестиций и инноваций Московской области. Так, в Подмоскovie действует ряд налоговых льгот (например, нулевой налог на имущество, транспорт и даже на прибыль), а также возможность получить землю под инвестиционный проект без конкурса.

О принимаемых на федеральном уровне мерах по стимулированию развития промышленности и вкладае Подмоскovie в это рассказали **Алексей Русских**,

заместитель председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике, и **Денис Кравченко**, заместитель председателя Комитета Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству.

«Основная задача — повышение конкурентоспособности отечественного производства. Принимаемые меры, прежде всего, дают возможности для развития регионов», — заявил **Алексей Русских**.

«В рейтинге социально-экономическом положении субъектов России по итогам 2017 году Московская область в очередной раз вошла в шестёрку лидеров. Законодательная и исполнительная власть региона активно работают над привлечением инвесторов, созданием льгот, компенсацией затрат. Этими способами создаются новые рабочие места, укрепляется отечественная промышленность. За 5 лет в Московской области привлечено около 155 миллионов рублей инвестиций и реализовано более 100 инвестиционных проектов», — сообщил **Денис Кравченко**.

Со своими предложениями по совершенствованию промышленной политикой выступили участники конференции. **Василий Мельников**, член Комитета Мособлдумы по экономике, предпринимательству и инвестиционной политике, считает, что необходимо стимулировать предприятия повышать производительность труда.

Сергей Бодрунов, президент Вольного экономического общества России и Международного Союза экономистов, предложил провести реиндустриализацию, увеличить государственные инвестиции в промышленность, чтобы добиться экономического прорыва.

Вячеслав Крымов, подводя итоги, отметил, что по итогам конференции будет выпущена резолюция.

