

Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

2/2015

Издается с 2008 года

Published since 2008

Выходит 6 раз в год

Publication frequency:
6 issues per year

Издание перерегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, технологий, массовых коммуникаций.

The journal is re-registered with the Federal Supervision Agency for Information Technologies and Communications

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

Registration Certificate
PI № FS77-54552 dated June 21, 2013

Учредитель ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Founder: FSEBI "Financial University under the Government of the Russian Federation"

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

The Journal is included in the list of academic periodicals recommended by the Higher Attestation Commission for publishing the main findings of PhD and ScD dissertations.

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

The Journal is included into the Russian Science Citation Index (RSCI).

Журнал распространяется по подписке. Подписной индекс 81303 в объединенном каталоге «Пресса России»

The journal is distributed by subscription. Subscription index: 81303 in the consolidated catalogue "The Press of Russia".

Economics, Taxes & Law

International Scientific and Practical Journal

2/2015

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета — **Эскиндаров М.А.**, д-р экон. наук, ректор Финансового университета;

Гринберг Р.С., д-р экон. наук, чл.-корр. РАН, директор Института экономики РАН;

Татаркин А.И., д-р экон. наук, академик РАН, директор Института экономики Уральского отделения РАН;

Крохина Ю.А., д-р экон. наук, заведующая кафедрой правовых дисциплин Высшей школы государственного аудита МГУ имени М.В. Ломоносова;

Кучеров И.И., д-р юрид. наук, заместитель руководителя Федеральной службы финансово-бюджетного надзора;

Красоченкова Н.П., канд. экон. наук, заместитель директора Департамента государственного управления регионального развития и местного самоуправления Правительства Российской Федерации;

Пансков В.Г., д-р экон. наук, советник генерального директора ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития»;

Саакян Р.А., д-р экон. наук, заместитель директора Департамента Минфина России;

Тосунян Г.А., д-р юрид. наук, президент Ассоциации российских банков;

Черник Д.Г., д-р экон. наук, президент ЗАО «МЦФЭР-консалтинг», президент Палаты налоговых консультантов;

Иншаков О.В., д-р экон. наук, ректор Волгоградского государственного университета;

Субботин В.Н., канд. пед. наук, директор экспертно-методического центра в области юриспруденции Московского государственного юридического университета им. О.Е. Кутафина.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Бернс У., советник декана по специальным проектам, Техасский университет А&М, США

Буссе Р., налоговый консультант (Германия);

Ваништендаль Ф., профессор Левенского католического университета, Бельгия;

Вебер Д., профессор права, Амстердамский университет (Нидерланды);

Вишневский В.П., заместитель директора Института экономики промышленности (Украина);

Головненков П., главный научный сотрудник Постдамского университета (Германия);

Иванов Ю.Б., заведующий кафедрой Харьковского национального экономического университета (Украина);

Омирбаев С.М., ректор Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова;

Соколовская А.М., заместитель директора Научно-исследовательского финансового института (Украина);

Хельманн У., заведующий кафедрой уголовного права и экономических преступлений Постдамского университета (Германия).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Гончаренко Л.И., главный редактор, д-р экон. наук, заведующая кафедрой «Налоги и налогообложение» Финансового университета;

Думная Н.Н., заместитель председателя редакционной коллегии, д-р экон. наук, профессор Финансового университета;

Ручкина Г.Ф., заместитель председателя редакционной коллегии, д-р юрид. наук, декан факультета Финансового университета;

Вылкова Е.С., д-р экон. наук, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов;

Горский И.В., д-р экон. наук, профессор кафедры Финансового университета;

Засько В.Н., д-р экон. наук, декан факультета Финансового университета;

Климова И.И., канд. филол. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Колодняя Г.В., д-р экон. наук, профессор Финансового университета;

Лапина М.А., д-р юрид. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Майбуров И.А., д-р экон. наук, заведующий кафедрой Уральского федерального университета;

Малис Н.И., канд. экон. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Мельничук М.В., д-р экон. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Моисеенко М.А., канд. юрид. наук, заместитель заведующего кафедрой Финансового университета;

Пинская М.Р., д-р экон. наук, профессор Финансового университета;

Цыпин И.С., д-р экон. наук, профессор Московского государственного индустриального университета;

Смирнов В.М., д-р экон. наук, декан факультета Финансового университета.

EDITORIAL BOARD

M.A. Eskindarov, Chairman of the Board, ScD (Economics), Rector of the Financial University
R.S. Grinberg, ScD (Economics), Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Director of the RAS Institute of Economics
A.I. Tatarkin, ScD (Economics), Member of the Russian Academy of Sciences, Director of the Institute of Economics, Ural Branch
Yu.A. Krokhina, ScD (Economics), Head of the Chair of legal disciplines, Graduate School of Public Audit, Lomonosov Moscow State University
I.I. Kucherov, ScD (Law), Deputy Head of the Federal Service for Financial and Budget Supervision
N.P. Krasochenkova, PhD (Economics), Deputy Director of the RF Government Department for Regional Development and Local Governance
V.G. Panskov, ScD (Economics), Advisor to the General Director of CJSC «International Centre for Financial and Economic Development»
R.A. Sahakyan, ScD (Economics), Deputy Director of Department of the RF Ministry of Finance
G.A. Tosunyan, ScD (Law), President of the Association of Russian Banks
D.G. Chernik, ScD (Economics), President of JSC MCFER-Consulting, President of the Chamber of Tax Consultants
O.V. Inshakov, ScD (Economics), Rector of Volgograd State University
V.N. Subbotin, PhD (Pedagogy), Director of Expert and Methodical Centre of Moscow Kutafin State Law University.

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Byrnes W., Associate Dean for Special Projects of Texas A&M Law School, USA
R. Busse, Tax Consultant (Germany)
Vanistendael F., professor of the Catholic University Leuven, Belgium
V.P. Vishnevsky, Deputy Director of the Institute of Industrial Economics (Ukraine)
P. Golovnenkov, Chief Researcher of the University of Potsdam (Germany)
Yu.B. Ivanov, Head of the Chair, Kharkiv National University of Economics (Ukraine)

S.M. Omirbaev, Rector of Pavlodar Toraygyrov State University
A.M. Sokolovskaya, Deputy Director of the Finance Research Institute (Ukraine)
U. Hellmann, Head of the Criminal Law and Economic Crime Chair of the University of Potsdam (Germany)
Weber D., Professor, Doctor of Law, University of Amsterdam.

EDITORIAL STAFF

L.I. Goncharenko, Editor- in Chief, ScD (Economics), Head of the Taxes and Taxation Chair, the Financial University
N.N. Dumnaya, ScD (Economics), Deputy Chairperson of the Editorial Board, Professor of the Financial University
G.F. Ruchkina, ScD (Law), Deputy Chairperson of the Editorial Board, Dean of the Faculty, the Financial University
A.P. Albov, ScD (Law), Head of the Chair, the Financial University
E.S. Vylkova, ScD (Economics), Professor of the Chair of Finance, St. Petersburg State University of Economics and Finance
I.V. Gorsky, ScD (Economics), Professor of the Financial University
V.N. Zasko, ScD (Economics), Dean of the Faculty, the Financial University
I.I. Klimova, PhD (Philology), Head of the Chair, the Financial University
G.V. Kolodnyaya, ScD (Economics), Professor, the Financial University
M.A. Lapina, ScD (Law), Head of the Chair, the Financial University
I.A. Maiburov, ScD (Economics), Head of the Chair, the Ural Federal University
N.I. Malis, PhD (Economics), Head of the Chair, the Financial University
M.V. Melnichuk, ScD (Economics), Head of the Chair, the Financial University
M.A. Moiseenko, PhD (Law), Deputy Head of the Chair, the Financial University
M.R. Pinskaya, ScD (Economics), Professor of the Financial University
I.S. Tsy-pin, ScD (Economics), Professor of the Moscow State Industrial University
V.M. Smirnov, ScD (Economics), Dean of the Faculty, the Financial University.

Журнал «Экономика. Налоги. Право»

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

Заведующий редакцией
научных журналов
В. А. Шадрин

Выпускающий редактор
В. А. Чечет

Корректор
Е. В. Маурина

Верстка
С. М. Ветров

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

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

Оформление подписки
в любом отделении
«Почта России»
по объединенному каталогу
«Пресса России» – подписной
индекс **81303** или в редакции
по тел.: **(499) 943-93-31**,
e-mail: iri-ratnikova@yandex.ru,
Ратникова Ирина Юрьевна

Адрес редакции:
121096, ГСП-2, Москва,
ул. Олеко Дундича, дом 23,
комн. 107

Телефоны:
8 (499) 277-28-05,
8 (985) 964-85-72
WEB: <http://www.etl.fa.ru>
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:
15.04.2015
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 309 от 20.04.2015

Отпечатано в Издательстве
Финиуниверситета
(Ленинградский пр-т, д. 49)

Главная тема

П. С. Лемещенко
**Институты развития России:
исторический тренд и современные
ограничения. 6**

Экономика и управление

Л. В. Оболенская
**Инновационная инфраструктура
как комплексный институт развития. . . 14**

Н. В. Кузнецов, В. П. Шестак
**Вуз как институт развития
в реальном секторе экономики. 21**

Л. С. Шаховская, Я. С. Матковская
**Институты развития в реальном
секторе экономики как условие
синхронизации теории и практики . . 28**

В. В. Перская
**Использование потенциала
глобальных цепочек стоимости
в целях развития реального сектора
экономики. 34**

Е. А. Звонова
**Особенности аккумуляции
сбережений населения на российском
фондовом рынке. 40**

Л. Д. Капранова
**Бизнес-инкубаторы и их роль
в развитии малого бизнеса
в России 49**

Г. В. Колодня
**Развитие быстрорастущих компаний
как фактор долгосрочного
экономического роста. 56**

С. В. Шурина, Е. Р. Соколова
**Возможности привлечения
иностранного капитала для
финансирования реального сектора
экономики России. 63**

О. И. Изряднова
**Российская экономика
в 2010–2014 гг.: внутренний
и внешний спрос 69**

В. М. Кульков
**Новая индустриализация в контексте
экономического развития России. . . 81**

А. И. Амосов
**Твердый рубль как исходное условие
для успешной реализации социально-
экономической и промышленной
политики России 86**

В. Ю. Диденко, Н. И. Морозко
**Оценка эффективности стратегического
финансового управления
организациями малого бизнеса 94**

М. А. Федотова, В. В. Григорьев
**Определение и оспаривание
кадастровой стоимости
недвижимости. 101**

Налоги и налогообложение
И. Г. Русакова, К. В. Аракелян
**Деофшоризация российской
экономики: обзор основных
концепций. 107**

Л. И. Гончаренко, Н. Г. Вишневская
**Налоговый контроль применения
трансфертных цен крупнейшими
налогоплательщиками:
актуальны ли изменения
правил? 112**

Л. В. Полежарова, А. В. Виноградова
**Эволюция регулирования
трансфертного ценообразования
в России: вчера, сегодня, завтра . . 120**

Право
М. А. Лапина, Д. В. Карпунин
**Влияние контрольно-надзорных
функций органов публичного
управления на развитие реального
сектора экономики. 127**

Публикации молодых ученых
Е. А. Селявина
**Модель оценки эффективности
деятельности банков развития
на макроуровне 135**

Форумы, конференции, круглые столы
М. Л. Галас
**Инновационные
методики и технологии
в профессиональном образовании:
проблемное обучение 146**

Памяти Л. П. Павловой. 152

Topical Issue*P. S. Lemeshchenko***Russian Development Institutions:
Historical Trend and Modern Constraints** 6**Economy and Management***L. V. Obolenskaya***Innovation Infrastructure
as a Complex Development Institution** 14*N. V. Kuznetsov, V. P. Shestak***The Higher School as a Development
Institution in the Real Sector of Economy** 21*L. S. Shakhovskaya, Ya. S. Matkovskaya***Development Institutions
in the Real Economy as a Factor
of Theory and Practice Harmonization** 28*V. V. Perskaya***Using the Potential of Global Value Chains
for Development of the Real Economy** 34*E. A. Zvonova***The Specifics of Personal Savings Accumulation
in the Russian Stock Market** 40*L. D. Kapranova***Business Incubator Zones and Their Role in the
Development of the Small Business in Russia** 49*G. V. Kolodniaya***The Development of Growth Companies
as a Factor of the Long-Term Economic Growth** 56*S. V. Shchurina, E. R. Sokolova***How Can Foreign Capital Finance the Real Sector
of the Russian Economy?** 63*O. I. Izryadnova***The Russian Economy in 2010–2014: Domestic
and External Demand** 69*V. M. Kul'kov***New Industrialization in the Context of Economic
Development of Russia** 81*A. I. Amosov***The Hard Ruble as a Pre-condition
for the Successful Implementation of Social,
Economic and Industrial Russia's Policies** 86*V. Y. Didenko, N. I. Morozko***Evaluating the Effectiveness of Strategic Financial
Management of Small Businesses** 94*M. A. Fedotova, V. V. Grigoriev***Determining and Contesting the Cadastral Value
of the Property** 101**Taxes and Taxation***I. G. Rusakova, K. V. Arakelyan***Deoffshorization of the Russian Economy:
an Overview of the Basic Concepts** 107*L. I. Goncharenko, N. G. Vishnevskaya***Fiscal control of transfer pricing rules applied
by the largest taxpayers: whether the recent
changes are relevant?** 112*L. V. Polezharova, A. V. Vinogradova***The Evolution of Transfer Pricing Legislation
in Russia: the Past, Present and Future** 120**Law***M. A. Lapina, D. V. Karpuhin***The Influence of Regulatory
Functions of Public Administration
on Development of the Real Sector
of the Economy** 127**Publications of Young Researchers***E. A. Selyavina***The Model to Evaluate Development
Banks Performance at the Macro Level** 135**Forums, Conferences, Round Tables***M. L. Galas***Innovative Methods and Technologies
in Vocational Training: Problem-based
Learning** 146**In memory of L.P. Pavlova** 152

УДК 330.1 (075.9)

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ТРЕНД И СОВРЕМЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

ЛЕМЕЩЕНКО ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой институциональной и теоретической экономики Белорусского государственного университета. **E-mail:** Liamp@bsu.by

Статья посвящена не совсем обычному и привычному для исследователя экономического ресурсу – институтам и институциям, которые, с одной стороны, инициируют, организуют в той или иной степени эффективности использование этих традиционных ресурсов, а с другой – сами впитывают и оформляют результат социально-экономического и нравственно-культурного развития, создавая потенциал к развитию на следующем историческом цикле эволюции. *Предмет исследования* – область устойчивых политико-культурных и социально-психологических отношений, создающих потенциальные условия и возможности страны к развитию и росту. *Цель работы* заключается в том, чтобы зафиксировать российский исторический контекст эволюции с формальными проявлениями, инициированными различными внутренними и внешними институтами. *Сделан вывод* о необходимости проведения эволюционной динамики как наиболее оптимальной с точки зрения трансформационных издержек, предполагающей сочетание экономической генетики и имеющихся в стране ментальных свойств с формальным институциональным регулированием. Реформы последних десятилетий, а также текущая санкционная война ориентируют на стратегию регионализации и формирование политико-экономических союзов стран, близких по ментальным признакам населения, политиков, бизнеса.

Ключевые слова: институты; экономическая ментальность; развитие; регионализация.

Russian Development Institutions: Historical Trend and Modern Constraints

PYOTR S. LEMESHCHENKO, ScD (Economics), professor, Head of the Institutional and Theoretical Economics Department, the Belarusian State University. **E-mail:** Liamp@bsu.by

The paper deals with institutes and institutions, an economic resource so far not quite typical for researchers. On the one hand, the above organizations initiate and control the activities of conventional resources; on the other hand, they absorb and summarize the results of the socioeconomic and ethical-cultural development creating the potential for development at the next stage of the historical evolution. The subject of research is the area of stable political-cultural and socio-psychological relations that provide potential conditions and opportunities for the country to develop and grow. The purpose of research is to fix the Russian historical evolution context and its formal manifestations initiated by various internal and external institutions.

A conclusion highlighting the need for the evolutionary progress as the most optimal in terms of transformation costs is made, which means combining the economic genetics and the country's mental abilities with formal institutional regulation.

Reforms of the past decades as well as the current sanctions war call for the strategy of regionalization and establishment of political and economic alliances of countries with similar mentalities of the population, politicians, and businesses.

Keywords: institutions; economic mentality; development; regionalization.

Значение институтов развития для России

При анализе институтов, выступающих в роли нового нематериального, но доминирующего ресурса современной экономики, следует иметь в виду, что далеко не все страны могут по разным причинам выстраивать соответствующую историко-социальному генотипу и ресурсным составляющим институциональную матрицу. Мировой опыт свидетельствует о том, что страны, которые достигают наиболее высоких экономических показателей, всегда обладают высокоразвитыми институтами. «Развитость институтов является поистине тем золотом, которое не

всегда блещит, но без которого, по большому счету, невозможно процветание страны» [1, с. 14]. Но это при условии эволюционного развития [2, с. 56–66]. Революционные изменения институтов меняют подходы к их качеству.

За XIX–XX вв. в России произошло немало судьбоносных реформ, которых хватило бы доброту десятку стран на двести-триста лет. В дискуссиях о судьбах России участвовали и участвуют люди разных сословий, профессий и образования. Сто лет назад при публикации своего труда С.Н. Булгаков предложил задуматься о более сакральных мотивах мышления и поведения человека при

формировании новой политико-экономической системы, отличной от прежней царско-монархической, со специфическими элементами «русского рынка». И сегодня эти идеи общего и специфического находят отклик у специалистов под влиянием изменяющейся реальности. Но, к сожалению, не на практике. Политико-правовые формы и инструменты «подавляют» экономические законы, фиксирующие историко-генетические тренды, что депрессивно влияет на показатели социально-экономической эффективности.

Отражением длительных и весьма острых дискуссионных между «западниками» и «славянофилами» в России стало принятие половинчатого решения — отмена в 1861 г. крепостного права. И хотя это было противоречивое и во многом формальное изменение основного конституирующего отношения страны, оно привело к существенному росту темпов экономической динамики: интенсивно строились железные дороги, сократилось отставание России от других стран по среднему доходу, темп роста этого дохода был примерно равен темпам западных стран [3, с. 207, 366—368]. Однако для России этот институциональный прорыв не обеспечил ожидаемого экономического прорыва — сработал эффект исторической колеи. *Первое* — это сложившаяся под воздействием религии и особых властных отношений ментальность населения и «политических элит». Независимо от того, хотим мы этого или не хотим, у большинства населения сохранилось сильное чувство патернализма и других ментальных свойств, которые никак не способствуют повышению экономической активности [4]. Сложилось также своеобразное отношение к труду как основному источнику богатства. Мало кто сегодня верит, что благодаря честному и активному труду можно обеспечить себе уверенное благополучие, хотя количество верующих людей значительно увеличилось. Но разные религии по-разному трактуют понятие труда и его роли в экономической деятельности. Например, православие призывает «молиться и трудиться», католицизм — «трудиться и молиться», а протестантизм — «труд и есть молитва». *Второе* — это закрепленные даже в формальные нормы общинные отношения, связанные с коллективным использованием земли, круговой порукой и т.д. По сути, эти отношения создали сильнейшее противодействие столыпинской реформе. «Жить как в Европе, а править как в России» — эта формула власти-собственности сохранилась, пожалуй, по сей день.

Экономическая история — это история экономических идей

Современная мир-экономика представляет собой сложную и многоуровневую структуру, в которой происходят *хаотические и противоречивые* количественные и качественные сдвиги. В ней воплотились не только стихийные начала эволюционного процесса, но субъективированное знание, действия политиков, менеджеров. Признание необходимости изменить сложившийся мировой экономический порядок означает признание необходимости парадигмально-методологической *реконструкции* доминирующих теорий экономической науки. История эволюции науки свидетельствует о том, что инерция существующего экономического мышления оказывается сильнее инерции реальной экономики. С опозданием циклическую траекторию повторяет в развитии и наука об экономике, создавая ограниченным, неполным и несвоевременным знанием предпосылку для каждого последующего цикла. Вряд ли кто будет отрицать тот факт, что циклы российской экономики несколько шли вслед за европейскими циклами. Это ни хорошо, ни плохо, но уже по последствиям в западной части Европы можно было судить о российских последствиях. Кстати, есть две закономерности, которые объясняют высказанный выше феномен. *Первая* — российская экономическая мысль была в основном в зависимости от западной экономической мысли. *Вторая* — проникновение идей на восток шло всегда с опозданием. Специфика российской мысли во многом заключалась в том, что она не «вела», к сожалению, мировую экономическую мысль. Причина — сложившаяся хозяйственная практика, ее уровень. Содержание же этой специфики велось во круг отставания права на «свой путь развития», например, в отличие от «западничества».

Пожалуй, нельзя не назвать одно исключение, хотя некоторые, возможно, найдут и другие оригинальные труды. Но все же «Книга о скудости и богатстве» (1724 г.) И.Т. Посошкова стоит того, чтобы ее не только назвать, но и выделить, поскольку в ней автор не только обращается к нематериальному богатству — духовности нации, но и в последней видит предпосылку социально-экономического развития в целом. Напомним, глава 1 «О духовности» открывает этот труд. И это в то время!

Россия не первая страна в мире, которая приняла капитализм. Такое решение далось ей крайне тяжело, поскольку в этой общественной форме организации русские исследователи видели, что вполне правомерно, огромные недостатки и несправедливости.

Но Россия — первое государство, которое ответило в 1917 г. на исторический вызов и предприняло усилия, направленные на решение накопленной прежней системой всеобщей несправедливости, проявлявшейся в разных плоскостях. Например, этический контекст справедливости в Европе выражался через общепринятую норму эквивалентных отношений и классическую норму права. Российский же вариант справедливости нашел проявление в постоянных бунтах и захвате частной собственности, предававшейся чаще всего обычному разгрому. При некоторых разногласиях в оценке и перспективах политико-экономического режима российского самодержавия, формах его модернизации, выражаясь языком сегодняшнего дня, все же можно утверждать, что за осуществление институциональных кардинальных изменений выступало большинство сообщества интеллектуалов. Поскольку до настоящего времени не дана оценка этого сложнейшего по всем своим событиям исторического периода, сошлемся на труд А.А. Зиновьева [5], привлекающий внимание ученых больше методологией исследования социально-исторических процессов, рассуждениями, чем выводами.

К сожалению, политико-экономическая мысль эпохи социализма до настоящего времени не проанализирована и не получила своей оценки: была семидесятилетняя история жизни общества, но истории исследования мысли и идей этого периода создать не удалось. А ведь по ней можно отследить непростой период поиска людьми способов хозяйствования по-иному, поскольку по-новому править они не могли, а по-старому жить не хотели. Но оказывается, что экономическая история существует, а мысли, ее несущей, конституирующей и конструирующей, нет. Не накоплен обобщенный социальный опыт, чтобы можно было на генетическом уровне сохранять институциональное равновесие страны, позволяющее без особых разрушений все-таки выходить с учетом изменяющихся технологий, форм общения и т.д. на действительно более эффективные формы хозяйствования, модернизируя капитализм через социализм, а последний — в более эффективный экономический и социальный строй, что делается сегодня. Обращение к истории экономической мысли времен социализма особенно 1920–1930-х гг., показывает, что, *во-первых*, при всех коллизиях затрагивается весьма на глубоком уровне неожиданно (?) возникший пласт проблем, которые находят оригинальные и практичные пути решения. *Во-вторых*, научное сообщество

гуманитарной сферы не обогатилось приращенными за весь прошлый период знаниями и тем более мудростью, иногда стоящими больше, чем, например, очередной мультипликатор или акселератор. Ведь, например, план ГОЭЛРО сфокусировал в себе единство верного понимания державного и индивидуального интересов на определенный исторический момент, сконцентрировал политическую волю и технические возможности для реализации нового технологического способа производства (!), что позволило СССР завоевать в этот период мировое лидерство в первый и последний раз за всю свою историю. То, как выглядит объем производства экономики СССР накануне Второй мировой войны, представлено в *табл. 1*.

Напомним, в этот предвоенный период начинается дискуссия относительно предпосылок самостоятельного существования и практической необходимости политэкономии социализма, которая, по сути, завершается в 1952 г. книгой Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР». Главный вывод, который можно сделать из анализа своеобразной теоретической лаборатории, заключается в том, что политэкономическая мысль институционализировалась мыслью державного деятеля. Оформилась своего рода парадигма политической экономии социализма, из которой следовали, если говорить упрощенно, ограниченность и зависимость закона стоимости от плановых законов социализма. Но «недочет в понятиях» все-таки имел место. Он объясняется тем, что строить новую экономическую модель, которой не было в мире аналога, — дело архисложное и, как показывает история, неблагодарное. И все же дискурс относительно содержания понятий «экономические законы социализма», «социализм» и других был весьма широкий. Но добавление словосочетания «в условиях социализма», так же как сегодня «в условиях рынка или перехода к рынку», дезорганизует мышление и не дает верного, действительно научного методологического старта для исследования любой проблемы. А о каком рынке идет, например, речь? Рейнской модели, скандинавской, англо-американской или какой-либо другой и какого периода?

Июньский пленум ЦК КПСС 1983 г. привел в смещение экономистов выводом о том, что «мы не знаем то общество, в котором мы живем», а апрельский Пленум ЦК КПСС 1985 г. поставил в качестве задачи выработку теоретической платформы и практических рекомендаций по перестройке и ускорению. Запомним, такая оценка познанной «социалистической

Таблица 1

Динамика производства некоторых стран в 1939 г. (1913 г. = 100%), %

Страны	Общее производство	Производство в расчете на душу населения	Промышленность
СССР	210,0	161,5	318,4
США	175,8	122,1	154,0
Великобритания	138,3	119,2	151,7
Германия	165,9	132,2	149,3
Франция	124,0	123,3	110,0
Италия	164,0	129,7	161,4

Источник: Герман Ван дер Вее. История мировой экономики (1945–1990) / пер. с франц. М.: Наука, 1994. 413 с.

реальности», и не только ее, давалась почти после шести десятков лет исторического опыта.

В ходе дискуссий возникало много вопросов под влиянием изменяющейся практики как в целом в мире, так и в СССР. Однако незаметным для большинства рассуждающих профессионалов и любителей о «путях перестройки» оказалось закамуфлированное смещение акцента с поиска расширения путей повышения эффективности в рамках социалистической доктрины на никем не доказанный, но неосознанно принятый тезис — «альтернативы рынку нет». Конечно, последнее принципиально меняло содержание дискуссии, но еще раз отметим, что такая замена одной идеологической доктрины или основополагающей аксиомы на другую оказалась незамеченной не только экономистами, но и политэкономистами, представителями всей гуманитарной сферы. Неискушенные в практике капиталистического хозяйствования экономисты, физики, химики, математики и другие специалисты в рамках своих интуитивно-мировоззренческих представлений стали рассуждать о возможностях построения рынка с «человеческим лицом». С позиций сегодняшнего дня многое, что происходило два десятка лет назад, кажется наивным. Обратившись, однако, к недавней истории, публикациям того времени, можно убедиться в том, какой серьезный резонанс получила абсолютно пропагандистская «программа 500 дней». Но, тем не менее, известные ученые пытались обосновать в СМИ возможности такой быстрой институциональной трансформации...

И дело, может, даже не в абсурдно коротком сроке, отведенном на фундаментальные трансформации базовых институтов. Дело в том, что «основоположники современной реформы» заложили в нее ... план приватизации. Так же как и его социалистический

аналог — план производства, он имел цель (?), сроки, этапы, мероприятия, ряд количественных показателей. «Теоретики» реформ, наконец, следуя примеру «советских бюрократов», навязывали свои собственные предпочтения и приоритеты, интересы и мотивы всем участникам процесса смены собственника. И, конечно, в это поверили. Но последнее обстоятельство никак не имело отношения к науке, поскольку понятие «вера» связано в первую очередь с религией. Целью реформ было создание абстрактной модели рынка, нигде в мире не существующей, а критерием завершенности переходного периода объявлялось выполнение «плана приватизации», т.е. смены собственника. Неважно, что в результате разрушения социального капитала практически во всех постсоциалистических странах произошла деиндустриализация и снизилась в несколько раз эффективность использования имеющихся ресурсов со всеми вытекающими отсюда последствиями. В результате формально завершившегося процесса приватизации поменялись лишь субъектно-объектные рамки отношений собственности. При этом никто не считал резко возросших транзакционных издержек по данной процедуре дальнейших реформ, равно как возросшего уровня данного вида издержек по управлению этой собственностью. Но что дальше? Ведь реально проблем стало значительно больше, чем до начала объявленного периода «системных трансформаций», а теоретически аргументированных ответов на вызов этих проблем не добавилось [6].

Не являясь сторонником ни нравственной, ни интеллектуальной позиции А. Чубайса, который уже после «политического внедрения рынка» (!) в России ставит вопрос «что делать?», приведем центральную мысль его статьи: «Таким образом, советская экономика уже не справилась с задачей инновационного

развития. Российская рыночная экономика еще не сумела с ней справиться... Чего пока не хватает?.. Необходимо на некоторое время сбавить темп, оценить сделанное и заново обозначить цели. Нужна комплексная стратегия инновационного развития. Для начала нужно выбрать оптимальный горизонт планирования» (подчеркнуто мною, — П.Л.) [7, с. 120–126]. Вот так — необходим жесткий план научно-технического развития с концентрацией внимания на фундаментальных, прорывных стратегиях с горизонтом в десять–двадцать лет. Но парадокс налицо — две, казалось бы, альтернативные системы оказываются одинаково невосприимчивыми к научно-техническому прогрессу. Но в первом случае, как было принято говорить, недооценивалась роль денег в этом процессе, а во втором случае явно доминирует даже не денежный интерес, а алчность бизнеса, ориентированного на простой утилитаризм. Итог — разрушение и потеря многими молодыми рыночными странами своего научно-технического, производственно-экономического и социально-институционального потенциала.

Таким образом, современный этап новейшей экономической истории стран бывшего социализма можно выразить следующими категориями: хозяйственный расчет, перестройка, демократизация, научно-технический прогресс и ускорение (проблема), рынок, приватизация, инновации, модернизация и развитие. Иными словами, и социалистическая система, и нынешний постсоциалистический рынок оказались одинаково невосприимчивыми к инновациям и активному повышению конкурентоспособности и качества продукции. Под давлением узкоэгоистических политических интересов усилилась национальная обособленность стран, в результате чего природно-сырьевая направленность их экономик усилилась, а разложение соответствующих технологических укладов значительно обусловило деиндустриализацию не только, например, России, Молдовы, других ныне уже самостоятельных государств, но и Беларуси, которая в рамках единого союзного комплекса имела весьма высокие индустриально-экономические показатели. Например, если в начале 1990-х гг. в Беларуси доля продукции пятого технологического уклада в структуре ВВП занимала около 10%, то после попыток реализации национальных инновационных систем этот показатель уменьшился до 3–4%. В основном инновациям подвергается в настоящее время освоение новых видов продукции ресурсных отраслей при максимальной загрузке имеющегося оборудования и значительно меньше

инноваций внедряется в освоение новых технологий, машин и оборудование [8, с. 194–195].

Антироссийские санкции как проявление общего кризиса глобального капитализма

Сегодня можно наблюдать очередной этап формирования новой мир-системы, характеризующийся достаточно структурированной с точки зрения доступа к различным базам данных агрессивной и недемократичной информацией. Новый метод коммуникации, который можно назвать методом джунглей, породил удивительное сочетание правды и вымысла, что само по себе является сутью информационной войны, но не конкуренции. С последней, как показали события последних лет в Украине, начинаются реальные войны. Война в Украине, санкционная война, объявленная России, есть закономерный этап проявления общего кризиса глобального капитала, который не сумел другими методами обеспечить свое существование. Эта война подтверждает ту закономерность, что каждый общий кризис всегда сопровождается не просто локальным военным конфликтом, а имеет крайне серьезные военно-политические события. И, к сожалению, всегда Россия оказывалась не просто затронутой историческими событиями (например, 1812, 1914, 1941 гг.), а становилась их главным актером. Не будем рассматривать иные мировые баталии, но вопрос возникает крайне серьезный: что это и в чем причины такого очередного жесткого противостояния уже не двух систем, а России и, по сути, западной системы ценности и возможностей геополитического влияния; как можно преодолеть текущую информационную и политико-экономическую войну (пока такую) и какова перспектива более мягкого выхода из этой сложной ситуации? Борьба за глобальную ренту (!) как основную форму дохода глобального капитала выходит за пределы экономической конкуренции на уровень конкуренции институциональной. Реально она проявилась как санкции против самостоятельного политико-экономического поведения России в мировом пространстве.

Регионализация как средство минимизации последствий санкционной политики Запада

Как показывает анализ эволюции технологических, хозяйственно-экономических и социальных тенденций, последствия санкционной войны можно минимизировать посредством регионализации, т.е. выбора независимых партнеров, имеющих исто-

Таблица 2

Производство сельхозпродукции на душу населения, 2013 г., кг

Продукция	Казахстан	Беларусь	Россия
Зерно	1072	803	636
Сах. свекла	4	459	274
Картофель	196	625	210
Овощи	190	172	102
Скота и птицы в уб. весе	55	124	60
Молоко	287	703	214
Яйца	228	418	288

Источник: расчеты по данным URL: www.world.bank.org и данным статистики стран.

рические традиции экономических и культурных отношений, интересы которых непротиворечивы или же совпадают на определенном историческом отрезке. Следует, *во-первых*, отойти от стандартов оценок «традиционной» (неоклассической) теории в текущей ситуации, поскольку именно она привела Россию и другие постсоциалистические страны к неокOLONIALной зависимости. Конечно, теория теорией, а голову свою имей, но, к сожалению, массовая атака на общественное мнение (приватизация, либерализация и пр.) свою задачу полностью выполнила — переходный период закончился, но что дальше? *Во-вторых*, следует объективно оценить качество собственных институтов как через призму сложившегося расчета всемирных индикаторов, например индексов человеческого развития, глобализации, привлечения иностранных инвестиций и др., так и в контексте своей колеи исторической эволюции. *В-третьих*, подлежат рациональной оценке положительные стороны России и ее государств-партнеров в текущей ситуации. Что касается последнего обстоятельства, то политико-экономическая сила страны прежде всего заключается, как бы это ни парадоксально звучало, в ее хотя и противоречивой, но все же в длительной самостоятельной истории народа, умеющего в нужное время аккумулировать свой духовный, экономический и политический потенциал по сравнению с другими странами, испытывающими подобного рода сложности. Далее, это большие золотовалютные резервы, положительные международные инвестиционные позиции, маленький государственный долг и относительно низкий бюджетный дефицит, некритический уровень инфляции и безработицы. Есть и другие положительные институциональные

свойства, которые, так или иначе, проявляются в российской экономической истории. Если *табл. 2* показывает, что мы имеем для физической или природной экономики, то *табл. 3* свидетельствует о потенциальных возможностях экономики интеллектуальной, способствующей инновационной стадии развития.

Табл. 3 свидетельствует о *качестве* социально-экономических стран с точки зрения освоения укладов и отраслей «новой экономики». Это очень важные характеристики для оценки потенциальных возможностей постиндустриального развития [1].

Выводы

Современный период высветил, что национальные рынки, и не только финансовые, но и товарные, рынки физических активов капитала и труда, рынок идей утратили состояние устойчивости, а сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиты собственности в рамках тех критериев нравственности и справедливости, которые выработаны А. Смитом. По сути, это было главным завоеванием капитала, которое симулировало снижение затрат, повышение эффективности и, таким образом, формировало условия для развития. А сегодня это основное противоречие этапа глобального капитала. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы — сохранение политико-экономической демократии и обеспечение равновеликой прибылью на равновеликий капитал. Острота противоречия очевидна: никто как бы конкретно не виноват по юридическим законам (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но эти законы никак не координируются

Таблица 3

Место стран ЕАЭС в рейтинге готовности к экономике знаний, 2012 г.

Страна	<i>Knowledge Economy index</i>	<i>Knowledge index</i>	<i>Innovation index</i>	<i>Education index</i>	<i>ICT-index</i>
Беларусь	59	45	60	33	47
Казахстан	73	63	91	40	68
Россия	55	40	40	44	44
Армения	71	78	82	39	100

Источник: URL: www.world.bank.org.

с экономическими законами — произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономики. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. А в результате, как пишет Нобелевский лауреат П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы — только что из колледжа — в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» (подчеркнуто мной, — П. Л.) [9, с. 55].

Реально названное противоречие выразилось в том, что молниеносно преобразуясь и концентрируясь благодаря информационным технологиям, «новый» фиктивный капитал спровоцировал или, что называется, создал ситуацию 2008 г., которую тоже назвали кризисом, а также был в основе экономической блокады 2014 г. из-за попыток России вести самостоятельную политику. Это фундаментальный парадокс практики глобального капитала, но еще больший парадокс состоит в том, что такая практика признается рациональной, хотя иррациональность движения фондового рынка очевидна. Поскольку, таким образом, падение курса акций известных компаний автоматически поставило последних перед кредиторами в разряд должников из-за снижения или даже простого «обнуления» экономического обеспечения кредитов в банках, вполне естественным выглядит передача акций за символическую плату тем, кто владеет на текущий период ликвидным материалом, т. е. банкам или финансовым компаниям. Таким образом, предсказанная Т. Вебленом дихотомия бизнеса

и предпринимательства довела эту проблему до разлома.

Если сказать еще проще, современный капитал реализует свое устремление к максимизации прибыли не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития транзакционного сектора в целом. Для этого он создал особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансово-денежного капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал существенно переродился. Он уже не несет ответственности за свои действия, а предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки и другие негативные последствия. По сути, это капиталистический коммунизм — новая эпоха в развитии рыночной экономики, превратившейся в свою противоположность. Этот порядок, если надо, поддерживается далеко не экономическими и политическими методами. Новый передел мира всегда сопровождался военными конфликтами разного уровня и глубины. Для России в таких условиях либерально-рыночная стратегия политико-экономического поведения, основанная на импорте рекомендуемых международными организациями институтами, меняется на политику формирования региональных союзов. В частности, такими союзами реально выступают БРИКС, ЕАЭС, двусторонние экономические отношения между странами, где сложились долгосрочные торговые и другие связи.

Таким образом, современный кризис мирового хозяйства глобального капитала — это кризис парадигмы самого капитала не только в практике, но и в теории. Новый экономический бестселлер Т. Пикетти [10] свидетельствует об этом. Мир-экономика сегодня представляет собой многоукладную систему, в которой взаимодействуют простое товарное производство, малый, средний и крупный бизнес фирм-аутсайдеров, монополии, банковские монополии, финансовый капитал, ТНК. Эту сложную для изучения и эффективного управления пирамиду «возглавлял» до настоящего времени глобальный капитал, который и задавал правила, нормы поведения всей системы мир-системы, ее циклы и траекторию. Сегодня эта сложная пирамида серьезно закачалась, в том числе под влиянием общего мирового кризиса. Какая следующая ступень? Это тема отдельного непростого анализа и разговора для экономической науки. Тот же П. Кругман пишет: «... История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» [9, с. 458]. Российско-украинский конфликт всего лишь повод для того, чтобы глобальный капитал попытался острыми формами найти выход из этого плохого равновесия для своего сохранения и последующей модернизации.

Литература

1. Мировые индексы и рейтинги // Зеркало недели. 2007. № 42–43.
2. Вольчик В., Бережной И. Группы интересов и качество экономических институтов // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. 2007. № 2. Том 5.
3. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития). Калининград, 2010.
4. Лемещенко П.С., Сидорова А.М. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия. Минск, 2013.
5. Зинoviev А.А. Несостоявшийся проект. М., 2011.
6. Полтерович В. Стратегия модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.

7. Чубайс А. Инновационная экономика в России: что делать? // Вопросы экономики. 2011. № 1.
8. Хмурович Л.В. Инновационный аспект деловой активности белорусских промышленных предприятий / Сб-к «Перспективы инновационного развития Республики Беларусь». Брест: БрГТУ, 2012.
9. Кругман П. Великая ложь. М.: Москва, 2004.
10. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press, 2014.

References

1. World indexes and ratings [Mirovye indeksy i rejtingi], *Zerkalo nedeli*, 2007, No 42–43, pp. 42–43.
2. Volchik V., Berezhnaya And. Groups of interests and quality of economic institutes [Gruppy interesov i kachestvo jekonomicheskikh institutov], *Jekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosuniversiteta*, 2007, No 2, volume 5, pp. 56–66.
3. Nureev R.M., Y.V. Latov. Russia and Europe: effect of a track (experience of the institutional analysis of history of economic development [Rossija i Evropa: jeffekt kolei (opyt institucional'nogo analiza istorii jekonomicheskogo razvitija)]. Kaliningrad, 2010, pp. 207, 366–368.
4. Lemeshchenko P.S., Sidorova A.M. Informal institutes and market reform in Belarus: evolution, contradictions, strategy [Neformal'nye instituty i ry-nochnaja reforma v Belarusi: jevoljucija, protivorechija, strategija], Minsk, 2013, 104 p.
5. Zinovyev A.A. Cancelled project [Nesostojavshijsja proekt]. Moscow, 2011, pp. 1–43.
6. Polterovich V. Modernization strategy, institutes and coalitions [Modernization strategy, institutes and coalitions], *Economy Questions*, 2008, No 4, p. 18.
7. Chubais A. Innovative economy in Russia: what to do? [Innovacionnaja jekonomika v Rossii: chto delat'?), *Economy questions*, 2011, No. 1, pp. 120–126.
8. Hmurovich L.V. Innovative aspect of business activity of the Belarusian industrial enterprises [Innovacionnyj aspekt delovoj aktivnosti belorusskih promyshlennyh predpriyatij], *Sb-k «Perspektivy innovacionnogo razvitija Respubliki Belarus»*. Brest: BrGTU, 2012, p. 194–195.
9. Krugman P. Great lie [Velikaja lozh']. Moscow, 2004, p 458.
10. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press, 2014.

УДК 330.117

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК КОМПЛЕКСНЫЙ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ*

ОБОЛЕНСКАЯ ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВНА, канд. техн. наук, ведущий научный сотрудник Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета

E-mail: obolenskayalv@gmail.com

Предметом статьи стал анализ инновационной инфраструктуры как комплексного института развития, который раскрывается в разных ракурсах. В первой части статьи идентифицируется место инновационной инфраструктуры в трех значимых институциональных подходах: в российском подходе к институтам развития, секторальном и неинституциональном подходах. *Делается вывод* о том, что в каждом из них инновационную инфраструктуру правомерно интерпретировать как комплексный институт развития. Во второй части статьи комплексный характер инновационной инфраструктуры как института развития раскрывается в разрезе функциональной специализации ее субъектов. Такое комплексное представление позволяет полноценно охватить встречающиеся на практике субъектно-функциональные группировки и найти место для наименований субъектов, слабо вписывающихся в существующие классификационные подходы к инновационной инфраструктуре.

Результаты исследования могут быть использованы для развития нормативно-методологического и классификационного обеспечения государственного мониторинга и научного анализа инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура; институт развития; субъект; комплекс; функциональная специализация.

Innovation Infrastructure as a Complex Development Institution

LYUDMILA V. BOLENSKAYA, PhD (Engineering), leading researcher at the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, the Financial University. **E-mail:** obolenskayalv@gmail.com

The subject of research is the analysis of the innovation infrastructure as a complex development institution viewed from different perspectives. In the first part of the paper the place of the innovation infrastructure is identified according to three significant institutional approaches: the Russian approach to development institutions, the sectoral approach and the non-institutional approach. It is concluded that the innovation infrastructure in each of the above approaches can be rightfully interpreted as a complex institution of development. In the second part the complex nature of the innovation infrastructure as a development institution is revealed in the context of functional specialization of its subjects. This comprehensive view makes it possible to cover subject-functional groups encountered in practice and find room for the names of subjects poorly fitting into the existing classification approaches to the innovation infrastructure. The findings of the research can be used for the development of normative-methodological and classification support of the state monitoring and scientific analysis of the innovation infrastructure.

Keywords: innovation infrastructure; development institution; subject; complex; functional specialization.

Введение

В процессе эволюции социально-экономических систем и трансформации методологических подходов к их анализу ряд подсистем и элементов получили название «институты». Параллельно с этим понятием в современных условиях появился термин «институт развития», который в официальной российской практике стал применяться по отношению к различным субъектам экономики. В их число вошли определенные элементы инновационной инфраструктуры.

На фоне такой стремительной динамики возник определенный отрыв практики применения термина «институты развития» от методологической базы и исходного понятия «институты». Одним из следствий стала фрагментарность и нечеткость институционального подхода к инновационной инфраструктуре, тесно связанной с институтами развития. В то же время эффективное управление институтами развития и включающими их экономическими комплексами требует внимания к принятой научной методологии

* Работа выполнена при поддержке Российского государственного научного фонда (проект № 14-02-00018а).

и системного подхода, особенно к таким сложным объектам, как инновационная инфраструктура.

Терминологические аспекты

Рассмотрим два исходных для данной работы термина «инновационная инфраструктура» и «институт».

«Инновационная инфраструктура»: терминологический аспект. Определения инновационной инфраструктуры даются в различных информационных источниках. Приведем одно из типичных определений, достаточно полно раскрывающее состав организаций инновационной инфраструктуры. *Инновационная инфраструктура* — это совокупность организаций, обслуживающих и обеспечивающих инновационную деятельность предприятий (организаций) и отдельных инноваторов. Сюда входят, *во-первых*, комплексные структуры: технополисы, технико-внедренческие особые экономические зоны (далее — ОЭЗ), технопарки, технологические бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий (далее — ЦТТ), инновационно-технологические центры (далее — ИТЦ), учебно-деловые центры и др. *Во-вторых* — специализированные организации: инвестиционные, информационные, консалтинговые, аудиторские, маркетинговые, инжиниринговые, юридические и т.д. [1].

Ограничением этого и ряда других определений является отсутствие однозначности в принадлежности к инновационной инфраструктуре организаций, ориентированных только на поддержку инновационной деятельности (ИД), и организаций, которые выполняют эту функцию как дополнение к своей основной деятельности. Чтобы добиться однозначности, сформулируем следующие два определения инновационной инфраструктуры.

Инновационная инфраструктура в широком смысле — это группа субъектов экономики, специализирующаяся во всей или в части своей деятельности на поддержке инновационной деятельности других субъектов экономики.

Инновационная инфраструктура в узком смысле — это группа субъектов экономики, специализирующаяся во всей или в основной своей деятельности на поддержке инновационной деятельности других субъектов экономики.

В зависимости от ориентации на расширительную или узкую трактовку будет видоизменяться место инновационной инфраструктуры среди сегодняшних институтов развития. При этом, вне

зависимости от выбора одной из двух трактовок, в рамках аналитической и управленческой деятельности следует, с одной стороны, учитывать, а с другой стороны, разграничивать два класса субъектов: собственно субъектов инновационной инфраструктуры и субъектов других секторов (вузовского, научно-исследовательского и пр.), осуществляющих инфраструктурную деятельность как неосновную.

«Институт»: терминологический аспект. Термин «институт» происходит от лат. *institutum* — установление, учреждение [2]. Анализ различных определений институтов показывает, что этой этимологии отвечают, по сути, две трактовки термина, которые назовем: субъектная и нормативно-поведенческая.

Субъектная трактовка термина «институт». В основе первой трактовки термина «институт» лежит понятие «учреждение», интерпретируемое из двух возможных вариантов не как действие, а как результат действия — учрежденные юридические единицы. Соответственно под институтами понимаются частные виды учрежденных юридических единиц — субъектов разных сфер деятельности. К ним относятся научно-исследовательские учреждения, высшие учебные заведения [2], т.е. используется субъектная трактовка термина «институт».

Нормативно-поведенческая трактовка термина «институт». Во второй трактовке термина «институт» во главу угла ставится понятие «установление». Аналогично предыдущему имеется в виду вариант, при котором понятие «установление» интерпретируется не в смысле действия, а как результат действия — установленные или установившиеся нормы и правила поведения. В соответствии с этим под институтом понимается та или иная система установленных или установившихся норм и правил поведения субъектов разных сфер деятельности. Например, в словаре Д.Н. Ушакова институт — это общественное установление, распорядок, узаконенный какими-нибудь нормами [2]. В современном словаре С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой институт трактуется как совокупность норм права в какой-нибудь области общественных отношений, та или иная форма общественного устройства [2]. Сюда включаются институт власти; институт частной собственности; институт семьи и брака; институт президентства. Иными словами, используется

нормативно-поведенческая трактовка термина «институт».

Выделенные нами субъектная и нормативно-поведенческая трактовки институтов составляют основу наиболее распространенных институциональных подходов к анализу экономических систем, включая секторальный и неинституциональный (см. ниже). В контексте данной работы эти подходы представляют интерес как методологический инструментарий, дающий объективные научные основания для определения круга институтов развития и места в них инновационной инфраструктуры. Прежде чем перейти к методологической части, рассмотрим место инновационной инфраструктуры среди российских институтов развития.

Место инновационной инфраструктуры среди российских институтов развития

В российской институциональной практике сформировался подход, в центре которого стоят институты развития. Статус институтов развития присваивается некоторым организациям как финансового, так и нефинансового профиля. Поясним, что в данном случае организация трактуется не как действие или форма устройства чего-либо, а как субъект деятельности — учреждение, предприятие, банк, фонд, центр и пр. Отметим также, что включаемые в данный вид институтов территории развития (например, ОЭЗ) также допустимо интерпретировать как субъекты деятельности, поскольку они имеют субъектную управляющую часть. Иными словами, российский подход к институтам развития правомерно охарактеризовать как субъектный.

Чтобы очертить место инновационной инфраструктуры среди российских институтов развития, остановимся на нескольких официальных источниках.

Согласно [3] институты развития являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих развитие с использованием механизмов государственно-частного партнерства. При этом сфера деятельности данных институтов — так называемые «провалы рынка». Одно из пяти направлений их деятельности — инновационная сфера. К институтам развития отнесены 10 фондов, банков и корпораций федерального статуса как инновационной, так

и более общей направленности. Иными словами, одна группа этих объектов является частью инновационной инфраструктуры, а другую в нее допустимо включать только в широкой трактовке (см. выше) данного термина. Следует отметить, что означенные группы объектов не разграничиваются. Дополнительно констатируется, что по функциональной специализации сюда же правомерно отнести около 200 региональных организаций. К ним наряду с фондами причислен и такой материально-производственный объект инновационной инфраструктуры, как бизнес-инкубаторы.

В [4] к финансовым институтам развития отнесены 10 объектов, из которых 9 совпадают с [3]. По сравнению с [3], кроме бизнес-инкубаторов, присутствует еще ряд нефинансовых институтов развития. В их число вошли собственно объекты инновационной инфраструктуры: ЦТТ, технико-внедренческие ОЭЗ, технопарки, промышленные парки.

В отчете Правительства РФ [5] о деятельности государственных институтов развития, специализирующихся на поддержке инновационной сферы, рассматриваются только финансовые организации. Их список существенно отличается от двух предыдущих источников за счет смещения центра тяжести в сторону объектов инновационной направленности. Иными словами, многие из этих организаций можно отнести к инновационной инфраструктуре не только в широкой, но и в узкой трактовке. Среди них Фонд «ВЭБ Инновации», Фонд «Сколково», Фонд содействия инновациям, ФГАУ «Российский фонд технологического развития» и др.

В целом, на основе проведенного анализа официальных источников можно сделать следующие заключения о связи инновационной инфраструктуры с российскими институтами развития.

В рамках российского подхода инновационная инфраструктура по факту включает обширный комплекс объектов, которым присвоен статус институтов развития. Однако при этом не решена в должной мере проблема неоднозначности, связанная с тем, что границы комплекса будут варьироваться в зависимости от выбора широкой или узкой трактовки инновационной инфраструктуры (см. выше). Кроме того, принимая во внимание субъектное наполнение инновационной инфраструктуры, можно резюмировать, что в отношении части ее организаций существует проблема

неопределенности статуса. Сюда входят две группы субъектов:

1) отражаемые по-разному в официальных источниках;

2) оставшиеся вне поля охвата этими источниками.

Для решения проблем неопределенности и неоднозначности в присвоении статуса институтов развития тем или иным экономическим объектам, включая элементы инновационной инфраструктуры, необходима более четкая опора на критериальную базу и существующие методологические подходы.

В контексте развития методологии проанализируем место институтов развития, включая элементы инновационной инфраструктуры, в двух институциональных подходах: секторальном и неинституциональном.

Место институтов развития и инновационной инфраструктуры в секторальном институциональном подходе

Рассматриваемый в данном разделе институциональный подход [6] можно назвать секторальным. Его предметное наполнение составляют *институциональные сектора* и охватываемые ими *институциональные единицы*.

Под институциональными единицами в секторальном подходе понимаются хозяйствующие субъекты: учреждения, организации, предприятия, домашние хозяйства, банки, страховые компании и др. Отсюда следует, что институты в субъектной трактовке (НИИ, вузы и др.) — это частный вид институциональных единиц. Иными словами, институциональные единицы связаны с субъектной трактовкой институтов, выступая по отношению к ним как обобщающее понятие.

С учетом этого рассматриваемый подход правомерно включить в систему методологических подходов к анализу институтов и охарактеризовать как субъектный.

Очерчивая место институтов развития в рамках секторального подхода, можно отметить следующее. Если принимать в расчет критерий масштабов деятельности, то институты развития — крупные институциональные единицы, особенностью которых является специализация на поддержке развития других институциональных единиц.

В контексте нашего исследования важной особенностью секторального подхода является

группировка институциональных единиц в сектора в зависимости от типа специализации. Так, в системе национальных счетов различают следующие институциональные сектора: нефинансовые предприятия и организации; финансовые организации; государственное управление; домашние хозяйства (далее — ДХ); некоммерческие организации, обслуживающие ДХ и иностранный сектор [6]. Другой пример — применение секторального подхода к участникам инновационной и научной деятельности, где используются свои группировки в институциональные сектора [7, с. 23, 24].

В секторальной интерпретации инновационная инфраструктура представляет собой специализированный институциональный сектор, который объединяет в единый комплекс институциональные единицы соответствующей специализации. Наиболее крупным единицам комплекса присваивается статус институтов развития.

Место институтов развития и инновационной инфраструктуры в неинституциональном подходе

Неинституциональный подход представляет собой современную ветвь классического подхода к институтам. Эволюция и специфика его основных направлений, включая неинституционализм, освещаются, например, в [6].

Отправной точкой, от которой выстраиваются положения неинституционального подхода, являются *институты*. Широкое распространение в современной научной и учебной литературе получило определение институтов Д. Норта. В его трактовке институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия людей [8, с. 73]. С учетом этого рассматриваемый подход к анализу институтов правомерно охарактеризовать как нормативно-поведенческий.

Очерчивая место институтов развития в рамках данного подхода, можно заключить следующее. Институты развития представляют собой частный вид устойчивых правил, норм поведения вместе с обеспечивающими механизмами. При этом критерием отнесения таких комплексных структур к институтам развития является специализация на обеспечении развития.

Поскольку инновационная инфраструктура воплощает в себе комплекс инфраструктурных механизмов вместе с правилами и нормами, которым

следуют субъекты для их реализации, и при этом предназначена для поддержки и обслуживания развития, то в рамках данного подхода ее правомерно интерпретировать как комплексный институт развития.

Представление инновационной инфраструктуры как комплексного института развития в функциональном разрезе

Потребность в функциональном структурировании инновационной инфраструктуры возникает в разных сферах управленческой и аналитической деятельности: организации баз данных для мониторинга, разработки нормативно-методических материалов, научного анализа (см., например, [9, 10]). Функциональное структурирование позволяет работать с блоками-агрегатами, включающими субъекты однотипной специализации. Это особенно актуально в условиях роста числа субъектов инновационной инфраструктуры на фоне широты их номенклатуры.

Несмотря на существующую потребность, методологически задача функционального структурирования решена лишь частично. В основном используется одно функциональное деление, которого недостаточно для полноценного охвата многообразия типов специализации и конкретных наименований субъектов инновационной инфраструктуры.

В контексте решения этой задачи разрабатывается функциональное представление инновационной инфраструктуры как комплексного института развития. В рамках данного представления предлагается выделять два основных направления специализации субъектов:

- по точке поддержки;
- по способам или механизмам поддержки (каким образом поддерживается).

Эти два направления охватывают 6 классов субъектов, различающихся по типу функциональной специализации (см. блоки 1–6 на *рисунке*).

Первое направление включает 4 класса субъектов (блоки 1–4). Охватываются случаи, когда субъекты специализируются на поддержке определенных составляющих инновационной и сопутствующей деятельности: ресурсов (блок 1), этапов (блок 2) и т.д.

Второе направление включает один класс субъектов (блок 5). Охватываются ситуации, при которых субъект фокусируется на определенных

механизмах поддержки инновационной деятельности.

Еще один класс (блок 6) включает субъектов с комбинированным типом специализации.

Каждому из 6 классов субъектов соответствует свой способ последующего структурирования на подклассы: по видам ресурсов — блок 1, по этапам — блок 2 и т.д.

Предложенный подход позволяет охватить в рамках единого комплекса встречающиеся на практике группировки субъектов инновационной инфраструктуры (правая часть *рисунка*). На *рисунке* эти частные группировки соотношены с отвечающими им типами специализации (блоками 1–6). Сюда вошли кадровая и информационная инфраструктуры (соответствие блоку 1), сбытовая инфраструктура (соответствие блоку 2) и т.д.

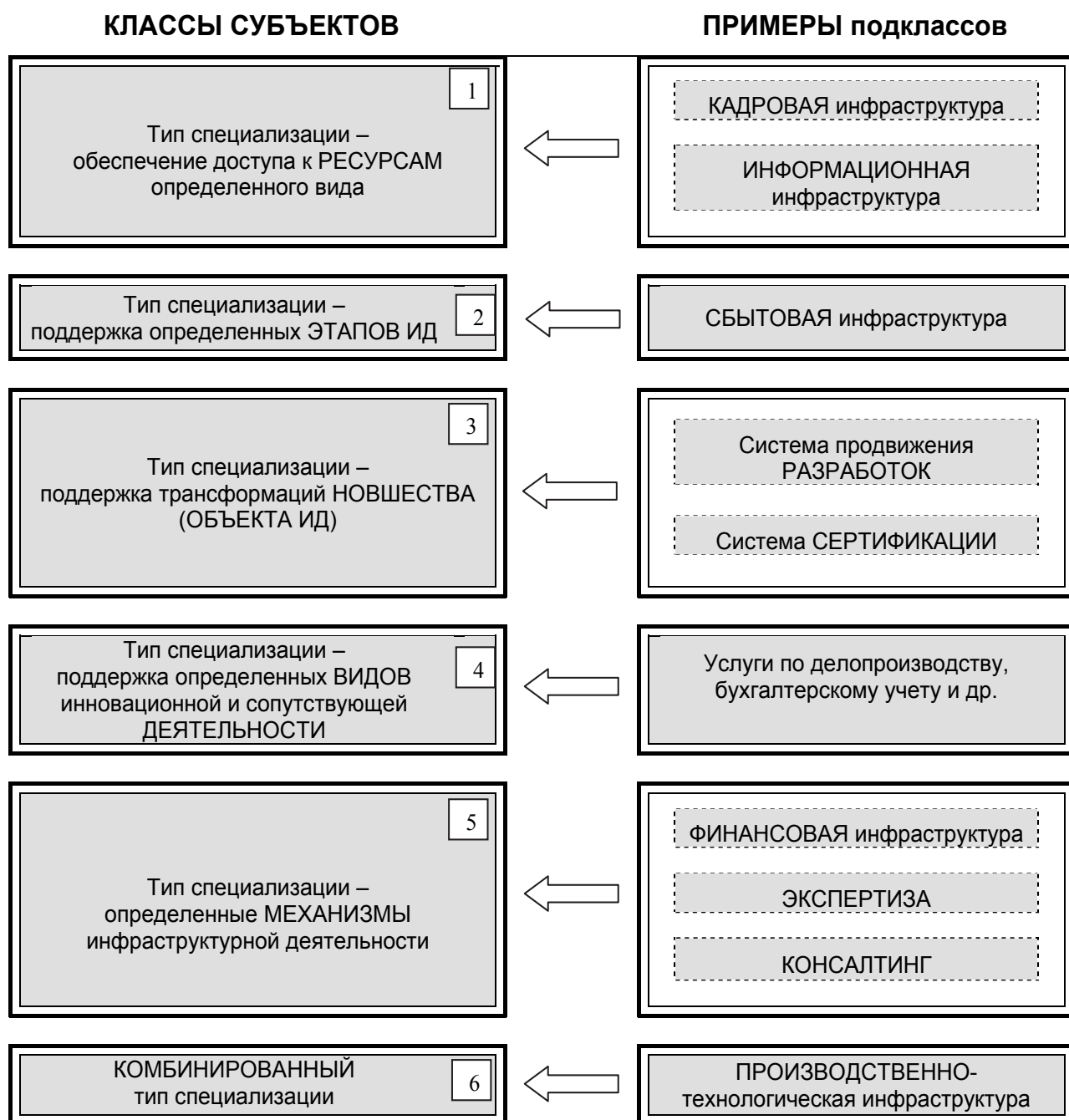
В рамках комплексного представления инновационной инфраструктуры удастся найти место для наименований субъектов, слабо вписывающихся в существующие классификационные подходы.

К таким субъектам относятся центры трансфера технологий, где наблюдается существенный разброс авторских мнений. В разработанном подходе им соответствует блок 3 на *рисунке*. Он адекватно отображает спектр функций ЦТТ, сфокусированных на оформлении новшества в процессе его «созревания» — патентовании, лицензировании разработок, сертификации продукции и т.д.

Еще один пример — организации, оказывающие малому инновационному бизнесу услуги в части бухгалтерского учета, делопроизводства и др. Эти услуги не относятся ни к видам ресурсов, ни к отдельным этапам инновационной деятельности. Они не являются и видами инфраструктурных механизмов. Введенный здесь тип функциональной специализации по поддержке видов инновационной и сопутствующей деятельности позволяет найти место и для этих субъектов.

Выводы

Проведенный анализ показывает, что инновационная инфраструктура методологически может интерпретироваться как комплексный институт инновационного развития. Комплексный характер инновационной инфраструктуры проявляется в разных аспектах. Их полноценный учет необходим для преодоления сегодняшней фрагментарности и нечеткости институцио-



Комплексное представление инновационной инфраструктуры в разрезе типов специализации ее субъектов

нального подхода к инновационной инфраструктуре.

В условиях роста числа субъектов инновационной инфраструктуры на фоне широты их номенклатуры актуализируется проблема агрегации и типизации. Предложенное комплексное представление инновационной инфраструктуры в разрезе функций развития помогает продвигаться в решении этой актуальной проблемы. Разработанный подход позволяет полноценно

охватить встречающиеся на практике субъектно-функциональные группировки и найти место для наименований субъектов, слабо вписывающихся в существующие классификационные подходы к инновационной инфраструктуре.

В целом использование результатов исследования будет содействовать развитию нормативно-методологической и классификационной базы системного управления инновационной инфраструктурой как институтом развития.

Литература

1. Толковый словарь «Инновационная деятельность». URL: http://innovative_activities.academic.ru/Инфраструктура_инновационная (дата обращения: 03.02.2015).
2. URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-10900.htm> (дата обращения: 04.03.2015).
3. Институты развития. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/> (дата обращения: 27.02.2015).
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (дата обращения: 24.02.2015).
5. О деятельности государственных институтов развития по технологическому обновлению российской экономики. URL: <http://m.government.ru/orders/14206/> (дата обращения: 03.03.2015).
6. URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/institucionalnaya-ekonomika/> (дата обращения: 27.04.2015).
7. Руководство Фраскати // Предлагаемая стандартная практика проведения обзоров в сфере исследований и экспериментальных разработок / ОЭСР, 2002. М.: ЦИСН, 2011. 129 с.
8. Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение / THESIS, т. 1, вып. 2, 1993.
9. Организации инфраструктуры. URL: http://www.miiris.ru/infrastructure/view_organizations.php?mplevel=22000&pplevel=2 (дата обращения: 30.01.2015).
10. Информационные формы для характеристики объектов инновационной инфраструктуры субъектов Российской Федерации и методические материалы по их заполнению. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc20120614_02 (дата обращения: 04.02.2015).
2. URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-10900.htm> (accessed 04.03.2015).
3. Development institutions [Instituty razvitija]. Available at: URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev> (accessed 27.02.2015).
4. The concept of the long-term social and economic development of the Russian Federation for the period up to 2020 [Konceptija dolgosrochnogo social'no-jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda]. Available at: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (accessed 24.02.2015).
5. On the activity of state institutions for the development of technological renewal of the Russian economy [O dejatel'nosti gosudarstvennyh institutov razvitija po tehnologicheskomu obnoveniju rossijskoj jekonomiki]. Available at: URL: <http://m.government.ru/orders/14206/> (accessed 03.03.2015).
6. URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/institucionalnaya-ekonomika/> (accessed 27.04.2015).
7. Frascati Manual. Proposed standard practice for surveys on research and experimental development / ОЭСР, 2002.
8. Douglass C. North. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction [Nort D. K. Instituty i jekonomicheskij rost: istoricheskoe vvedenie / THESIS, t. 1, vyp. 2, 1993].
9. Infrastructure organizations [Organizacii infrastruktury]. Available at: URL: http://www.miiris.ru/infrastructure/view_organizations.php?mplevel=22000&pplevel=2 (accessed 30.01.2015).
10. The information forms for characterizing objects of innovation infrastructure of the Russian Federation and methodological materials for their completion [Informacionnye formy dlja harakteristiki ob#ektov innovacionnoj infrastruktury sub#ektov Rossijskoj Federacii i metodicheskie materialy po ih zapolneniju]. Available at: URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc20120614_02 (accessed 04.02.2015).

References

1. The definition dictionary «Innovation activities' [Tolkovyj slovar' «Innovacionnaja dejatel'nost'»]. Available at: URL: http://innovative_activities.academic.ru/Инфраструктура_инновационная (accessed 03.02.2015).

УДК 330.322.3:37

ВУЗ КАК ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

КУЗНЕЦОВ НИКОЛАЙ ВЛАДИМИРОВИЧ, канд. экон. наук, директор Центра институтов развития инновационной экономики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета

E-mail: NKuznetsov@fa.ru

ШЕСТАК ВАЛЕРИЙ ПЕТРОВИЧ, д-р экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра институтов развития инновационной экономики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета

E-mail: VPShestak@fa.ru

В статье излагаются результаты исследования современной роли вуза в реальной экономике России. *Объектами исследования* стали институты развития инновационной экономики, классификация их типов, результаты модернизации высшей школы России и диверсификация деятельности вузов как субъектов экономического пространства. *Цель работы* – показать возможности повышения роли вузов России в поддержке инновационных процессов в кризисный период. Рассмотрены возможности участия вузов во всех процессах инновационной цепочки, характеризующихся термином «инновационный лифт». В статье рассмотрены отдельные этапы непрерывного инновационного цикла в рамках единого комплекса мероприятий, затрагивающего образовательную, научную, научно-технологическую, организационную, финансовую, инвестиционную, производственную и маркетинговую сферы. Рассмотрены этапы модернизации высшей школы в период с 2009 по 2015 г. и состояние вузовской науки в аспекте ее влияния на инновационные процессы в экономике России. *Сделан вывод* о широком диапазоне возможностей присутствия вузов в экономике в качестве универсальных институтов развития в сфере интеллектуальной поддержки инновационной деятельности. Отмечена необходимость существенной интенсификации инновационной деятельности вузов в кризисный период, переживаемый Россией.

Ключевые слова: институты развития; инновационная экономика; высшая школа; антикризисный план; перспективные направления развития науки и техники.

The Higher School as a Development Institution in the Real Sector of Economy

NIKOLAY V. KUZNETSOV, PhD (Economics), Director of the Center for Institutions of Innovation Economy Development, the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, the Financial University

E-mail: obolenskayalv@gmail.com

VALERY P. SHESTAK, ScD (Economics), leading researcher at the Center for Institutions of Innovation Economy Development, the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, the Financial University

E-mail: VPShestak@fa.ru

The paper investigates the role of a higher educational institution in the real economy of Russia. The objects of research are institutions of innovation economy development, classification of their types, the results of the higher education modernization in Russia and diversification of universities as subjects of economic space. The purpose of research is to show whether the role of higher educational institutions in Russia can be enhanced to support innovation processes in the crisis period. The possible involvement of universities in all processes of the innovation chain characterized by the term «innovation lift» is considered.

The paper analyzes separate stages of the continuous innovation cycle in the framework of a single set of measures covering the educational, scientific, technological, organizational, financial, investment, production and marketing spheres.

The stages of the higher school modernization over the period of 2009 to 2015 and the state of the university science in terms of its impact on innovation processes in the Russian economy are considered.

It is concluded that involvement of higher education institutions in the economy as universal development institutions providing intellectual support of the innovation activity has wide opportunities. The necessity of a substantial intensification of innovation activities of universities during the crisis in Russia is highlighted.

Keywords: development institutions; innovative economy; higher school; crisis management plan; promising areas of science and technology.

Институты развития

Институты развития являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные процессы и развитие национальной инновационной системы с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Их основная цель — преодоление так называемых провалов рынка при решении задач рыночными алгоритмами для обеспечения устойчивого экономического роста и диверсификации экономики [1].

В постановлении Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» в подпрограмме «Стимулирование инноваций» запланированы мероприятия по созданию и развитию институтов и инфраструктур, обеспечивающих запуск и работу «инновационного лифта» для комплексной поддержки инновационной деятельности на всех стадиях, и по повышению эффективности функционирования институтов развития.

Под инновационным лифтом подразумевается передача инновационного проекта от одного института развития к другому в непрерывном цикле. Длительность цикла составляет от 4 до 6 лет. В рамках частно-государственного партнерства данный цикл представляется единым комплексом образовательных, научных, научно-технологических, организационных, финансовых, инвестиционных, производственных и маркетинговых процессов. В результате цикла идеи трансформируются в инновационные продукты (услуги) и процессы (технологии), имеющие коммерческую ценность (спрос на рынке), а также в новые направления использования существующих продуктов и услуг, в формирование инновационных рынков.

Важнейшим направлением повышения эффективности системы институтов развития является координация их деятельности, организация взаимодействия на стыках зон ответственности по мере развития проектов и компаний, их реализующих. Целью координации является обеспечение необходимого варианта интеллектуальной поддержки на всех этапах инновационного цикла, что подразумевает комплексное использование финансовых и нефинансовых инструментов поддержки в зависимости от реальных потребностей.

В идеале деятельность институтов развития должна способствовать постепенному сокращению провалов рынка, что зависит в существенной мере

от ориентации институтов развития на обеспечение «демонстрационного эффекта» для общества, аналитический поиск и передачу недостающих компетенций и соответствующих практик, активное участие в выработке предложений по совершенствованию регулирования для всех участников инновационного процесса. Принципиальными критериями при признании эффективности институтов развития являются значимость мультипликативных эффектов от их деятельности, наличие широкого круга внешних бенефициаров и их влияние на улучшение среды для инноваций [2].

В посланиях Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию в 2013 и в 2014 гг. предложено провести инвентаризацию институтов развития (финансовых), поскольку в последнее время их деятельность рассыпалась на множество разрозненных проектов, порой напрямую не связанных с инновациями. В работе институтов развития утерян стратегический вектор на технологический прорыв, очистку экономики от устаревших, неэффективных и вредных технологий [3].

Системный подход, применяемый при исследовании деятельности институтов развития, позволяет предложить их следующую классификацию по критерию «функциональность». По нашему мнению, институты развития могут быть:

- политическими, к их числу относятся администрация Президента РФ, Правительство РФ и Федеральное Собрание, а также комиссии и советы при Президенте РФ;
- управляющими и/или координирующими инновационную деятельность, включая различные комитеты и комиссии Государственной Думы, федеральных и муниципальных органов управления с привлечением независимых экспертов;
- финансовыми — банки и госкорпорации;
- общественными — наблюдательными и/или экспертными, к таким институтам можно отнести СМИ;
- научными и технологическими, к ним относятся любые организации, создающие объекты интеллектуальной собственности;
- рыночными, включая маркетинговые и рекламные организации и организации бизнес-образования с идентификацией бизнес-образования как особого сегмента образования для рыночной экономики России, объединяющие отдельные школы бизнеса, институты или подразделения крупных вузов;
- правовыми, включая консалтинговые организации;

- образовательными, включая систему образования в целом, федеральные проекты в сфере образования и науки, а также инициативы типа «Наша новая школа», «Глобальное образование», «Новые кадры ОПК», Президентской программы повышения квалификации инженерных кадров;
- кадровыми, включая вузы и иные организации, обеспечивающие обучение, подготовку, переподготовку и аттестацию профессиональных кадров для экономики России.

Вузы России

Развитие современной национальной инновационной системы предполагает тесную интеграцию образования, науки и государства в процессе реализации модели «тройной спирали» [4], где университет рассматривается в роли интеллектуального лидера постиндустриального общества, ключевого центра генерации знаний и инноваций. Следует оговориться, что российские вузы (университеты) в полном понимании термина «университет», использованного профессором Стэнфордского и Эдинбургского университетов Г. Ицковицем, в своем современном состоянии не соответствуют уровню лидера в научной спирали инновационного развития [5].

Последние 5 лет в России ведется интенсивная модернизация высшего образования, которая осуществляется под воздействием требований глобализации, современного рынка труда и развивающегося гражданского общества. Проведены следующие мероприятия:

- расширился доступ к получению высшего образования (введение всеобщей сдачи ЕГЭ, 2009);
- профессорско-преподавательский состав вузов стал рассматриваться как структурная единица научно-педагогического штата вуза со всеми вытекающими обязательствами по участию в научных исследованиях (2009);
- приняты постановления Правительства РФ «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства», «О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования» и «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» (2010);

• принят новый Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» (2012), в котором аспирантура стала третьей ступенью высшего образования;

• разработаны новые схемы финансирования высшего образования и обеспечения его необходимыми ресурсами (2012) — переход работников на эффективный контракт, введение госзаданий на выполнение НИР, участие вузов в госпрограммах, в частности в Государственной программе РФ «Развитие науки и технологий на 2013–2020 годы», в федеральных целевых программах (далее — ФЦП), например «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы», «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»;

- проводится ежегодный мониторинг вузов России на предмет их эффективности (2012);
- образованы советы при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России и по науке и образованию (2012);
- решаются вопросы интеграции российской высшей школы в мировое пространство (проект «5–100» с целью максимизации конкурентной позиции группы ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ, 2013);
- проходит модернизация системы подготовки научных кадров высшей квалификации и модернизация системы государственной научной аттестации исходя из парадигмы, что исследования должны реально способствовать модернизации и инновационному развитию России (ВАК, 2013);
- создан Национальный совет при Президенте РФ по профессиональным квалификациям для рассмотрения вопросов, касающихся создания и развития системы профессиональных квалификаций в Российской Федерации и разработки предложений по определению приоритетных направлений государственной политики в сфере подготовки высококвалифицированных кадров (2014).

По данным Росстата и федерального портала «Российское образование» [6], в России в 2013/2014 учебном году работали 969 вузов (в том числе 391 частный вуз), учились 5 647 000 студентов, 132 000 аспирантов и 4572 докторанта (более 90% из них в вузах). В вузах работали 288 200 преподавателей, более 200 000 (почти 70%) из которых имеют ученую степень, в том числе около 50 000 — докторскую.

Антикризисный план

В конце января 2015 г. был опубликован «Антикризисный план» (далее — АкП), который подразумевает:

- пересмотр приоритетности мероприятий государственных программ, федеральных целевых программ, Федеральной адресной инвестиционной программы в целях финансирования наиболее приоритетных направлений и дополнительных антикризисных мероприятий;
- оптимизацию бюджетных расходов за счет выявления и сокращения неэффективных затрат, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и выполнения публичных обязательств;
- поддержку импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров;
- ограничение участия иностранных производителей в конкурсах на государственные закупки, если на российской территории производят аналоги этих товаров;
- стимулирование и локализацию производства через заключение государственных контрактов на поставку продукции российского производства;
- опережающее профессиональное образование для работников, которые находятся под риском увольнения, стимулирование занятости молодежи в социальных проектах и организация социальной занятости инвалидов.

Очевидно, что высшая школа России, являясь одной из отраслей экономики России, не может оставаться в стороне от происходящих процессов, и она обязана разработать собственный антикризисный план (далее — АкП ВШ) на среднесрочный период по крайней мере до 2018 г.

Концептуально АкП ВШ должен учитывать следующие обстоятельства.

В России после кризиса 2009 г. возникла иллюзия стабильности экономики, но, судя по результатам международных рейтингов последних лет, нынешний кризис, разразившийся из-за последствий санкций и конфронтации с Западом, в большой степени порожден чисто российскими факторами [7].

Вклад добавленной стоимости, которая образуется от оборота интеллектуальной собственности и за генерацию которой в большой степени отвечает высшая школа, в ВВП России — менее 1%. В США этот показатель составляет 12%, в Германии — 7–8%, в Финляндии — 20%. Поэтому АкП ВШ должна быть нацелена на конкретный результат, получение патентов и лицензий, практическое внедрение

разработок, т. е. на необходимость кооперации в формировании внутреннего спроса на высокие технологии.

Технологическое отставание России должно рассматриваться как наибольшая угроза национальной безопасности [8]. Прямое негативное воздействие на обеспечение национальной безопасности в сфере науки, технологий и образования оказывают отставание в переходе экономики в шестой технологический уклад [9] и, как следствие, усиление зависимости от импортных поставок научного оборудования, приборов и электронной компонентной базы, стратегических материалов. Поэтому высшая школа должна занять активную позицию в решении внутрироссийских технологических проблем.

Вуз как субъект экономики

Вуз выступает не только как организация, поддерживающая и развивающая культурно-образовательный и кадровый национальный потенциал, но и как субъект экономики, товаропроизводитель интеллектуального продукта и образовательных услуг.

Задачи, реализуемые вузами в непосредственной сфере их деятельности, имеют публичный характер. В порядке реализации публичной деятельности вуз, как правило, имеет право самостоятельно на основе заключаемых им договоров, соглашений и контрактов с российскими и зарубежными университетами, академиями наук, органами управления образованием, федеральными органами исполнительной власти и частными организациями осуществлять прямые двусторонние и многосторонние связи, проводить различные виды работ по подготовке и переподготовке кадров, культурно-просветительской деятельности, фундаментальным и прикладным научным исследованиям, принимать участие в реализации инновационных цепочек на всех этапах, организовывать мероприятия по инновационному просвещению населения, проводить широкие агитационные кампании по рекламе инновационных продуктов, поддержке талантливых изобретателей и инноваторов, оказывать другие возмездные услуги.

Организация подобной деятельности требует создания в вузах особых структур. При этом многоаспектная деятельность современного вуза не оставляет сомнений в необходимости использования технологий бизнес-образования, стратегического маркетинга и менеджмента. Это обусловлено длительностью процессов, связанных с подготовкой будущих выпускников вузов. За время их обучения (4–6 лет), как правило, значительно изменяется

Возможные формы поддержки инновационных процессов со стороны вузов

Формы поддержки	Условия участия вуза в поддержке
Экспертиза проектной документации, экспертиза и мониторинг инвестиционных проектов, технологический аудит, экологический консалтинг и аудит, оценка бизнеса и активов	Соответствие кадрового состава и образовательных программ отраслевым компетенциям
Участие в инновационных проектах по приоритетным направлениям науки и техники, получение соответствующих грантов, стипендий, включение в соответствующие программы	Проведение совместных НИОКР с субъектами малого предпринимательства с оборотами несколько десятков миллионов рублей
Участие в совместных международных проектах с участием малых российских инновационных компаний в рамках соглашений о сотрудничестве	Проведение совместных НИОКР с субъектами малого предпринимательства, занимающимися проведением совместных проектов в области прикладных исследований с зарубежными партнерами
Реализация опережающих научных программ разработки заделов по технологиям шестого технологического уклада	Наличие в НИР наносоставляющих
Поддержание и развитие технологической инфраструктуры вуза и региона размещения вуза (наноцентры, технологические инжиниринговые компании и др.)	Наличие совместных программ развития регионов и вузов
Повышение квалификации и переподготовка кадров при формировании кадровой базы региона размещения вуза исходя из задач научно-технологических комплексов регионов	Соответствие кадрового состава и образовательных программ вуза отраслевым предпочтениям региона
Развитие и совершенствование законодательства в сфере инновационной деятельности, разработка поправок к существующему законодательству	Наличие юридических кадров и соответствующих образовательных программ в вузах
Консультационно-образовательные услуги в области коммерциализации научно-технических разработок, организация бизнес-образования	Наличие специалистов по трансферу
Проведение расширенных региональных и отраслевых презентационных сессий по инновационным проектам, по проблемам модернизации технологического фона экономики регионов и т.п.	Наличие инжинирингового центра
Оказание платных услуг предприятиям, в том числе инновационным, в следующих областях: <ul style="list-style-type: none"> • подготовка и переподготовка кадров; • помощь в патентовании, оформлении товарных знаков; • проведение маркетинговых исследований; • подготовка бизнес-планов 	Наличие патентной службы и образовательных программ по рыночным отношениям и юриспруденции, относящейся к рыночным отношениям
«Упаковка» региональных инвестиционных проектов в соответствии с требованиями финансовых институтов развития России	Наличие финансовых подразделений и соответствующего кадрового состава
Научная, социальная и экологическая экспертиза инвестиционных проектов	Наличие соответствующего кадрового состава
Реализация открытых образовательных программ (онлайн-курсы, школы, семинары, тренинги, летние лагеря)	Наличие в вузах достаточного количества собственных средств
Организация всероссийской ассоциации проректоров вузов, отвечающих за сопровождение инновационной деятельности в регионе	Учреждение в вузах соответствующей структуры – института развития экономики
Издание дайджеста по глобальным угрозам России, прежде всего социальным, военным и экологическим, возникшим в результате технологического отставания российской экономики	Наличие в вузе мощного сектора гуманитарного образования
Издание ежегодных аналитических отчетов по социально-экономической ситуации региона размещения и маркетинга территорий присутствия	Установление соответствующих договорных отношений с администрацией регионов размещения
Переход к НИР, ориентированным на нужды и заказы реальной экономики	Наличие научных школ, соответствующих приоритетам научно-технологических комплексов регионов
Модернизация профессионального и высшего образования с привлечением работодателей регионов	Наличие в планах стратегического развития вуза программы ориентации на предприятия региона
Создание на базе вузов «центров карьеры» с привлечением ведущих работодателей регионов	
Участие в Национальной технологической инициативе – программе мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 г.	Установление вузами стратегических отношений с АСИ

структура спроса на рынке труда. И выпускник, и вуз рискуют — молодой специалист может оказаться невостребованным и попасть на биржу труда. Сегодня в России работает модель подготовки кадров, которая способна обслуживать только типовой жизненный цикл технологий традиционных индустрий. Эта модель предполагает длинный промежуток времени от возникновения в экономике новой задачи, осознания потребности в новых специалистах и формирования учебных программ до подготовки и выпуска нужных профессионалов. Но она не годится для новой ситуации — условий глубокого кризиса. Сегодня вузы учат в лучшем случае студентов тому, что было актуально 10 лет назад [10].

Результатов деятельности вузов, ориентированных на экономическую и социальную сферы России, крайне мало [11]. Очевидно, что для наиболее полного использования интеллектуального капитала вуза требуется активное включение его в рыночные отношения, инновационные цепочки на всех этапах процесса.

Наиболее эффективной формой включения вузов в рыночные отношения в качестве института развития, по нашему мнению, является форма универсального института развития, который становится «оболочкой», защищающей от неблагоприятной внешней среды инновационный процесс, обеспечивающей непрерывность инновационной цепочки. Примером подобного института развития является Фонд Чили [12], опыт работы которого показал, *во-первых*, принципиальную возможность взаимодействия рыночных и нерыночных институтов в инновационных процессах; *во-вторых*, возможность одновременного решения коммерческих и социальных задач; *в-третьих*, необходимость высокой адаптивности организации; *в-четвертых*, необходимость переориентации с поддержки амбициозных НИОКР на заимствование технологий среднего уровня на международном рынке. В докладе [12] отмечается, что российская среда имеет много общего с Чили.

В *таблице* приведен перечень возможных форм поддержки инновационных процессов со стороны вузов, выступающих в качестве универсальных институтов развития.

Выводы

Повышение роли вузов России в поддержке инновационных процессов в кризисный период возможно при условии диверсификации их деятельности — при переносе вузами своего приоритетного участия в процессах экономического развития из первого

этапа инновационной цепочки к «инновационному лифту» — универсальному сопровождению всех без исключения этапов инновационной цепочки. Проведенная в течение последних 5 лет модернизация высшей школы и современное состояние вузовской науки дают надежду не только на усиление роли российских вузов при реализации модели инновационного развития — модели «тройной спирали», но и на их эффективную деятельность в качестве универсального института развития, особенно в сфере интеллектуальной поддержки инновационной деятельности.

Литература

1. Перечень институтов развития. Портал «Инновации в России» URL: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/543> (дата обращения: 26.02.2015).
2. Кузык М.Г., Симачев Ю.В. Совершенствование системы финансовых институтов развития как важнейшего элемента национальной инновационной системы: проблемы, уроки и риски // Экономическое развитие России. 2010. Т. 17. № 11. С. 32–44.
3. Послание Президента РФ Федеральному собранию. URL: <http://www.kremlin.ru/news/47173> (дата обращения: 26.02.2015).
4. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты — предприятия — государство. Инновации в действии / пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. Томск: ТУСУР. 2010 (First published by Routledge, New York, 2008). URL: <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode=inject&url=http%3A%2F%2Fwww.courier> (дата обращения: 26.02.2015).
5. Tugrul U. Daim & Dilek Ozdemir. Impact of US Economic Crises on University Research and Development Investments // Journal of the Knowledge Economy, March 2015, Volume 6, Issue 1, pp. 13–27.
6. Россия в цифрах. 2014. М.: Росстат, 2014, с. 157. Вузы России. Федеральный портал «Российское образование». URL: <http://www.edu.ru/abitur/act.3/ds.5/isn.366/index.php> (дата обращения: 26.02.2015).
7. Шестак В.П., Рубвальтер Д.А., Богачев Ю.С. Вузы в пространстве индикаторов международных рейтингов // Высшее образование в России. 2014. № 1. С. 11–19.
8. Шестак В.П. Инженерный потенциал фундаментальной науки // Высшее образование в России. 2015. № 2, С. 13–21.

9. Шестак В.П. Вузы и инновационная экономика // Высшее образование в России. 2014. № 11. С. 57–65.
10. Лекция министра промышленности и торговли Российской Федерации Мантурова Д.В. 20.05.2013 г. в Московском государственном техническом университете им. Н.Э. Баумана на тему: «Инжиниринг — профессия будущего». URL: <http://rossiyanavsegda.ru/read/960/> (дата обращения: 12.02.2015).
11. Ложенко Н.О. Инновационная модель национального исследовательского университета: автореф. дис ... канд. соц. наук. Саратов, 2012.
12. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста. Доклад ВШЭ и Межведомственного аналитического центра. Open Economy. URL: http://www.opec.ru/library/article.asp?c1_no&c_no=19&d_no=4849 (дата обращения: 01.03.2015).
6. Russia in figures. 2014 [Rossija v cifrah] Moscow, Rosstat, 2014, p. 157. Russian Universities. Federal Portal «Russian education» [Vuzy Rossii. Federal'nyj portal «Rossijskoe obrazovanie»]. Available at: <http://www.edu.ru/abitur/act.3/ds.5/isn.366/index.php> (accessed 28.02.2015) (In Russ.).
7. Shestak V.P., Rubval'ter D.A., Bogachev Ju.S. Higher education institutions in space of indicators of the international ratings [Vuzy v prostranstve indikatorov mezhdunarodnyh rejtingov], *Higher Education in Russia*, 2014, No. 1, p. 11–19.
8. Shestak V.P. Fundamental science and engineering [Inzhenernyj potencial fundamental'noj nauki], *Higher Education in Russia*, 2015, No. 2, p. 13–21.
9. Shestak V.P. Universities and the transition to an innovation economy in the russian regions [Vuzy i innovacionnaja jekonomika], *Higher Education in Russia*, 2014, No.11, pp. 57–65.
10. Lecture by Minister of Industry and Trade of the Russian Federation 20.05.2013, D. Manturova. Moscow State Technical University (Bauman) on the topic: «Engineering is a profession of the future» [Lekcija Ministra promyshlennosti i trgovli RF Manturova D. V. 20.05.2013 v Moskovskom gosudarstvennom tehničeskom universitete im. N. Je. Baumana na temu: «Inzhiniring — professija budushhego»] Available at: <http://rossiyanavsegda.ru/read/960/> (accessed 12.02.2015) (In Russ.).
11. Lozhenko N.O. An innovative model of national research University. Theses on PhD degree. Saratov. [Innovacionnaja model' nacional'nogo issledovatel'skogo universiteta. Avtoreferat na soisk. uch. st. kand. soc. nauk.]. Saratov, 2012.
12. The use of the experience of the newly industrializing countries in the formation of the «institutes of development and promotion of innovative growth». Report by HSE & Analysis Center [Ob ispol'zovanii v Rossii opyta novyh industrial'nyh stran v formirovanii «institutov razvitija» i stimulirovanii innovacionnogo jekonomičeskogo rosta. Doklad VShJe i Mezhdomstvennogo analiticheskogo centra] Open Economy. Available at: http://www.opec.ru/library/article.asp?c1_no&c_no=19&d_no=4849 (accessed 01.03.2015) (In Russ.).

References

1. List of institutes of economic development [Perechen' institutov razvitija. Portal «Innovacii v Rossii»] Available at: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/543> (accessed 27.02.2015) (In Russ.).
2. Kuzyk M.G., Simachev Ju.V. Improving the system of development financial institutions as an essential element of the national innovation system: challenges, risks and lessons [Sovershenstvovanie sistemy finansovyh institutov razvitija kak vazhnejshego jelementa nacional'noj innovacionnoj sistemy: problemy, uroki i riski], *Russian Economic Developments*. 2010. V. 17. No 11. p. 32–44.
3. Message from the President of the Federal Assembly [Poslanie prezidenta Federal'nomu sobraniju]. Available at: <http://www.kremlin.ru/news/47173> (accessed 26.02.2015) (In Russ.).
4. Henry Etzkowitz (2008) Triple Helix: University, Industry Government Innovation in Action (Routledge) Available at: <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode=inject&url=http%3A%2F%2Fwww.courier> (accessed 27.02.2015) (In Russ.).
5. Tugrul U. Daim & Dilek Ozdemir. Impact of US Economic Crises on University Research and Development Investments, *Journal of the*

УДК 330.113.2; 330.101

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ СИНХРОНИЗАЦИИ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ШАХОВСКАЯ ЛАРИСА СЕМЕНОВНА, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика и экономическая теория» Волгоградского государственного технического университета
E-mail: matol4k@yandex.ru

МАТКОВСКАЯ ЯНА СЕРГЕЕВНА, д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» Волгоградского государственного технического университета
E-mail: yana.s.matkovskaya@gmail.com

Предметом исследования в статье выступает институциональная природа современной экономики, а ее *тема* – это выявление институтов развития в реальном секторе экономики. *Цель* статьи – синхронизировать экономическую науку и реальную экономическую практику, что достигается путем развития институциональной теории соглашений, причем именно последняя объясняет закономерности образования и развития тех или иных институтов, выступающих результатом действия соглашений акторов. *Методология* проведения исследования основывается на диалектическом методе философского познания, компаративном и институциональном анализе. *Результаты исследования* состоят в преодолении разрыва между теорией и практикой на основе применения модели компаративного анализа. *Область применения результатов* исследования – экономика и управление народным хозяйством, в частности экономика предпринимательства, маркетинг. *Сделаны выводы* о всеобщности институциональной природы современной экономики, позволяющей найти общие точки соприкосновения между различными областями исследования экономической науки и выявить институты развития в реальных секторах российской экономики, решая ту или иную практическую проблему

Ключевые слова: институционализация экономики; институты развития; реальный сектор экономики; институциональная теория соглашений.

Development Institutions in the Real Economy as a Factor of Theory and Practice Harmonization

LARISA S. SHAKHOVSKAYA, ScD (Economics), professor, Head of the World Economy and Economic Theory Chair, the Volgograd State Technical University
E-mail: matol4k@yandex.ru

YANA S. MATKOVSKAYA, ScD (Economics), associate professor of the World Economy and Economic Theory Chair, the Volgograd State Technical University
E-mail: yana.s.matkovskaya@gmail.com

The subject of research concerns the institutional nature of the modern economy. The topic of research is to identify development institutions in the real economy. The purpose of research is to harmonize the economic science and the real economic practice achievable through development of the institutional theory of agreements, the latter explaining the mechanisms of formation and development of institutions as an outcome of agreements between actors. The methodology of research is based on a dialectical method of philosophical knowledge and comparative and institutional analysis. The findings of research contribute to bridging the gap between theory and practice using the comparative analysis model. The application area is the national economy and economic management, particularly the free enterprise economy and marketing. A conclusion about the universality of the institutional nature of the modern economy is made, which makes it possible to find common ground between different research fields of economics and identify development institutions in the real sectors of the Russian economy to solve a particular practical problem. **Keywords:** institutionalization of the economy; development institutions; real economy; institutional theory of agreements.

Введение

Современная экономическая наука, которая соответствует сложившимся в России рыночным отношениям, формируется на протяжении последних двадца-

ти лет. Современная экономика называется некоторыми исследователями как новая, информационная, виртуальная, сетевая, инновационная, креативная, интеллектуальная, софтизированная, индикатив-

ная, параметрическая, качественная, услугоемкая, открытая, потребительская, социально-ориентированная [2].

Очевидно, что каждое приведенное определение экономической науки имеет право на существование, поскольку характеризует ее наиболее явные черты, определяемые процессами глобализации и задачами, которые стоят сегодня перед национальными экономиками в попытках создать институты развития в реальном секторе и за счет этого сделать их конкурентоспособными в глобальной хозяйственной среде.

Эти черты современной экономики определяют без привязки к конкретной стране требования, предъявляемые к развитию современной экономической науки как области научного знания. Следовательно, экономическая наука сегодня имеет общую природу и не может подразделяться по национальному признаку. Таким образом, российская экономическая наука является составной частью мировой экономической науки, отличаясь от нее особенностями, связанными с историей страны, ее культурой и менталитетом народа. Другое дело, насколько эти особенности вписываются в контекст развития современной мировой экономической науки.

Анализ современной экономики

Характеризуя современную экономику, объект и предмет ее изучения в общецивилизационном плане, экономисты обращают внимание на еще одну ее особенность, которая может быть использована в интересах развития как самой российской экономики, так и российской экономической науки — ее институциональную природу [2, с. 6–20]. Институты и институции, как уже сформировавшиеся, так и формирующиеся, формальные и неформальные правила, нормы, обычаи, традиции появились в ходе реальной хозяйственной деятельности в ответ на рост трансакционных издержек (далее — ТАИ) и ужесточение конкурентной борьбы в ходе расширения и углубления рыночной экономики. Именно ужесточение конкуренции сделало конкурентную борьбу бессмысленной: победителей могло не оказаться, а вот бизнес можно было потерять. Ужесточение конкурентной борьбы и стало причиной возникновения институтов минимизации ТАИ на всех уровнях экономического развития: мега-, мезо-, макро- и микроуровнях в форме МВФ, ВТО, ВБРИР, ЕБРИР, «Большой восьмерки» (глобальный мегауровень), АТЭС, ШОС, БРИКС (глобальный мезоуровень), слияния и поглощения компаний на национальном уровне (макроуровень), различных региональных организаций

трансграничного экономического сотрудничества (национальный мезоуровень), бизнес-ассоциаций, союзов, альянсов, партнерств (микроуровень). В результате ТАИ стали ключевым институциональным фактором развития [3, с. 111–113].

Таким образом, цель создания любого экономического института — если не минимизация, то хотя бы оптимизация ТАИ. Сущность любого института — достижение согласия, что не только снижает накал конкуренции, но и меняет ее природу — не «борьба всех против всех», а согласование интересов; не соперничество, а сотрудничество.

Вернемся к российской экономике. Обладая общими качествами, свойственными современной экономике, и принимая во внимание ее национальные особенности, российская экономика может быть охарактеризована как олигархическая, коррумпированная, бюрократическая в зависимости от критериев, которые закладываются в основу ее исследования. Три последние характеристики не только свидетельствуют об особенностях российской экономики, но одновременно закладывают противоречия в предмет изучения современной экономической науки — социально-экономические, организационно-экономические, управленческие отношения между субъектами хозяйствования. В широком смысле в данном случае речь идет не о теоретической экономической науке как таковой, а об экономической науке в широком смысле, включая все ее специальности и области знания. Следовательно, институты, изначально ставшие объектом изучения теоретической экономики, в настоящее время задействованы в экономической жизни общества, государства и бизнеса, поскольку их цель — минимизация ТАИ, в которой заинтересован не только бизнес. И государство, и общество в равной степени с бизнесом нуждаются в обеспечении социального согласия, которого позволяют достичь экономические институты, минимизируя последствия противоречий, присущих современной экономике.

В России экономическая наука отстает от практики, которая постоянно ее опережает: жизнь сама по себе — наука сама по себе. Между тем, помимо традиционных ресурсов экономического развития национальной экономики, которые сложились в современных условиях, на практике постоянно возникают новые институционально оформленные институты — институты развития, например гражданское общество, социальная ответственность бизнеса, социальное партнерство и т.д. Эти новые институты развития представляют собой

общественные ресурсы, которыми в той или иной мере располагает современная рыночная экономика и выявить которые можно только при исследованиях междисциплинарного уровня в реальных секторах экономики, чем современная экономическая наука практически не занимается.

Преодоление разрыва между теорией и практикой

Для преодоления разрыва между теорией и практикой следует учитывать несколько обстоятельств.

Во-первых, необходимо преодолеть барьер несоответствия между темпами их прогресса относительно друг друга, что связано с серьезной методологической проблемой, состоящей в их когнитивной и объективной синхронизации. Сделать это можно, как нам представляется, только посредством развития институциональной теории соглашений, отдельные основы которой мы излагаем ниже.

Во-вторых, для решения проблемы синхронизации теории и экономической практики целесообразно достичь некоторого согласованного оптимума в условиях глобализации не только производственно-сбытовых процессов, но и знаний, что позволило бы сформировать систему знаний об экономике, применимых на практике.

В связи с этими обстоятельствами приводим общие выводы, к которым мы пришли, систематизируя теоретические представления об экономике и их практическое применение:

1) именно институциональные процессы определяют сущность современной экономики на всех уровнях реализации экономических отношений;

2) институты выступают результатом деятельности всех акторов. Их деятельность направлена на минимизацию (оптимизацию) ТАИ;

3) институты самовоспроизводятся и способны совершенствоваться как самостоятельно, так и под воздействием целенаправленной активности акторов;

4) институциональность, которая проявляется как базовое явление современной экономики, характеризуя наднациональную и глобализационную общность, должна стать основополагающим методологическим принципом для современной теории и практики в их когнитивной и объективной синхронизации.

Здесь необходимо сделать три уточнения по поводу термина «институциональность». *Во-первых*, мы во многом, но не во всем принадлежим к той когорте российских ученых, которые призывают

считать современную экономику не рыночной, не социальной, не виртуальной и т.д., а сугубо институциональной.

Во-вторых, используя понятие «институциональность», мы указываем на институциональный характер формирования и развития современной экономики, объективность и закономерность существования институтов, наличие у них жизненного цикла, связанного с формированием, развитием, трансформацией, а иногда и их исчезновением, если, допустим, они устарели или общество их отвергло и они не были формализованы.

В-третьих, постулативный, аксиоматический характер этого понятия очевиден, но сама идея об институциональном характере современной экономики не может быть достаточно обоснована, если мы не приведем философского осмысления ее институциональной природы, доказывающей, что для современной экономики характерно не столько наличие институтов, сколько наличие соглашений, которые являются причиной и следствием образования любого института.

Диалектика современной экономики показывает, что сущность ее институциональной природы должна быть описана в рамках таких философских категорий, как «всеобщее» («общее»), «особенное» («единичное»), которые, как известно, выражают соотношение между бесконечным многообразием предметов и явлений окружающего мира и универсальностью управляющих ими законов [4]. Отдельные институты в экономике есть «единичное». Они бесконечно многообразны и формируют «офсетное» экономическое пространство с бесконечно большим вариационным рядом проявлений. Реальность в этом смысле выступает как бесконечное многообразие институтов, конкретизирующихся в различных вариациях, начиная с единичных — института семьи (домохозяйство), института рынка, института купли-продажи, института маркетинга, института менеджмента и т.д., включая отдельные самостоятельные национальные институты, например институт мусульманских банков.

Таким образом, единичными следует считать отдельно взятые институты, характеризующиеся с философских позиций как «неповторимые индивидуальности». В таком виде институты представляются невзаимосвязанными субстанциями, способными лишь детализировать экономическую материю на уровне абстрагирования при познании субъектом самостоятельной сути предмета, но философская наука предлагает нам понимание того, что существует

и общее — это закон, управляющий «единичным», т.е. единичными институтами. Таковым служит институционализация как экономико-общественный закон, устанавливающий процесс формирования, развития и воспроизводства институтов, предопределяющий динамическое качество развития и энтропию экономической системы в целом как конечной совокупности институтов.

Соединение «общего» (институционализации) и единичного (отдельно взятых институтов «неповторимой индивидуальности») создает «особенное». Соответственно «особенными» являются сгруппированные по определенным признакам институциональные единства, каковыми в первую очередь выступают, например, национальные институциональные модели или модели рынков. Философское осмысление позволяет прийти к пониманию, *во-первых*, глубокой атомарной взаимосвязи не только самих институтов — «единичных» и «особенных», т.е. проявляющихся на вышеупомянутых глобальных (мегауровне и мезоуровне) национальных (макроуровне и мезоуровне) уровнях; *во-вторых*, к выводу о динамическом качестве современной экономической системы.

Так, изменение любого института современной экономики в силу интеграционных процессов становится причиной изменения экономики в целом. Этот процесс происходит под воздействием уже существующих и новых институтов.

Экономика не создается, если нет условий для формирования ее институтов, но современная экономика уже изначально институционализирована, поскольку первопричиной возникновения самих институтов является стремление рыночных агентов минимизировать ТАИ. В основе этого процесса всегда лежит институциональный механизм согласования интересов. Иными словами, институциональный механизм минимизации ТАИ всегда основывается на «согласии» рыночных агентов, оформленном в виде формальных или неформальных институциональных актов, которые впоследствии могут превратиться в полноценные институты экономического развития.

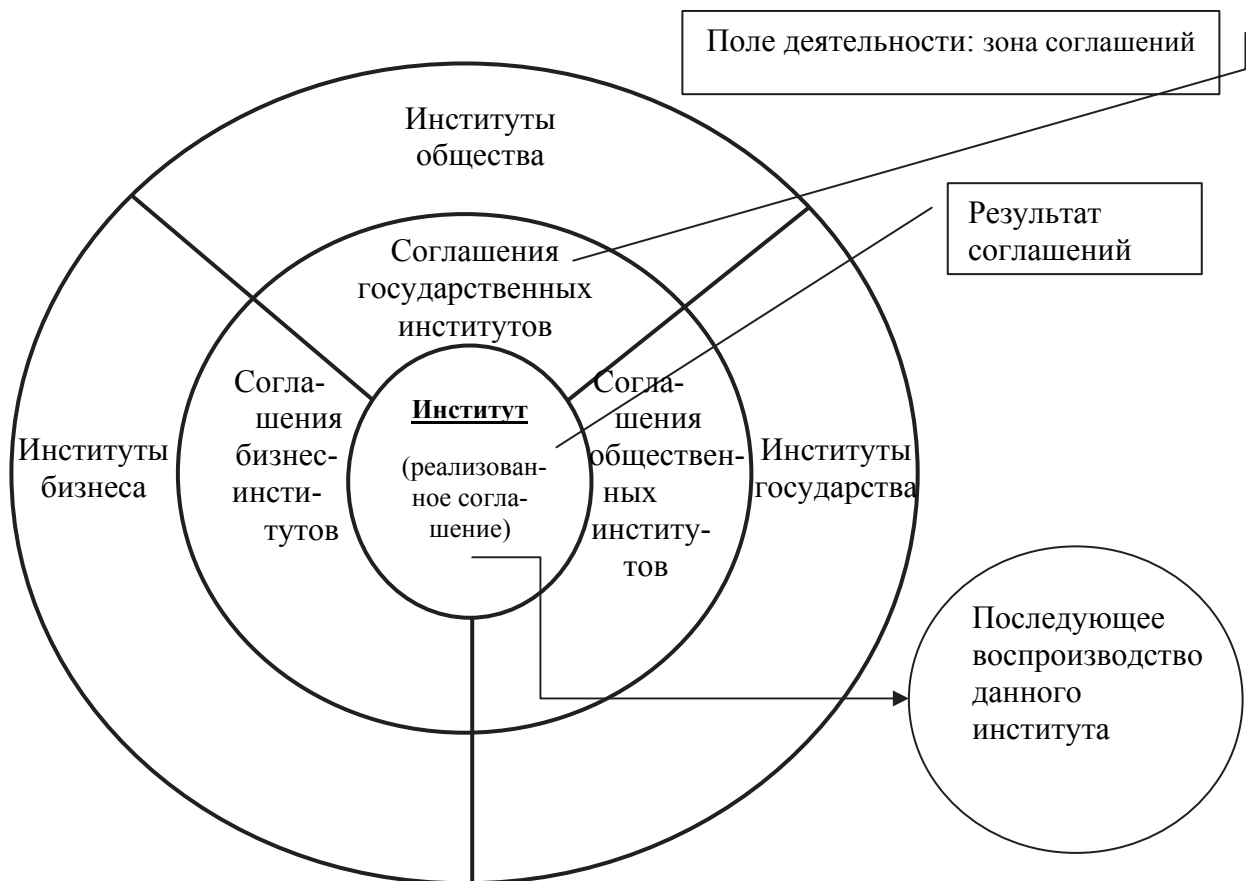
Философское осмысление создает методологическую основу объяснения внутренней институциональной логики развития экономической системы. Дополняет философское осмысление современной экономики, направленное на поиск общей методологии экономической науки, когнитивной и объективной синхронизации ее теории и практики, концепция институциональной теории коммерциализации,

развитая авторами в предшествующих работах. Коммерциализация характеризуется как «общее» для развитой социально-ориентированной рыночной экономики — это закономерность образования институтов.

Иными словами, коммерциализация выступает в данном случае не столько как «особенное», сколько как «общее» для рыночной экономики явление, хотя в административно-командной экономике оно тоже присутствует, но имеет специфические формы. Это связано с тем, что использование данного понятия связано с исследованиями авторов о востребованном первоначально глубинном смысле категории «коммерциализация», заложенной в трудах Дж. Хикса, утверждающего, что коммерциализация — это явление, при котором рыночная система проникает (или «колонирует») в смежные «территории», к которым первоначально ее принципы были неприменимы или применимы лишь с трудом [5, с. 134]. Это доказывает, что коммерциализация как явление является объективным и системообразующим законом рыночной экономики.

Таким образом, коммерциализация предстает как «общее», так одновременно и «особенное», когда, *во-первых*, она связана именно с внедрением инноваций; *во-вторых*, когда синергия «коммерциализации» и «институционализации» предопределяет сущность самого процесса коммерциализации, темпы которого в условиях современной экономики увеличиваются, а институциональные формы прогрессируют и становятся более эффективными [6, с. 9–15].

Следовательно, институционализация коммерциализации — двусторонний динамический процесс формирования, развития и совершенствования институтов коммерциализации инноваций, который выступает одновременно и результатом, и стимулом к институционализации, равно как и существующие институты являются результатом коммерциализации и стимулом к ее осуществлению. Для коммерциализации закономерными являются институциональные изменения, касающиеся механизмов саморазвития и самоподдержки. Агенты, приступившие к коммерциализации, хорошо понимают, что, *во-первых*, такие институты уже должны присутствовать в экономике; *во-вторых*, о них должны знать все заинтересованные в проведении коммерциализации агенты; *в-третьих*, коммерциализация позволяет не только минимизировать, но и оптимизировать ТАИ; *в-четвертых*, сформировались институты оценки, аудита, сравнения и минимизации ТАИ; *в-пятых*, имеется конкурентная среда, в которой действуют



Модель формирования институтов как соглашений

Источник: составлено авторами.

другие агенты, также стремящиеся к снижению ТАИ, в результате чего формируются новые институты, а выбор из двух альтернативных институтов коммерциализации в пользу одного создает условия для его популяризации и депопуляризации другого.

Общее и особенное проявляются в том, что, если для определенного экономического действия (в данном случае процесса коммерциализации) в экономике нет специализированных институтов, субъекты рынка могут их создать или потребовать от других акторов их создания (общества, государства). Субъекты хозяйствования могут создать новые, адаптировать уже существующие и использовать институты, изначально созданные в других сферах [7, с. 125–136].

Во всех случаях наиболее оптимальной формой появления любого института (в том числе реализации частного акта коммерциализации) является институт соглашений, заключаемых субъектами хозяйствования с другими агентами и институтами. Институты соглашений реализуются с помощью маркетинговых инструментов, которые позволяют

оптимизировать эти соглашения в различных договорных формах между рыночными агентами. При этом сами институты выступают в форме посредников. Следовательно, формирование институтов, основанное на реализации системы эффективных маркетинговых коммуникаций, следует рассматривать как технологию минимизации (оптимизации) ТАИ, что создает возможности выбора наиболее эффективных институтов, задействованных в каждом частном акте экономической деятельности, и обеспечивает баланс соглашений, как между агентами и институтами, так и внутри последних.

Все эти аспекты дают основание полагать, что институциональная теория соглашений имеет право на существование и дает возможности развития в рамках всей экономической науки. Вместе с тем динамический и прикладной потенциал институциональной теории соглашений реализуется при уточнении институтов, выделение которых позволяет конкретизировать характер взаимодействия всех акторов коммерциализации. Данная модель показана на *рисунке*.

Каждый из институтов (бизнес, общество и государство), участвуя в процессе институционализации, самостоятельно формирует и развивает институты, определенные его компетенциями. Но образованные каждым из них институты не являются обособленными. Например, институционализация коммерциализации — это процесс, связанный с развитием соглашений между экономическими институтами. Как отмечает Д.П. Гавра: «рассмотрение того или иного института невозможно без соотнесения его деятельности с деятельностью других институтов, а также систем более общего порядка» [8].

Выводы

Доказательство всеобщности институциональной природы современной экономики позволит найти общие точки соприкосновения между различными областями исследования экономической науки и решать ту или иную практическую проблему, используя интегрированные инструменты и методы различных направлений экономических наук, взаимно их дополняя и обогащая. Признание этого факта, а также наличие сильной институциональной российской научной школы позволит синхронизировать теорию и практику экономики, а демонстрация институционализации коммерциализации доказывает как всеобщность институционализации экономики во всех моделях хозяйствования, так и особый характер рыночной экономики с их национальной спецификой, как и спецификой отдельных сфер деятельности.

Литература

1. Думная Н.Н. Два университета // Мир новой экономики. 2012. № 1–2.
2. Нуреев Р.М. На пути к созданию новой макроэкономики: вклад институционализма // Journal of Institutional Studies. 2013. Т. 5. № 1. С. 6–20.
3. Постсоветский институционализм: монография / под ред. проф. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005.
4. Единичное, особенное, общее. Тематический философский словарь. URL: http://thematic_philosophical.academic.ru/100/единичное%2C_особенное%2C_общее (дата обращения: 14.05.2014).
5. Хикс Дж. Теория экономической истории. М.: Вопросы экономики, 2003. 224 с.
6. Шаховская Л.С., Матковская Я.С. Институционализация коммерциализации инноваций

в России как условие для инновационного прорыва // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 24. С. 9–15.

7. Шаховская Л.С., Матковская Я.С. На пути к формированию институциональной теории коммерциализации инноваций // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2011. № 5. С. 125–136.
8. Гавра Д.П. Социальные институты. On-Line библиотека www.XServer.ru. URL: <http://www.xserver.ru/user/sozin> (дата обращения: 25.08.2014).

References

1. Dumnaya N.N. Two universities, *World of the New Economy* [Mir novoy ekonomiki], 2012, No 1–2.
2. Nureyev R.M. On the way to the creation of the new macroeconomics: the contribution of institutionalism [Na puti k sozdaniyu novoy makroekonomiki: vklad institutsionalizma // Journal of Institutional Studies, 2013, t. 5, No 1. pp. 6–20.
3. The post-Soviet institutionalism. Monograph ed. Professors R.M Nureyev i V.V. Demytyev [Postsovetskiy institutsionalizm]. Donetsk, Kashtan, 2005.
4. Single, special, general. Theme philosophical vocabulary [Yedinichnoye, osobennoye, obshcheye. tematicheskiy filosofskiy slovar]. Available at: URL: http://thematic_philosophical.academic.ru/100/единичное%2C_особенное%2C_общее (accessed 14.05.2014).
5. Hicks J. Theory of economic history. [Teoriya ekonomicheskoy istorii]. Moscou, *Journal of Economic Issues*, 2003, 224 p.
6. Shahovskaya L.S., Matkovskaya Ya.S. The institutionalization of the commercialization of innovations in Russia as a condition for innovative breakthrough [Institutsionalizatsiya kommertsializatsii innovatsiy v Rossii kak usloviye dlya innovatsionnogo proryva], *National interests: priorities and security*, 2010, No 24, pp. 9–15.
7. Shahovskaya L.S., Matkovskaya Ya. S. Towards a theory of institutional innovation commercialization. *Vestnik UrFU. Series «Economics and Management»*, 2011, No 5, pp. 125–136.
8. Gavra D.P. Social institutions [Sotsialnyye instituty]. Available at: URL: <http://www.xserver.ru/user/sozin> (accessed 25.08.2014).

УДК 339.976; БАК 08.00.14; JEL F13, F41, F53

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

ПЕРСКАЯ ВИКТОРИЯ ВАДИМОВНА, д-р экон. наук, профессор, зам. директора ЦИМЭО Института экономической политики и проблем национальной безопасности Финансового университета, Заслуженный экономист России

E-mail: vprofessor7970@gmail.com

В статье анализируется возможность повышения доли российских хозяйствующих субъектов в процессе формирования глобальных цепочек стоимости (ГЦС), указывается, что в том виде, в каком они рекомендуются экспертами ОЭСР и ВТО, ГЦС отвечают задачам исключительно монополярной конфигурации мирового хозяйства, где лидером выступают США. Рассматривается возможность привнесения ГЦС на территорию России исходя из возможности полного ресурсного обеспечения и задачи реализации национальных интересов оптимизации структуры экономики в условиях падения цен на нефть. Акцентировано внимание на том, что участие национального хозяйства России в ГЦС должно сопровождаться повышением его управляемости. Допускаемая зависимость от внешних факторов за счет участия в ГЦС должна быть просчитана, нивелироваться возможностями государственного регулирования (в ряде случаев и непосредственно управления) и компенсироваться (в чрезвычайной ситуации) внутренним ресурсным потенциалом в случае отказа ряда зарубежных контрагентов от выполнения своих обязательств. При этом не исключается целесообразность регулирования инвестиционно-предпринимательского климата в целях повышения его привлекательности как для национальных, так и для иностранных контрагентов.

Ключевые слова: глобальные цепочки стоимости; индустриализация; структура национального хозяйства; санкции; национальные интересы.

Using the Potential of Global Value Chains for Development of the Real Economy

VICTORIA V. PERSKAYA, ScD (Economics), professor, Dep. Director of the Research Center for International Economic Relations, the Financial University, Honored Economist of Russia

E-mail: vprofessor7970@gmail.com

The paper analyzes the possibility of increasing the proportion of Russian economic entities in the formation of global value chains (GVC). It is pointed out that the GVC type recommended by the OECD and WTO experts is consistent with the exclusively monopolar configuration of the world economy under the United States leadership. The prospects of bringing the GVCs to Russia, given a complete supply of resources and compliance with the national interest to ensure optimization of the economic structure in the situation of falling oil prices, are considered. It is emphasized that participation of the national economy of Russia in GVCs must go in parallel with improvement of its manageability. Tolerable dependence on external factors due to participation in the GVCs should be calculated, neutralized by possible government regulation (direct control in some cases) and compensated (in an emergency) with internal resources in case foreign counterparties default on their obligations. This does not exclude the appropriateness of the investment and business climate regulation in order to increase its attractiveness for both domestic and foreign counterparties.

Keywords: global value chains; industrialization; structure of the national economy; sanctions; national interests.

Определение понятия «глобальные цепочки стоимости»

Под глобальными цепочками стоимости (далее — ГЦС) подразумеваются сформировавшиеся механизмы создания добавленной стоимости в процессе перехода от одной технологической ступени к другой в рамках производства конечного продукта (услуги), в изготовлении (оказании) которого (которой) задействованы хозяйствующие субъекты разных национальных юрисдикций. Фактически

ГЦС представляют собой процесс осуществления воспроизводственного цикла субъектами разных стран в целях оптимизации издержек производства и обращения. Процесс создания ГЦС, как правило, базируется на деятельности транснациональных и многонациональных компаний, позволяя институционально закреплять специализацию производства того или иного товара за подразделениями страны, где имеется в наличии необходимый ресурсный, включая трудовой, потенциал. Как

отмечают отдельные эксперты, включение в ГЦС позволяет компаниям и странам специализироваться на наиболее эффективных видах деятельности без создания собственных отраслей там, где можно приобрести недостающие товары и услуги за рубежом.

В принципе, такой подход вписывается в концепцию глобального мирового хозяйства, когда оптимизация процесса создания мирового ВВП доминирует над национальными интересами, способствуя, *во-первых*, деиндустриализации экономик одних стран, *во-вторых*, превращению хозяйств других государств в мировую фабрику, оказывающую отрицательное влияние на экологию и рекреацию их территорий, а *в-третьих*, преобразованию экономик развивающихся и деиндустриализирующих экономику государств в поставщиков трудовых ресурсов, которые обладают весьма условными культурно-информационными знаниями и навыками квалифицированной работы. Для стран переходной экономики участие в ГЦС рекомендуется рассматривать как возможность обеспечения диверсификации экономики и преодоления хозяйственной и социальной отсталости. Кроме того, при создании ГЦС преследуется цель, с одной стороны, добиться справедливости международной конкуренции, а с другой — сформировать международные транспарентные правила создания и регулирования ГЦС при безусловности обеспечении макроэкономической стабильности (преимущественно монетарными методами).

Преимущества и риски от участия в ГЦС

Продвижению процесса создания ГЦС в экономику России посвящено исследование ОЭСР [1], где обосновываются выгоды и преимущества от участия ГЦС в российских реалиях, а также приводятся возможные риски для развитых и развивающихся стран.

В качестве преимуществ, получаемых от участия в ГЦС, называются расширение рынков сбыта за счет получения доступа к глобальным рынкам, повышение качества производимой продукции, модернизация технологий, стимулирование привлечения прямых иностранных инвестиций, рост занятости при повышении уровня реальной заработной платы занятых.

Рисками от участия в ГЦС считаются повышение зависимости экономики от зарубежных

контрагентов, валютные шоки, усиление дифференциации регионального развития и социального расслоения, высокие издержки встраивания в ГЦС.

Необходимость диверсификации экономики

Согласно заключению экспертов ОЭСР текущее положение России не обеспечивает возможных долгосрочных выгод от участия в ГЦС, не согласуется с задачами социально-экономического и научно-технологического развития. На этом основании делается вывод о необходимости диверсификации российской экономики в рамках складывающейся системы ГЦС и более эффективного участия России в данной форме глобального экономического взаимодействия [1, с. 3].

По нашему мнению, следование вышеуказанным рекомендациям не в полной мере отвечает не только современным целеполаганиям развития экономики России, но и имеет следствием дальнейшую консервацию сложившейся за последние двадцать лет структуры экономики нашей страны и осуществление «догоняющей» модернизации, которая полностью зависит от зарубежных технологий.

Желание видеть Россию безоговорочно следующей рекомендациям ОЭСР и ВТО дало основание президенту США сделать вывод, что экономика России разбита в «пух и прах»¹ и наша страна изолирована (поскольку введены политические и экономические санкции, препятствующие реализации вписания России в глобальную модель экономического развития, где США играет лидирующую роль).

Необходимо понимать, что ГЦС в рамках глобальной экономики основаны на движении прямых иностранных инвестиций и деятельности многонациональных и транснациональных компаний как главных факторов мирового хозяйства в условиях сформировавшейся монополярной конфигурации.

Большинство многонациональных и транснациональных компаний (82%), как правило, функционируют в соответствии со своими

¹ «Well, today, it is America that stands strong and united with our allies, while Russia is isolated, with its economy in tatters», «That's how America leads — not with bluster, but with persistent, steady resolve». (URL: <http://www.npr.org/blogs/thetwo-way/2015/01/20/378669064/live-blog-president-obama-delivers-2015-state-of-the-union>).

Структура экспорта технологически сложной продукции, %

Страна	Сырьевая составляющая	Низкотехнологичное производство	Средняя технологическая сложность производства	Сложное технологичное пр-во	Сервис, основанный на инновации и научных знаниях
Бразилия	60	5	15	5	10
Китай	10	25	20	30	5
Коста-Рика	20	5	5	36	15
Индия	35	15	10	5	25
Лесото	30	60	0	5	0
Малайзия	30	10	15	30	5
Россия	75	5	10	0	5
Сингапур	20	5	15	35	15
Южная Африка	55	5	25	0	5

Источник: World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, p. 173.

техническими стандартами, 23% всех транснациональных компаний работают, используя международные коды и технические стандарты, принятые в стране дислокации, 5% компаний работают по лицензиям и 13% признают стандарты и технические условия страны пребывания². Дополняя наше критическое отношение к чрезмерно позитивному воздействию прямых иностранных инвестиций на поступательность развития страны, приведем данные о страновой специализации, фактически закрепляемой привлекаемыми иностранными инвестициями за страной, если ее истеблишмент не в состоянии обеспечить реализацию национальных экономических интересов. Говорить о модернизации в этих условиях неоправданно, поскольку она не соответствует интересам основных инвесторов и потребителей продуктов все более глобализирующейся мировой экономики.

Таким образом, специализацией трех стран БРИКС (Бразилии, Южной Африки и России) является сырьевая составляющая, причем в России она равна 75%, а уровень высокотехнологичного производства, так же как и в Южной Африке, равен 0%. Роднит Россию и Южную Африку показатель доли

сервиса, основанного на знаниях и науке, — 0% (см. таблицу).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что иностранные инвестиции могут выполнять роль повышения инновационного уровня развития страны, обеспечения выполнения задачи модернизации, реновации реального сектора экономики и повышения доли технологичной составляющей в глобальной цепочке мировой стоимости, т.е. служить фактором повышения национальной конкурентоспособности, только при условии, что страна обладает потенциалом реализации национальных интересов и регулирует прямые иностранные инвестиции, подчиняя их своим целевым задачам.

Постиндустриальность в мировой экономике без обеспечения экологической модернизации (реципиентами были Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Малайзия и др.), превращение национальных хозяйств «в машинные фабрики» с грязной экосредой обусловило, что экономики развивающихся стран стали *моноспециализированными*, отвечающими интересам постиндустриальных хозяйств, в первую очередь США. Это исключило их устойчивую диверсификацию, а проводимые меры по совершенствованию структуры национального хозяйства осуществлялись исключительно по согласованию с США.

Одновременно теория формирования международных конкурентных преимуществ М. Портера, положенная в основу определения

² UNCTAD (2012), Corporate Social Responsibility in Global Value Chains (Note: Based on study of 100 TNC CSR codes. Indicates what value chain member the company says its code applies to).

конкурентоспособности национального хозяйства, привела к снижению роли государства как института в регулировании экономики, обеспечении национальных интересов и достижении баланса интересов общества и корпораций, социальной стабильности и условий устойчивого развития.

Таким образом, упор на вовлечение экономики страны в развитие процесса формирования ГЦС предполагает последовательное уменьшение государственного суверенитета в пользу многостороннего и наднационального управления, доминирования интересов так называемого глобального развития над интересами наций и народов отдельных стран.

Поэтому ожидание возможности диверсификации экономики России в условиях уже сложившихся ГЦС, соответствующих реализации национальных экономических интересов, не отвечает реалиям времени.

В условиях переформирования мирового сообщества в многополярную конфигурацию, в которой приоритетную роль играют региональные объединения, стремящиеся к достижению консенсусов в решении мировых проблем, США отводится роль регионального центра, но никак не мирового лидера. Но североамериканские политики и экономисты с этим не соглашаются и проводят политику жесткого противостояния данному тренду. Симптоматично в этой связи высказывание президента США в послании Конгрессу (20 января 2015 г.), что национальное хозяйство США стало растущей экономикой, идет процесс сокращения дефицита бюджета, исключена зависимость от внешних энергоресурсов. По его словам, США, преодолев рецессию, стали свободной экономикой, имеющей право «написать свое собственное будущее на ближайшие пятнадцать лет и даже десятилетия вперед»³.

Трансформирование структуры национального хозяйства России

Следование детерминантам ВТО, ОЭСР в части макроэкономических рекомендаций и вхождения в процесс создания ГЦС является следствием недооценки того, что конкурентоспособность национального хозяйства в современных условиях невозможна без наличия потенциала реализации

национальных интересов в целях поступательного развития нации/социума в целом. Государство должно проводить политику, направленную на формирование благоприятных условий предпринимательской активности, быть гарантом инвестиций, прав собственности и свободы хозяйствования при условии обеспечения выполнения установленных норм и правил всеми участниками воспроизводственного процесса.

Обеспечение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов — это последовательная деятельность, направленная на повышение производительности труда, использование преимуществ международного экономического сотрудничества для повышения эффективности хозяйствования. При этом вектор интересов предпринимательского сектора должен совпадать с экономическими интересами страны, сформулированными в стратегии социально-экономической и промышленной политики.

Предложения, касающиеся усиления роли России в ГЦС на основе развития инвестиционного и бизнес-климата, делаются, по нашему мнению, исходя из соображения низкой заработной платы в российском реальном секторе, считая этот фактор конкурентным преимуществом, и необходимости продолжения политики, обуславливающей технологическую зависимость России, что, полагаем, не соответствует задачам, решаемым нашей страной.

В части торговой политики эксперты ОЭСР, ВТО стоят на позиции, которая носит общедекларативный либерально ориентированный характер. При этом, например, в материалах ОЭСР *Executive summary and key recommendations 2014 г.*⁴, разработанных с учетом сложившейся ситуации в мировой экономике и введением санкций со стороны ЕС и США по отношению к России, без стеснения используется риторика диктата к России как стране, стремящейся войти в состав клуба стран-членов ОЭСР. В частности, Правительству РФ предписывается:

- рассмотреть меры по корректировке национальной экономической политики и ускорить проведение реформ, направленных на ускорение привлечения иностранных инвестиций в энергетический сектор, его инфраструктуру и проекты, которые должны повысить его

³ Obama Lays: Out 2015 Agenda. URL: <http://www.npr.org/blogs/thetwo-way/2015/01/20/378669064/live-blog-president-obama-delivers-2015-state-of-the-uni>.

⁴ OECD/IEA, 2014, *Executive summary and key recommendations*, p.14.

энергоэффективность, в том числе исключая использование такого инструмента, как субсидии национальным хозяйствующим субъектам; прекращение дотирование населения за предоставление им тепла и газоснабжение; внедрение в практику соответствующих налоговых стимулов для инвесторов;

- обеспечить эффективное госрегулирование путем более быстрой институциональной координации при расширении прав и возможностей на региональном/местном уровнях, передав существенную часть компетенций (особенно в части регулирования добычи и геологоразведки природных ресурсов) с федерального уровня, а контроль осуществлять с помощью мониторинга и обеспечения соблюдения рекомендованных стратегий. Фактически речь идет в данном случае о скрытой децентрализации в ресурсном сегменте России, утрате управляемости этим сектором со стороны государства. Причем мониторинг не является средством управления, он лишь исполняет информационные функции;

- развивать и стимулировать более эффективные энергетические рынки, в частности добычу газа, нефти, производство электричества посредством усиления конкуренции и использования механизма исключительно рыночного ценообразования, укрепляя корпоративные стандарты управления и обеспечивая прозрачность рынков;

- добиваться высокоэффективных показателей добычи нефтегазовых ресурсов России, в том числе путем повышения нефтеотдачи пластов, а также посредством принятия мер, направленных на максимальное повышение объемов экспорта нефти и газа.

Таким образом, мы можем говорить о стремлении экспертов ОЭСР, ВТО добиться превалирования внешних интересов над российскими национальными стратегическими целями и задачами и навязать такую экономическую политику, которая будет подрывать основы социальной сбалансированности и реализации задачи Конституции Российской Федерации по формированию социально ориентированной экономики. Фактически предлагаемая стратегия направлена на повышение социальной нестабильности в стране, которая в дальнейшем должна способствовать утрате территориальной целостности.

Хотим подчеркнуть, что обозначаемые либеральные тренды в современных условиях не учитывают интересы Российской Федерации,

изложенные в указах Президента Российской Федерации 2013 г., и не соответствуют реалиям экономической стратегии нашей страны, осложняющейся политико-экономическим климатом в мировом хозяйстве в связи с переходом к многополярности при обострении геополитического противостояния.

Существенное значение имеет для трансформирования структуры национального хозяйства России в сторону диверсификации и повышения доли реального сектора в ВВП в условиях резкого падения цен на нефть (зависимость бюджета России от торговли энергоресурсами, по данным за 2014 г., составляет более 50%⁵) разработка такой экономической политики, которая способствовала бы ускорению решения поставленных задач.

Выводы

Не отрицая в целом необходимости участия России в ГЦС, но в условиях необходимости реиндустриализации экономики России, ее инновационной модернизации, полагаем целесообразным сформулировать положения, заключающиеся в следующем.

Оптимизация участия хозяйствующих субъектов в ГЦС может быть достигнута благодаря развитию реальной промышленно-производственной базы внутри страны, основывающейся на инновациях пятого и шестого технологических укладов.

Потенциал реализации национальных экономических интересов основан на достижении

⁵ В России около половины всех поступлений в бюджет складывается из доходов от торговли нефтью. Бюджет 2014 г. исполнялся исходя из цен в 101 долл. США за нефть марки *Urals* (103 долл. США за нефть марки *Brent*) и курса 35 руб. за долл. США. Однако Россия имеет все возможности нивелировать падение цен на нефть посредством девальвации рубля. Доходы бюджета в рублевом эквиваленте не изменятся. Исходя из оценок Минфина России и Счетной палаты можно вывести следующую формулу: «На каждые пять долларов снижения цен на нефть ниже 103 долларов по марке *Brent* нужна девальвация российской валюты против долл. США на 2 руб.». Расчеты показывают, что при ценах в 60 долл. США за баррель нефти бюджет будет исполнен при курсе 51 руб. за долл. США. Девальвация рубля раскручивает «маховик» инфляции. Темпы освоения высокотратных проектов могут снизиться, на что рассчитывают и эксперты ОЭСР и США. В зоне риска — проекты на арктическом шельфе и разработка трудно извлекаемых ресурсов (URL: <http://vz.ru/economy/2014/12/30/721913.html>).

высокой степени управляемости национальной экономики, на возможности концентрации сил и средств на реализацию приоритетных направлений и программ развития, совпадении векторов интересов бизнеса и государства.

Для обеспечения поступательности реализации задачи развития реального сектора экономики необходимо:

- развивать инвестиционный потенциал, ориентированный на реализацию национальных интересов, в том числе на обеспечение устойчивости функционирования кредитно-финансовой системы страны при снижении ее зависимости от мирового рынка, доступности долгосрочных финансовых ресурсов внутри страны с целью развития реального сектора, золотовалютных резервов и активизации использования сбережений домашних хозяйств для целей национального развития, развития национальной системы венчурного инвестирования инновационных проектов и идей при повышении отдачи НИР и НИОКР в национальной экономике;

- управлять миграционными процессами, обеспечивать подготовку и переподготовку национальных кадров, способных реализовывать национальные приоритеты;

- обеспечивать социализацию национальной экономики в целях снижения уровня диспропорциональности распределения доходов, стимулирования внутреннего потребления и развития внутреннего рынка при повышении доли национальных товаров и услуг в пределах пороговых значений национальной экономической безопасности (соблюдая правила многостороннего регулирования в рамках ВТО), а также целостность хозяйственной территории страны за счет стимулирования внутреннего товарооборота (против внешней торговли);

- оптимизировать государственное регулирование, в том числе на основе программно-целевого метода, планирования, не отождествляя его с командным администрированием.

Иными словами, государство должно осуществлять регулирование инвестиционно-предпринимательского климата в России, используя весь арсенал экономических и неэкономических инструментов, для создания воспроизводственных цепочек внутри страны, формируя условия, которые были бы привлекательны для иностранных контрагентов (не обязательно в форме прямых иностранных инвестиций).

Таким образом, оптимизация участия России в процессе создания ГЦС должна быть реализована путем их перемещения на территорию России, где главными акторами переноса выступают национальные хозяйствующие субъекта.

Литература

1. Interconnected Economies: benefiting from global value chains' (Synthesis Report). OECD 2013.
2. Перская В.В., Эскиндаров М.А. Точки сопряжения экономических стратегий государств-членов ШОС и АТЭС при переходе к многополярности. М.: Экономика, 2013.
3. Перская В.В., Эскиндаров М.А. Конкурентоспособность национального хозяйства в условиях многополярности: Россия, Индия, Китай. М.: Экономика, 2015.
4. Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs OECD, WTO, UNCTAD, 6 august 2013. Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (Russian Federation), september 2013.
5. OECD/IEA, 2014, Executive summary and key recommendations. URL: www.iea.org/Textbase/.../morocco2014sum.pdf.

References

1. Interconnected Economies: benefiting from global value chains' (Synthesis Report). OECD 2013.
2. Perskaya V. V., Eskindarov M. A. Junction Points of Economic Strategies Development of APEC and SCO Members during Transition to Multipolarity. (Methodological approaches and set of instruments for identifying areas of mutual interest). Moscow, Economica, 2013, p. 388.
3. Perskaya V. V., Eskindarov M. A. The Competitiveness of the national economy under Multipolarity. Russia, India, China [Konkurentosposobnost' nacional'nogo hozjajstva v uslovijah mnogopoljarnosti: Rossija, Indija, Kitaj]. Moscow, Economica, 2015, p. 191.
4. Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs OECD, WTO, UNCTAD, 6 august 2013. Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg (Russian Federation), september 2013.
5. OECD/IEA, 2014, Executive summary and key recommendations. URL: www.iea.org/Textbase/.../morocco2014sum.pdf.

УДК 336.7

ОСОБЕННОСТИ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

ЗВОНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой «Мировые финансы» Финансового университета

E-mail: eazvonova@fa.ru

Рассмотрены особенности формирования сбережений населения на российском финансовом рынке; показана их роль в формировании «длинных» денег для инвестирования в современную российскую экономику; приведены место и роль фондового сектора российского финансового рынка в аккумуляции сбережений населения. Исследуются факторы, препятствующие формированию на фондовом секторе российского финансового рынка устойчивой ресурсной базы на основе аккумулированных сбережений населения для инвестирования в национальную экономику. Проведен статистический и сравнительный анализ таких форм финансовых инвестиций граждан, как пенсионные, страховые и паевые инвестиционные фонды. Определены направления расширения линейки продуктов и услуг фондового рынка для привлечения сбережений и накоплений населения. Предложен комплекс мер, способствующих повышению привлекательности фондового сектора российского финансового рынка для частных инвесторов в целях привлечения сбережений населения.

Ключевые слова: сбережения; инвестиции; фондовый рынок; паевые инвестиционные фонды; страховые фонды; пенсионные фонды.

The Specifics of Personal Savings Accumulation in the Russian Stock Market

ELENA A. ZVONOVA, ScD (Economics), professor, Head of the Global Finance Chair, the Financial University

E-mail: eazvonova@fa.ru

The specific features of the personal savings generation in the Russian financial market are analyzed; their role in the formation of «long» money for investment into the current Russian economy is described; the role and place of the stock sector of the Russian financial market in the accumulation of savings is defined. The factors inhibiting the establishment in the stock sector of a stable resource base including accumulated household savings for investing into the national economy are examined. The statistical and comparative analysis of financial investment forms such as pension, insurance and mutual investment funds was carried out. The ways to expand the range of products and services of the stock market to attract savings of the population are defined. A set of measures to improve the attractiveness of the stock sector of the Russian financial market for private investors is proposed.

Keywords: savings; investments; stock market; mutual investment funds; insurance funds; pension funds.

Факторы, затрудняющие процесс аккумуляции сбережений населения

Сбережения населения — это потенциальный устойчивый источник долгосрочных инвестиций («длинных» денег) в развитие реального сектора национальной экономики. Однако, как показывает мировой опыт, они работают только в случае, если доверены какому-либо институту финансового рынка [1]. По оценкам экспертов, для эффективного развития экономики необходимо привлечение сбережений граждан на уровне не менее 40% всего объема инвестиций в экономику. В России, по данным Росстата, объемы аккумуляции сбережений населения и их последующего инвестирования в различные формы «длинных» денег в стабильные 2000-е гг. не превышали 15% инвестиций [2].

Несмотря на то что современный российский финансовый рынок находится в постоянном развитии, а институты рынка постоянно разрабатывают и предлагают частным инвесторам новые финансовые продукты и услуги, большая часть сбережений населения имеет неорганизованный характер. В условиях современной экономической нестабильности специфика формирования и использования сбережений проявляется в том, что на руках у потенциальных частных инвесторов сосредотачивается значительное количество свободных денежных ресурсов, которые население начинает более активно направлять на потребление или оставляет на «черный день», как правило, в наличной форме, рублях и валюте, дома или в сейфовых ячейках банков. При этом реальный сектор экономики

испытывает острую потребность в этих средствах. Поэтому необходимо таким образом выстроить процесс привлечения денежных средств, чтобы он оптимально отвечал интересам и потребностям и населения, и национальной экономики.

Среди факторов, затрудняющих процесс аккумуляции сбережений населения, можно перечислить:

- невысокие и нестабильные доходы, большую часть которых граждане, как правило, в полном объеме (до 95% в 2014 г.) направляют на текущее потребление и выплату обязательных взносов;
- низкий уровень финансовой информированности и грамотности населения;
- общее недоверие населения к финансовым институтам и программам стимулирования привлечения сбережений и накоплений граждан в экономику, особенно обостряющееся в кризисный период;
- несовершенство правовой базы;
- недостаточная защищенность средств населения;
- ограниченное количество альтернативных банковским вкладам инструментов финансового рынка и их концентрация в финансовых центрах страны (по данным Банка России, по состоянию на конец 2014 г. 70% компаний, имеющих лицензию на управление инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, находятся в Москве [3]).

Аккумуляция сбережений населения на РФР

Наряду с банковским сектором российского финансового рынка (далее — РФР) аккумуляция сбережений населения с целью их последующего инвестирования в экономику осуществляется и на фондовом секторе РФР. В российском законодательстве установлены пять видов деятельности на фондовом рынке, которые напрямую связаны с аккумуляцией сбережений населения:

- 1) управление ценными бумагами и финансовыми инструментами в рамках лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг;
- 2) деятельность акционерного инвестиционного фонда;
- 3) деятельность по управлению активами паевого инвестиционного фонда (далее — ПИФ);
- 4) деятельность негосударственного пенсионного фонда (далее — НПФ);

5) деятельность по управлению активами общего фонда банковского управления (далее — ОФБУ) [4].

Основными методами привлечения сбережений населения в фондовый рынок выступают брокерское и дилерское обслуживание, доверительное управление средствами, инвестирование в ценные бумаги. Инструментами, которые при этом используются, являются интернет-трейдинг, применение различных форм инвестирования: индивидуальное, коллективное (ПИФ, ОФБУ), различные виды ценных бумаг, обращающихся на фондовом секторе российского финансового рынка. Использование потенциала существующих инструментов и методов привлечения сбережений населения в фондовый сектор финансового рынка становится особенно актуальным в современных условиях экономической стагнации и хронической нехватки «длинных» денег (долгосрочных финансовых ресурсов). В такой ситуации объективно происходит существенное сжатие объемов других источников долгосрочного финансирования экономического роста и соответственно возрастает значение привлечения сбережений и накоплений населения для их последующего инвестирования в развитие национальной экономики.

Предпочтения россиян относительно вложения сбережений на РФР

За прошедшие два десятилетия российский рынок ценных бумаг развился в устойчиво функционирующий сегмент национального финансового рынка, но для частных граждан как инвесторов он по-прежнему остается малопонятным и недостаточно привлекательным направлением инвестирования сбережений и накоплений. Результаты исследования, проведенного в 2014 г. Фондом общественного мнения (далее — ФОМ) среди финансово активных россиян, проживающих в городах с населением свыше 500 тыс. человек, которые за последние пять лет пользовались каким-либо инструментом финансового рынка (вклад, банковский кредит, банковские карты, инвестиции в акции, облигации, паи, НПФ, услуги, продукты интернет-банкинга и др.), выявили крайне низкую заинтересованность респондентов в инвестировании на фондовом секторе финансового рынка. Так, за ситуацией на фондовом секторе следят только 10% из опрошенных россиян, потенциальных инвесторов финансового

Таблица 1

**Количество клиентов — физических лиц в Системе торгов ММВБ
(по состоянию на последний день месяца)**

Группы клиентов	Декабрь 2009 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011	Декабрь 2012 г.	Декабрь 2013 г.	Декабрь 2014 г.
Физические лица	671 475	714 295	772 175	805 549	881 844	916 806
Юридические лица	16 364	17 170	16 850	17 821	19 539	19 924
Нерезиденты	3 851	4 295	5 058	5 876	6 957	7 349
Клиенты, передавшие свои средства в ДУ	4 717	5 348	5 242	5 261	5 182	5 158
Всего	696 407	741 108	799 325	834 507	913 522	949 237

Источник: URL: www.rts.micex.ru — Московская биржа, 31.12.2014.

рынка. 6% опрошенных респондентов готовы инвестировать в акции, 2% — в облигации и НПФ. Всего 1% респондентов считают, что акции могут выступать инструментом для достижения долгосрочных целей инвестирования финансовых ресурсов. Большинство россиян предпочитают недолговременные вложения: 20% опрошенных ориентируются на период от полугода до года и только 10% — на срок свыше 3 лет. При выборе между риском и надежностью 72% респондентов выбрали «небольшой доход при надежном вложении», и всего 14% готовы на «рискованное вложение, обещающее большой доход». Ключевые приоритеты финансово активных граждан, по результатам опроса ФОМ, — это сохранение средств, а не их приумножение. При ответе на вопрос о местах, где можно купить акции, всего 16% указали фондовую биржу, 12% — брокерские компании. Максимальное количество людей — 26% хотят приобретать акции непосредственно у эмитента. Опыт владения акциями есть у 27% финансово активных граждан. Однако это «пассивный» опыт. Всего 6% опрошенных ФОМ стали обладателями акций «активным» путем: 4% купили их на предприятии, по 1% — через брокерскую компанию или IPO (*Initial Public Offering* — первичное размещение выпущенных ценных бумаг на фондовом рынке). 22% из опрошенных респондентов вложили бы сумму до 30 тыс. руб.; 12% — от 30 до 100 тыс. руб.; 8% — более 100 тыс. руб. Основными барьерами массового инвестирования в активы фондового рынка 54% опрошенных россиян назвали недостаток информации об инвестировании, 21% — отсутствие интереса к данному финансовому активу, 23% — опасение возможных рисков, 11% — неудобность этого инструмента финансового рынка, 7% восприняли современную экономическую ситуа-

цию в Российской Федерации как неблагоприятную для финансовых инвестиций [5].

Результаты опроса, проведенного ФОМ, объясняют тот факт, что доля инвесторов, доверяющих такому инструменту национального финансового рынка, как ценные бумаги, в России в несколько раз меньше, чем в странах с развитой экономикой, где фондовый сектор НФР активно используется как альтернативный банковскому сектору источник инвестирования сбережений населения. Количество частных клиентов, зарегистрированных в Системе торгов Московской биржи по состоянию на декабрь 2014 г., составляет менее 0,8% населения России [6], хотя год от года отмечается рост числа клиентов — физических лиц, так или иначе связанных с фондовым рынком (*табл. 1*).

В связи с этим основная часть средств населения привлекается в фондовый сектор НФР посредством доверительного управления через коллективные инвестиции: паевые фонды, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании при посредничестве институциональных инвесторов финансового рынка — управляющих компаний и их банков-агентов, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов.

Вложение сбережений населения в паевые инвестиционные фонды

За последнее десятилетие наиболее узнаваемыми и используемыми частными инвесторами инструментами российского финансового рынка стали *паевые инвестиционные фонды* (далее — ПИФ), пожалуй, наиболее доступный и понятный населению способ вложения своих сбережений после традиционных банковских вкладов и инвестиций в недвижимость. Суть ПИФов состоит в покупке группой



Рис. 1. Приток/отток средств населения в ПИФы

Источник: URL: www.pif.investfunds.ru, без учета данных по закрытым фондам и фондам для квалифицированных инвесторов.

людей (паевое участие) акций, облигаций и других ценных бумаг и получении прибыли от их продажи через определенный период времени в случае увеличения их стоимости или получении дивидендов и процентов от прибыли по итогам года. Российские ПИФы покрывают в настоящее время практически все основные инвестиционные классы активов, как традиционные, так и альтернативные, предоставляя возможность инвестировать не только в акции и облигации, но и в недвижимость и даже художественные ценности. Кроме этого, ряд паевых фондов инвестируют и в зарубежные ценные бумаги.

Для того чтобы получить такую возможность диверсификации своих сбережений и накоплений, обычному человеку не нужно становиться профессиональным инвестором или обладать крупным первоначальным взносом. Купить паи ПИФа можно как в управляющей компании, так и в многочисленных банках-агентах. Для приобретения пая достаточно соблюсти условия по минимальной сумме покупки каждого ПИФа: средний порог входа для физического лица составляет от 30 тыс. руб. с возможностью дополнительных взносов 2 тыс. руб. и более. По состоянию на 2014 г. в России было сформировано более 700 фондов — открытых, интервальных, закрытых — с различным размером капиталов и доходностью. Почти 80% российского рынка ПИФов контролируют 18 самых крупных из них (табл. 2).

В 2014 г. общая стоимость чистых активов (далее — СЧА) российских паевых фондов превышала 580 млрд руб., увеличившись по сравнению с 2012 г.

на 108 млрд руб. При этом в общем объеме СЧА паевых фондов в 2014 г. около 477 млрд руб. составляли активы закрытых ПИФов [8].

В 2014 г. конъюнктура российского финансового рынка не способствовала инвестированию в рублевые активы. Стремительное падение курса российского рубля, переведенного в режим «свободно плавающей» валюты, лишил привлекательности рублевые активы. Динамика валютного сектора российского финансового рынка в настоящий момент «перебивает» тренды фондового сектора: на валютной волатильности сегодня можно заработать существенно больше. Ни консервативные фонды облигаций, ни высокорисковые фонды акций не способны компенсировать эффект от девальвации рубля. Как результат тенденций на валютном секторе НФР в 2014 г. был зафиксирован чистый отток пайщиков из публичных (открытых и интервальных) ПИФов: в течение года инвесторы вывели из этих фондов более 19 млрд руб. (см. рис. 1).

Вывод средств пайщиков затронул в первую очередь фонды, инвестирующие средства в рублевые облигации, доходность которых с начала 2014 г. находилась около нулевой отметки. Потери этих фондов превысили 22 млрд руб. Отрицательный результат зафиксировали и высокорисковые фонды акций, клиенты которых вывели около 6 млрд руб. [8].

Если частные инвесторы и остаются на рынке коллективных инвестиций, то они предпочитают ПИФы с валютными активами — фонды фондов или фонды еврооблигаций, привлекающие инвесторов в большей степени валютой, в которой они

Таблица 2

Рэнкинг ПИФов по итогам 2014 г.

	Фонд	Тип	Категория	Управляющая компания	Стоимость чистых активов, млн руб.	Доходность 2014 г., %	Число пайщиков
1	Сбербанк-Фонд облигаций «Илья Муромец»	Открыт.	Фонд облигаций	ЗАО «Сбербанк Управление Активами»	6916,5	1,4	51 870
2	Райффайзен-Облигации	Открыт.	Фонд облигаций	ООО «Управляющая компания «Райффайзен Капитал»	5492,3	1,2	28 537
3	УралСиб Первый	Открыт.	Фонд акций	ЗАО «Управляющая компания УралСиб»	4770,4	-1,3	39 060
4	Сбербанк-Фонд акций «Добрыня Никитич»	Открыт.	Фонд акций	ЗАО «Сбербанк Управление Активами»	3079,8	-1,0	66 993
5	Альфа-Капитал Резерв	Открыт.	Фонд облигаций	ООО «Управляющая компания «Альфа-Капитал»	2635,3	1,2	6 348
6	Сбербанк-Телекоммуникации и Технологии	Открыт.	Фонд акций	ЗАО «Сбербанк Управление Активами»	2314,9	-9,4	23 119
7	Газпромбанк-Облигации плюс	Открыт.	Фонд облигаций	ЗАО «Газпромбанк-Управление активами»	2148,6	2,9	6 747
8	Сбербанк-Глобальный Интернет	Открыт.	Фонд акций	ЗАО «Сбербанк Управление Активами»	2124,7	-2,6	11 714
9	Райффайзен-США	Открыт.	Фонд фондов	ООО «Управляющая компания «Райффайзен Капитал»	2089,9	7,2	9 668
10	Сбербанк-Фонд Рискованные облигации	Открыт.	Фонд облигаций	ЗАО «Сбербанк Управление Активами»	2011,2	3,7	10 909
11	Империя	Открыт.	Фонд смешанных инвестиций	ООО «Управляющая компания «Русский Стандарт»	1585,2	1,4	10 734
12	Капиталь-Облигации	Открыт.	Фонд облигаций	ООО «УК «Капиталь»	1556,0	2,7	1 011
13	УралСиб Отраслевые инвестиции	Открыт.	Фонд акций	ЗАО «Управляющая компания УралСиб»	1522,5	-7,5	23 124
14	Сбербанк-Еврооблигации	Открыт.	Фонд облигаций	ЗАО «Сбербанк Управление Активами»	1440,9	4,0	1 960
15	Петр Столыпин	Открыт.	Фонд акций	ЗАО «Объединенная Финансовая Группа ИНВЕСТ»	1393,8	-1,7	26 010
16	ВТБ – Фонд Казначейский	Открыт.	Фонд облигаций	ЗАО «ВТБ Капитал Управление активами»	1351,8	2,6	7 905
17	Ингосстрах облигаций	Открыт.	Фонд облигаций	ОАО Управляющая компания «Ингосстрах – Инвестиции»	1260,1	4,8	296
18	УралСиб Консервативный	Открыт.	Фонд облигаций	ЗАО «Управляющая компания УралСиб»	1248,3	2,4	4 529

Источник: составлено по данным на информационном портале: URL: www.pif.investfunds.ru.

номинированы. Рост активов в фондах фондов и ПИФах валютного рынка составил в 1-м полугодии 2014 г. 2,5 и 0,7 млрд руб. соответственно [10].

Вложение сбережений населения в страховые фонды

Помимо паевых инвестиционных фондов, к числу институциональных инвесторов, выступающих посредниками между инвесторами и объектами инвестирования путем аккумулирования свободных средств населения в форме сбережений и накоплений для их последующего инвестирования, можно отнести *страховые фонды*.

Страховые организации, предоставляющие услуги страхования, аккумулируют средства, передаваемые им в качестве платы за принятие различных рисков. Они формируют фонды, необходимые в случае реализации рисков. В период до наступления рисков средства фондов являются временно свободными, и страховые компании практически всегда их инвестируют. Основная часть средств вкладывается лишь в ликвидные активы, поскольку потребность их изъятия может возникнуть в любой момент.

В 2014 г. действовало 10 млн договоров страхования с суммой премий более 47 млрд руб., из которых 8,6 млн договоров на сумму премий около 32 млрд руб. принадлежит рисковому страхованию жизни. Но из-за низкой страховой культуры населения, невысокого среднего уровня заработной платы, недоверия к различным накопительным программам страхования привлечение денежных средств населения в форме инвестиционно-страховых продуктов, альтернативных банковским вкладам и ПИФам, не получает должного развития на российском финансовом рынке.

Эксперты финансового рынка, однако, высказывают мнение, что неблагоприятная экономическая ситуация может подстегнуть интерес частных инвесторов к различным «кризисным» страховым продуктам, и ожидают, что в целях сохранения обесценивающихся рублей россияне станут проявлять больший интерес к накопительному и инвестиционному страхованию жизни. В условиях сильной волатильности и непредсказуемости трендов на валютном и банковском секторах НФР именно страховые продукты могут обеспечить гарантию и надежность инвестирования средств. Эти предположения подтверждают статистические данные за 1-ю половину 2014 г. Рынок инвестиционного страхования жизни вырос, обгоняя по объемам

привлеченных средств многие другие сегменты рынка инвестиционных услуг. Сборы по инвестиционному страхованию жизни в 1-м полугодии 2014 г. увеличились по сравнению с 1-м полугодием 2013 г. в 2,7 раза и составили 13 млрд руб. При этом доля инвестиционного страхования на рынке страхования жизни выросла почти в два раза — до 27% (рис. 2).

Наличие страховки инвестированных финансовых ресурсов, которая позволяет гарантированно защититься от убытков по инвестициям на время действия договора, выступает главным аргументом в пользу инвестиционного страхования жизни в кризисный период.

Вложение сбережений населения в пенсионные фонды

Пенсионные фонды (государственные и негосударственные) — наиболее крупные из всех фондов денежных средств по величине мобилизуемых финансовых ресурсов, в том числе в форме сбережений и накоплений населения. Именно средства, накапливаемые пенсионными фондами, представляют собой наиболее гарантированную и долгосрочную ликвидность, сроки инвестирования которой достигают 30–40 лет. Средства пенсионных фондов направляются на финансирование текущих пенсионных выплат в соответствии с распределительной моделью, основанной на солидарности поколений, и на обеспечение дополнительными инвестиционными ресурсами приоритетных сфер экономики. В 2013–2016 гг. основной тариф страховых пенсионных взносов составляет в России 22%+10% (в случае превышения установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов). 6% страхового взноса, в зависимости от решения работника, которое должно быть принято до 31 декабря 2015 г., могут быть направлены на финансирование накопительной части трудовой пенсии через Внешэкономбанк или негосударственные пенсионные фонды (рис. 3). Эти накопления, а по состоянию на январь 2015 г. аккумулировано около 2,5 трлн руб., исключаются из солидарной пенсионной системы и представляют собой потенциально важный для российской экономики инвестиционный ресурс.

В 2009 г. в Российской Федерации стартовала программа государственного софинансирования пенсий, одной из целей которой является стимулирование населения к управлению текущими сбережениями и участию в формировании будущего

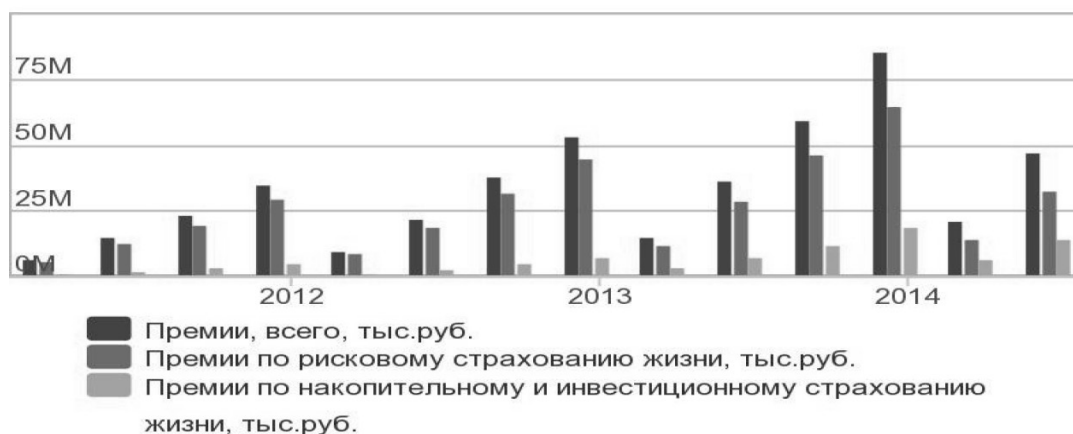


Рис. 2. Объем страховых премий, тыс. руб.

Источник: URL: www.life.investfunds.ru.

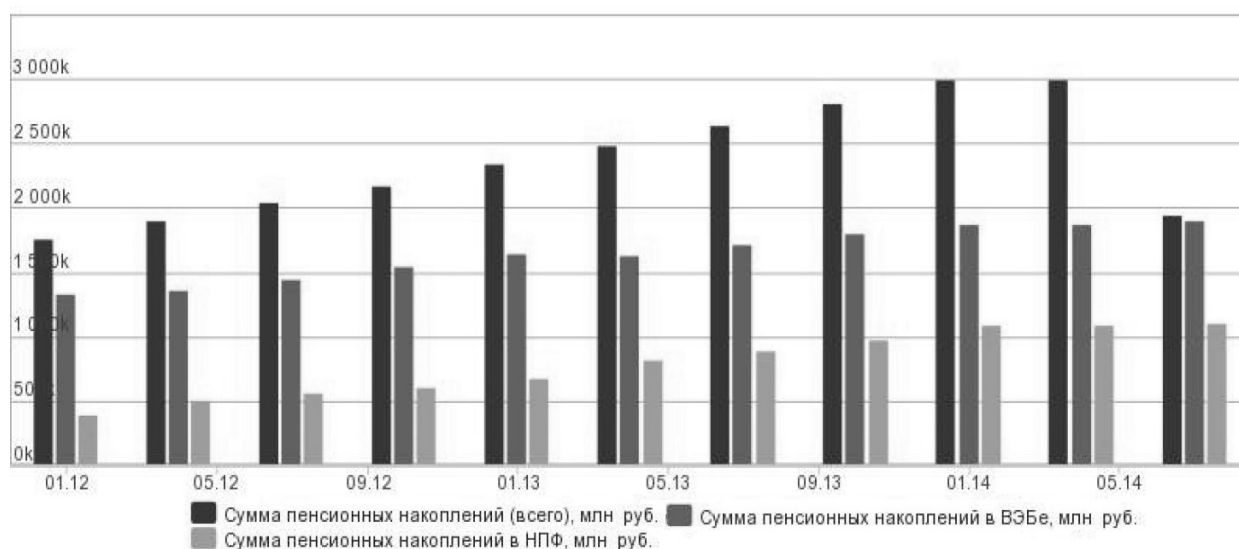


Рис. 3. Суммы пенсионных накоплений в Российской Федерации, млн руб.

Источник: URL: www.npf.investfunds.ru.

дохода. По данным Пенсионного фонда Российской Федерации, в 2014 г. в программе участвовали уже свыше 16 млн человек, взносы которых также направлялись в накопительную часть пенсий.

Число граждан, участвующих в негосударственных пенсионных фондах (далее — НПФ), составляет немногим более 6 млн человек, а сумма пенсионных резервов, накопленных в НПФ, превысила в 2014 г. 861,5 млрд руб. [12].

Однако Правительством РФ в 2013–2015 гг. было принято решение о замораживании передачи пенсионных накоплений в НПФ, которые проходят в настоящий момент процедуру акционирования.

На фоне экономических трудностей Российской Федерации и в условиях сложившейся геополитической обстановки пенсионные накопления граждан являются главным источником покрытия дефицита государственного бюджета. Одновременно обсуждается идея отказа от обязательного накопительного элемента в пользу перехода к добровольному, когда работник сам из своей зарплаты формирует собственный пенсионный фонд.

За 2013 г. НПФ потеряли около 240 млрд руб. потенциально «длинных» денег, которые могли бы быть направлены в качестве инвестиционного ресурса на крупные инфраструктурные проекты. По

некоторым оценкам, в 2015 г. данная потеря может составить 900 млрд руб., из которых 700 млрд руб. могли бы быть вложены в корпоративные облигации, а 200 млрд руб. размещены на банковских депозитах.

Повышение эффективности процесса привлечения сбережений граждан

Российская экономика почувствует отсутствие «длинных» инструментов финансирования масштабных инвестиционных проектов в среднесрочной перспективе. Продление режима антироссийских экономических санкций в 2015 г. может привести к замедлению роста ВВП вдвое, к удорожанию кредитных ресурсов для инвестирования в экономику в среднем на 2–3 п.п., а также к исчезновению инвестиционного ресурса длиннее, чем 1,5–2 года. По мнению экспертов, изъятие взносов за 2014 г. стало причиной снижения котировок государственных облигаций и корпоративных бондов, обесценения рубля и в результате повышения ключевой ставки Банка России [13].

Регулярное изменение правил формирования пенсионных накоплений граждан, неуверенность в сохранности своих средств, направленных до 2013 г. в ВЭБ или НПФ, которые в массе своей не покрыли государственной индексации страховой части пенсий (доходность денежных накоплений в ВЭБ за 2014 составляет всего 4,84% при текущем уровне инфляции 8%), полностью лишает граждан мотивации участвовать в пенсионной системе.

В целях повышения эффективности процесса привлечения сбережений граждан необходимы не только действия по повышению привлекательности предлагаемых населению инвестиционных продуктов, но и ряд законодательных мер, которые будут способствовать росту доверия граждан.

Банк России, наделенный функциями регулятора, определяет в качестве первоочередной цели повышение роли небанковского сектора в процессе аккумуляции сбережений населения, для чего необходимо создать условия для привлечения средств населения на рынок ценных бумаг. В целях повышения привлекательности инвестиций в ценные бумаги у российских граждан, большинство из которых традиционно предпочитает сберегать деньги на банковских депозитах и опасается инвестировать сбережения в ценные бумаги, начиная с 2013 г. в Российской Федерации были осуществлены важные меры.

В частности, был принят закон о налоговых стимулах для инвестиций граждан в российские ценные бумаги. Этим документом выравнивается налогообложение банковских депозитов, инвестиций в недвижимость и инвестиций на фондовом рынке. Первая часть закона о налоговых стимулах уже вступила в силу: граждане, купившие с января 2015 г. ценные бумаги, смогут продать их через три года, не заплатив налог на доходы, а сумма налогового вычета ограничена 3 млн руб. в год. Под это нововведение подпадает прибыль не только от операций с акциями и облигациями, но и с инвестиционными паями открытых паевых инвестиционных фондов.

С января 2015 г. частные лица могут открывать индивидуальные инвестиционные счета (далее — ИИС) для совершения операций на фондовом рынке. Налоговый вычет будет распространяться на средства в размере не более 400 тыс. руб. в год, которые вносятся на ИИС, при условии продажи ценных бумаг и изъятия вырученных средств со счета не ранее чем через три года. Но возможно выбрать и альтернативный вариант этой льготы: отказаться от единовременных вычетов с вносимых сумм, а вместо этого освободить от налога весь доход, который будет получен от инвестирования средств с индивидуального счета.

Введение новых налоговых льгот имеет целью оживить инвестиционный рынок, привлечь на него долгосрочных частных инвесторов и повысить привлекательность инвестиционных продуктов даже по сравнению с депозитами. Тем более что такие продукты дают дополнительные возможности по получению дохода в среднесрочном и долгосрочном периодах.

В рамках регулирования деятельности НПФ также был принят ряд мер, например решение об их акционировании, создание системы гарантирования пенсионных накоплений, которые должны повысить прозрачность пенсионного рынка и его привлекательность для будущих пенсионеров [14].

В качестве общих мер, способствующих повышению привлекательности фондового сектора российского финансового рынка в целях привлечения сбережений населения, можно обозначить:

- повышение финансовой грамотности населения;
- развитие каналов продаж, в том числе дистанционных, что повысит доступность инструментов финансового рынка в регионах;

- технологичность услуг и переход на новые электронные технологии;
- простоту и удобство операций на финансовом рынке;
- разработку новых форм инвестирования и расширение перечня инвестиционных инструментов;
- надежность инвестиционных продуктов — обеспечение на законодательном уровне гарантий возврата имущества инвесторов;
- снижение рисков и увеличение доходности инвестиционных вложений населения путем совершенствования систем управления и контроля;
- стимулирование розничных инвестиций;
- развитие рынка пенсионных накоплений с целью повышения его прозрачности и привлекательности для будущих пенсионеров;
- создание дополнительных стимулов по добровольному пенсионному накоплению для граждан;
- развитие инфраструктуры рынков НПФ и долгосрочного страхования жизни.

Решение этих вопросов требует продуманности и осторожности в процессах реформирования. Изменяя и дополняя законодательную базу, необходимо проводить информационную работу с населением, не только раскрывая возможности и преимущества того или иного инструмента управления своими сбережениями, но и создавая позитивный образ финансовых институтов.

Литература

1. Звонова Е.А. Банковские вклады как основной инструмент аккумуляции сбережений населения в современных условиях // Экономика, налоги, право. 2015. № 1. С. 27–37.
2. URL: www.gks.ru.
3. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 01.02.2015).
4. Скапенкер О.М. Финансовый рынок: корректировка институциональной структуры // Деньги и кредит. 2013. № 11. С. 15–19.
5. Готовы ли россияне вкладывать деньги в акции? // URL: www.market-lab.org (дата обращения: 19.09.2014).
6. URL: www.rts.micex.ru (дата обращения: 31.12.2014).
7. URL: www.raexpert.ru.
8. URL: www.pif.investfunds.ru.
9. Гайдаев В., Яковлева М. Пайщики сплавляют рублевые фонды // «Коммерсантъ». 10.11.2014. № 202. С. 10.
10. URL: www.riarating.ru — рейтинговое агентство «РИА Рейтинг».
11. URL: www.life.investfunds.ru.
12. URL: www.npf.investfunds.ru.
13. Штукина Е. Правительство заморозило накопительные пенсии еще на год // ИТАР-ТАСС, Москва, 05.08.2014.
14. Кривошеева И. Создаются условия для более активного выхода российских частных инвесторов на рынок ценных бумаг // Ведомости. 26.06.2014.

References

1. Zvonova E.A. The Bank Deposits Are a Basic Tool to Accumulate Household Savings in the Present Conditions [Bankovskie vklady kak osnovnoy instrument akumulyatsii sberezhenyi naseleniya v sovremennykh usloviyakh], *Ekonomika, nalogi, pravo*, 2015, No 1, pp. 27–37.
2. URL: <http://www.gks.ru/> Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy statistiki
3. URL: www.cbr.ru (accessed 01.02.2015).
4. Skapenker O.M. Financial market adjustments in the institutional framework [Finansovyi ry-nok: korrektyrovka institutsionalnoy struktury], *Dengi i kredit*, 2013, No 11, pp. 15–19.
5. Do Russians to invest in stocks? [Gotovy li rossiyane vkladivat dengi v aktsii?], URL: www.market-lab.org (accessed 19.09.2014).
6. URL: www.rts.micex.ru — Moskovskaya birzha, 31.12.2014
7. URL: www.raexpert.ru, *reytingovoye agentstvo «Ekspert PA»*.
8. URL: www.pif.investfunds.ru, *informatsionnyi portal*.
9. Gaidaev V., Yakovleva M. Shareholders alloy ruble funds [Payschiki splavlyayut rublevye fondy], *Kommersant*, 10.11.2014 No 202, p. 10.
10. URL: www.riarating.ru — reytingovoye agentstvo «RIA Reyting».
11. URL: www.life.investfunds.ru.
12. URL: www.npf.investfunds.ru.
13. Shtukina E. The government froze pension for another year [Pravitelstvo zamorozilo nakopitelnyye pensii esche na god], *ITAR-TASS*, 05.08.2014.
14. Krivosheeva I. The conditions for a more active Russian private investors on the securities market [Sozdayutsya usloviya dlya bole aktivnogo vyhoda rossiyskih tchastnyh investorov na ry-nok tsennyh bymag], *Vedomosti*, 26.06.2014.

УДК 338.24

БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

КАПРАНОВА ЛЮДМИЛА ДМИТРИЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета

E-mail: KLD-Home@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению современного состояния бизнес-инкубаторов России. *Предмет исследования* – роль бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса. *Цель работы* – выявить основные проблемы и направления развития бизнес-инкубаторов и предложить рекомендации по совершенствованию политики в отношении бизнес-инкубаторов.

В работе проанализированы статистические данные, характеризующие количество бизнес-инкубаторов в динамике, источники финансирования, специализацию, что позволило охарактеризовать их роль и значение в развитии малого предпринимательства России, а также оценить эффективность их деятельности по показателям выживаемости резидентов бизнес-инкубаторов и их готовности к работе на рынке вне бизнес-инкубатора.

Сделан вывод о необходимости создания эффективного механизма формирования малых инновационных компаний.

В качестве основной задачи развития бизнес-инкубаторов предлагается рассматривать их не только с позиции институтов рыночной инфраструктуры, но и в качестве хозяйствующих субъектов, нацеленных на развитие высокотехнологичных, инновационных предприятий, а также создание новых рабочих мест, расширение внутреннего рынка и налоговой базы региона.

Ключевые слова: бизнес-инкубаторы; инновационные предприятия; малый бизнес; инновационная стратегия; конкурентоспособная экономика.

Business Incubator Zones and Their Role in the Development of the Small Business in Russia

LYUDMILA D. KAPRANOVA, PhD (Economics), associate professor of the Investments and Innovations Chair, the Financial University

E-mail: KLD-Home@mail.ru

The paper examines the current state of business incubator zones (BIZ) in Russia. The subject of research is the role of business incubator zones in the development of small businesses. The purpose of research is to identify the main problems and directions of the BIZ development and offer recommendations for improving the policy related to business incubator zones.

The paper also analyzes statistical data that characterize the BIZ quantity in progress, sources of funding and specialization of business incubator zones, making it possible to define their role and importance in the development of small businesses in Russia, along with assessment of their effectiveness in terms of the ability of BIZ residents to survive and their readiness for market activities outside a business incubator.

A conclusion about the need to develop an effective mechanism to enable formation of small innovative companies is made.

To achieve the main goal of the BIZ development, the author suggests that such zones be viewed not only from the perspective of the market infrastructure institutions but also as economic entities aimed at the development of high-tech innovative businesses, creation of new jobs, expansion of the domestic market and the tax base of the region.

Keywords: business incubator zones (BIZ); innovative enterprises; small businesses; innovation strategy; competitive economy.

Необходимость создания инновационной системы

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусматривает переход страны к инновационной модели экономического роста с развитой конкурентоспособной экономикой. Основой структурных изменений должны стать государственная инновационная стратегия и научно-техническая политика компаний и регионов, ориентированная

на содействие развитию передовых технологий. Для реализации намеченных планов необходимо задействовать рыночные механизмы, обеспечивающие обновление и широкое распространение передовых технологий, увеличение выпуска конкурентоспособной продукции на базе создания в стране инновационной системы, которая должна включать как инновационные проекты и реализующий их инновационный бизнес, так и исследовательский сектор, а также сферу об-

разования. Базовыми элементами этой системы являются особые экономические зоны, технопарки и бизнес-инкубаторы. Именно бизнес-инкубаторы следует рассматривать в качестве инструмента ускоренного развития и поддержки малого предпринимательства, в особенности малых инновационных предприятий с устойчивым потенциалом роста.

Характеристики бизнес-инкубаторов

Согласно определению Национального содружества бизнес-инкубаторов бизнес-инкубатор — это организация, которая создает благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием, проводит обучение персонала, оказывает консалтинговые услуги и т.д. Именно комплексность имеет значение для стартового развития (далее — стартап) малых предприятий. Бизнес-инкубатор занимается также поиском, отбором и последующей адаптацией малого бизнеса к местным условиям. Создание благоприятных условий для развития позволяет предпринимателю уделять основное внимание решению одной задачи — стартапу бизнеса и выходу на рынок. Решение же остальных проблем находится в компетенции бизнес-инкубатора, который представляет интересы предпринимателя и создает ему положительный имидж во внешней среде.

В соответствии с требованиями Минэкономразвития России бизнес-инкубатор должен отвечать следующим требованиям:

- иметь комплексную программу поддержки малого бизнеса, отвечающую требованиям вновь создаваемых предприятий региона;
- руководство бизнес-инкубатора должно владеть навыками по развитию вновь создаваемого предприятия [2];
- руководство бизнес-инкубатора должно отобрать предприятия, способные получить пользу от участия в программе, которая будет доступна им на протяжении 1–4 лет.

Услуги, оказываемые бизнес-инкубаторами

Роль бизнес-инкубаторов в создании новых малых предприятий состоит не только в непосред-

ственной инкубации (стартапе), но и в том, что за счет профилирования бизнес-инкубаторов и процедуры конкурсного отбора предприятий для размещения на его площадях органы местного самоуправления могут оказывать поддержку тем организациям, деятельность которых соответствует приоритетам муниципалитета. Примерами такого соответствия могут быть инновационные бизнес-инкубаторы в наукоградах, бизнес-инкубаторы по развитию сферы услуг для предпринимателей, а также поддержке предприятий коммунального хозяйства и др. Поддерживая начинающих предпринимателей, бизнес-инкубаторы занимаются созданием новых предприятий и рабочих мест. На сегодняшний день важным является и то, что при участии в бизнес-инкубаторе муниципалитета в качестве учредителя или партнера у него появляется возможность реализации своей политики в экономической сфере, в частности содействия занятости населения и, таким образом, росту доходной части муниципального бюджета. В свою очередь, развитие предпринимательства повышает инвестиционную привлекательность территории. В ситуации, при которой у начинающих предпринимателей практически нет возможностей привлечь финансовые ресурсы для своих проектов на приемлемых условиях и они вынуждены искать дополнительные источники финансирования, бизнес-инкубатор может оказать им содействие в привлечении кредитов и займов, выступив в качестве гаранта возврата кредита и контролера его целевого использования. Большинство бизнес-инкубаторов предоставляют офисные помещения и переговорные комнаты, а также оказывают помощь в установлении связей с инвесторами и потенциальными клиентами, содействуют в оказании консалтинговой и информационной помощи. Менее половины бизнес-инкубаторов располагают зоной коллективного пользования или общественным пространством. При этом бизнес-инкубаторы предоставляют преимущественно офисные помещения и помещения для переговоров и конференций [3].

Бизнес-инкубаторы могут также помочь предпринимателям с привлечением рабочей силы, материальных и нематериальных ресурсов, а также с покупкой сырья на льготных условиях (например, с отсрочкой платежа).

Бизнес-инкубаторы оказывают помощь инвесторам, консультируя по вопросам приори-

Источники финансирования бизнес-инкубаторов России

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	1913 г.
Общее количество бизнес-инкубаторов, единиц	80	105	125	160	126
Финансирование из федерального бюджета, млн руб.	180	500	2400	2000	1850
Финансирование из бюджетов субъектов РФ, млн руб.	77,1	214,3	1028,6	857,1	
Финансирование из внебюджетных источников, млн руб.	0	0	0	0	0

Источник: Минэкономразвития России, URL: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analytic/>

тетности развития тех или иных видов бизнеса на территории муниципального образования или предлагая им конкретные инвестиционные проекты, которые прошли экспертизу у специалистов бизнес-инкубатора. Среди услуг, которые предлагают бизнес-инкубаторы, можно выделить следующие: содействие в привлечении финансирования со стороны государственных корпораций и в рамках федеральных программ; помощь в защите интеллектуальной собственности; поддержка операционной деятельности; предоставление специализированного научного оборудования; услуги по технической реализации проекта; проведение различного рода экспертиз; консультации по бизнес-вопросам и другие [4].

Источники финансирования бизнес-инкубаторов

Бизнес-инкубаторы финансируются в основном из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации (таблица).

Как следует из таблицы, в структуре финансирования бизнес-инкубаторов наибольшие объемы денежных средств выделяются из федерального бюджета. В 2013 г. на эти цели было направлено около 1,8 млрд руб., что в 10 раз больше показателя 2009 г. В такой же пропорции вырос объем финансирования из бюджетов субъектов Российской Федерации и составил в 2013 г. почти 0,8 млрд руб.

Структура собственников бизнес-инкубаторов приведена на рис. 1.

Как следует из рис. 1, 46% всех бизнес-инкубаторов находятся в собственности региональной администрации, 28% — администрации вузов и 21% инкубаторов принадлежат муниципальной администрации [3]. Частные бизнес-инкубаторы только начинают появляться, например,

в Астрахани открылся частный бизнес-инкубатор «Лифт», который предоставляет стартапам платные услуги.

Специализация бизнес-инкубаторов

Как показали опросы, проведенные в 2013 г. компанией ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»), около половины резидентов осуществляют деятельность в сфере информационных технологий. Специализация в области высоких технологий свидетельствует о том, что более 50% резидентов работают в таких сферах, как приборостроение, нанотехнологии, биотехнологии, лазерные технологии и т.п. В остальных случаях указана «Другая специализация или без специализации» (рис. 2).

Оценка эффективности деятельности бизнес-инкубаторов

Анализируя деятельность бизнес-инкубаторов на протяжении последних лет, когда их число значительно выросло, причем за счет государственных средств, следует отметить отсутствие для бизнес-инкубаторов единой системы ключевых показателей эффективности их деятельности, что не позволяет адекватно оценивать результаты работы, объективно определять наиболее успешные или неэффективные модели ведения деятельности, распределять финансирование с учетом этих оценок. Поэтому практически невозможно вести переговоры с финансирующими и контрольными органами, а также инвесторами и партнерами с позиции достигнутых результатов.

Об эффективности работы бизнес-инкубаторов можно судить только по показателю «выживаемость», который отражает количество принятых в инкубатор компаний, способных

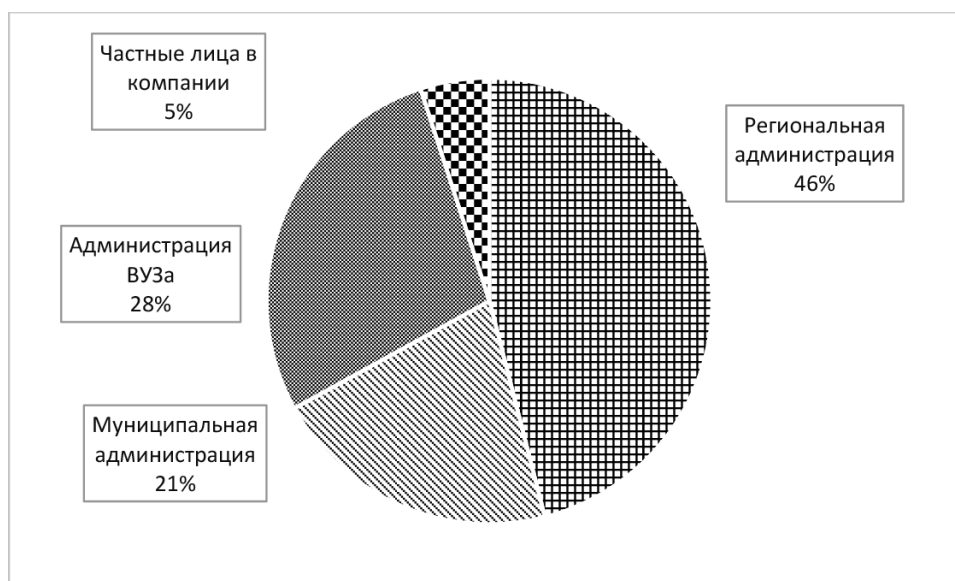


Рис. 1. Структура собственников бизнес-инкубаторов

развиваться на его территории в течение планового периода пребывания, а затем успешно реализоваться вне системы поддержки.

В течение онлайн-опроса по поводу «выживаемости» компаний в бизнес-инкубаторах респонденты отвечали на вопросы о количестве и мотивах резидентов, покинувших инкубаторы за весь период его функционирования. На основе анализа ответов 1500 резидентов на вопрос о причинах завершения предприятиями программы нахождения в бизнес-инкубаторе можно выделить три группы резидентов.

В первую группу вошли 14% резидентов, для которых пребывание в бизнес-инкубаторе завершилось неудовлетворительными результатами.

Во второй группе оказались 27% резидентов, для которых программа завершилась успешно: эти предприятия достигли необходимых показателей для выхода из бизнес-инкубатора, и можно предположить, что они «выживут» и вне системы поддержки.

В третью группу вошли 59% резидентов. Их пребывание завершилось с неопределенными результатами. С одной стороны, эти предприятия выжили и развивались в рамках системы поддержки. С другой стороны, их будущее вне системы неопределенно, поскольку они не достигли показателей, позволяющих успешно выйти из инкубатора.

Полученные данные могут быть использованы в качестве индикаторов «выживаемости» предприятий. Так, можно предположить, что

«выживаемость» резидентов в рамках системы поддержки составляет 86% (сумма показателей второй и третьей групп); после завершения инкубации — 27% (вторая группа) [3].

Если сравнивать российские бизнес-инкубаторы с западными, то с точки зрения обеспечения «выживания» резидентов в рамках системы поддержки у них практически одинаковые показатели. Однако российские бизнес-инкубаторы отстают от западных в плане достижения резидентами за период инкубации показателей, которые в дальнейшем позволят компании «выжить» вне инкубатора. Так, по данным *National Business Incubation Association* (США), 87% американских компаний — бывших резидентов бизнес-инкубаторов продолжают работать¹.

В России наиболее эффективны бизнес-инкубаторы, пребывание в которых обеспечивает высокую «выживаемость» предприятий, работают при вузах или в тесном сотрудничестве с ними. Одним из факторов, который влияет на «выживаемость» резидентов бизнес-инкубатора, является качество проектов предприятий, которые затем становятся резидентами. Качество во многом зависит от конкуренции за место в бизнес-инкубаторе и от того, насколько тщательно проводился отбор компаний. Более высокое качество резидентов положительно влияет на показатель их выживаемости как в процессе

¹ URL: <http://www.cfin.ru/investor/incubator.shtml>.

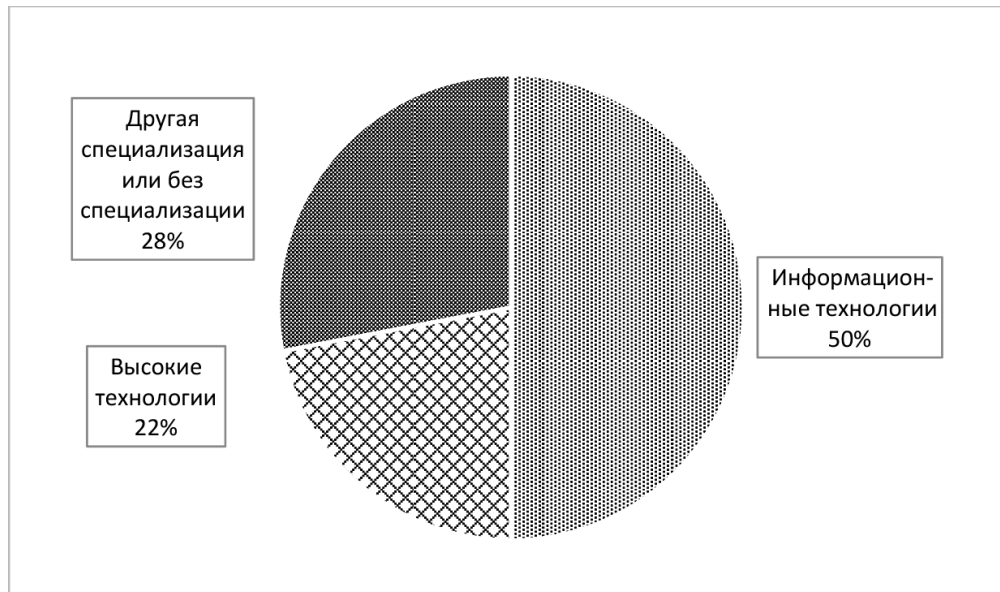


Рис. 2. Специализация бизнес-инкубаторов

функционирования в бизнес-инкубаторе, так и после выхода из него.

При отборе резидентов бизнес-инкубаторы анализируют значимость проекта, его инновационную составляющую, стадию развития, проработанность бизнес-плана, специализацию, опыт сотрудников. Важным является наличие экспертного совета, члены которого оказывают реальную помощь, например, в отборе стартапов и принятии решения о лишении статуса резидента или о выходе из бизнес-инкубатора.

Одной из проблем «выживаемости» бизнес-инкубаторов является то, что бизнес-инкубаторы вынуждены оказывать значительную часть услуг предприятиям-резидентам силами своих сотрудников, которые не имеют достаточного опыта предпринимательской деятельности. В большинстве бизнес-инкубаторов, а также в технопарках нет опытных предпринимателей, называемых *mentor in residence*, к которым стартапы могли бы иметь доступ на постоянной основе. К тому же менторы работают по модели, не предполагающей тесного контакта с предпринимателем и постоянного мониторинга результатов. Для многих предпринимателей проблема заключается в отсутствии не денег как таковых, необходимых для дальнейшего развития, а опытного инвестора, осуществляющего активную поддержку команде проекта благодаря своим знаниям и деловым контактам. Многие предприятия и частные лица, инвестируя средства в стартапы, не понимают особенности их деятельности и требуют

гарантированного дохода от своих вложений. Венчурные фонды и бизнес-ангелы, как правило, вкладывают средства на более поздней стадии развития предприятий или финансируют ИТ-стартапы. Грантов, на которые могут претендовать стартапы на ранней стадии, практически нет, а объемы денежных средств ограничены (например, по программам Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере).

Деятельность государственных институтов, которые могли бы частично компенсировать ограниченность начального финансирования, не скоординирована, стандарты предоставления помощи значительно различаются в зависимости от региона, а сам процесс финансирования затруднен из-за бюрократических процедур. Кроме того, резиденты бизнес-инкубаторов зачастую воспринимаются инвесторами как недостаточно эффективные предприятия, зависящие от поддержки государства и грантов. По мнению инвесторов, это связано с тем, что бизнес-инкубаторы не разрабатывают бизнес-цели, не обладают необходимым опытом в соответствующих отраслях и не умеют привлекать экспертов.

Серьезной проблемой для резидентов бизнес-инкубаторов остается отсутствие заинтересованности и низкий уровень спроса на инновационные решения со стороны крупных и средних российских предприятий. Руководители большинства регионов не оказывают поддержки

резидентам и не мотивируют крупных заказчиков к взаимодействию с бизнес-инкубаторами и технопарками с целью выбора перспективных проектов. Крупные потенциальные заказчики не рассматривают факт резидентства в бизнес-инкубаторе или технопарке в качестве преимущества потенциального поставщика технических разработок и решений. Прохождение отбора, наличие на объекте экспертной, финансовой и бизнес-системы поддержки резидентов, а также постоянный контроль со стороны администрации бизнес-инкубатора не являются, по мнению крупных заказчиков, существенными преимуществами [5].

Предложения по совершенствованию политики в отношении бизнес-инкубаторов

Важными условиями успешной деятельности бизнес-инкубаторов являются адекватность существующей экономической среде и способность быстро реагировать на изменяющиеся внешние условия. Необходимо решить главные вопросы, например как привлечь инвестиции и заинтересовать частный капитал инвестировать в малый инновационный бизнес, а также создать в бизнес-инкубаторах эффективный механизм формирования малых инновационных компаний. Главной задачей бизнес-инкубаторов является создание условий для успешного развития начинающих компаний с тем, чтобы, пройдя через программы инкубирования, они обрели коммерческую и организационную самостоятельность и жизнеспособность на рынке. Для этого необходимы тщательный отбор резидентов и использование обоснованных критериев в ходе его проведения, а также присвоение статуса резидента предприятиям, которые имеют высокий потенциал развития.

Предлагаем выделить следующие ориентиры в совершенствовании политики в отношении бизнес-инкубаторов:

1. Бизнес-инкубирование следует рассматривать как один из эффективных способов поддержки предпринимательства. Процесс «инкубирования предпринимательства» должен быть нацелен на оказание помощи в организации предпринимательской деятельности компаниям, которые заняты разработкой новаторских идей и продуктов.

2. Бизнес-инкубаторы в России должны стать площадкой для развития и роста начинающих компаний и инструментом по выращиванию предприятий с высоким показателем «выживаемости» на рынке. Для этого предприятие, пройдя инкубационный период, должно быть самокупаемым, иметь производственную площадку, налаженные производственные процессы, сформированную линейку продукции, а также положительные отзывы потребителей продукции или услуг, укомплектованный штат специалистов и бизнес-план на следующие 3–5 лет.

3. Основными показателями эффективности работы бизнес-инкубатора должны стать финансовая устойчивость, успешность и самостоятельность предприятий, прошедших процесс «выращивания» и вышедших из бизнес-инкубатора. Необходимо разработать и внедрить систему ключевых показателей эффективности их деятельности (далее — КПЭ) для бизнес-инкубаторов, основанную на международном опыте. Эта система КПЭ должна разрабатываться с учетом существующих международных стандартов и накопленного опыта деятельности наиболее успешных российских бизнес-инкубаторов.

4. По нашему мнению, необходимо оценивать деятельность бизнес-инкубатора по следующим показателям: общая численность предприятий-резидентов и отобранных проектов; количество организаций — партнеров бизнес-инкубатора, а также предоставляемых консультационных услуг в бизнес-инкубаторе, включая консультации, программы обучения, семинары для резидентов по следующим направлениям: общий объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней от предприятий-резидентов; средняя стоимость рабочего места в бизнес-инкубаторе для предприятий-резидентов с учетом потраченных бюджетных или собственных средств бизнес-инкубатора; объем привлеченных (частных) инвестиций в проекты резидентов; объем кредитных (заемных) средств, привлеченных в проекты предприятий-резидентов; коэффициент «выбытия» предприятий-резидентов до окончания срока инкубации; «заселяемость» бизнес-инкубатора (количество предприятий, попавших в бизнес-инкубатор/общее количество резидентов) и др.

5. Развитие бизнес-инкубаторов следует рассматривать как важный элемент социальной,

экономической и инновационной политики в регионе, а также как элемент стратегии инновационного развития страны в целом. Поскольку бизнес-инкубаторы созданы при поддержке федеральных, региональных и муниципальных органов исполнительной власти и финансируются из государственного бюджета, их следует считать не только институтами рыночной инфраструктуры, но и хозяйствующими субъектами, нацеленными на развитие новых предприятий, создание новых рабочих мест, расширение внутреннего рынка и налоговой базы региона.

6. «Выращивание» в бизнес-инкубаторах малых предприятий должно способствовать повышению инновационной активности бизнеса в регионе, использованию инноваций для решения проблем, медицины, ЖКХ, экологии и других сфер, находящихся в сфере ответственности региональных структур.

7. Для расширения участия в финансировании бизнес-инкубаторов частных структур в рамках финансовой поддержки инновационного предпринимательства необходимо создать региональные фонды с привлечением частного капитала, нацеленные на финансирование предприятий на ранних стадиях их развития и привлечение частных инвесторов.

Литература

1. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Выпуск 1. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf.
2. Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.
3. Информационно-аналитические материалы. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России. 2014. URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia>.
4. Информационно-аналитические материалы. Обзор бизнес-инкубаторов России. 2011. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/\\$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf).

5. Головина А. С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства // Российское предпринимательство. 2013. № 18 (240). С. 20–33. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29801>.
6. Гончаренко Л. И. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века. М.: Финуниверситет. С. 316.

References

1. Russia: a path to innovation. Outdoor expert analytical report on the implementation of the strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020. Issue 1 [Rossija: kurs na innovacii. Otkrytyj jekspertno-analiticheskij otchet o hode realizacii Strategii innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. Vypusk 1]. Available at: URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf.
2. Official website of the Ministry of economic development of the Russian Federation [Oficial'nyj sajt Ministerstva jekonomicheskogo razvitija RF]. Available at: URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.
3. Informational and analytical materials. Problems and solutions: business incubators and technoparks in Russia. 2014. [Informacionno-analiticheskie materialy. Problemy i reshenija: biznes-inkubatory i tehnoarki Rossii. 2014.]. Available at: URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia>.
4. Informational and analytical materials. Overview of business incubators in Russia. 2011 [Informacionno-analiticheskie materialy. Obzor biznes-inkubatorov Rossii. 2011.]. Available at: URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/\\$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf).
5. Golovina, A.S. Strategic management of business activities of small and medium [Golovina A.S. Strategicheskoe upravlenie delovoj aktivnost'ju sub#ektov malogo i srednego predprinimatel'stva], *Journal of Russian entrepreneurship*, 2013, No 18 (240), pp. 20–33. Available at: URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29801>.

УДК 658.114.3:330.35 (045)

РАЗВИТИЕ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР ДОЛГОСРОЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА*

КОЛОДНЯЯ ГАЛИНА ВЛАДИМИРОВНА, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая теория» Финансового университета

E-mail: kolodnyaya@yandex.ru

Статья посвящена особенностям функционирования быстрорастущих компаний (БРК) и необходимости реализации программы по их поддержке со стороны государства. *Предмет исследования* – деятельность БРК. *Цель работы* – доказать влияние успешной деятельности БРК на долгосрочный экономический рост. Рассмотрен феномен БРК в мировой экономике, представлены оценка вклада БРК в прирост ВВП и уровень занятости, определены критерии отнесения компаний к быстрорастущим организациям. В настоящее время можно говорить о начальном этапе процесса формирования сектора высокоэффективных компаний в России. Однако для раскрытия имеющегося потенциала БРК необходима программа по их государственной поддержке. В статье рассмотрены основная идея этой программы, ее ключевые направления и механизмы реализации. *Сделан вывод* о том, что концентрация точечных инвестиций, сосредоточенных в секторе успешно работающих компаний среднего бизнеса, позволит достичь взрывного роста и распространить возникший эффект на экономику в целом через увеличение спроса на инновации.

Ключевые слова: быстрорастущие компании; программа по выращиванию национальных чемпионов; инновационность быстрорастущих компаний.

The Development of Growth Companies as a Factor of the Long-Term Economic Growth

GALINA V. KOLODNIAYA, ScD (Economics), professor of the Economic Theory Chair, the Financial University

E-mail: kolodnyaya@yandex.ru

The paper focuses on the functional specifics of growth companies (GC) and the need to implement a program of their government support. The subject of research is the GC activities. The purpose of research is to prove the effect of the successful GC operation on the long-term economic growth. The GC phenomenon in the global economy is considered; the assessment of the GC contribution to the GDP growth and employment is provided; criteria for classifying companies as growth organizations are defined.

At present, the formation of the high-performance sector in Russia is at the initial stage. However, a program for their state support is needed to expose the existing GC potential. The main idea of the program, its key areas and implementation mechanisms are described in the paper. It is concluded that concentration of targeted investments in the sector of successfully run medium business companies makes it possible to achieve explosive growth and extend the effect obtained thereby to the whole economy through increased demand for innovations.

Keywords: growth companies; program for growing national champions; innovativeness of growth companies.

Роль БРК в развитии национальной экономики

После открытия феномена быстрорастущих компаний (далее – БРК) Дэвидом Берчем в 1980-х гг. в США и получения аналогичных результатов впоследствии во многих странах мира популярность быстрорастущих компаний возросла, а термин БРК стал общепринятым [1, 2]. В результате проведенных исследований

установлена высокая степень неравномерности роста компаний. На фоне большинства крупных и малых компаний, демонстрирующих медленный рост и соответственно вносящих незначительный вклад в увеличение занятости и прирост ВВП, была выявлена небольшая группа малых и средних компаний, отличающихся высокой динамичностью и способных поддерживать высокие темпы роста в течение длительного

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2014 г. ВТК-ГЗ-58–14 по теме «Быстрорастущие компании как фактор развития российской экономики».

времени. Несмотря на свою малочисленность, БРК обеспечивается весомая часть общего прироста ВВП и занятости (50–80%) в развитых экономиках. В соответствии с определением Евростата и ОЭСР к БРК относят компании, показывающие среднегодовой темп роста выручки от реализации более 20% в течение 3 лет. Доля БРК варьирует в пределах 7–13% количества компаний в развитых экономиках, в пост-социалистических странах ЕС доля БРК составляет 17–23% [3, 4].

Эмпирические исследования российских БРК начали осуществляться с 2003 г. учеными Финансового университета под руководством профессора А. Ю. Юданова, в дальнейшем к изучению деятельности отечественных быстрорастущих фирм присоединился медиахолдинг «Эксперт» [5]. Результаты исследования выявили достаточно крупную популяцию быстрорастущих компаний в российской экономике, составляющую 60% общего числа компаний. После мирового кризиса 2008–2009 гг. произошло резкое сокращение численности российских БРК до уровня 30–40%. Тем не менее высокая численность БРК в России в сравнении с международными показателями свидетельствует о наличии большого потенциала для развития этих компаний. Можно предполагать, что будущее развитие отечественной экономики будет зависеть от успешного функционирования БРК. Однако для раскрытия их потенциала потребуются государственная поддержка.

Отличительной чертой БРК является их устойчивый и стремительный рост. Как правило, большинство БРК, начав свою деятельность как малые предприятия, в течение непродолжительного времени превращаются в средние и даже крупные компании. Обладая способностью генерировать долгосрочный рост благодаря применению инновационных технологических решений, БРК становятся своеобразными драйверами роста в национальной экономике.

При этом на общем фоне низкой инновационной активности отечественных компаний¹

¹ Уровень инновационной активности по экономике в целом в России на протяжении последних лет находится в пределах 10–11%, тогда как среднеевропейский уровень составляет 30%, в странах с высоким уровнем экономического развития этот показатель доходит до 50–70% (Германия — 70%; Канада — 65%; Дания и Финляндия — 55–57%) [6].

выгодно выделяются БРК, которые отличает высокий уровень затрат на *Research&Development (R&D)*, варьирующий в диапазоне от 1,5% (в потребительском секторе) до 10–15% (в сфере IT-индустрии и машиностроении) годового оборота [7, с. 19, 24]. Инновации позволяют БРК выживать в острой конкурентной борьбе. У некоторых отечественных БРК основная доля выручки формируется благодаря производству инновационных продуктов [7, с. 24].

Высокую инвестиционную активность российских БРК подтверждают данные Национального рейтинга быстрорастущих компаний «Тех-Успех-2014». Наряду с определением лидеров среди БРК, организаторы рейтинга в лице Российской венчурной компанией (РВК) и Ассоциации инновационных регионов России (АИРР) проводили интервьюирование руководителей компани-участников, что позволило создать следующий медианный «портрет» компании — участника рейтинга: годовая выручка от реализации — 1 млрд руб.; количество сотрудников — 322 человека; среднегодовые темпы роста выручки за последние три года — 25%; доля расходов на технологические инновации в выручке — 23%; доля новой продукции — 22% [8].

Одно из первых мест в рейтинге «Тех-Успех-2014» компания «Интерскол» (1991) завоевала благодаря постоянному использованию инноваций. Сегодня каждый пятый инструмент, производимый в нашей стране, выпускается под маркой «Интерскол». Благодаря применению передовых технологий, «Интерскол» успешно конкурирует с глобальными игроками рынка в лице *Bosch, Hitachi, Black&Decker*. «Интерскол» выступила инициатором образования в России инновационно-производственного кластера. Эта компания успешно завершила осуществление инвестиционного проекта строительства завода по производству профессионального инструмента (ОЭЗ «Алабуга», Республика Татарстан), что позволит ей стать после введения в строй третьей очереди завода крупнейшим поставщиком инструмента в Европе². Более того, ряд ученых считают, что компания «Интерскол» вполне может претендовать на исполнение роли центра отечественного

² См. данные официального сайта компании. URL: <http://www.interskol.ru> (дата обращения: 09.02.2015).

станкостроения в нашей стране в недалеком будущем [9, с. 45].

Экономист и маркетолог Герман Саймон также указывает, что применение БРК инноваций является важнейшей составляющей успеха [10]. Сравнивая усилия, предпринимаемые БРК, с деятельностью крупных компаний в области инноваций, ученый отмечает преимущества БРК. Так, они больше тратят на *R&D* — 3,6% выручки против 3%, осуществляемых крупными глобальными игроками. БРК превосходят крупнейшие компании по величине патентов на одного занятого. У глобальных компаний приходится 6 патентов на одного работающего, тогда как у БРК — 31. БРК отличает большая экономичность в процессе разработки патента. У крупнейших ТНК затраты на один патент составляют 2,5 млн долл. США, в то время как у БРК — 0,5 млн долл. США [10, с. 112].

Быстрорастущие фирмы принято называть *knowledge firms*, или компаниями, основанными на знаниях, по причине того, что именно научные разработки позволяют обеспечивать неоспоримое конкурентное преимущество для бизнеса³. БРК не только активно финансируют исследовательские работы. Осознавая важность роли сотрудников, осуществляющих инновационную деятельность, руководство БРК стремится развивать творческий формат компании, настраивать персонал на постоянный поиск и новаторство, организует обучение специалистов. Так, БРК *IPG Photonics* (1998), являющаяся создателем рынка волоконных лазеров и контролирующая около 80% мирового рынка лазерной и волоконной техники, наряду с подготовкой сотрудников, активно ведет поиск будущих специалистов для работы в компании. Сотрудники компании направляются в регионы России в целях поиска талантливой молодежи. Приглашенным на работу специалистам *IPG Photonics* покупает жилье, а обучение проводит в корпоративном учебно-научном центре «Фотоники», расположенном в подмосковном городе Фрязино.

Поскольку БРК целенаправленно осуществляют инвестирование в своих сотрудников, они не идут даже в периоды спада по традиционному для крупного бизнеса пути — сокращению издержек путем увольнения части персонала.

Напротив, они пытаются принимать нестандартные решения. Руководство БРК понимает, что при улучшении экономической конъюнктуры и резком увеличении спроса на продукцию производитель не сможет мгновенно найти специалистов необходимого профиля и нужной квалификации.

Акцент в деятельности БРК на *human resources* («человеческие ресурсы») объясняется особенностями применяемой ими нишевой стратегии или стратегии узкой специализации, предусматривающей изготовление особой и оригинальной продукции (услуг) для определенного круга потребителей. Удовлетворение особых запросов потребителей предполагает постоянное инвестирование в *human resources*. БРК осуществляют тщательный подбор сотрудников, непрерывно проводят повышение квалификации и переобучение работников, стремясь сохранить высококвалифицированный персонал даже в периоды неблагоприятной рыночной конъюнктуры.

Например, руководство тверской БРК «Диэлектрические кабельные системы» (ДКС) (1998), ведущего производителя кабеленесущих систем и электрощитового оборудования в России и Европе, столкнувшись с резким сокращением заказов на свою продукцию в 2008 г., избрало путь сохранения трудового коллектива. На предприятии перешли на сокращенную рабочую неделю, оптимизировали затраты, благодаря чему удалось избежать существенных потерь специалистов. «Нам нужно было сохранить коллектив, который создавался с большим трудом. Сокращения затронули лишь 4–5% сотрудников. Это временные рабочие, занимавшиеся низкоквалифицированным трудом. С учетом уезжающих в другие регионы и выходящих на пенсию к концу 2009 г. наш штат сократился лишь на 10%», — комментирует ситуацию председатель совета директоров компании ДКС Дмитрий Колпашников [12, с. 13].

Даже кризис не помешал компании ДКС сохранить персонал, что было сложно при значительном сокращении спроса на ее продукцию. Для обеспечения занятости сотрудников принято решение осуществлять профилактику оборудования. Впоследствии ДКС стала активно работать над реализацией программы по повышению квалификации и переобучению своих сотрудников. Компании удалось не только

³ См. более подробно: [11, с. 27–34].

переквалифицировать 10% сотрудников, но и привлечь средства областного бюджета, которые были направлены на поддержку предприятий во время кризиса.

Схожий алгоритм в решении проблемы сохранения трудового коллектива в условиях кризиса можно проследить в работе отечественной БРК «Медицинские Технологии Лтд» (МТЛ) (1997). Она занимается производством высокотехнологичного медицинского диагностического оборудования и является стратегическим партнером мирового гранда на рынке медоборудования *General Electric Healthcare*. Осознавая важность вклада сотрудников в процесс формирования конкурентных преимуществ⁴, компания в условиях кризиса стремилась сохранить трудовой коллектив. При недостатке финансовых ресурсов по обоюдному согласию работников и руководства компании было принято решение о выплате сотрудникам в кризисный период только базовых окладов. Причитающиеся социальные выплаты и премии учитывались и накапливались на персональном счете каждого сотрудника с тем, чтобы быть выплаченными при улучшении финансовых показателей бизнеса.

Как уже отмечалось выше, БРК используют нишевую стратегию узкой специализации, работая над созданием уникального продукта, «заточенного» под запросы конкретной группы потребителей. Избрав специализированную нишу, БРК уходит от лобового столкновения с крупными компаниями, осуществляющими массовое производство стандартного товара. Вместе с тем данная стратегия несет определенные риски, связанные с узостью избранной производителем ниши. Снизить риски, связанные с ограниченностью спроса на национальных рынках, позволяет глобализация, подразумевающая выход компаний на зарубежные рынки. На основе анализа деятельности российских БРК можно сделать вывод об успешной работе большинства производителей не только на отечественном рынке, но и за рубежом. Вместе с тем следует указать на незначительную долю экспорта в выручке

производителей — в среднем 13% [8, с. 9]. Слабая представленность российских БРК на зарубежных рынках сдерживает рост и ограничивает дальнейшее развитие компаний. Вероятно, именно слабое присутствие отечественных БРК стало основной причиной, спровоцировавшей резкое сокращение численности этих компаний в период кризиса 2008–2009 гг.

Однако выход на зарубежные рынки не только предполагает смену компетенций, но и требует значительных финансовых затрат, связанных с сертификацией производства и продаж при работе в новых условиях. Для многих производителей барьеры, возникающие при выходе на зарубежные рынки, превращаются в существенные препятствия, помочь преодолеть которые способно государство. Рассмотрим возможности государственной поддержки БРК, применяемой в ряде стран.

Практика государственной поддержки БРК: мировой опыт

Поскольку феномен БРК был выявлен сравнительно недавно, практика их поддержки со стороны государства находится в стадии формирования. Вместе с тем необходимость проведения подобной политики ни у кого не вызывает сомнения. Сегодня в большинстве стран мира программа поддержки БРК является составной частью государственной экономической политики и направлена на увеличение показателей эффективности работающих компаний среднего бизнеса с тем, чтобы упростить условия их работы, облегчить процедуру выхода на международный рынок, устранить барьеры, препятствующие росту, т. е. имеет цель — способствовать процессу выращивания будущих национальных лидеров [3].

Особенно полезным для нашей страны может стать рассмотрение опыта государственной поддержки БРК в некоторых странах Юго-Восточной Азии с формирующимися институтами развития. Так, в Южной Корее после запуска государственной долгосрочной программы поддержки будущих национальных чемпионов в 2009 г. было отобрано около 300 компаний-кандидатов, из которых первые 7 получили официальный статус корейских национальных чемпионов, дающий право на получение льготных кредитов и других методов поддержки. Вторая государственная программа *World Class 300*,

⁴ 85% сотрудников компании МТЛ являются специалистами с высшим образованием, 6 человек имеют ученую степень. См. данные официального сайта компании МТЛ. URL: www.mtl.ru (дата обращения: 09.02.2015).

стартовавшая в 2010 г. в этой стране, предусматривает наряду с применением налоговых льгот комплекс мер технологической и консультационной поддержки для малых и средних инновационных предприятий, ориентированных на экспорт — кандидатов в национальные чемпионы. Необходимо указать на индивидуализацию взаимоотношений представителей государства и конкретных БРК. Каждую компанию курирует прикрепленный к ней чиновник — представитель Министерства экономики и знаний Южной Кореи, он же отвечает за поддержание финансового здоровья бизнеса и помогает в реализации R&D-проектов [9]. Аналогичная программа по поддержке будущих национальных лидеров принята в Тайване в 2012 г. По мнению правительства Тайваня, ее реализация позволит в течение ближайших трех лет «вырастить» 100 сильных национальных лидеров, обладающих передовыми технологиями и являющихся конкурентоспособными на мировом рынке.

Программа государственной поддержки 80–100 наиболее перспективных предприятий реализуется в Китае. В рамках этой программы китайские БРК могут рассчитывать на получение кредитов по низким процентным ставкам и предоставление налоговых льгот. Активно используются нерыночные механизмы поддержки будущих национальных лидеров в форме получения государственных субсидий или преференций при размещении госзаказов [13].

Особенности программы по поддержке БРК в отечественной экономике

В отличие от большинства имеющихся отечественных проектов в сфере МСП, связанных с созданием дополнительных преференций для вновь организуемых предпринимательских структур, особенностью программы по поддержке БРК является ее направленность исключительно на работающие компании. Именно поэтому ее реализация способна вызвать мультипликационный эффект в российской экономике по причине более быстрой отдачи от вложений в работающий сектор. Концентрация точечных инвестиций, сосредоточенных в секторе успешно работающих компаний, позволит не только достичь взрывного роста в секторе среднего бизнеса, но и распространить возникший эффект на экономику в целом через увеличение спроса на инновации.

Основные направления программы по выращиванию национальных чемпионов в России

Государственная программа по поддержке БРК в отечественной экономике должна стать частью экономической политики и коррелировать с проведением промышленной, инновационной политики, политики занятости, образовательной и фискальной политики. Для большинства россиян данная программа будет ассоциироваться с началом коренного перелома в экономике, иллюстрирующего смену приоритетов в государственной политике в сторону поддержки лучших представителей реального сектора экономики, отказа от экспортно ориентированной модели и признания среднего класса в качестве базового в современном обществе.

Весомую роль в достижении успеха играет информационное сопровождение проекта. Полагаем, что выполнение миссии транслятора реализации программы по выращиванию национальных чемпионов в нашей стране может осуществляться медиахолдингом «Эксперт» — инициатором проекта по изучению работы успешных БРК в России. Медиахолдинг организует конгрессы и конференции в нашей стране, на которых ведется активное обсуждение причин успешной деятельности передовых российских компаний среднего бизнеса и осуществляется трансляция результатов.

Поддержка проекта со стороны большинства россиян является важнейшим условием его успешности по причине необходимости привлечения «длинных» денег, нужных для осуществления проекта. Известно, что основная причина дороговизны финансовых ресурсов в нашей стране связана именно с отсутствием «длинных» денег в экономике. Крайняя неразвитость государственного долгового рынка в России выступает главным тормозом экономического роста из-за нехватки доступных по цене инвестиционных ресурсов⁵. Принятие закона об эмиссии

⁵ Необходимо отметить, что сегодня в России на государственном долговом рынке из 8 инструментов, утвержденных законодательно, реально представлены только 4, из которых только два инструмента — облигации федеральных займов и государственные сберегательные облигации — относятся к внутреннему долгу. Этого катастрофически мало для полноценного развития национальной экономики.

государственных долгосрочных ценных бумаг под реализацию национального проекта «Выращивание национальных чемпионов» сумеет решить проблему с привлечением долгосрочного финансирования. Популяризации данного проекта будет способствовать работа, проводимая в вузах. Знакомство студентов с феноменом БРК и непосредственное участие в исследовательских проектах может способствовать дальнейшему развитию сектора передовых отечественных компаний.

Кураторство проекта «Выращивание национальных чемпионов» целесообразно поручить специально созданному при Агентстве стратегических инициатив (АСИ) отделу по поддержке работающих БРК, основная деятельность которого должна быть направлена на обеспечение благоприятных условий для работы производителей. На важность инфраструктуры указывают большинство опрошенных руководителей российских БРК. При этом они считают, что любой производитель сталкивается с типичным перечнем проблем: трудностями, связанными с оформлением земли, астрономической стоимостью подключения энергоносителей, сложностью с водоснабжением и канализацией.

Проблема слабой представленности продукции отечественного среднего бизнеса на зарубежных рынках может быть решена в результате более тесного взаимодействия отдела по поддержке БРК АСИ с ФТС России. Это позволит избежать множества возникающих споров по текущим вопросам, ввозу в страну специальных реактивов или необходимых для проведения специальных исследований оборудования и компонентов. Активизации экспорта будет способствовать принятие системы мер, направленных на возмещение затрат по внешнеэкономической деятельности, в частности компенсация расходов по установлению контактов с зарубежными партнерами; затрат, связанных с участием в международных выставках и ярмарках; начальных расходов на маркетинг; затрат на сертификацию экспортной продукции, т. е. всего комплекса необходимых расходов, которые вынужден финансировать бизнес при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Одной из проблем, с которой сталкиваются БРК, является недостаток финансовых ресурсов для ведения текущей деятельности.

Дороговизна банковских кредитов на отечественном финансовом рынке ставит в неравные условия российские и зарубежные фирмы по величине затрат на привлечение заемного капитала, что неизбежно влияет на уровень конкурентоспособности отечественных компаний. Одна из непосредственных обязанностей отдела по поддержке работающих БРК — обеспечение доступности кредитов в форме субсидирования части процентных ставок или использования механизма гарантийного фонда по кредитам.

Недостаток финансовых ресурсов на обновление основного капитала является общей проблемой, характерной для национальной экономики. БРК также испытывают острую нехватку инвестиционных средств, которая может быть компенсирована посредством лизинга. Участие отдела по поддержке работающих БРК в создании льготных лизинговых программ сделает более доступным и привлекательным данный инструмент для среднего бизнеса и позволит активизировать процесс обновления основных средств в отечественной экономике.

Во многом успех реализации программы поддержки БРК будет зависеть от степени ее включенности в региональные проекты, что подразумевает согласование основных направлений программы со стратегиями развития регионов, «привязку» программы поддержки к маркетингу региона, к особенностям, с которыми позиционирует себя данный регион. Это позволит не только гармонично «вписать» проекты развития бизнеса в общую стратегию становления региона, но и информировать общественность о ходе реализации проектов, привлекая к участию в них, например, учебные заведения в целях подготовки специалистов, необходимых для создаваемых производств.

Выводы

Полагаем, что реализация программы по поддержке БРК «Выращивание национальных чемпионов» в России может стать своеобразной стартовой площадкой для выращивания передовых производителей с тем, чтобы превратить их в сообщество высокоэффективных компаний, вносящих весомый вклад в развитие отечественной экономики и создающих благоприятные условия для долговременного роста. Стратегия поддержки символизирует переломный

этап в развитии национальной экономики России, иллюстрирующий позитивные изменения и новое качество экономического роста. Считаем, что именно БРК будут в недалеком будущем определять лицо отечественной экономики и ее потенциал.

Литература

1. Birch D.L. Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. N.Y.: Free press, 1987.
2. Саймон Г. Скрытые чемпионы. Уроки 500 лучших в мире неизвестных компаний. М.: Дело, 2005.
3. Europe INNOVA. Gazelles High-Growth Companies. Final report. [Task 4]. Authored by Birch D.L. Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Kay Mitusch, Antje Schimke. 2010. 31 December.
4. Delmar F., Davidsson., Gartner W.B. Arriving at the High-Growth Firm. //Journal of Business Venturing. 2008. 18 (2): 189–216.
5. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач. М.: Финансовая компания «Интраст», КноРус, 2007.
6. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. М.: НИУ «ВШЭ». 2011.
7. Виньков А., Гурова Т., Рубин О., Юданов А. Создатели будущего — газели с мозгом обезьяны // Эксперт. 2011. № 10.
8. Исследование быстрорастущих высокотехнологичных компаний России. М.: ПВК, октябрь 2014. URL: www.rusventure.ru/ru/programm/analitics (дата обращения: 09.02.2015).
9. Медовников Д., Розмирович С. Вызов предпринимательского духа // Эксперт. 2015. № 4, 19–25 января.
10. Симон Г. Скрытые чемпионы 21 века. Стратегии успеха неизвестных лидеров мирового рынка. М.: Кнорус. 2015.
11. Колодняя Г.В. Предприятия, основанные на знаниях: российский опыт // Мир новой экономики. 2014. № 1.
12. Управление средним бизнесом: реальный опыт. Аналитические материалы конгресса «газелей». М.: Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2010.
13. Медовников Д., Оганисян Т. Инновационное Дао Поднебесной // Эксперт. 2014. № 45.

References

1. Birch D.L. Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. N.Y.: Free press, 1987.
2. Simon H. Die heimlichen Gewinner. Hidden Champions. Munchen: Wilhelm Heyne Verlag. 2000.
3. Europe INNOVA. Gazelles High-Growth Companies. Final report. [Task 4]. Authored by Kay Mitusch, Antje Schimke. 2010. 31 December.
4. Delmar F., Davidsson., Gartner W.B. Arriving at the High-Growth Firm, *Journal of Business Venturing*, 2008, 18 (2), pp. 189–216.
5. The Experience of Competition in Russia. Causes for Success and Failure. [Opyt konkurencii v Rossii. Prichiny uspehov i neudach]. Moscow: KnoRus. 2007.
6. Russian Innovation Index. Under the edition L.M. Gohberg. [Rossijskij innovacionnyj indeks. Pod red. L.M. Gohberga]. Moscow, NIU «VShE», 2011.
7. Vin'kov A., Gurova T., Rubin O., Judanov A. The Creators of the Future Gazelles with the Brain of a Monkey. [Sozdateli budushhego — gazeli s mozgom obez'jany], *Jekspert*, 2011, No 10.
8. Study of Fast-growing High-tech Companies in Russia. [Issledovanie bystrorastushchih vysokotekhnologichnyh kompanij Rossii]. Mjscow, RVK, oktjabr' 2014. Available at: www.rusventure.ru/ru/programm/analitics (accessed 09.02.2015).
9. Medovnikov D., Rozmirovich S. Call Entrepreneurial Spirit. [Vyzov predprinimatel'skogo duha], *Jekspert*, No 4, 19–25 janvarja 2015.
10. Simon G. Hidden Champions of the 21-st Century. [Skrytye chempiony 21 veka. Strategii uspeha neizvestnyh liderov mirovogo rynka]. Moscow, Knorus, 2015.
11. Kolodnjaja G. V. Firms Based on Knowledge. The Russian Experience. [Predpriyatija, osnovannye na znanijah: rossijskij opyt], *Mir novej jekonomiki*, 2014, No 1.
12. Management of Medium-sized Businesses. Real Experience. Analytical Materials of the Congress Gazelles. [Upravlenie srednim biznesom: real'nyj opyt. Analiticheskie materialy kongressa «gazelej»]. Moscow, *Rejtingovoe agentstvo Jekspert RA*, 2010.
13. Medovnikov D., Oganisjan T. Innovative Tao of China. [Innovacionnoe Dao Podnebesnoj], *Jekspert*, No 45, 2014.

УДК 330.1

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ЩУРИНА СВЕТЛАНА ВАЛЕНТИНОВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета

E-mail: sv-valentinovna@mail.ru

СОКОЛОВА ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА, студентка 3-го курса факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета

E-mail: sokolova.katushka@bk.ru

Предметом исследования явилась современная экономическая ситуация в России, обусловленная изменениями макроэкономической конъюнктуры из-за падения мировых цен на энергоносители, падением рубля и введением экономических санкций.

Цель исследования – выработка рекомендаций по совершенствованию привлечения иностранного капитала для финансирования реального сектора российской экономики. Для этого рассматриваются инвестиционная привлекательность российской экономики для иностранных инвесторов, динамика прироста инвестиций, приток и отток иностранных инвестиций в экономику.

Результаты проведенного анализа показали перспективы институтов развития для финансирования реального сектора российской экономики. Заметную роль на рынке играют российские фонды поддержки и аккумуляции прямых инвестиций в экономику, целями которых являются привлечение стратегических инвесторов и эффективное распределение полученных средств. Российские венчурные фонды стимулируют инфраструктурные венчурные проекты и инновационный потенциал страны через каналы перераспределения финансовых потоков в наукоемкие отрасли.

В исследовании делается *вывод* о важной роли институтов развития в условиях кризисного состояния российской экономики для финансирования реального сектора.

Ключевые слова: экономика; реальный сектор; финансирование; иностранный капитал; санкции; инвестиции; институт развития.

How Can Foreign Capital Finance the Real Sector of the Russian Economy?

SVETLANA V. SHCHURINA, PhD (Economics), associate professor of the Investments and Innovation Chair, the Financial University

E-mail: sv-valentinovna@mail.ru

EKATERINA R. SOKOLOVA, 3rd year student of the Risk Analysis and Economic Security Faculty, the Financial University

E-mail: sokolova.katushka@bk.ru

The subject of research is the current economic situation in Russia in the context of macroeconomic changes caused by the falling world energy prices, the downslide of the ruble and the imposition of economic sanctions. Therefore, the Russian economy is in urgent need of financial flows to the real sector.

The purpose of research is to work out recommendations to improve involvement of foreign capital in financing the real sector of the Russian economy. The investment attractiveness of the Russian economy for foreign investors, the dynamics of the investment growth, the inflow and outflow of foreign investments into the economy are discussed.

The results of the analysis prove that development institutions are capable of providing funds to the real sector of the Russian economy. A prominent part on the market is played by the Russian funds for support and accumulation of direct investments into the economy aimed at attraction of strategic investors and efficient allocation of funds received. Russian venture capital funds promote infrastructure venture projects and boost the innovative potential of the country through re-allocation of financial flows to knowledge-intensive industries.

It is concluded that development institutions play an important role in financing the real sector in the crisis period of the Russian economy.

Keywords: economy; real sector; financing; foreign capital; sanctions; investments; inflation.

Факторы, снижающие инвестиционную привлекательность российской экономики

Инвестиционная привлекательность российской экономики во многом обусловлена состоянием промышленной конъюнктуры и тенденциями изменений макроэкономических показателей. К числу особо значимых индикаторов инвестиционного спроса относят темп инфляции, уровень политической и финансовой неопределенности, курс национальной валюты, ВВП на душу населения, процентные ставки и прочее.

Методологическая основа определения экономической эффективности инвестиций — соотношение результатов инвестирования и инвестиционных затрат (использованных ресурсов). Чем выше величина соотношения, тем эффективнее используются ресурсы [1, с. 35].

Следовательно, «результатом инвестирования может выступать получаемая прибыль или ее прирост, либо вновь создаваемая стоимость (валовой доход) или ее прирост» [1, с. 35].

В условиях турбулентности глобальной экономики и внутренней финансовой неустойчивости величина инвестиционных вложений в производственно ориентированные сферы страны стремительно сокращается до минимума, а отток средств из реального сектора,

наоборот, увеличивается и переориентируется в более консервативные источники прибыли. Дестабилизация российской экономики на фоне обострения политических противоречий на Украине, введения санкций и падения цены на нефть ознаменовала начало нового структурного кризиса, затрагивающего все сферы функционирования экономической системы. Особенно уязвимым в период структурных трансформаций является реальный сектор экономики, характеризующийся высокими рисками невозврата вложенных средств на фоне падения общего потребительского спроса и роста неплатежеспособных предприятий. После уменьшения инвестиций в 2013 г. на 0,2% в основной капитал по причине иммобилизации предпринимательских ресурсов падение инвестиционных потоков в 2014 г. в связи с усилением экономической неопределенности ускорилося и достигло 3% — с 20 до 17% ВВП, что значительно меньше, чем у многих развивающихся стран мира (рис. 1) [2].

Общая тенденция сокращения инвестиционной активности значительно повлияла на динамику экономического роста и модернизации производства, необходимую для внутренней и внешней экспансии российских производителей.

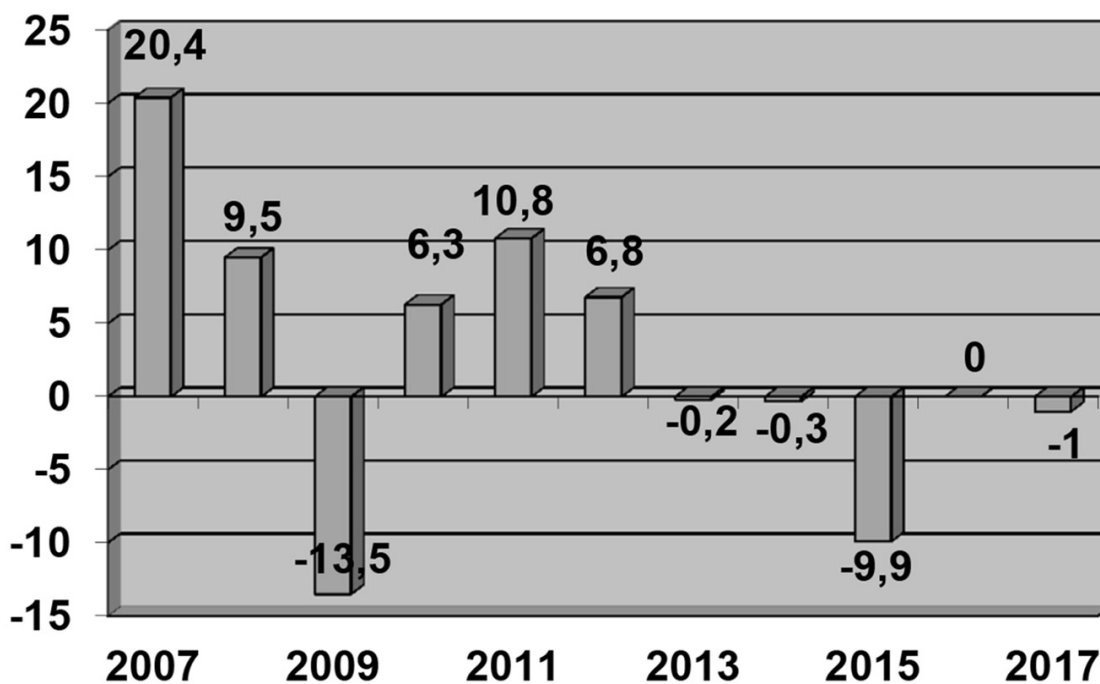


Рис. 1. Прирост инвестиций в российской экономике, %



Рис. 2. Иностранные инвестиции в экономику России, млн долл. США.

К числу секторов, в которых сокращение инвестиций было зафиксировано в реальном выражении на уровне 11–18%, относятся: машиностроение, целлюлозно-бумажный комплекс, добыча полезных ископаемых (за исключением ТЭК), металлургия. Можно предполагать, что отрицательная динамика финансирования реального сектора экономики будет способствовать в перспективе как увеличению нехватки инвестиций, так и торможению промышленного развития на пути к импортозамещению стратегических зон хозяйствования в условиях внешних торговых ограничений и эскалации санкций.

Учет финансово-экономических показателей экономики России для привлечения иностранного капитала

Согласно прогнозам экспертов снижение инвестиций на фоне отсутствия возможности получения денежных ресурсов из-за рубежа, падающих цен на нефть, роста инфляции, не позволяющей снижать ставки по депозитам и кредитам, в 2015 г. достигнет глубины 2009 г. на уровне 10–20%, что вызвано общей потерей лояльности инвесторов к производственному сектору экономики на фоне ухудшающегося инвестиционного климата страны [2].

Ограниченность доступа к внутристрановым источникам и отсутствие финансовой

заинтересованности внутренних инвесторов в экономическом развитии стимулируют современные инвестиционные институты к выходу на внешние рынки капитала и привлечению иностранных инвесторов. Несмотря на значимое отставание от промышленно развитых и ресурсоемких стран, общая тенденция поступлений иностранных инвестиций имеет положительное направление. Так, в 2013 г. приток инвестиций вырос на 32,8% и составил 27 млрд долл. США, из которых 96% относятся к прямым иностранным инвестициям (рис.2) [2]. Однако объем чистых инвестиций (за вычетом оттока капитала из России) снизился по сравнению с 2012 г. В свою очередь, сальдо инвестиционных потоков для российской экономики не только осталось отрицательным, а выросло с 2,7 до 3%.

Основными поставщиками иностранного капитала являются офшорные зоны и страны с налоговыми преференциями для инвесторов, такие как Кипр (22 683 млн долл. США в 2013 г.), Нидерланды (14 779 млн долл. США), Люксембург (16 996 млн долл. США) и Великобритания (18 862 млн долл. США) [3]. Тенденция поступлений инвестиционных вложений из офшорных государств обусловлена спецификой финансирования российскими инвесторами из собственных зарубежных фондов в активы российских компаний с целью максимизации экономических выгод и получения прибыли.

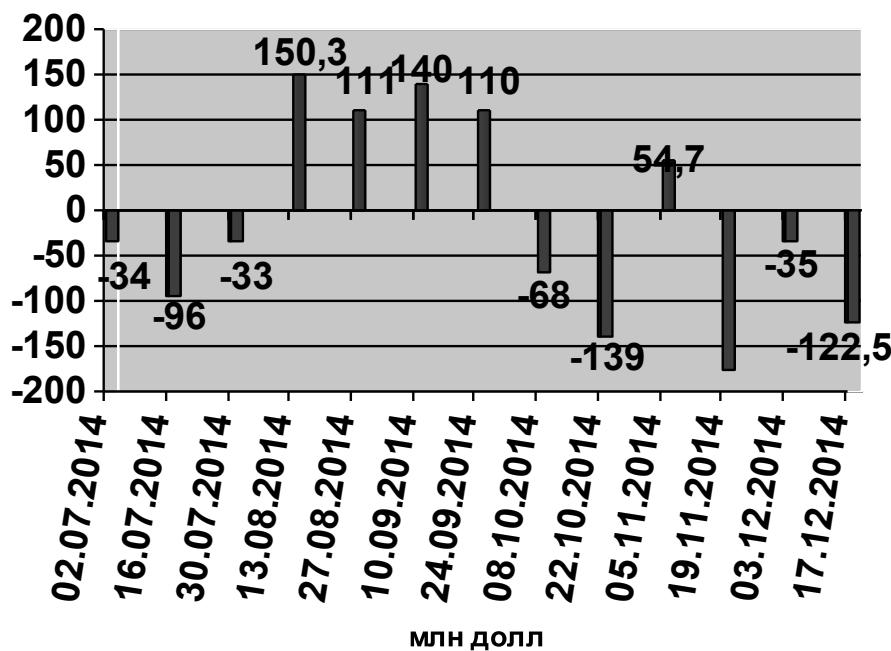


Рис. 3. Приток и отток инвестиций за 2014 г.

Принятие закона о деофшоризации экономики России и блокада зарубежных инвестиций в связи с введением санкций, а также усиление внутренней финансовой нестабильности и стагнация экономической системы привели к массовому оттоку иностранного капитала в конце года. Так, за последнюю неделю декабря из фондов, ориентированных на вложения в Россию, было выведено 122,5 млн долл. США, что составляет 10% всего оттока за год (рис.3) [4].

Подходы к решению проблемы финансирования реального сектора в современных условиях

Прогрессивное сокращение инвестиций в развитие российской экономики в условиях кризиса потребовало от государства принятия антикризисных мер по стабилизации финансовой системы и предоставлению помощи в виде гарантий и субсидий предпринимателям для расширения производства и реализации стратегически важной продукции населению. Особое значение отведено российским фондам поддержки и аккумулирования прямых инвестиций в экономику, основными целями которых в период структурных колебаний являются привлечение стратегических инвесторов и эффективное распределение полученных средств на значимые для страны проекты развития

и преодоление кризисных явлений в экономике. Значительное содействие в поддержке привлечения реальных инвестиций в экономику оказывают российские венчурные фонды, основной целью работы которых является стимулирование инфраструктурных венчурных проектов и инновационного потенциала страны через открытые каналы перераспределения капитала в наукоемкие отрасли [5]. Общий объем зарубежных инвестиций, привлеченных, например, Российской ассоциацией венчурного инвестирования за три квартала 2014 г., составил 117 млн долл. США (30% от уровня 2013 г.), а общее число инвестиций за год — 87% от уровня 2013 г. По объему иностранных фондовых инвестиций около 78% были направлены на расширение бизнеса, и половина общего числа инвестиций была осуществлена в компаниях на стадии зарождения. Приоритетами вложения иностранного капитала по-прежнему остаются Центральный — 94% и Северо-Западный регионы страны — 6%. В целом активность зарубежных фондов на российском рынке значительно сократилась в связи с введением ограничений к российским активам и усилением экономической неопределенности, однако интерес к бизнесу и предпринимательским возможностям остается на высоком уровне, несмотря на дестабилизацию инвестиционной деятельности между странами [6].

Механизм привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику

В условиях сложной экономической ситуации отечественной экономики большие надежды возлагаются на институты развития в реальном секторе, действия которых способны оказать положительное влияние на экономику. «Институты развития — это организационно-экономические структуры, занимающиеся распределением ресурсов в проекты, формирующие высокий экономический потенциал путем инвестирования в социальную и производственно-технологическую инфраструктуру, в создание инновационных продуктов и технологий, в развитие высокотехнологичных секторов экономики с привлечением частного капитала на принципах публично-частного партнерства» [7].

Механизм функционирования современных институтов развития в привлечении иностранных инвестиций в российскую экономику может быть направлен:

1) на улучшение инвестиционного климата страны и привлечение иностранных инвесторов:

а) через реализацию маркетинговых и PR-компаний инвестиционными фондами;

б) на создание индустриальных парков;

в) на обеспечение государственных гарантий;

г) на выделение льгот, преференций и декларируемых механизмов работы с инвесторами на федеральном и региональном уровнях;

2) на поддержку и сопровождение проектов:

а) создание и настройка по сопровождению приоритетных проектов;

б) выделение льгот и преференций на уровне сегментов, компаний и индустрий;

в) работа в рамках принципа «одного окна» или государственно-частного партнерства [8].

Институциональная среда современной экономики является важной основой процессов развития экономических систем и субъектов, создавая возможности и предоставляя различные ресурсы для осуществления трансформационных процессов, направленных на инновационное развитие страны. Переориентация на инновационную экономику через качественную модернизацию промышленности и переход на импортозамещение в России является одной

из основных задач институтов развития сегодня [9, с. 38].

Таким образом, мобилизация институциональных сил в рамках антикризисной государственной программы и реализации стратегии экономического развития России до 2020 г. направлена на решение стратегических проблем, связанных с финансированием реального сектора экономики через привлечение иностранного капитала и предотвращение наличия дефицита средств в сфере функционирования промышленного сектора экономики страны.

Выводы

Сложная макроэкономическая ситуация на внутреннем рынке, обусловленная изменениями рыночной конъюнктуры на сырьевых рынках и введением экономических санкций, стала причиной возникновения необходимости поиска новых источников финансирования реального сектора экономики. Сокращение инвестиционной активности отразилось на динамике экономического роста и модернизации производства отечественных производителей.

По-прежнему основными поставщиками иностранного капитала остаются офшорные зоны и страны с налоговыми преференциями для инвесторов, что обусловлено особенностями финансирования российскими инвесторами из собственных зарубежных фондов в активы российских компаний для получения прибыли. Однако принятие закона о деофшоризации экономики России и блокада зарубежных инвестиций привели к сокращению движения иностранного капитала на российском рынке и его оттоку в конце 2014 г.

В сложившихся условиях деятельность российских фондов поддержки и аккумулирования прямых инвестиций в экономику должна быть направлена на привлечение стратегических инвесторов и эффективное распределение полученных средств на проекты развития. Особая роль в выполнении этой задачи принадлежит российским венчурным фондам, стимулирующим инфраструктурные венчурные проекты через открытые каналы перераспределения капитала в наукоемкие отрасли.

Отдельные задачи поддержки реального сектора экономики и его финансирования в сложных экономических условиях способны решать институты развития, создавая, например,

индустриальные парки, создавая и сопровождая приоритетные проекты, работая на принципах государственно-частного партнерства и т. д.

Литература

1. Инвестиционный менеджмент: учебник / под ред. Н. И. Лахметкиной. М.: Кнорус, 2015. 262 с.
2. Миронов В., Немчик А. Инвестиции и конкурентоспособность. Аналитическое эссе. URL: http://www.hse.ru/data/2014/12/26/1103959457/rs_14-24.pdf. (дата обращения: 28.11.2014).
3. Смирнов С. Аналитическое эссе. «Почему падают инвестиции». URL: http://www.hse.ru/data/2014/03/14/1332024850/rs_14-04.pdf. (дата обращения: 28.11.2014).
4. Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), URL: <http://www.epfr.com/>. (дата обращения: 21.12.2014).
5. Адрианов В. Д. Роль институтов развития в модернизации экономики. 3-я Международная конференция «Финансовые институты — основа структурной модернизации экономик государств-участниц СНГ». URL: <http://www.myshared.ru/slide/235398/>. 2010.
6. URL: <http://www.rvca.ru/>. (дата обращения: 20.12.2014).
7. Маслихина В. Ю. Роль и влияние региональных институтов развития на экономику регионов России // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 4. С. 153.
8. Романов М. Привлечение иностранных инвестиций в регионы. Всероссийский форум институтов развития «Институты развития: привлечение инвестиций в регионы». URL: <http://www.gosbook.ru/node/72161> (дата обращения: 28.11.2014).
9. Ковальчук Ю. А. О роли институтов развития в управлении инвестиционным потенциалом модернизации промышленности // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 3. С. 38–42.

References

1. Investment management: textbook/ under edition of Lachmetkina N. I. [Investicionnyj menedzhment. Uchebnik]. Moscow, Knorus, 2015. 262 p.
2. Mironov V., Nemchik A., Investment and competitiveness. Analytical essay. [Investicii

i konkurentosposobnost'. Analiticheskoe jesse]. Available at: URL: http://www.hse.ru/data/2014/12/26/1103959457/rs_14-24.pdf (accessed 28.11.2014).

3. Smirnov S. Analytical essay. «Why are investments falling?» [«Pochemu padajut investicii?»]. Available at: URL: http://www.hse.ru/data/2014/03/14/1332024850/rs_14-04.pdf. (accessed 28.11.2014).
4. Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), [Informacionnoe agentstvo Emerging Portfolio Fund Research (EPFR)]. Available at: URL: <http://www.epfr.com> (accessed 21.12.2014).
5. Adrianov V. D. Role institutions of development in modern economy modernization. The Third International Conference «Financial institutions — structural basis of government participant CIS economies». [Rol' institutov razvitija v modernizacii jekonomiki. 3-ja Mezhdunarodnaja konferencija «Finansovye instituty — osnova strukturnoj modernizacii jekonomik gosudarstv-uchastnic SNG»]. Available at: URL: <http://www.myshared.ru/slide/235398/2010>.
6. URL: <http://www.rvca.ru/>. (accessed 20.12.2014).
7. Maslikhina V. U. Role and impact of regional development institutions on the region economies of Russia // *Actual problems of economy and law*. [Rol' i vlijanie regional'nyh institutov razvitija na jekonomiku regionov Rossii. Aktual'nye problemy jekonomiki i prava], 2014, No 4, p. 153.
8. Romanov M. Foreign investments attractiveness in the Russian regions. All-Russian forum the institutions of development: «Institutions of development: foreign investments attractiveness in the regions of Russia. [Privlechenie inostrannyh investicij v regiony. Vsrossijskij forum institutov razvitija: «Instituty razvitija: privlechenie investicij v regiony»]. Available at: URL: <http://www.gosbook.ru/node/72161> (accessed 28.11.2014).
9. Kovalchuk U. A About institutions of development influence on a investment potential modernization of manufacturing sector [O roli institutov razvitija v upravlenii investicionnym potencialom modernizacii promyshlennosti. Jekonomika. Nalogi. Pravo]. // *Economy. Taxes. Law*, 2013, No 3, pp. 38–42.

УДК 330.1

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В 2010–2014 гг.: ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ СПРОС

ИЗРЯДНОВА ОЛЬГА ИВАНОВНА, канд. экон. наук, зав. лабораторией структурных проблем экономики Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара. **E-mail:** lzryad@iep.ru

В работе представлены результаты анализа основных изменений российской экономики в 2010–2014 гг. на основе исследования динамики и структуры внутреннего и внешнего спроса. Используемая в работе система показателей адекватно отражает изменения основных параметров экономической политики, характеризует механизм воздействия на показатели эффективности использования факторов производства и повышения конкурентоспособности российской экономике. Работа выполнена на большом массиве статистических данных, обработанных в соответствии с целями исследования.

Сделан вывод, что высокая инерционность развития российской экономики в последние годы привела к замедлению темпов экономического роста, снижению конкурентоспособности отечественной продукции, и это предопределяет настоятельную необходимость смены модели экономического развития в сторону усиления факторов инновационного роста, повышения инвестиционной активности, активизации процессов эффективности использования труда.

Ключевые слова: валовый внутренний продукт; промышленность; внутренний спрос; инвестиции в основной капитал; конечное потребление; экспорт; импорт.

The Russian Economy in 2010–2014: Domestic and External Demand

OLGA I. IZRYADNOVA, PhD (Economics), Head of the Laboratory for Structural Economic Problems, the Gaidar Institute of Economic Policy

E-mail: lzryad@iep.ru

The paper analyzes principal changes in the Russian economy within 2010–2014 based on the study of the dynamics and structure of the domestic and external demand. The system of indicators used in the research adequately reflects changes in the basic parameters of economic policy, characterizes the mechanism that affects production performance indicators and the competitiveness indicators of the Russian economy. The research was based on a large amount of statistical data processed according to the research objectives.

It is concluded that the high inertia of the Russian economy in the recent years has led to a slowdown in economic growth rates and impaired the competitiveness of domestic products, which predetermines the need to change the model of economic development towards strengthening the innovation growth factors, increasing investment activity, activation of processes of the efficient use of labor.

Keywords: gross domestic product; industry; domestic demand; investment in fixed assets; final consumption; export; import.

Динамика общеэкономических показателей в 2010–2014 гг.

Основными структурными факторами, определяющими развитие российской экономики на протяжении последних шести лет, являются сокращение внешнего спроса и цен на основные российские сырьевые товары, составляющие основу экспортного потенциала; ослабление внутреннего спроса, связанное с падением доходов экономики и ростом издержек; сужение масштабов импорта, формирующего более трети ресурсов внутреннего рынка; резкое сокращение объемов отечественных и иностранных инвестиций в основной капитал. В 2014 г. ситуация осложнилась под влиянием резкого изменения геополитической ситуации, усилившей

негативное воздействие внутренних ограничений развития.

Анализ динамики общеэкономических показателей за период 2009–2014 гг. показал, что постепенное снижение темпов экономического роста сопровождалось усилением диспропорций в сфере производства, снижением инновационной активности производителей, обострением проблем разбалансированности технико-технологических характеристик основных фондов и инвестиций в основной капитал по базовым видам экономической деятельности. Инерционное развитие, основанное на экстенсивном использовании основных факторов, увеличение издержек производства снижали конкурентоспособность российской экономики.

Таблица 1

**Основные макроэкономические индикаторы социально-экономического развития
в 2009–2014 гг., % к предыдущему периоду**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6
Индекс промышленного производства	90,7	107,3	105	103,4	100,4	101,7
Добыча полезных ископаемых	99,4	103,8	101,8	101	101,1	101,4
Обрабатывающие производства	84,8	110,6	108	105,1	100,5	102,1
Продукция сельского хозяйства	101,4	88,5	123,0	95,2	106,2	103,7
Инвестиции в основной капитал	84,3	106,0	110,8	106,6	99,7	97,5
Оборот розничной торговли	94,9	106,5	107,1	106,3	103,9	102,5
Объем платных услуг населению	97,5	101,5	103,0	103,7	102,1	101,3
Экспорт	63,7	132,1	131,3	102,7	98,8	94,9
Импорт	63,7	133,6	129,7	105,4	102,6	90,2
Индекс потребительских цен на конец года	108,8	108,8	106,1	106,6	106,8	111,4
Индекс цен производителей промышленных товаров на конец года	113,9	116,7	112,0	105,1	103,7	105,9
Реальные располагаемые денежные доходы населения	103,0	105,9	100,5	104,6	104,0	99,0
Реальная начисленная заработная плата	96,5	105,2	102,8	108,4	104,8	101,3
Уровень общей безработицы	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,3

Источник: Росстат.

Расширение внутреннего потребительского спроса поддерживалось опережающим ростом заработной платы. Рост инвестиций в основной капитал не приводил к соответствующему повышению отдачи на единицу используемых ресурсов (табл. 1).

Особенности функционирования экономики в 2010–2014 гг. были обусловлены различиями посткризисного восстановления динамики отдельных компонентов совокупного спроса. Если в 2010–2012 гг. наблюдались опережающие темпы роста внутреннего спроса относительно ВВП и внешнего спроса, то со II квартала 2013 г. ситуация изменилась. Несмотря на то что темпы роста внешнего спроса со II квартала 2013 г. увеличились относительно соответствующих периодов предыдущего года, это не оказало стимулирующего влияния на темпы роста ВВП, и доминирующим фактором стагнации российской экономики стало резкое замедление темпов роста потребительского и инвестиционного спроса. В 2013 г. прирост ВВП замедлился до 1,3% против 3,4% годом ранее, при этом темпы внешнего

спроса увеличились до 104,6% против 101,4%, а темпы внутреннего спроса замедлились до 101,3% против 105,5%.

Динамика ВВП по компонентам внутреннего и внешнего спроса в 2010–2014 гг.

В I, II кварталах 2014 г. темпы ВВП сохранялись в области положительных значений и оставались на уровне средних показателей 1-го полугодия 2013 г. Устойчивое замедление темпов роста внешнего спроса на протяжении 1-го полугодия 2014 г. сменилось спадом во второй половине года на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и привело к изменению условий развития. В IV квартале 2014 г. экспорт российских товаров и услуг составил 92,2% аналогичного периода предыдущего года и стал одним из факторов падения квартальных показателей объемов ВВП впервые с 2009 г. Ситуация в IV квартале 2014 г. несколько смягчилась опережающим ростом потребления домашних хозяйств,

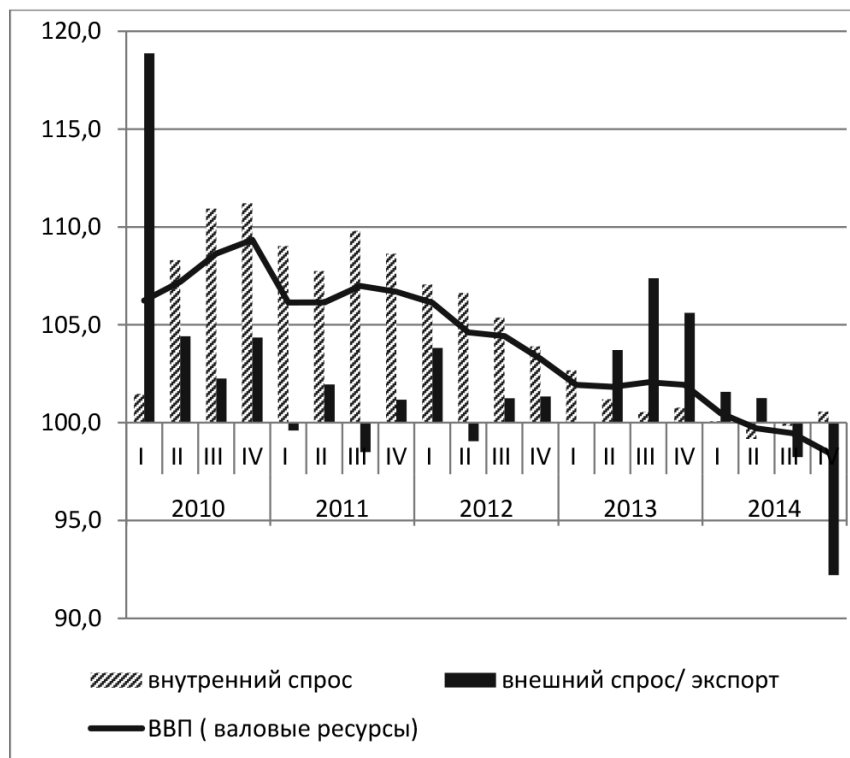


Рис. 1. Динамика ВВП по компонентам внутреннего и внешнего спроса в 2010–2014 гг., % к соответствующему кварталу предыдущего года

Источник: Росстат.

поддержанным увеличением отечественного производства товаров и услуг. В результате в целом по итогам 2014 г. темп роста ВВП составил 100,6% при сокращении внешнего спроса на 2,0% и стабилизации внутреннего спроса (рис. 1).

Динамика ВВП по торгуемым и неторгуемым секторам экономики в 2011–2014 гг.

Общая динамика и структура экономического роста в 2013–2014 гг. определялись опережающим ростом торгуемых секторов (добывающей, обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства) по сравнению с неторгуемым сектором (торговлей, строительством, транспортом, рыночными услугами и др.). Усиление вклада торгуемых секторов экономики фиксировалось со 2-й половины 2013 г. В 2014 г. прирост в торгуемом секторе экономике составил 1,6%, в неторгуемом секторе — 0,3% при показателях соответственно в 1,6 и 4,3% в 2012 г. (рис. 2).

В торгуемом секторе экономики в 2014 г. годовой индекс промышленного производства составил 101,7%. При этом в обрабатывающем производстве, ориентированном преимущественно на внутренний

рынок, выпуск продукции в 2014 г. увеличился на 2,1% против 0,9% годом ранее. На характер промышленной динамики 2014 г. позитивное влияние оказало и постепенное ускорение темпов в добыче полезных ископаемых. Индекс физического объема производства в добыче полезных ископаемых в 2014 г. составил 101,4% к предыдущему году. В 2014 г. увеличился и позитивный вклад сельскохозяйственного производства в общеэкономические показатели. В торгуемом секторе, по-видимому, обесценение рубля способствовало оживлению экономической активности и развитию импортозамещения.

В результате положительной динамики промышленного роста загрузка производственных мощностей в 2014 г. вернулась к уровням 2012 г. При этом в 2014 г. рост производительности в торгуемом секторе превысил показатели по неторгуемому сектору. Кроме того, вовлечение резервных мощностей не потребовало дополнительных инвестиционных расходов.

В 2013–2014 гг. сильнее всего замедление внутреннего спроса затронуло неторгуемый сектор экономики (торговля, строительство, транспорт,

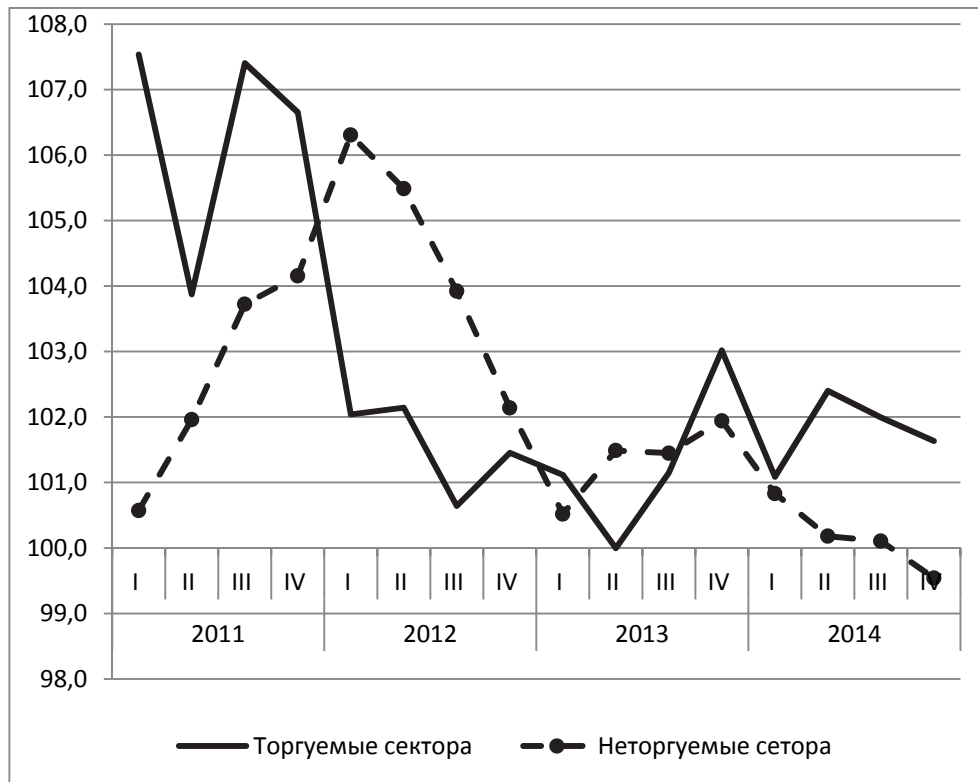


Рис 2. Динамика ВВП по торгуемым и неторгуемым секторам экономики в 2011–2014 гг., % к соответствующему кварталу предыдущего года

Источник: Росстат.

рыночные услуги и др.), который служил основным источником экономического роста в течение предыдущих трех лет. Темпы прироста оборота розничной торговли достигли пиковых значений в IV квартале 2011 г. и на протяжении 2012–2014 гг. иллюстрировали устойчивую тенденцию к замедлению, но оставались при этом основным драйвером, поддерживающим позитивную динамику развития. В 2014 г. индекс оборота розничной торговли составил 102,5% против 103,9% годом ранее, а оптовой торговли соответственно 97,6% против 100,6%. Динамика потребительского сектора в сфере неторгуемых рыночных услуг сдерживалась замедлением роста доходов населения, растущей инфляцией и усилением долгового бремени населения, что привело к ослаблению динамики розничной и оптовой торговли.

Замедление деловой активности

Крайне негативное влияние на макроэкономическую ситуацию в российской экономике оказало инерционное замедление деловой активности в строительно-инвестиционном комплексе, которое наблюдалось с IV квартала 2011 г., а с 2013 г. перешло в стадию сокращения объемов работ

в строительстве. В 2014 г. падение инвестиций в основной капитал достигло 2,5% при сокращении объемов работ в строительстве в годовом выражении на 4,5%.

Неблагоприятное влияние на общеэкономическую динамику оказали стагнация спроса на услуги транспорта и замедление темпов предоставления услуг связи до 100,5% в 2014 г. против 104,5% годом ранее.

В экономическом сегменте неторгуемых товаров устойчивой позитивной динамикой характеризовался только сектор финансовых услуг и операций с недвижимостью. Замедление динамики социальных услуг в IV квартале 2014 г. сменилось резким падением темпов в здравоохранении, образовании и государственном секторе. Динамика внутреннего рынка определялась соотношением темпов роста отечественного производства для внутреннего потребления и внешнего рынка, с одной стороны, и динамики и структуры импорта, с другой стороны. На динамику отечественного производства влияние оказывали внутренние ограничения, обусловленные торможением процессов модернизации экономики и отсутствием адекватных механизмов воздействия

и мотивации к деятельности. Минэкономразвития России и Международный валютный фонд (МВФ) в 2013–2014 гг. в шесть раз понижали прогноз роста ВВП России. Замедление внутреннего производства было обусловлено как низкой конкурентоспособностью отечественных товаров и услуг по сравнению с импортными аналогами, так и низкой эффективностью производства в сегменте неторгуемых товаров и услуг по сравнению с экспортно ориентированным сектором экономики.

Динамика отечественного производства товаров и услуг

Для российской экономики принципиальное значение имеет как уровень внешнего спроса на минерально-сырьевые продукты, так и направление использования доходов от внешнеэкономической деятельности. Усиление концентрации доходов в экспортно ориентированном секторе промышленности при неразвитой структуре межотраслевого перераспределения ресурсов оказывало давление на внутренний рынок. В 2010–2011 гг. динамика экспортного сектора экономики определила интенсивность выхода из кризиса отечественного производства для внутреннего рынка на докризисный уровень 2008 г. В 2012–2013 гг. ситуация осложнилась нестабильностью динамики отечественного производства товаров как для внутреннего, так и внешнего рынка. Резкое ослабление динамики производства и спроса со стороны экспортно ориентированных производств во II квартале 2012 г. — I квартале 2013 г. привело к существенному ослаблению динамики отечественного производства. С III квартала 2012 г. под воздействием сокращения инвестиционного спроса и ослабления динамики потребительского спроса происходило замедление темпов роста выпуска товаров и услуг для внутреннего рынка, которое сохранялось до 1-го полугодия 2014 г.

При изменении конъюнктуры во 2-м полугодии 2014 г. наблюдалось ускорение динамики производства отечественных товаров и услуг для внутреннего рынка за счет повышения темпов развития обрабатывающих производств, в том числе развития импортозамещения в отраслях, производящих товары, на которые было наложено эмбарго. При этом производство для внутреннего рынка ослабило влияние тенденций к сокращению экспорта за счет переориентации товарных потоков на внутренний рынок, а импорта — за счет увеличения производства российских товаров-субститутов. В результате по итогам 2014 г. динамика роста отечественного производства

сохранилась в области положительных значений (100,9% к 2013 г.) при увеличении производства товаров для внутреннего рынка на 2,3% и сокращении импорта на 6,8%.

Динамика внешнеторгового оборота

При анализе влияния внешнеторгового оборота на динамику ВВП следует отметить, что при более глубоком падении импорта по сравнению с экспортом в 2013–2014 гг. возросло позитивное влияние чистого экспорта, и это отличает ситуацию последних двух лет от периода 2010–2012 гг.

Отмечая значимость динамики внутреннего рынка как доминирующего фактора развития российской экономики, в последние годы следует отметить особенности формирования ресурсов внутреннего рынка. Масштабное падение импорта в 2014 г., так же как и в 2009 г., определило структурные изменения внутреннего рынка: при ослаблении потребительского спроса, доходов населения и курса рубля произошло некоторое повышение доли предложения товаров отечественного производства.

С IV квартала 2013 г. и на протяжении всего 2014 г. наблюдается сокращение объемов импорта относительно показателей предыдущего года. При этом хотя и восстановился слабый рост производства товаров и услуг для внутреннего рынка, он оставался явно недостаточным, чтобы приостановить тенденцию сокращения внутреннего спроса и на потребительском, и на инвестиционном рынках. В 2014 г. доля импорта в ресурсах внутреннего рынка составила 24,5%, в инвестициях в основной капитал — 6,2% и в товарных ресурсах розничной торговли — 41,0%. Очевидно, что устойчивое изменение структуры ресурсов внутреннего рынка в пользу отечественного производства требует значительных усилий и времени.

При резервных конкурентоспособных мощностях импортозамещение в 2010–2014 гг. концентрировалось в сегменте производств с высокой долей промышленной сборки. Это определяло изменение пропорций между импортом инвестиционных и промежуточных товаров. В частности, повышение доли товаров промежуточного потребления в импорте стимулировало развитие сборочных производств, в частности машиностроения, но вместе с тем оно отражало недостаточный уровень локализации основного производства и компонентов (табл. 2).

Повышение в 2013–2014 гг. доли инвестиционных и промежуточных товаров в структуре импорта при сокращении доли потребительских товаров

Таблица 2

Структура импорта по функциональному характеру использования (по методологии платежного баланса), % к итогу, 2010–2014 гг.

Годы	Товары		
	потребительские	инвестиционные	промежуточные
2010	40,7	19,5	39,8
2011	36,6	21,4	42,0
2012	38,1	24,9	37,0
2013	37,6	24,3	38,0
2014			
I квартал	37,9	23,1	39,0
II квартал	34,3	26,1	39,6
III квартал	35,9	23,4	40,7

Источник: Росстат.

стало качественно новым для российской экономики процессом. При прочих равных условиях динамичный рост импорта должен был способствовать изменению конкурентной среды, и дальнейшее развитие реального сектора в данной ситуации должно было зависеть от интенсивности внутренних инвестиций, ориентированных на модернизацию и диверсификацию производства. Вместе с тем высокая доля импорта в обороте розничной торговли и объеме инвестиций в основной капитал усиливала зависимость баланса валовых ресурсов экономики от изменений внешнеэкономической конъюнктуры. В 2014 г. падение инвестиций в основной капитал привело к одновременному сокращению спроса на отечественные и импортные капитальные товары и усиливало развитие негативных тенденций на внутреннем рынке. Дополнительные сложности в 2014 г. возникли под влиянием введенных иностранными государствами запретов на поставки отдельных видов технологического оборудования, необходимых для реализации инвестиционных планов добывающих и обрабатывающих производств и инфраструктурных проектов.

Анализ денежных доходов населения

Основным фактором, поддерживающим позитивный тренд развития российской экономики в 2010–2014 гг., оставалось потребление населения, однако вклад домашних хозяйств и сектора государственного управления в динамику ВВП существенно ослабевал. На динамику потребительского спроса существенное влияние оказывали торможение темпов роста реальных доходов, повыше-

ние уровня нагрузки на домохозяйства по погашению задолженности по кредитам, рост инфляции при сохранении высокой доли конвертации доходов в иностранную валюту. В 2010–2013 гг. темпы прироста реальных доходов населения и реальной заработной платы устойчиво оставались в области положительных значений

Экономическая модель 2010–2014 гг. была ориентирована на первоочередное выполнение государственных социальных гарантий и обязательств. В целях поддержания уровня жизни населения и сохранения социальной стабильности расходы на государственное управление повысились с 18,7% ВВП в 2010 г. до 19,9% в 2014 г. и в целом за данный период оставались выше докризисного уровня (табл. 3).

В 2013 г. реальные доходы населения превысили докризисный уровень, и потенциал повышения расходов на оплату труда и социальные выплаты в 2014 г. был в заметной степени исчерпан. Реальные располагаемые доходы населения в 2014 г. составили 99,0%, реальная заработная плата, на которую приходится доминирующая часть доходов населения, — 101,3%, реальный размер назначенных пенсий — 100,9% относительно соответствующих показателей 2013 г.

Оплата труда в 2014 г. в денежных доходах населения составила 66,7% (1,4 п.п. к 2013 г.), социальные выплаты — 18,2% (–0,4 п.п.) при дальнейшем сокращении вклада доходов от собственности и предпринимательской деятельности. Учитывая, что оплата труда оказывает доминирующее влияние на уровень доходов населения, обозначившаяся к концу года тенденция к снижению реальной заработной платы является основным фактором, определяющим

Таблица 3

Структура использованного ВВП в 2010–2014 гг., % к итогу, в действующих ценах

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100	100
В том числе:					
расходы на конечное потребление	70,2	67,1	69,1	72,5	73,9
домашних хозяйств	51,0	48,6	49,9	52,4	53,7
государственного управления	18,7	18,1	18,8	19,7	19,9
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Валовое накопление	22,6	25,0	24,9	22,9	20,9
Чистый экспорт	8,1	8,5	7,3	5,9	6,9
Статистическое расхождение	-0,9	-1,2	-1,5	-0,4	0,9

Источник: Росстат.

Таблица 4

Структура денежных доходов населения в 2010–2014 гг., % к итогу

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Всего денежных доходов	100	100	100	100	100
Оплата труда, включая скрытую зарплату	65,2	65,6	66,0	65,3	66,7
Доходы от предпринимательской деятельности	8,9	8,9	8,6	8,6	7,8
Социальные выплаты	17,7	18,3	18,3	18,6	18,2
Доходы от собственности	6,2	5,2	5,1	5,5	5,3
Другие доходы	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0

Источник: Росстат.

социальные параметры уровня жизни населения в 2015 г. (табл. 4).

Со второй половины 2012 г. наметилось, а в 2013–2014 гг. усилилось замедление динамики расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Во II, III кварталах 2014 г. прирост конечного потребления домашних хозяйств составил 0,8% при показателе 4,6% годом ранее. Это было обусловлено стабилизацией реальных доходов населения на уровне января – сентября 2013 г. Темпы реальной заработной платы в январе – сентябре оставили 102,4% против 105,8% годом ранее, и реального размера назначенных пенсий соответственно – 101,5% против 102,7%.

В IV квартале 2014 г. при падении реальных доходов населения на 3,5% и реальной заработной платы на 2,0% относительно аналогичного периода предыдущего года резко возросшие инфляционные ожидания на фоне снижения курса рубля и удорожания

импортных товаров существенно повлияли на потребительское поведение, что привело к росту расходов домашних хозяйств на 2,8% относительно IV квартала 2013 г. и на 7,0% по сравнению с предыдущим кварталом. В результате по итогам 2014 г. прирост конечного потребления домашних хозяйств составил 1,9% при 5,0% годом ранее (рис. 3).

При общей тенденции к замедлению темпов конечного потребления населения прирост оборота розничной торговли в 2014 г. составил 2,5% и платных услуг населению – 1,3% к соответствующему периоду предыдущего года. Устойчивое замедление динамики оборота розничной торговли происходило в 2014 г. одновременно в сегментах продовольственных товаров (99,9% к 2013 г.) и непродовольственных товаров (104,7%). На динамику оборота розничной торговли в 2014 г. существенное влияние оказала динамика цен. Индекс потребительской инфляции

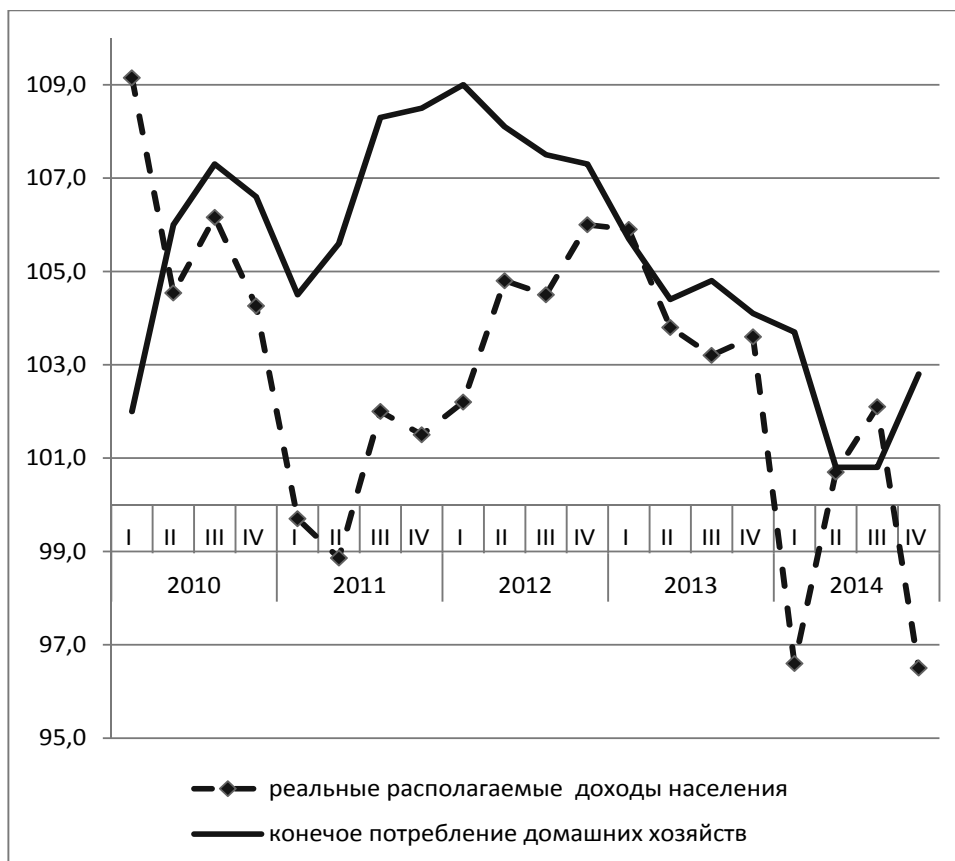


Рис 3. Динамика реальных располагаемых доходов населения и конечного потребления домашних хозяйств

Источник: Росстат.

в 2014 г. составил 111,4%. Доминирующее влияние на инфляцию оказывало повышение цен на продовольственные товары в 2014 г. на 15,4% при показателе 7,3% годом ранее. Индексы цен на непродовольственные товары и платные услуги населению в 2014 г. повысились за год соответственно на 8,1 и 10,5%. В IV квартале 2014 г. резкое ослабление курса рубля спровоцировало ажиотажный спрос на рынке непродовольственных товаров. В декабре 2014 г. по сравнению с предыдущим месяцем прирост продаж бытовой техники по видам находился в интервале 50,7–78,5%, а автомобилей — 33,5% (рис. 4).

Неопределенность экономической ситуации и возрастающие инфляционные риски довольно существенно изменили структуру расходов населения. В 2014 г. основной характеристикой изменения структуры расходов населения стало усиление процессов конвертации сбережения в валюту (табл. 5).

Внутренний рынок на протяжении 2013–2014 гг. характеризовался сужением инвестиционного спроса. В 2014 г. инвестиции в основной капитал составили 97,5% от показателя предыдущего года, и их негативное влияние на динамику ВВП усилилось,

учитывая падение инвестиционной и строительной активности в 2013 г. Если в I квартале 2014 г. резкое снижение темпов инвестиций в основной капитал объяснялось задержкой финансирования государственных капитальных вложений, то во II–IV кварталах доминирующими факторами стали рост стоимости кредитных ресурсов, ограничения на доступ российских компаний к заимствованию на мировых финансовых рынках и сохранение высоких геополитических рисков.

Несмотря на корректирующее изменение динамики цен производителей, снижение темпов сальдированного финансового результата деятельности предприятий и организаций ограничивало возможности по инвестированию в производство.

Ситуация усугубилась увеличением масштабов оттока капитала. Если за январь — сентябрь 2014 г. вывоз капитала составил 78,6 млрд долл. США, то в IV квартале — 72,8 млрд долл. США. В результате по итогам 2014 г. отток капитала превзошел объем кризисного 2008 г. и достиг 151,5 млрд долл. США, что в 2,47 раза превысило соответствующий показатель предыдущего года. Возросшие экономические

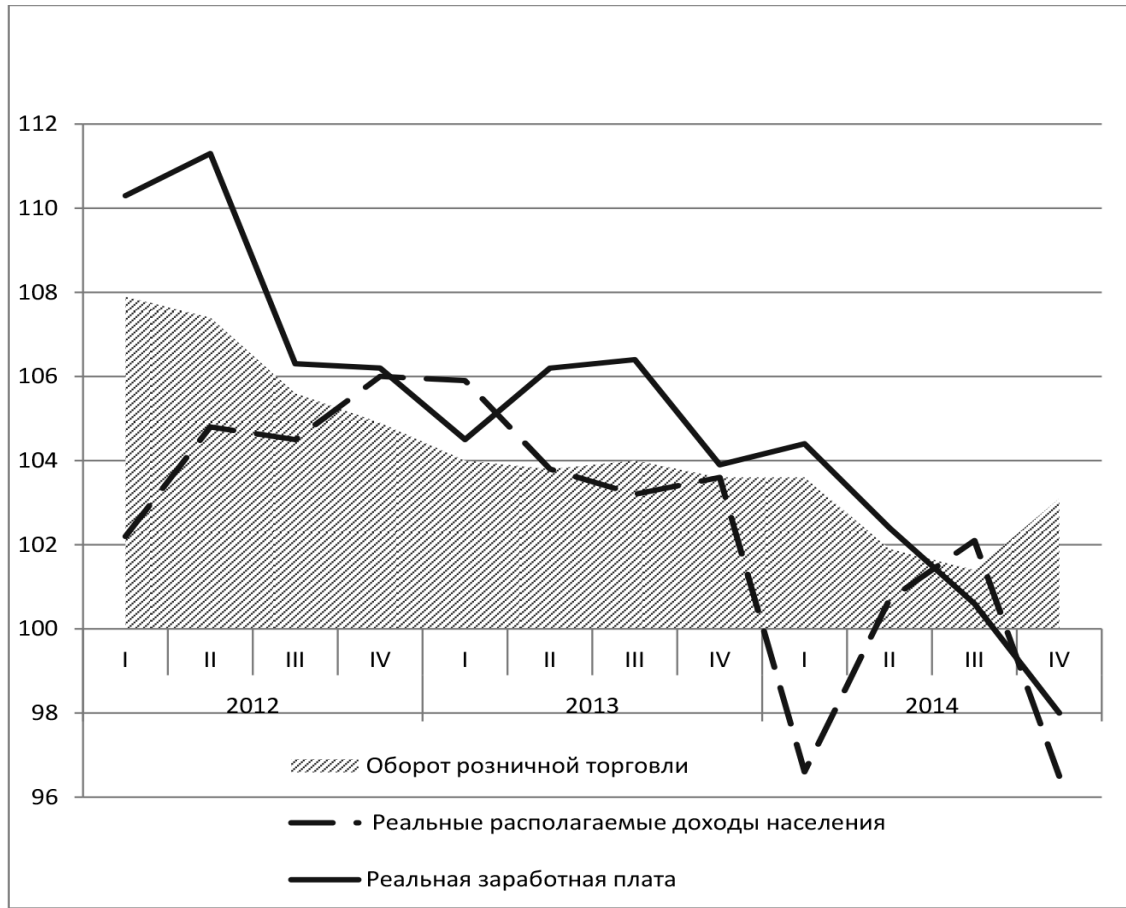


Рис. 4. Индексы реальных доходов населения и оборота розничной торговли в 2012–2014 гг., % к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: Росстат.

Таблица 5

Структура денежных расходов населения в 2013–2014 гг., % к итогу

Период	Денежные доходы	Покупка товаров и оплата услуг	В том числе		Обязательные платежи	Сбережения	Из них во вкладах и ценных бумагах	Покупка валюты	Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках населения
			покупка товаров	оплата услуг					
2013	100	73,6	55,9	15,5	11,7	9,8	6,3	4,2	0,7
I	100	78,3	58,7	17,3	11,2	9,8	5,2	3,7	-3
II	100	72,8	55,1	15,6	11,8	9,7	7,9	3,9	1,8
III	100	76,7	58,1	16,1	11,8	6,9	2,9	5,2	-0,6
IV	100	68,3	52,7	13,7	11,8	12,3	8,5	4	3,6
2014	100	75,1	57,5	15,3	11,9	6,9	0,7	5,9	0,2
I	100	82,3	61,8	17,6	12,1	0,3	-6,9	7	-1,7
II	100	73	55,5	15,2	11,5	10	5,1	4,6	0,9
III	100	75,4	57,6	15,3	11,9	7,2	2,6	4,6	0,9
IV	100	71,6	56	13,6	12	8,7	0,7	7,3	0,4
Октябрь	100	75,5	58,1	15,1	11	6,5	0,6	8,6	-1,6
Ноябрь	100	76,7	59,3	15,3	11	6,7	0,6	5,8	-0,2
Декабрь	100	65,4	52,2	11,5	13,4	11,7	0,9	7,3	2,2

Источник: Росстат.

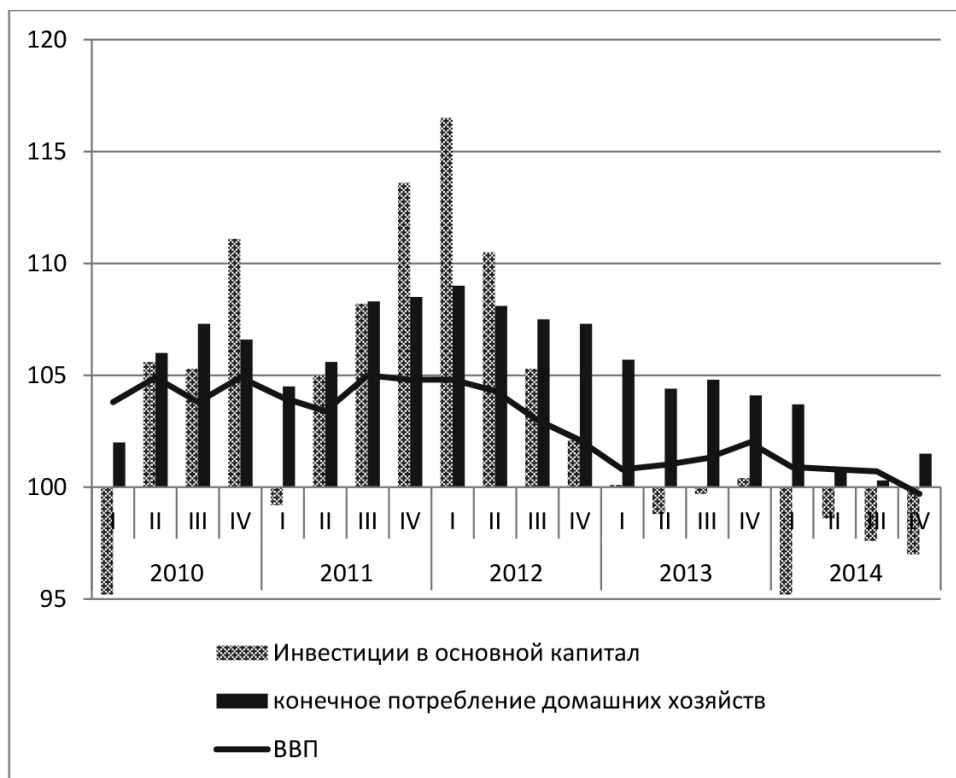


Рис. 5. Динамика конечного потребления домашних хозяйств и инвестиций в основной капитал в 2010–2014 гг., % к предыдущему году

Источник: Росстат.

и геополитические риски привели более чем к троекратному сокращению объема прямых иностранных инвестиций (рис. 5).

Причины изменения инвестиционного потенциала экономики

Сравнительный анализ динамики ВВП по компонентам конечного использования иллюстрирует сокращение доли валового накопления и чистого экспорта. Под влиянием резкого падения доходов экономики доля валового сбережения в ВВП в 2014 г. снизилась до 26,1% при 27,5% в 2013 г., а доля инвестиций в основной капитал — до 19,0% при среднем за период 2010–2013 гг. уровне 19,8% ВВП.

Счет операций с капиталом платежного баланса иллюстрирует асимметрию формирования внутренних ресурсов сбережения и их использования на инвестиционные цели. Характерной чертой российской инвестиционной модели являются значительные объемы сбережений, заметную часть которых экономика не способна трансформировать в инвестиции. Заметим, что российская экономика на протяжении всего последнего десятилетия является чистым кредитором (табл. 6).

Умеренные темпы роста российской экономики являются отражением снижающегося потенциала развития. Подтверждением этого служит средняя загрузка производственных мощностей на уровне докризисного максимума при отсутствии масштабных инвестиций, а также рекордно низкий уровень безработицы.

Ситуация осложняется долгосрочной тенденцией роста издержек производства, связанной с тарифной политикой инфраструктурных монополий и опережающим ростом заработной платы. При снижении финансовых результатов деятельности предприятий и организаций обрабатывающей промышленности в 2014 г. произошла корректировка ценовой политики. Индекс цен в обрабатывающем производстве в 2014 г. повысился на 8,5% против 1,6% годом ранее. Сальдированный финансовый результат деятельности организаций в целом по экономике по итогам января — ноября 2014 г. сократился на 14,9% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Ухудшение финансовых результатов обусловлено сохранением низкой деловой активности, ухудшением условий внешней торговли, сужением потребительского и инвестиционного спроса.

Таблица 6

**Основные показатели инвестиционного потенциала экономики
в период 2008–2014 гг., % ВВП**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100
Валовое сбережение	33,3	24,6	29,8	32,9	30,9	27,5	26,1
Валовое накопление	25,5	18,9	22,6	25,0	24,9	22,9	20,9
Из него							
валовое накопление основного капитала	22,3	22,0	21,6	21,4	21,9	21,9	20,7
изменение запасов материальных оборотных средств	3,2	-3,1	1,0	3,6	2,9	1,0	0,2
Инвестиции в основной капитал	21,3	20,6	19,8	19,3	20,2	20,0	19,0
Средства Резервного фонда на конец года	9,8	4,7	1,7	1,5	3	4,3	6,4
Средства Фонда национального благосостояния на конец года	6,3	7,1	5,8	5	4,3	4,3	4,4
Вклады (депозиты) физических лиц на конец года	14,3	19,3	21,2	21,3	22,8	24,7	26,3

Источник: Росстат.

Динамика промышленного производства в 2014 г. в значительной степени зависела от условий кредитования и финансирования оборотного капитала, затрагивающих систему межотраслевых связей в экономике. Доля оборотного капитала, которая финансируется за счет банковского кредита, составляет в обрабатывающей промышленности около 40%, а в производстве машин и оборудования — почти 80%, что связано с длительными технологическими производственными циклами. Соответственно удорожание кредитов и девальвация рубля привели к росту цен производителей, что оказало дополнительное давление на рентабельность и прибыли.

Изменение численности экономически активного и занятого населения

В последние 15 лет экономическое развитие России характеризовалось слабым ростом численности занятых при достаточно устойчивой тенденции к повышению уровня экономической активности населения, снижению общей и зарегистрированной безработицы. Однако следует отметить, что изменение основных характеристик рынка труда в 2009–2014 гг. протекало при существенном замедлении темпов экономического роста, и рост спроса на рабочую силу во многом отражал внутренние ограничения развития экономики, обусловленные снижением эффективности использования трудовых ресурсов.

Численность экономически активного и занятого населения в среднем за 2014 г. составила 75,4 млн человек, что в целом соответствует показателям 2012 г. Показатель безработицы в 2014 г. сохранялся на уровне 5,2% (по методологии МОТ), хотя во 2-й половине 2014 г. приостановилось снижение безработицы.

В органах службы занятости населения в среднем за 2014 г. было зарегистрировано на 9,1% меньше безработных граждан, чем в 2013 г. В течение всего 2014 г. число вакантных рабочих мест в органах службы занятости населения превышало численность зарегистрированных безработных. Однако потребность работодателей в работниках начиная с августа 2014 г. начала сокращаться с 2,1 млн до 1,4 млн вакансий в декабре. Коэффициент напряженности в расчете на 100 заявленных вакансий в декабре повысился и составил 73,4 человека при 46,9 человека в июле.

На прогнозируемое в 2015 г. ухудшение экономической ситуации рынок труда отреагирует ростом безработицы и сокращением занятости. Однако ожидаемые масштабы высвобождения работников будут менее значительными по сравнению с кризисом 2008–2009 гг. Следует принимать во внимание, что сократится предложение рабочей силы при сложившейся тенденции к уменьшению численности населения в трудоспособном возрасте. Кроме того, реструктуризация занятости в предыдущие годы привела к сокращению масштабов избыточной занятости (рис. 6).

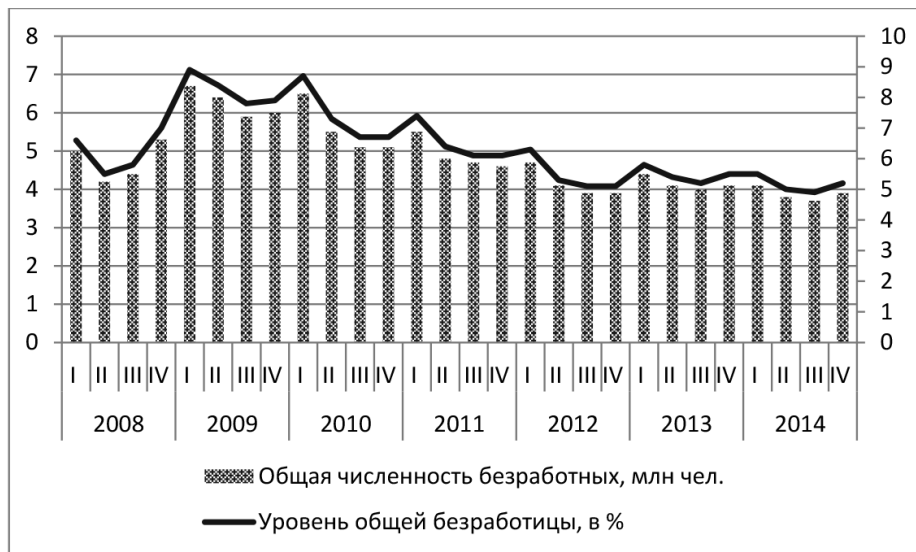


Рис. 6. Общая численность безработных в 2008–2014 гг., млн человек

Источник: Росстат.

Выводы

Анализ трансформационных сдвигов в российской экономике в длительной ретроспективе показывает, что изменения структуры производства в целом определялись естественными процессами перераспределения факторов производства. Отметим, что декларируемые намерения о диверсификации экономики на начальной стадии реформ не имели достаточной базы для активной политики модернизации экономики, но и в дальнейшем рост доходов от эксплуатации природного потенциала также не стал фактором, содействующим продвижению структурных реформ.

На протяжении последних лет относительно высокий уровень иностранных и внешних и внутренних отечественных инвестиций в Россию поддерживался высокими ценами на нефть. Быстрый рост внутренних доходов в определенной степени компенсировал институциональные слабости экономики, т.е. темпы расширения рынка и роста прибыли демпфировали риски, связанные с отсталостью институтов.

Несмотря на увеличение в последние годы экономической активности в неторгуемом секторе, говорить об устойчивом структурном сдвиге в пользу обрабатывающих производств пока преждевременно: темпы увеличения выпуска в обрабатывающей промышленности пока недостаточны для достижения продекларированных целей диверсификации экономики и увеличения ВВП.

Как показал опыт, высокая инерционность развития российской экономики в последние годы привела к замедлению темпов экономического роста, снижению конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках и усилению ограничений со стороны развития транспортной и энергетической инфраструктуры.

Этот комплекс проблем предопределяет настоятельную необходимость смены модели экономического развития в сторону усиления факторов инновационного роста, повышения инвестиционной активности, активизации процессов эффективности использования труда.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2013. М.: Росстат, 2014.
2. Промышленность России 2012. Стат. сб. М.: Росстат, 2012.
3. Инвестиции в России. 2012. Стат. сб. М.: Росстат, 2012.

References

1. Russian statistical yearbook, 2013 [Rossijskij statisticheskij ezhegodnik. 2013]. Moscow, Rosstat, 2014.
2. Industry of Russia 2012. Statistical yearbook [Promyshlennost' Rossii 2012. Stat. sb.]. Moscow, Rosstat, 2012.
3. Investments in Russia. 2012. Statistical yearbook [Investicii v Rossii. 2012. Stat. sb.]. Moscow, Rosstat, 2012.

УДК 330.342

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

КУЛЬКОВ ВИКТОР МИХАЙЛОВИЧ, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры политической экономики МГУ имени М.В. Ломоносова

E-mail: viqta@migmail.ru

Предметом исследования в данной статье является рассмотрение понятия «новая индустриализация» как выражение современного этапа развития производительных сил и экономических отношений. *Цель работы* состоит в том, чтобы раскрыть содержание, наполнение и историческое место новой индустриализации, показать ее ключевое значение для развития современной российской экономики. Проводится сопоставление новой индустриализации, неоиндустриализации, реиндустриализации. Особое внимание уделяется соотношению новой индустриализации и постиндустриализации. Показывается, что акцент на последней чреват отрывом от реальности, забеганием вперед. Раскрывается необходимость комплексного характера долгосрочной экономической политики, нацеленной на реализацию новой индустриализации. Доказывается, что указанная политика должна представлять собой сочетание трех стратегий: восстановления, динамического нагнывания и опережающего развития. Анализируется новая постановка вопроса о «третьей индустриальной революции», получающая все большее распространение на Западе. Показывается, что процесс новой индустриализации в форме возвращения на свою территорию промышленных производств актуален и для развитых экономик. Сформулирован *вывод* об адекватности, реалистичности и перспективности новой индустриализации для современной России.

Ключевые слова: новая индустриализация; неоиндустриализация; реиндустриализация; постиндустриализм; новая экономика; третья индустриальная революция.

New Industrialization in the Context of Economic Development of Russia

VIKTOR M. KUL'KOV, ScD (Economics), professor of the Political Economy Chair, The Lomonosov Moscow State University.

E-mail: viqta@migmail.ru

The subject of research is to examine the concept of «new industrialization» as the term reflecting the current stage of development of the productive forces and economic relations. The purpose of research is to reveal the content and the historical place of the new industrialization show its key role in the development of the modern Russian economy. A comparison is made between new industrialization, neoindustrialization, re-industrialization. Particular attention is paid to the ratio of the new industrialization and post-industrialization.

It is shown that the emphasis on the latter involves separation from the real state of things, running ahead. The need for the integrated long-term economic policy aimed at implementing the new industrialization is highlighted.

It is proved that the above policy should be a combination of three strategies: economic recovery, dynamic catch-up and advanced development. The new formulation of the issue of «the third industrial revolution» which is becoming popular in the West is analyzed. It is shown that the process of new industrialization which means bringing the industrial production back to the country's own territory is relevant for developed economies. A conclusion about the adequacy, feasibility and prospects of the new industrialization for modern Russia is made.

Keywords: new industrialization; deindustrialization; re-industrialization; post-industrialism; new economy, the third industrial revolution.

Содержание новой индустриализации

Термин «новая индустриализация» (другие термины — «реиндустриализация», «неоиндустриализация», «сверхиндустриализация») активно закрепляется в российском политическом, научном, хозяйственном лексиконе. Подобные термины употребляются и в развитых зарубежных странах, но в них вкладывается несколько иное содержание вследствие начавшегося воз-

вращения на национальные территории индустриальных производств, размещенных ранее в странах с низкой ценой труда. Более того, на Западе активно развивается концепция «третьей индустриальной революции». Широкое международное признание получили в последние годы работы американского исследователя Дж. Рифкина, а также разработки немецких ученых, проявляющих особое внимание к развитию «экологической промышленности».

В данной статье основное внимание уделяется российской трактовке понятия «новая индустриализация». Но прежде всего определимся с содержанием близких по звучанию терминов.

Первый из них — *реиндустриализация*. Некоторые исследователи видят в этом термине выражение назревшего в российской экономике индустриального курса. Другие же трактуют это понятие по-иному — как шаг назад и проявление ностальгии. В нашем понимании, если рассматривать этот термин в широком смысле, он отражает, *во-первых*, «второе дыхание» индустриализма в наше время, а *во-вторых*, служит для обозначения общего ориентира развития в связи с необходимостью иметь надежную материально-техническую базу национального хозяйства как основу реального суверенитета страны, что в национально-историческом контексте (конечно, с поправкой на время) ассоциируется с индустриальной мощью советской экономики, обеспечивавшей суверенное расширенное национальное воспроизводство. В узком же смысле реиндустриализация предстает как совокупность конкретных мер, необходимых для преодоления (насколько это возможно и целесообразно) последствий разрушительной *деиндустриализации* российской экономики в период ее рыночной трансформации. Эти меры могут осуществляться, в частности, в форме восстановления рациональных связей в рамках технологических цепочек, нарушенных в результате необдуманной приватизации и либерализации. Они также могут выражаться в возрождении еще не утративших своей важности производств. Понятно, что в силу многих причин эти меры не могут применяться повсеместно, однако актуальность такого «запуска» производства именно в данный момент становится более понятной в связи с «войной санкций», фактически объявленной России, что требует поиска дополнительных резервов производственных мощностей.

Второй термин — *неоиндустриализация*, которую в общем виде можно определить как выход российской экономики на уровень современного индустриального базиса и в целом передовых мировых технологических требований, «превращение раздробленного ныне народного хозяйства в консолидированную экономику, качественно однородную с экономикой передовых индустриальных стран мира» [3, с. 11–12].

Такое понимание вписывается и в используемую С. Глазевым формулу «стратегии динамического намерстывания» [1]. Это то, что можно было бы также назвать «современным индустриализмом» или «постстарым индустриализмом», что в более конкретном наполнении можно связывать с пятым и частично четвертым технологическими укладами. Неоиндустриализм характеризуется переходом к автоматизации, информатизации, экологизации индустриальных производств, а также к формированию нового типа воспроизводства — наукоемкого, высокотехнологичного, трудозамещающего и эколого-эффективного, выражающего собой развитую ступень интенсивного типа воспроизводства. Обеспечение неоиндустриального базиса в стране может происходить как путем заимствования зарубежных современных технологий с их адаптацией и дальнейшим совершенствованием, так и путем технологического импортозамещения. Второй из них является более предпочтительным — особенно с учетом предпринимаемых зарубежных санкций в отношении российской экономики и объективно высоких для нашей страны требований национальной технологической и экономической безопасности. Понимаемая именно таким образом неоиндустриализация вписывается в известные рамки догоняющего развития, но последнее имеет перспективу для России только в случае, если оно будет прогрессивным и ускоренным.

Третий термин — *сверхиндустриализация* или в более понятном и уже привычном выражении — *опережающее развитие*. Эту линию развития следует связывать прежде всего с новым (шестым) технологическим укладом, формирование которого начинается в мире. Его наиболее значимыми элементами, как считается, будут биотехнологии (особенно молекулярная биология и геновая инженерия), нанотехнологии, системы искусственного интеллекта при активном продолжении развития космических технологий, глобальных информационных сетей, атомной энергетики и т. п. Как видно, шестой уклад сопровождается дальнейшим развитием ряда технологий пятого уклада. По мнению специалистов, Россия, «проспав» в свое время электронную революцию и не вписавшись полноценно в пятый уклад, обладает, однако, заметным потенциалом прорыва в шестой технологический уклад и на этом пути может

добиться опережающего развития. Как показывает анализ инновационной сферы экономики, на первоначальной стадии нового уклада догоняющие страны получают уникальную возможность рывка, опережения и последующего лидерства, тем более когда накоплен соответствующий потенциал.

В эту сферу можно было бы включить и те реальные изменения (происходящие или наметившиеся) в содержании труда и экономической деятельности, воплотившиеся в терминах «экономика знаний», «креатосфера», «экономика для человека», «общество социальных сетей» и т.п., которые многие исследователи отождествляют с *постиндустриализмом* (постиндустриальным обществом).

Вместе с тем имеется немало оснований говорить, скорее, не о постиндустриализме, а о *постсовременном индустриализме* и в этом смысле о *сверхиндустриализме* с учетом того, что он предполагает накопленный индустриально-производственный потенциал и развитое индустриально-технологическое основание. Конечно, можно было бы и не подвергать сомнению во многом ставший привычным постиндустриальный ракурс анализа. Но дело в том, что терминологическое различие не такое безобидное, как это может показаться на первый взгляд, поскольку в последнем случае из экономики пытаются выдернуть материальный стержень, оторвать ее от индустриальной базы как широкого основания развития. Тем самым происходит смещение акцентов, имеющее серьезные практические последствия применительно к реальным условиям современной экономики России.

И, наконец, *новая индустриализация* — понятие, активно закрепляющееся в научном и практическом обороте. В нашей интерпретации оно приобретает интегральный характер, вбирая в себя и реиндустриализацию, и неоиндустриализацию, и сверхиндустриализацию. Проводить новую индустриализацию в России — это значит действовать по всем трем указанным направлениям. В этом случае выстраивается следующая линия: простая (классическая, «старая»), современная («постстарая») и постсовременная индустриализация. В другом ракурсе, отражающем типы долгосрочной экономической политики, новая индустриализация предполагает сочетание трех стратегий: восстановление,

динамическое наверстывание и опережающее развитие (лидерство). Такая структуризация, на наш взгляд, позволяет не смешивать разные пласты масштабного и многоаспектного экономического развития. Важно и то, что в такой интерпретации новая индустриализация получает широкие временные координаты.

Соотношение индустриализма и постиндустриализма

Теперь соотнесем уже упоминавшиеся выше индустриализм и постиндустриализм. Начиная с 1960-х гг. (особенно после опубликования работ Д. Белла) в определенном исследовательском сегменте происходило то, что можно было бы назвать «*постиндустриальным империализмом*» (по аналогии с известным термином «неоклассический империализм», отразившем фронтальное наступление мейнстримовской методологии на новые области): все научно-технические достижения, относящиеся в основном к пятому, шестому и частично к четвертому технологическим укладам плюс вся сфера формирования и использования «человеческого капитала», «экономика знаний и инноваций» и «сервисная экономика» в ее разнообразных проявлениях объявлялись постиндустриальными, насаждая попутно мысль об исторической ущербности и пространственной ограниченности индустриальной экономики. В итоге складывалась не вполне адекватная картина, поскольку при внимательном рассмотрении оказывается, что многие успехи достигнуты благодаря изменениям в самом индустриальном базисе, а за «постиндустриализм» выдавалось то, что можно было бы считать новым этапом индустриального общества. Это, скорее, «постстарый индустриализм».

Современные мировые реалии показывают, что индустриализм, несмотря на его затянувшиеся «похороны», обладает огромным потенциалом, способностью к внутренним изменениям и выходу на новые этапы и не раз демонстрировал это и в XX в., и начале XXI в. Несмотря на количественное преобладание сферы услуг («производства услуг») в отраслевой структуре ВВП развитых стран, их экономики продолжают оставаться по корневым, технологическим основам преимущественно индустриальными, и можно проследить, что рост доли высокотехнологических услуг в структуре ВВП базируется на

неоиндустриальном базисе. Не стоит забывать и того, что современные государства с развитыми экономиками в международных классификациях по-прежнему именуется «индустриально развитыми странами».

Те инновации, которые часто именуют «постиндустриальными», как правило, предполагают индустриальное сопровождение или прямо опираются на индустриальный базис, а кроме того, важную роль в современной экономике продолжают играть и собственно индустриальные инновации. В этой связи обратим внимание на взаимодействие набирающего силу нового (шестого) технологического уклада, наиболее значимыми элементами которого, как считается, будут биотехнологии и нанотехнологии, с технологиями позднеиндустриального или промежуточного уровня, реализующимися в авиационной, судостроительной, атомной, ракетно-космической отраслях. Так, в спектр направлений применения нанотехнологий в аэрокосмической технике можно включить наноматериалы, нанопокртия и наномембраны; волокна на основе углеродных нанотрубок; нанокатализаторы, наногели, высокотемпературные сверхпроводники, нанoeлектронику; наноманипуляторы [2]. Нанотехнологии позволяют провести миниатюризацию медицинских приборов, электронных и прочих устройств. При этом они подпитывают и даже революционизируют друг друга, показывая тем самым позитивный тренд взаимодействия шестого уклада с пятым и даже четвертым укладами, а в другой терминологии — постиндустриальной экономики или «новой экономики» [6] и индустриальной (условно — «старой»), хотя на самом деле «постстарой»). «Новая экономика» не вытесняет «старую экономику», а соединяется с ней, усиливая их потенциалы. Следует привести на этот счет два характерных выражения немецких исследователей: «“Новая экономика” возникает тогда, когда “старая экономика” объединяется с сетевой» (Р. Бергер) и «Стремление крупных предприятий “старой экономики” подключиться к динамичной “новой экономике” превращает “новую экономику” в “настоящую экономику”» (Р. Рок, Ф. Витт) [5, с. 49]. «Новую экономику» нельзя отрывать от индустриальной базы как широкого основания развития, к тому же постоянно обновляемой. Именно неоиндустриализация создает более высокую устойчивость

материально-технической базы страны, а также возможность удержания и накопления потенциала «новой экономики». Можно сказать, что опережающее развитие не отвергает индустриализма.

Необходимо также отметить и то, что доля индустрии в ряде развитых стран в последние годы начинает расти из-за возвращения на национальную территорию производств, выведенных ранее в слаборазвитые страны с целью экономии труда. Причем этот возврат, что особенно любопытно в контексте нашего анализа, в значительной степени связан с еще большей экономией труда, порожденной интенсивной автоматизацией современного промышленного (индустриального) производства и применением робототехники в развитых странах. Так, в США действует или готовится к пуску более 9 тысяч полностью автоматизированных производств. В США на 10 000 рабочих мест в производстве приходится 870 промышленных роботов, в Японии — 400, в Южной Корее — 270, в Китае — 32. Предполагается, что в армии США через 5 лет как минимум 15% боевых единиц будут автоматизированными устройствами и роботами (в том числе в форме «дронов»).

Любопытно и то, что постиндустриальное лидерство США не случайно совпало с возникновением многочисленных торговых и финансовых проблем в ее экономике, а наиболее динамичными оказались страны с более выраженными индустриальными характеристиками. Приведем слова В. Иноземцева (кстати, в недавнем прошлом одного из самых активных российских разработчиков проблематики постиндустриализма и «постэкономической формации»), который делает следующий интегральный вывод: «Мир изменился, но ... не настолько, чтобы списать как негодные устоявшиеся хозяйственные закономерности. Мир XXI века останется миром обновленного, но индустриального строя» [4, с. 98].

На фиксацию фундаментальности индустриального развития «работают» и набирающие силу идеи «третьей индустриальной революции». У Дж. Рифкина [8] в основе концепции лежит новый способ организации энергии во взаимосвязи с информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ), а более конкретно она реализуется как совокупность пяти «столпов»: возобновляемые источники энергии, изменения

в сфере строительства («дома как микроэлектростанции»), накопление энергии, ИКТ (прежде всего Интернет), электромобили. Как видно, в этой структуре проявляется (хотя и в непривычном виде) индустриальная составляющая, не случайно нашедшая выражение в самом названии концепции.

Немецкие разработчики третьей индустриальной революции (в частности, М. Йенике, К. Якоб и др.) обращают особое внимание на возобновляемые источники энергии в единстве с ресурсосберегающими наукоемкими технологиями и продуктами и выход на лидирующие позиции в структуре экономики «экологической промышленности», имея при этом в виду, что «ресурсосберегающим, экологически чистым и экоэффективным технологиям уготована ныне ведущая роль в индустрии, причем этот переход затрагивает не только узкоспециализированный сектор, а означает модернизацию индустрии в целом» [7, с. 38–39].

Завершая анализ соотношения индустриальных и постиндустриальных характеристик, следует обратить внимание на любопытный парадокс: в одном лагере оказались и левые, и либеральные постиндустриалисты, одинаково негативно воспринимающие идею новой индустриализации. Первые движимы идеей нового посткапиталистического общества, расходящегося с индустриальным базисом и национальными условиями. Вторые, облекшись в благопристойную одежду постиндустриализма, хотят нанести удар по образу советской индустриальной экономики; оправдать деиндустриализацию и технологическую деградацию российской экономики в период перехода к рынку; дискредитировать необходимость сильной структурной (промышленной) политики и в целом значимого места государства в российской экономике. И те, и другие хотят представить сторонников новой индустриализации как ретроградов, а на самом деле отрываются от реальностей — как мировых, так и в особой степени российских.

Выводы

Новая индустриализация является наиболее адекватным, реалистичным и перспективным направлением в условиях современной России, способным обеспечить передовое экономическое развитие страны в переломное для нее время.

Литература

1. Глазьев С. Как победить в войне. URL: <http://www.worldcrisis.ru>.
2. Глазьев С. Какая модернизация нужна России? // *Экономист*. 2010. № 8.
3. Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни // *Экономист*. 2011. № 11. С. 11–12.
4. Иноземцев В. Воссоздание индустриального мира // *Россия в глобальной политике*. 2011. № 6. С. 98.
5. Кульков В. О позиционировании новой индустриализации // *Экономист*. 2014. № 10. С. 49.
6. Теняков И., Корчагина З. Новая экономика: введение в научную терминологию // *Философия хозяйства*. 2009. № 2.
7. Jenike M., Jakob K. Dritte industrielle Revolution // *Internationale Politilk*. 2008. № 5. pp. 38–39.
8. Rifkin J. *The Third Industrial Revolution*. — Palgrave Macmillan, 2011.

References

1. Glaziev S. How to win the war. [Kak pobedit' v vojne]. Available at: URL: <http://www.worldcrisis.ru>.
2. Glaziev S. What modernization is Russia need? [Kakaja modernizacija nuzhna Rossii?], *Economist*, 2010, No 8.
3. Gubanov S. System choice of Russia and living standards. [Sistemnyj vybor Rossii i uroven' zhizni], *Economist*, 2011, No 11, pp. 11–12.
4. Inozemtsev V. Reconstruction of the industrialized world [Vossozdanie industrial'nogo mira], *Rossia v globalnoy politike*, 2011, No 6, p. 98.
5. Kulkov V. About positioning of the new industrialization [O pozicionirovanii novej industrializacii], *Economist*, 2014, No 10, p. 49.
6. Tenyakov I., Korchagina Z. The new economy: an introduction to the scientific terminology [Novaja jekonomika: vvedenie v nauchnuju terminologiju], *Filosofia Hoziaystva*, 2009, No 2.
7. Jenike M., Jakob K. Dritte industrielle Revolution // *Internationale Politilk*. 2008, No 5, pp. 38–39.
8. Rifkin J. *The Third Industrial Revolution*. Palgrave Macmillan, 2011.

УДК 330.1

ТВЕРДЫЙ РУБЛЬ КАК ИСХОДНОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ*

АМОСОВ АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧ, д-р экон. наук, зав. сектором Института экономики РАН
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Рассматриваются ключевые моменты генезиса отечественной денежной системы, ее успешного функционирования и нынешнего кризиса. Анализируются последствия девальвации рубля и повышения ставки рефинансирования. Обосновывается необходимость решения задач ревальвации рубля, обеспечения экономики и социальной сферы длинными деньгами, выхода из кризиса, экономического роста и развития.
Ключевые слова: твердый рубль; ревальвация; снижение ставки рефинансирования; социально-экономическое развитие; долговременная экономическая политика.

The Hard Ruble as a Pre-condition for the Successful Implementation of Social, Economic and Industrial Russia's Policies

ALEXANDER I. AMOSOV, ScD (Economics), Head of the Sector, the RAS Institute of Economics
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

The paper examines the key moments of the genesis of the national monetary system: its successful operation and current crisis. It analyzes the outcomes of the ruble devaluation and effects of raising refinancing rate. The author substantiates the need to solve such problems as ruble revaluation; providing economic and social sectors with «liquid assets», overcoming the crisis and ensuring sustainable economic growth and development.

Keywords: hard ruble; revaluation; reduce the refinancing rate; social and economic development; long-term economic policy.

Политика стран Запада по отношению к России

Россия переживает переломный момент своей истории в связи с санкционной политикой стран Запада. Важнейшим направлением ослабления экономики и социальной сферы России стали действия валютных спекулянтов по обесценению рубля на Московской международной бирже.

В феврале 2014 г. курс евро возрос до 47 руб., а доллар США — до 35 руб. Отметим, что цена на нефть марки *Brent* держалась на уровне 100 долл. США за баррель до ноября 2014 г. В ноябре она опустилась сначала до 97 долл. США, а затем — до 87 долл. США. Несмотря на то что снижение экспортной цены на нефть было не критическим, российский регулятор кредитно-денежной системы объявил о введении плавающего курса

рубля по отношению к иностранным валютам. Иными словами, Центральный банк разрешил проводить валютные спекуляции, направленные на неограниченную девальвацию рубля, которая не заставила себя долго ждать. В декабре произошло обвальное обесценение рубля. Центральный банк повысил ключевую ставку до 17%. В результате валютный курс обвалился еще больше.

Подводя итоги действиям по обесценению рубля и установлению в России запретительной процентной ставки, президент США Обама в ежегодном послании Конгрессу в январе 2015 г. резюмировал: «Сегодня Америка сильна и едина со своими союзниками, пока Россия изолирована, а ее экономика в ключьях» [1]. Заявление президента США следует расценивать как серьезное

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда.

предупреждение о конечной цели политики в отношении России.

Этапы генезиса российской денежной системы

При научном исследовании проблем, связанных с деньгами, следует учитывать ряд обстоятельств. Отметим лишь два из них. *Во-первых*, деньги появились за несколько тысячелетий до возникновения экономической науки. В этой связи изучение денежных практик дает гораздо больше знаний о деньгах, чем можно почерпнуть из любой теоретической разработки.

Во-вторых, деньги и финансы всегда выполняли и выполняют сейчас, наряду с экономическими функциями, иные, не менее важные функции. Исторический опыт свидетельствует о том, что изначально деньги использовались не столько для торговли, сколько в борьбе за власть и решении геополитических задач. Французский историк Ф. Бродель показал, что центры мировой торговли, применявшие «силу звонкой монеты» для колонизации территорий и государств, всегда были одновременно центрами эмиссии денег, имеющих хождение на мировом рынке [2, с. 87–113, 359–395, 453–479].

Принципиальное отличие российской денежной системы от ведущих западных обуславливалось тем, что рубль изначально служил инструментом собирания земель в единое государство, а не колонизации других государств. Образование единого Русского государства тесно связано с соединением великокняжеской и денежной власти. Киевская Русь имела незначительные объемы чеканки собственных монет. На Руси в то время в широком обиходе использовались монеты, поступающие из-за рубежа. Киевский Великий князь не имел денег для объединения множества удельных княжеств в единое Русское государство. В конечном счете это привело к тому, что Киев превратился в окраину русских земель, а удельные русские княжества получили статус улусов Золотой орды. За ярлык на Великое княжение стали бороться уже не киевские, а владимирские, тверские, московские князья.

У Новгорода Великого, остававшегося свободной вечевой республикой, гипотетически был шанс получить экономическое преимущество над княжествами, находящимися под «игмом» ордынского Хана. Почему же эта возможность не была использована? Основной причиной данного

исторического феномена, на наш взгляд, было то, что Новгород Великий не стал центром чеканки русских денег. Новгородцы вели большую для того времени торговлю с Западом. Как и в нынешней России, экспорт сырьевых товаров на Запад был существенно больше импорта. Активное сальдо внешней торговли покрывалось ганзейской металлической монетой. Новгородцы прониклись идеей о преимуществах ганзейских денег и с 1410 г. сделали главной валютой немецкие марки и пфенниги [3, с. 69–70]. Переход на иностранные деньги привел к глубокому кризису Новгородской республики. В результате включение Новгорода Великого в состав Ганзейского союза произошло на таких условиях, что фактически он получил статус фактории «цивилизованной» Ганзы [2]. Самостоятельный выход на западный рынок для новгородских купцов оказался закрыт. Большая часть прибыли от вывоза сырьевых товаров из новгородских факторий оставалась у Ганзейского союза.

Вечевая республика ослабела, «задохнувшись» в железных монетарных объятиях западной торговой демократии задолго до того, как в 1478 г. Великий князь Московский Иван III (время правления — 1462–1505 гг.) включил новгородские земли в состав Московского государства. К моменту отправления новгородского вечевого колокола в московский Кремль Московское княжество, в отличие от Великого Новгорода, располагало суверенной денежной системой и твердым рублем.

Нельзя не сказать и о методах собирания русских земель в единое государство Великим князем Московским Иваном Калитой (1283–1340 гг.) в условиях, когда Золотая Орда, имея несколько монетных дворов по чеканке золотоордынских денег, запрещала чеканить монеты на Руси. Несмотря на отсутствие в его распоряжении отечественных монет, Иван Калита имел достаточные денежные средства для своевременной выплаты дани с целью предотвращения разорительных карательных набегов ханских войск. Денег хватало также для собирания земель, строительства храмов, укрепления Кремля, содержания дружинников, помощи переселенцам из других княжеств и т.д.

Деньги у Ивана Калиты были благодаря использованию нескольких источников. *Во-первых*, он инициировал разумное хозяйствование на землях Московского княжества и получение доходов от использования богатых природных

ресурсов. *Во-вторых*, он навел порядок в государстве, не воровал сам и не давал воровать боярам и другим государевым людям. *В-третьих*, Великий князь Московский в условиях непрерывных междоусобных войн, разорительных и жестоких карательных походов войск Золотой Орды проводил политику, позволившую Руси получить передышку от войн и укрепнуть. *В-четвертых*, Иван Калита впервые на Руси создал из своих дружинников дееспособную «правоохранительную систему» и осуществил ряд мер, позволивших избавиться в Московском княжестве от разгула разбоев и грабежей, что повысило привлекательность московских земель для привлечения населения из разоренных междоусобицей и ордынцами княжеств, организации торговли и т.д.

При Петре I Россия «распахнула двери и окна» в Европу, и, казалось бы, у Запада вновь появилась возможность заключить ее в свои «монетарные объятия» по той же схеме, как он поступил в свое время с Новгородом Великим. Подобные планы не только существовали, но частично реализовывались при жизни Петра I и особенно после его смерти. Ф. Бродель описывает сближение России с Европой следующим образом: «Через «окно» или «дверь», прорубленную Петром I, Россия получила лучший выход из дома, но и Европа, в свою очередь, стала легче проникать в русский дом. И, расширив свое участие в обменах, она завоевывает русский рынок, обустроивает его к своей выгоде, ориентирует на то, что ей выгодно. Еще раз Европа использовала все доступные ей средства для обеспечения своего продвижения в Россию, прежде всего гибкость предоставления кредита, закупки авансом, наличные деньги» [2, с. 456, 476, 477].

Россия не повторила судьбу Новгорода Великого в силу ряда причин. К их числу можно отнести сильную самодержавную власть, без которой Россия могла пойти по пути Индии, превращенной с помощью фунта стерлингов в колонию. Спасло Россию от «объятий» Запада наличие идеи сильного централизованного государства с развитым внутренним рынком и достаточно независимой денежной системой.

Причины нынешнего кризиса России

Сегодняшний кризис связан с тем, что Россия находится в жестких «монетарных объятиях» США и ЕС. Для правильной оценки современного состояния российской экономики требуется

уточнить терминологию, выработанную теорией общественного воспроизводства в рамках незаслуженно третируемой сегодня политической экономии. Согласно теории общественного воспроизводства никакого экономического роста на дне спада производства быть не может в принципе. Прежде чем вступить в фазу экономического роста, необходимо восстановить производство до уровня, достигнутого до начала спада. При глубоком спаде производства требуется восстанавливать производство буквально с нуля. Поэтому темпы восстановительного роста по своей природе должны быть очень высокими¹.

Иная ситуация складывается с темпами экономического роста. После того как объемы производства восстанавливаются до прежнего уровня, начинается фаза экономического роста, в течение которой осуществляется расширенное воспроизводство. По определению экономический рост связан с расширением производства без радикального обновления технологий и состава продукции. Расширение производства замедляется по мере насыщения спроса. Поэтому темпы экономического роста не могут быть слишком высокими. Наступает момент, когда нет необходимости наращивать выпуск товаров массового спроса. В это время темпы экономического роста снижаются до нуля или даже до отрицательной величины. При проведении разумной промышленной политики низкие темпы роста экономики свидетельствуют о том, что на смену экономическому росту приходит стадия развития, при которой выпуск традиционных товаров либо сокращается, либо возрастает небольшими темпами. Одновременно осваиваются новые технологии и появляются новые виды продукции и услуг.

Российская экономика пока не смогла достичь стадии экономического роста, поскольку восстановление обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства Российской Федерации затянулось на десятилетия и не завершено до сих пор. После достижения дна спада производства в 1998 г. в России в отдельные периоды наблюдается не экономический, а восстановительный рост с довольно низкими темпами

¹ Для сравнения — восстановление дореволюционной промышленности в годы НЭПа было осуществлено за 6 лет. Среднегодовые темпы восстановительного роста достигли в то время 38% прироста в год.

восстановления докризисных объемов производства. Для сегодняшнего дня необходимо проанализировать опыт восстановительного роста после объявления Правительством РФ дефолта (отказа от платежей по обязательствам государства и по банковским счетам) в августе 1998 г.

Девальвация рубля, последовавшая после дефолта 1998 г., была беспрецедентно большой. В течение 3 месяцев курс доллара возрос более чем в 3 раза. Макроэкономические последствия данной девальвации можно показать на примере экспорта нефти. В 1997–1998 гг. внутренние цены на нефть приблизились к ценам экспорта². В результате разница между экспортной и внутренней ценой стала небольшой, являясь ничем иным как природной рентой, которую делят между собой экспортеры нефти и собственник недр в лице налоговых органов, взимающих в пользу федерального бюджета налоги и пошлины на экспорт нефти. Если природная рента близка к нулю, экспортеры и бюджет теряют доходы от экспорта нефти. Иная ситуация возникает при девальвации рубля. При повышении курса доллара в 3 раза за короткий срок внутренняя цена на нефть не успела измениться, а экспортная цена в пересчете на рубли увеличилась в 3 раза. Разница между внутренней и экспортной ценой стала большой, экспортеры и бюджет получили большие доходы.

Но, кроме нефтяных компаний, в стране есть и другие участники рынка. Быстрее всех на девальвацию рубля отреагировали импортеры продовольствия. При повышении курса доллара импортеры вынуждены были повышать цены в рублях на товары, приобретаемые за доллары. К концу 1998 г. цены на импортное продовольствие увеличились в 3 раза по сравнению с теми, что были до девальвации. Положительным последствием роста цен на продовольствие было стимулирование восстановления отечественного сельскохозяйственного производства. Девальвация способствовала также росту продаж отечественных автомобилей.

Справедливая оценка положительных и отрицательных последствий обвального снижения курса национальной валюты невозможна без выявления тех корпораций и социальных слоев,

в интересах которых эта девальвация проводится, и того большинства предприятий и членов общества, интересам которых она наносит ущерб. Сложность состоит в том, что плюсы для экспортеров сырьевых товаров являются минусами для импортеров и потребителей товаров на внутреннем рынке. Кроме того, плюсы пополнения текущего бюджета за счет девальвации являются минусами с точки зрения провоцирования инфляции, снижения реальных доходов населения и предприятий, сохранения высокой процентной ставки.

Анализируя опыт девальвации 1998 г., можно сделать следующий вывод: отрицательные последствия обвальной, более чем втроекратной девальвации национальной валюты были смягчены мерами Правительства Е.М. Примакова, направленными на стабилизацию финансовой системы, поворот к восстановлению отечественного производства в машиностроении, сельском хозяйстве, строительстве. Однако уже в 2000 г. возможности использования девальвации для пополнения доходов бюджета оказались исчерпанными.

Темпы восстановительного роста в начале 2000 г. снизились до незначительных величин. При малых объемах инвестиций в обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство, социальную сферу и другие виды деятельности спад производства в машиностроении и в других отраслях снова возобновился. Резко увеличился импорт продукции обрабатывающей промышленности, продовольственных и иных товаров. Расширение импорта сопровождалось обострением проблем суженного воспроизводства не только производственных мощностей, но и рабочей силы, квалифицированных кадров, коренного населения.

Финансовая стабилизация в стране сохранялась лишь в малой степени за счет восстановительного роста, а преимущественно за счет завышенных экспортных цен на сырьевые товары. Впервые за годы рыночных реформ бюджет стал профицитным. Вопреки мнению научно-экспертного сообщества и мировой практике развитых стран, профицит бюджета не был использован для финансирования инвестиций в отечественную экономику и социальную сферу. В конечном счете процесс финансовой стабилизации за счет высоких цен на сырье был прерван мировым финансовым кризисом и спадом производства в 2008–2009 гг.

² В 1998 г. экспортная цена сырой нефти составляла немногим больше 10 долл. США за баррель.

Отметим важную деталь — во время финансового кризиса 2009 г. стоимость нефти марки *Brent* на мировых рынках, поднявшись до 94 долл. США за баррель в 2008 г., снизилась до 44,5 долл. США в 2009 г. Такие манипуляции с ценой имели явно нерыночное происхождение.

В США для выхода из финансового кризиса 2008–2009 гг. была принята беспрецедентно большая программа по развитию науки и образования. Объявлен переход на всеобщее высшее образование. Расходы на науку увеличились до 5% американского бюджета. Одновременно в бюджете страны были выделены значительные средства на программы реиндустриализации экономики США.

На этом фоне у сторонников радикального поворота промышленной политики в России в 2009 г. появилась возможность для разработки предложений по проведению политики реиндустриализации и нового индустриального развития. Эти предложения были использованы при подготовке Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» (далее — Майский указ), согласно которому объем инвестиций в реальный сектор экономики в 2015 г. должен был достигать 25% ВВП. Согласно ориентировочным расчетам в 2015 г. ставилась задача увеличения объема инвестиций в реальный сектор экономики до 20 трлн руб. По прогнозам Минэкономразвития России, на момент принятия Майского указа предполагалось довести объем инвестиций в 2015 г. до 16,6 трлн руб. Это меньше, чем требуемые для масштабного технологического обновления экономики 20 трлн руб. инвестиций в год. Но разница не такая уж критическая. В 2014 г. Центральный банк повысил прогноз (по сути запланировал) вывоза капитала из России в размере 128 млрд долл. США по валютному курсу того времени, что соответствовало примерно 6 трлн руб.³, т.е. больше, чем нужно, рублей для прироста объемов инвестиций.

Не углубляясь в подробные расчеты, скажем, что при наличии политической воли было возможно найти финансовые ресурсы для капитальных вложений. Если бы в реальный сектор экономики в 2012–2014 гг. направлялись каждый год хотя бы показываемые статистикой около полутора

десятка триллионов рублей инвестиций в основной капитал, то никаких проблем с восстановительным ростом и с поворотом к новому индустриальному развитию в России не возникло бы. Однако Майский указ был выполнен лишь в небольшой его части.

Непринятие мер по повороту к восстановительному и экономическому росту способствовало увеличению оттока капитала и пополнению спекулятивных доходов за счет девальвации. В июне 2013 г. курс евро увеличился до 43 руб., а в декабре того же года он вырос до 45 руб. Курс доллара США возрос в 2013 г. до 33 руб. Все это происходило на фоне высоких мировых цен на нефть (112–114 долл. США за баррель). В течение 2013 г. вместо принятия мер по изменению экономической политики в Минэкономразвития России разрабатывались предложения, которые ставили под сомнение выполнение Майского указа, что проявилось 2 декабря 2013 г. на совещании в Правительстве РФ.

В феврале 2014 г. в Киеве произошла «евромайданная» революция, закончившаяся свержением легитимного правительства и законно избранного президента.

Оказание помощи населению Крыма и прием беженцев из Донецкой и Луганской областей потребовали крупных незапланированных бюджетных расходов. Финансовые ресурсы для этого в России есть, о чем свидетельствуют факты крупномасштабного вывоза валюты из страны. Однако вхождение Крыма в состав России актуализировало необходимость перераспределения финансовых потоков в интересах экономики, социальной сферы и безопасности страны. Первые шаги по осуществлению такого перераспределения встретили сопротивление со стороны внешних и внутренних сил. Внутри страны усилилось давление экономических группировок, ставящих цель получения доходов от валютных спекуляций.

В этой связи требуется ответить на следующие вопросы: в интересах каких корпораций и социальных слоев была установлена 17% ключевая ставка и проведена двукратная девальвация рубля; каким предприятиям, организациям и группам общества наносят ущерб указанные действия Правительства РФ и Центрального банка? Относительно 17% ключевой ставки ответ однозначен. Данная ставка носит запретительный характер на все виды хозяйственной, коммерческой, коммунальной и иной деятельности. Она наносит ущерб всем без исключения российским предприятиям,

³ В январе 2015 г. Центральный банк опубликовал итоговые данные о вывозе капитала из России в 2014 г. в размере 151 млрд долл. США. Таким образом, установленный регулятором план вывоза валюты был перевыполнен.

организациям и слоям общества. В конце января 2015 г. Центральный банк принял решение о символическом снижении ключевой ставки до 15%. В данном случае Центральный банк не выполнил, по нашему мнению, своей главной функции — не установил ключевую ставку на уровне развитой индустриальной страны с социально ориентированной экономикой. При высокой цене на нефть и другое сырье и при отсутствии санкций со стороны стран, имеющих свободные финансовые ресурсы, можно было бы и дальше «прозябать» с запретительной ключевой ставкой. Но в изменившихся условиях отсутствие суверенной кредитно-денежной системы несет прямую угрозу политическому суверенитету России.

Вернемся к вопросу о том, кому выгодна и кому наносит ущерб двукратная девальвация рубля, осуществленная в декабре 2014 г. — январе 2015 г. При высоких экспортных ценах данная девальвация позволила бы увеличить выручку от экспорта, исчисляемую в рублях. Однако ситуация начала нулевых годов не повторяется. Высокие цены на нефть тогда были установлены с целью «снабдить» Россию валютой для импорта. Таким образом, решалась задача вытеснения российских товаропроизводителей со своего внутреннего рынка и захвата российского рынка транснациональными компаниями. Сейчас в связи с санкциями экспорт из стран ЕС сократился, а США экспортируют в Россию в основном доллары. Поэтому США пошли на снижение нефтяных цен.

Фактически экспортные цены на нефть в течение января 2015 г. снизились вдвое. С учетом этого обстоятельства можно сделать вывод, что по нефти двукратная девальвация рубля позволяет в лучшем случае компенсировать потери от снижения экспортной цены. Что касается остального экспорта, рублевая выручка от экспорта возрастает либо остается прежней в зависимости от колебания цен на мировых рынках. В целом при обесценении рубля выгодно отправлять сырьевые и иные товары на экспорт.

Есть ли выход из создавшейся ситуации? Безусловно, есть. Скажем сразу, что этот выход дает нам не какая-то абстрактная или лженаучная теория, а успешная денежная практика. В условиях экономических санкций, объявленных России в 2014 г., поворот к успешной денежной практике технически сделать несложно. Здесь нелишним будет обратиться к успешной денежной практике СССР, благодаря которой Советский Союз вошел

в число мировых лидеров социально-экономического, научно-технического и технологического развития. После войны встал вопрос об установлении курса рубля к доллару в интересах восстановления городов и сел, лежащих в руинах, развития отечественной промышленности, науки, образования, культуры, здравоохранения и других видов деятельности.

Советский Союз отказался от долларизации денежной системы, предлагавшейся (на политических условиях) по «плану Маршалла». В ведущих странах Западной Европы тоже боролись против засилья доллара, где укрепление национальных валют происходило путем установления валютных курсов по паритетах покупательной способности (без ориентации на биржевые спекуляции). Советские экономисты рассчитали несколько вариантов валютного курса по разным методикам, включая паритет покупательной способности, и сделали вывод, что рубль должен был стоить дороже доллара.

Практика подтвердила правильность такого предложения. Советский Союз в послевоенный период не прибегал к займам за рубежом, осуществляя масштабные научно-технические и оборонные проекты, находил необходимые средства для капитальных вложений в электроэнергетику и другие отрасли промышленности; создания системы качественного бесплатного образования и здравоохранения; бесперебойной выплаты заработной платы, пенсий, стипендий. Денег хватало на все, поскольку эмиссия рублей не привязывалась к эмиссии зарубежной валюты⁴.

Установление валютного курса рубля дороже мировой валюты (доллара) позволило за 5 лет решить проблемы послевоенного восстановления экономики страны и затем иметь высокие темпы экономического роста вплоть до конца 1970-х гг., когда начались «крупномасштабные экономические эксперименты», закончившиеся «перестройкой». В условиях когда рубль дороже доллара, выгоднее реализовать продукцию внутри страны за рубли, чем поставлять на экспорт за доллары. Советская экономика не была «раздаточной». В течение нескольких пятилетий после войны в СССР

⁴ В послевоенный период в СССР имел место дефицит не денег, а потребительских товаров и материальных ресурсов. Но уже в 1960-е гг. дефицит материальных благ стал не абсолютным, а относительным. Именно в 1960-е гг. историческая Россия достигла пика развития.

создан мощный рынок средств производства и потребительских товаров.

При дешевом долларе поставки на экспорт для предприятий были невыгодны, но они выгодны для государственных внешнеторговых организаций. Внутренние цены в СССР были ниже экспортных⁵. И внешнеторговые организации имели возможность, закупая сырьевые и иные товары по низким внутренним ценам, получать большие доходы в валюте от экспорта. Страна получала прибыль и от импорта. Поскольку доллар был дешевле рубля, внешнеторговые организации, закупая за рубежом за доллары необходимые стране машины, оборудование, потребительские товары, имели возможность реализовать их на внутреннем рынке по выгодным ценам.

Нельзя не сказать и о том, что при объективно более низких внутренних ценах по сравнению с мировыми советская экономика имела настолько высокую конкурентоспособность, что для защиты от импорта не нужно было вводить (или не вводить) протекционистских таможенных тарифов. Именно такая ситуация складывается при курсе рубля выше или равном доллару. В наше время одним из последствий девальвации рубля является снижение конкурентоспособности российской экономики. И наоборот, ревальвация рубля автоматически повышает конкурентоспособность отечественного производства.

Ревальвация рубля и снижение ставки рефинансирования

В настоящее время России требуется срочно решать задачи импортозамещения, восстановления обрабатывающей промышленности, осуществления крупных инфраструктурных проектов и т.д. Мы могли бы получить финансовые ресурсы для решения указанных задач, проведя ревальвацию рубля и установив процентную ставку на уровне, позволяющем иметь, наконец, в стране необходимые объемы длинных денег, не прибегая к зарубежным займам. Иными словами, имеется реальная возможность немедленно изменить экономическую политику.

Пока вопрос о ревальвации и снижении процентной ставки не поставлен в повестку дня. В январе 2015 г. Правительство РФ приняло антикри-

зисную программу, в которой сформулированы основные направления по борьбе с кризисом. Однако в ней не предусмотрены действия по ревальвации рубля и снижению ставки рефинансирования. В этой связи целесообразно проанализировать, как долго можно сохранять экономику от обвала при обвальном обесценении рубля.

Снижение цен на нефть на мировом рынке лишает Россию возможности финансовой стабилизации экономики за счет высоких цен на сырье подобно тому, как это происходило в 2001–2013 гг. Однако снижение цен на нефть не представляет собой такой большой угрозы для экономики страны, как это кажется на первый взгляд. Эксперты из США «посоветовали» в свое время направлять дополнительные доходы от высоких цен на нефть в некий «стабилизационный» или «резервный» фонд. «Для надежности» средства этого фонда хранились и до сих пор хранятся не в Центральном банке России, а в одном из банков США. Таким образом, при падении цен на нефть Россия имеет основания отказаться поддерживать денежно-кредитную систему США и оставлять выручку за нефть в России.

Гораздо большую угрозу, чем снижение нефтяных цен, представляет обвальная девальвация рубля. В настоящее время уже исчерпаны ресурсы, позволившие в 1998 г. игнорировать такой объективный ограничитель масштабов девальвации, как соотношение цен на товары и уровня оплаты (цены) труда. При сохранении нынешнего уровня цены труда в России кратное повышение цен на внутреннем рынке приведет к резкому сокращению объемов реализации товаров и услуг, что неприемлемо. Увеличивать заработную плату без повышения производительности труда тоже нельзя.

Именно поэтому в Майском указе ставится цель создания и модернизации 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г. Таким способом можно повысить цену труда, не провоцируя инфляцию. Кроме того, создание и модернизация миллионов рабочих мест тесно связаны с расширением налогооблагаемой базы, ростом масштабов бюджета страны, увеличением доходов обрабатывающей промышленности и других отраслей реального сектора экономики.

После обвальной девальвации рублевые цены на товары некоторое время остаются на прежнем уровне. Это порождает ажиотажный спрос на предметы длительного пользования, которые могут рассматриваться как замена денежных накоплений

⁵ С экономической точки зрения это обосновывалось более низкой ценой труда по сравнению с США и странами ЕС.

населения. Одновременно стимулируется импортозамещение по тем изделиям, производство которых в России уже было налажено или может быть налажено за счет собственных средств предприятий. Мы не располагаем информацией для точного определения, сколько месяцев потребуется, чтобы резервы товарных запасов и сбережений исчерпались и на рынке начали в полную меру действовать не спекулятивные, а воспроизводственные факторы повышения цен. В 1998 г. для этого потребовалось три месяца, но в сложных системах все повторяется не с аптекарской точностью.

Если быть кратким, ценовую практику рынка, функционирующего в России, можно объяснить следующим образом. По навязанной России сырьевой модели экономики наша страна импортирует все, что прежде производилось отечественной промышленностью и сельским хозяйством — от оконных шпингалетов до холодильников, телевизоров, авиатехники, тракторов, комбайнов, картофеля, огурцов, мяса и т.д. На складах, принадлежащих отечественным и зарубежным фирмам, сейчас имеются нормативные запасы тех товаров, которые производятся в стране и поступают по импорту.

Допустим, какой-то продовольственный товар был закуплен по импорту за 1 долл. США за 1 кг и поступал в розничную продажу по цене 35 руб. (курс долл США — 30 руб. плюс издержки торговли). Что произойдет, если продовольственный магазин продаст этот товар по цене 35 руб. за килограмм после того, как курс доллара установлен Центральным банком на уровне 60 руб.? Торговля получит выручку 35 руб. за килограмм. Но взамен продажи того, что есть на складе, потребуется сделать новые закупки по импорту. А для этого после девальвации за 1 долл. США надо будет отдать не 30 руб., а 60 руб. Где торговля возьмет 60 руб., если товар продан за 35 руб. исходя из курса 30 руб. за доллар США? Она не сможет воспроизводить запасы товаров иначе, как по ценам на момент закупки новой партии. Цены на момент продажи товара зависят не только от того, по какой цене торговля его приобрела в прошлом, но и от того, по какой цене придется закупать новую партию товара. Другими словами, цены определяются издержками воспроизводства для всех участников рынка — для торговли, товаропроизводителей и потребителей продукции.

При большой импортозависимости, обусловленной сырьевой ориентацией экономики,

повышение цен при девальвации рубля объективно неизбежно. Можно также достаточно определенно сказать, что если не провести ревальвацию, цены возрастут во столько раз, во сколько обесценится рубль. Каждый может узнать, посещая магазины, как долго сохраняются старые ценники и какими темпами будут возрастать новые цены.

Правительство РФ пока предлагает стабилизировать валютный курс на высоком уровне, позволяющем покрывать потери от снижения цены на нефть. Что произойдет в этом случае с потребительскими ценами? Они повысятся, как минимум, в 2 раза по сравнению с декабрем 2014 г. Рост потребительских цен, связанный с обвальным обесценением рубля, в сочетании с сокращением занятости и доходов населения приведет к обвалу экономики.

Выводы

Сегодня у России сохраняется шанс возродить отечественную экономику и социальную сферу. Для реализации этой возможности нужна лишь политическая воля для радикального изменения экономической политики.

Литература

1. URL: http://www.intelros.ru/strategy/gos_usa/25687-president-obamas-state-of-the-union-address.html.
2. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. Т. 3. М.: Прогресс, 1992.
3. Андрюшин С.А. Банковская система России: особенности эволюции и концепции развития. М.: Институт экономики РАН, 1998.

References

1. URL: http://www.intelros.ru/strategy/gos_usa/25687-president-obamas-state-of-the-union-address.html.
2. Braudel F. The time in the world. Material culture, economy and capitalism. XV to the XVIII centuries [Vremja mira. Material'naja civilizacija, jekonomika i kapitalizm. XV–XVIII vv.]. Volume 3. Moscow, Progress, 1992.
3. Andryushin S.A. Banking system of Russia: peculiarities Evo evolution and concept development [Bankovskaja sistema Rossii: osobennosti jevoljucii i koncepcii razvitija]. Moscow, Institute of economy of Russian Academy of Sciences, 1998.

УДК 65.075

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

ДИДЕНКО ВАЛЕНТИНА ЮРЬЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика» Финансового университета

E-mail: didenkovu@gmail.com

МОРОЗКО НАТАЛЬЯ ИОСИФОВНА, д-р экон. наук, профессор кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета

E-mail: natmorozko@mail.ru

Значительная часть организаций малого бизнеса ориентированы на тактические решения и не используют стратегические подходы к управлению своей деятельностью. В результате из каждых вновь созданных десяти малых организаций выживают только две-три.

В статье предлагается механизм оценки эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса, основанный на учете как внутренних возможностей организации, так и внешних воздействий с учетом специфики малых организаций. Выполнен анализ подходов к определению субъектов малого бизнеса.

Представлены технологии расчетов финансовых индикаторов: максимизации отдачи на капитал; минимизации финансовых рисков при использовании заемных средств; эффективности используемого капитала на основе минимизации затрат по его привлечению; уровня достижимого роста; роста рыночной стоимости малой организации. Ключевые показатели финансовой деятельности организаций выступают как показатели, помогающие организации в достижении стратегических целей. В результате использование ключевых показателей финансовой деятельности организаций дает организации возможность оценить финансовое состояние и отследить оценку реализации стратегии.

Ключевые слова: организации малого бизнеса; стратегия; финансовое управление; эффективность; финансовые индикаторы.

Evaluating the Effectiveness of Strategic Financial Management of Small Businesses

VALENTINA Y. DIDENKO, PhD (Economics), Associate Professor of the Monetary Relations and Monetary Policy Chair, the Financial University

E-mail: didenkovu@gmail.com

NATALIA I. MOROZKO, ScD (Economics), Professor of the Financial Management Chair, the Financial University

E-mail: natmorozko@mail.ru

Most small businesses are focused on tactical decisions and do not use strategic approaches to manage their activities. As a result, only two or three out of every ten newly established small companies survive.

The paper proposes a mechanism to evaluate the effectiveness of strategic financial management of small businesses taking into account not only the company's internal potential but the influence of external factors on such special business entities as small companies.

The author analyzes different approaches to the definition of small businesses and suggests technologies to calculate such financial indicators as maximization of return on capital; minimization of financial risks while using borrowed funds; capital efficiency through minimizing the costs of its procurement; achievable level of growth; growth of the market value of a small company. The key financial indicators act as tools helping the organization to achieve its strategic objectives. The core indicators of financial activities of the organization enable to assess its financial situation as well as to monitor the progress in strategy implementation.

Keywords: small businesses; strategy; financial management; efficiency; financial indicators.

Критерии отнесения организаций к малому бизнесу

Хозяйствующий субъект может быть отнесен к малому бизнесу на основании различных подходов, учитывающих качественные и количественные характе-

ристики организаций. Но в настоящее время отсутствует общепринятое определение организаций малого бизнеса, что усложняет их работу. Хотя вопрос об отнесении организации к малому бизнесу решается в различных странах по-разному, но общий принцип,

Таблица 1

Критерии отнесения организаций к малому и среднему бизнесу в ЕС

Критерий	Для микро-организаций	Для малых организаций	Для средних организаций	Для крупных организаций
Число работающих	Не более 9 человек	От 10 до 49 человек	От 50 до 249 человек	500 человек и более

Источник: OECD SME, Outlook, Paris, 2005.

Таблица 2

«Статистическое» определение малой организации по методологии Болтонского комитета

Вид экономической деятельности	Критерии
Промышленность	Число занятых не более 200
Строительство, добыча полезных ископаемых	Число занятых не более 25
Розничная торговля, услуги	Оборот не более 50 000 ф. ст.
Продажа автомобилей	Оборот не более 100 000 ф. ст.
Оптовая торговля	Оборот не более 200 000 ф. ст.
Транспорт	В собственности организации не более 5 транспортных средств
Общественное питание	Все самостоятельные организации, исключая чьи-либо отделения и предприятия, управляемые пивоваренными заводами

Источник: Bolton Committee Report (1971).

которым повсеместно руководствуются, заключается в выборе критерия оценки и установке ограничений на выбранный признак [1, с. 34]. Так, в Японии это независимое положение в крупной производственной структуре; в США — монополистическое положение на рынке; во Франции — правовой статус; в Великобритании, Италии — величина капитала и объем продаж и т.д.

Западные специалисты предлагают использовать количественные, качественные или комбинированные показатели для определения понятия организации малого бизнеса. Именно количественные показатели положены в основу определения организаций малого бизнеса, принятого ЕС. Так, в Европейском обзоре малого и среднего бизнеса (*The European Observatory for SMEs*) выделяются группы организаций по числу работающих (табл. 1).

Болтонский комитет предложил применять комбинированный подход, заключающийся в «экономическом» и «статистическом» определении организации, относящейся к малому бизнесу. Согласно «экономическому» определению к малым относятся организации, выполняющие следующие условия:

- ей принадлежит относительно небольшая доля рынка;

- она непосредственно управляется ее владельцем без использования формализованной управленческой структуры;

- она является независимой (не представляет собой часть другой организации).

Согласно «статистическому» определению к малым относятся организации, выполняющие условия, представленные в табл. 2.

Как указано выше, до настоящего времени экономисты западных стран еще не пришли к единому мнению. Это же касается и России.

Определение субъекта малого предпринимательства в России

Малые предприятия функционируют в Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», согласно которому средняя численность работников малого предприятия за отчетный период не должна превышать 100 человек включительно.

В постановлении Правительства РФ от 09.02.2013 № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»

установлены предельные значения выручки, получаемой от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год, без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия — 60 млн руб.;
- малые предприятия — 400 млн руб.;
- средние предприятия — 1000 млн руб.

Как показывает анализ предпринимательской деятельности, при определении критериев отнесения предприятий к малому предпринимательству необходимо учитывать неоднородность деятельности различных субъектов хозяйствования исходя из их отраслевой направленности, условий функционирования и экономического содержания деятельности.

По нашему мнению, на основании анализа исследований зарубежных ученых, касающихся определения критериев отнесения организаций к малым, законодательных актов Российской Федерации, роли субъекта малого предпринимательства в системе финансовых отношений, целесообразнее применять дифференцированные показатели исходя из экономического содержания деятельности. Идентификация пока не введенного в научный оборот и управленческую практику критерия «экономическое содержание деятельности малых организаций», т.е. дифференцированно с учетом разных условий экономического развития, а также особенностей функционирования в различных отраслях, позволит адекватно характеризовать субъекты малого предпринимательства [2, с. 55].

Для фондоемких видов экономической деятельности (промышленного производства, строительства, транспорта) в качестве критерия отнесения организации к малой рекомендуется принимать величину балансовой стоимости активов (менее 500 млн руб); для материалоемких видов экономической деятельности (оптовая, розничная торговля) — годовой объем оборота (менее 300 млн руб.); для трудоемких видов экономической деятельности (научно-техническая сфера и другие инновационные фирмы) — численность работников (менее 50 человек) [2, с. 56].

Динамика показателей развития организаций субъекта малого предпринимательства свидетельствует об их значительном финансовом потенциале и жизнеспособности. На современном этапе развития экономики России малый бизнес еще не занял тех позиций, которых он достиг в западных странах. Для сравнения: В США по состоянию на 1 января 2014 г. насчитывается 22,9 млн малых предприятий,

в которых заняты 50,1% населения страны, выпускающие 55–68% ВВП страны, в то время как в России имеется около 2 млн малых предприятий, в которых работают 23% населения, выпускающих продукцию в пределах 14–18% ВВП [3, с. 19].

Финансовые индикаторы, характеризующие рациональный подход к обеспечению стратегического развития малого предприятия

Стратегической целью функционирования субъекта малого предпринимательства является обеспечение роста рыночной стоимости организации и благосостояния ее собственников. Рассматривая малое предприятие как систему с заданными параметрами функционирования, предлагается использовать минимум показателей, отражающих условия достижения вышеуказанной цели. Финансовыми индикаторами, характеризующими рациональный подход к обеспечению стратегического развития субъекта малого предпринимательства, по нашему мнению, могут быть:

- максимизация отдачи на капитал, т.е. оценка эффективного использования капитала, что характеризует показатель рентабельности совокупных активов (*ROA*);
- минимизация финансовых рисков при использовании заемных средств. Этот индикатор можно отследить на основе расчета эффекта финансового рычага (*EFL*, *Effect of Financial Leverage*);
- эффективность используемого капитала на основе минимизации затрат по его привлечению. Таким индикатором выступает средневзвешенная стоимость капитала (*WACC*, *Weighted Average Cost of Capital*), позволяющая оценить затраты по привлечению всех видов капитала;
- уровень достижимого роста, т.е. возможности развития субъекта малого предпринимательства в условиях взаимно согласованных маркетинговых, производственных и финансовых требований, что можно оценить с помощью модели *SGR* (*Sustainable growth rate*).

Предлагаемые финансовые индикаторы позволяют отследить рост рыночной стоимости малой организации, что отражается на результативном показателе эффективности процессов привлечения и использования капитала в заданных рамках доходности и риска — экономической добавленной стоимости *EVA* (*Economic Value Added*). Ее увеличение свидетельствует о максимальной отдаче капитала, минимизации рисков и затрат по использованию

Таблица 3

Рентабельность активов организаций по видам экономической деятельности, %*

Виды экономической деятельности	Малые организации		
	рентабельность активов	рентабельность внеоборотных активов	рентабельность оборотных активов
Всего	1,1	2,3	2,3
Из них:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,5	3,0	3,2
добыча полезных ископаемых	0,3	2,0	0,4
обрабатывающие производства	4,8	13,1	7,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,2	6,2	3,4
строительство	3,4	13,5	4,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4,8	42,4	5,4
транспорт и связь	5,9	20,4	8,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3,7	12,8	5,1
образование	14,2	62,5	18,5
здравоохранение и предоставление социальных услуг	12,9	34,6	20,7
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6,9	15,6	12,5

* По состоянию на 01.01 2014 по данным бухгалтерской отчетности.

Источник: [4, с. 56 – 58].

капитала, обеспечении устойчивого роста малой организации.

Технологии расчета финансовых индикаторов

Эффект финансового рычага показывает изменение собственного капитала организации после привлечения заемных средств. Положительный эффект финансового рычага свидетельствует о превышении рентабельности совокупного капитала организации над стоимостью заемного капитала и на увеличение финансовой устойчивости малой организации.

$$EFL = (ROA - i) (1 - t) D/E,$$

где ROA — экономическая рентабельность;

i — проценты за применение заемного капитала;

t — налог на прибыль (в долях);

D — заемный капитал;

E — собственный капитал.

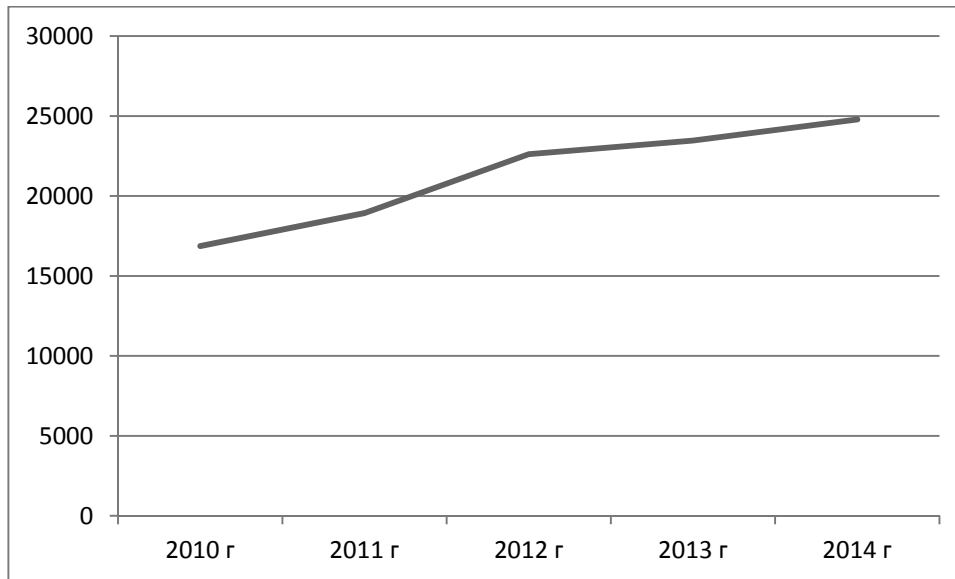
Коэффициент финансового левериджа не только является индикатором финансовой устойчивости, но и оказывает влияние на изменение размера

прибыли и собственного капитала организации. Повышение значения коэффициента финансового левериджа свидетельствует о повышении риска вложения капитала в данную организацию.

Для обеспечения устойчивости организации необходимо, чтобы высокий финансовый риск не сочетался с высоким производственным риском. Для выполнения этого условия фондоемкие и трудоемкие организации (производительный малый бизнес) должны финансироваться преимущественно за счет собственного капитала с частичным привлечением заемного капитала. Материалоемкие организации (оптовая и розничная торговля) могут развиваться благодаря использованию собственного капитала или прибегать к внешнему финансированию посредством кредитования. Соответственно эти условия можно определить исходя из дифференциала финансового левериджа [2, с. 212]:

- фондоемкие и трудоемкие малые организации могут руководствоваться соотношением $ROA \leq i$;
- материалоемкие малые организации должны следовать соотношению $ROA > i$.

Основным финансовым показателем, характеризующим использование активов, является



Оборот субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности, млрд руб.

рентабельность активов (*ROA*). Целевое значение этого показателя должно быть обосновано. В настоящее время проценты за привлечение заемного капитала выше экономической рентабельности малых организаций (табл. 3) [4, с. 56–58].

Для установления оценки привлеченных ресурсов используем определение средневзвешенной стоимости капитала (*WACC*, *Weighted Average Cost of Capital*), позволяющей установить затраты, связанные с привлечением разных видов капитала.

При расчетах средневзвешенной стоимости капитала следует ориентироваться на рентабельность активов организации, как на ограничение привлечения средств из различных источников. При разработке финансовой политики малой организации необходимо учитывать следующее условие: $ROA \geq WACC$ [5, с. 166].

Показатель средневзвешенной стоимости капитала (*WACC*, *Weighted average cost of Capital*) равняется:

$$WACC = E/Vre + D/Vrd(1 - t),$$

где E — собственный капитал;

D — заемный капитал;

V — общая сумма капитала;

re — стоимость собственного капитала;

rd — проценты за применение заемного капитала;

t — ставка налога на прибыль (в долях).

Устойчивый рост, который может быть достигнут без трансформации финансовых показателей текущего периода, должен соответствовать

возможностям малой организации и внешней среды. Модель устойчивого роста выступает индикатором, который позволяет проверить такие соответствия и способствует разработке более эффективных маркетинговых, производственных и финансовых решений. Управление ростом требует сбалансированности целей организации в объемах продаж, эффективности ее деятельности и финансовых ресурсов. Задача в этом случае заключается в определении соответствия уровня роста объема продаж, реального положения малой организации и рынка финансовых услуг.

В этой связи моделирование устойчивого роста является важным средством в обеспечении эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса. Необходимо отметить, что рост собственного капитала будет сбалансированным, если он пропорционален росту объема продаж. Расчет *SGR* производится по формуле

$$SGR = \frac{r(N/S)(1 + D/Eq)}{(A/S) - [r(N/S)(1 + D/Eq)]},$$

где r — коэффициент реинвестирования прибыли;

N/S — коэффициент чистой рентабельности (чистая прибыль/ объем продаж);

A/S — коэффициент капиталоемкости (среднегодовая стоимость активов/ объем продаж);

D/Eq — коэффициент отношения заемных и собственных средств.

На основе статистических данных за последние пять лет прослеживается небольшой восходящий тренд в росте оборота субъектов малого

предпринимательства по видам экономической деятельности (рисунок) [4, с. 26 – 28].

В модели устойчивого роста учитывается состояние различных позиций финансово-хозяйственной деятельности организации: производственной (капиталоемкость), финансовой (структура источников финансовых средств), положения организации на товарном рынке (рентабельность продаж).

Достижение главной стратегической цели функционирования субъектов малого предпринимательства — роста ее рыночной стоимости — отражает экономическая добавленная стоимость (*EVA*):

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC,$$

где *NOPAT* (*Net Operating Profit After Tax*) — чистая операционная прибыль за вычетом налогов, но до выплаты процентов;

WACC (*Weighted Average Cost of Capital*) — средневзвешенная цена капитала;

IC (*Invested Capital*) — сумма инвестированного в организацию капитала.

Экономическая добавленная стоимость представляет собой показатель экономической прибыли, используемый для определения стоимости организации.

В случае $ROCE > WACC$ субъект малого предпринимательства смог заработать добавочную стоимость за исследуемый период, т.е. имеет место положительный спред.

Если цель субъекта малого предпринимательства — увеличение *EVA*, это можно осуществить тремя способами:

- инвестировать в процессы, имеющие рентабельность выше средневзвешенной стоимости капитала;
- увеличивать эффективность операций и повышать рентабельность;
- извлекать капитал из убыточных проектов и вкладывать его в более выгодные проекты.

При его положительном значении ($EVA > 0$) можно констатировать, что происходит рост благосостояния собственников и капитал обеспечивает норму возврата на вложенный капитал, тогда как отрицательное значение ($EVA < 0$) свидетельствует о неэффективном менеджменте.

Следует отметить, что показатель *EVA*:

- отражает качество принятых управленческих решений в долгосрочной перспективе;
- может использоваться для финансового анализа;

Таблица 4

Удельный вес прибыльных и убыточных организаций в общем числе организаций по видам экономической деятельности, %*

Виды экономической деятельности	Малые организации	
	прибыльные	убыточные
Всего	80,5	19,5
Из них:		
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	76,5	23,5
добыча полезных ископаемых	69,6	30,4
обрабатывающие производства	80,0	20,0
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	68,3	31,7
строительство	81,5	18,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	84,1	15,9
транспорт и связь	78,5	21,5
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	77,5	22,5
образование	76,2	23,8
здравоохранение и предоставление социальных услуг	78,1	21,9
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	75,5	24,5

* По состоянию на 01.01.2014 по данным бухгалтерской отчетности. Источник: [4, с. 54–55].

- позволяет оценить стоимость организации с учетом фактора риска.

Экономическая добавленная стоимость выступает в роли инструмента, позволяющего измерять реальную прибыльность организации и управлять ею с позиции собственников, а также инструмента, показывающего, как можно повлиять на прибыльность организации.

На современном этапе развития субъектов малого предпринимательства каждая пятая организация является убыточной (табл. 4).

Выводы

Механизмы измерения и оценки результатов деятельности организации служат основой для обеспечения эффективности системы управления, которая может быть определена как степень достижения по-

ставленных целей или как соотношение результатов деятельности к затратам. Финансовые индикаторы отражают и измеряют ключевые рычаги бизнес-стоимости. Соответственно возникает необходимость дать оценку действующим финансовым индикаторам для определения, насколько успешно организация достигает планируемых финансовых целей.

Ключевые показатели финансовой деятельности организаций позволяют решить проблему, часто возникающую при использовании стоимостного управления, так как затруднительно использовать в оперативном управлении бизнесом показатель целевой стоимости. Поэтому для управления стоимостью используют показатели на основе экономической прибыли, которые могут быть применены в стратегическом управлении организацией. При этом устанавливаются финансовые факторы, влияющие на экономическую добавленную стоимость в наибольшей степени.

Ключевые показатели финансовой деятельности организаций — это показатели деятельности организации, которые помогают ей в достижении стратегических целей.

Использование ключевых показателей финансовой деятельности организаций дает им возможность оценить свое финансовое состояние и дать оценку реализации заданной стратегии.

Литература

1. Морозко Н.И. Технологии финансирования деятельности малых организаций: монография. М.: ВГНА Минфина РФ, 2011. 319 с.
2. Аносова Л.А., Диденко В.Ю., Морозко Н.И. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. М.: Дашков и К, 2009. 436 с.
3. Россия в цифрах. 2014 / Росстат. М., 2014. 191 с.
4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014 / Росстат. М., 2014. 86 с.
5. Морозко Н.И. Обоснование финансовых решений в управлении структурой капитала малых организаций // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 162–167.
6. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2012. 1120 с.
7. Гошал С. Плохие теории управления и разрушение хороших управленческих практик // *Academy of Learning and Education*. 2005. № 4. С. 7.
8. Дженсен М. Максимизация стоимости. Теория стейкхолдеров // *Business Ethics Quarterly*. 2002. № 12. С. 235–247.

9. Коупленд Т. и др. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 576 с.
10. Модильяни Ф. Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций // *American Economic Review*. 1958. № 48. С. 261–297.

References

1. Morozko N.I. Technology funding for small organizations: monograph [Tehnologii finansirovanija dejatel'nosti malyh organizacij: monografija]. Moscow, VGNA Ministry of Finance of the Russian Federation, 2011, 319 p.
2. Anosova L.A. Didenko V.Y., Morozko N.I. Financial management in small business [Finansovyj menedzhment v malom biznese]. Moscow, Dashkov and K, 2009, 436 p.
3. Russia by the Numbers. 2014, Rosstat [Rossija v cifrah. 2014, Rosstat]. Moscow, 2014, 191 p.
4. Small and medium business in Russia. 2014, Rosstat [Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii. 2014: stat. sb. Rosstat.]. Moscow, 2014. 86 p.
5. Morozko N.I. Justification of the financial decisions in the management of its capital structure of small organizations. [Obosnovanie finansovyh reshenij v upravlenii strukturoj kapitala malyh organizacij], *Audit and financial analysis*, 2014, No 3, pp. 162–167.
6. Braley R. Principles of Corporate Finance [Principy korporativnyh finansov]. Moscow, Olympus-Business, 2012, 1120 p.
7. Ghoshal D.M. Bad management theories are destroying good management practices [Plohie teorii upravlenija i razrushenie horoshih upravlencheskih praktik], *Academy of Learning & Education*, 4 (2005), p. 7.
8. Jensen M.C. Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function [Maksimizacija stoimosti. Teorija stejkholderov], *Business Ethics Quarterly*, 12 (2002), p. 235–247.
9. Copeland T. Valuation Measuring and managing the value of companies [Stoimost' kompanij: ocenka i upravlenie]. Moscow, Olimp-Business, 2008. 576 p.
10. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment [Stoimost' kapitala, korporativnye finansy i teorija investicij], *American Economic Review*, 1958, No 48, pp. 261–297.

УДК 347.235

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОСПАРИВАНИЕ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

ФЕДОТОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Оценка и управление собственностью», зам. проректора по научной работе Финансового университета. **E-mail:** eknalogpravo@mail.ru

ГРИГОРЬЕВ ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ, д-р экон. наук, профессор кафедры «Оценка и управление собственностью» Финансового университета. **E-mail:** vv_grigoriev@mail.ru

В статье дается описание рыночных и нерыночных систем кадастровой оценки недвижимости, рассматривается опыт их использования в Российской Федерации в разные исторические периоды, приводятся характеристика процесса определения и оспаривания кадастровой стоимости недвижимости в зарубежных странах и зарубежный позитивный опыт определения кадастровой стоимости в целях совершенствования механизма установления кадастровой стоимости недвижимости в Российской Федерации. Реализация предложений авторов статьи по совершенствованию процесса кадастровой стоимости недвижимости позволит повысить ее качество и снизить социальную напряженность, связанную с некачественной кадастровой оценкой стоимости недвижимости. Делается вывод о том, что в Российской Федерации должна быть создана единая система государственной кадастровой оценки недвижимости, которая стала бы частью российской кадастровой системы.

Ключевые слова: кадастровая стоимость; системы кадастровой оценки; налоговые ставки; ценообразующие факторы; механизм ценообразования.

Determining and Contesting the Cadastral Value of the Property

MARINA A. FEDOTOVA, ScD (Economics), Professor, Head of the Property Evaluation and Administration Chair, Vice Rector for Research, the Financial University. **E-mail:** eknalogpravo@mail.ru

VLADIMIR V. GRIGORIEV, ScD (Economics), Professor, the Property Evaluation and Administration Chair, the Financial University. **E-mail:** vv_grigoriev@mail.ru

The article describes the market and non-market principles of cadastral valuation of real estate; reviews the experience of their use in the Russian Federation at different historical stages; characterizes the process of determining and contesting the cadastral value of real estate in foreign countries; reviews foreign positive experience in determining the cadastral value with the purpose to improve the mechanism of establishing the cadastral value of real estate in the Russian Federation. Implementation of the authors' proposals aimed to improve the process of cadastral valuation of real estate will increase the valuation quality and reduce social tensions associated with substandard cadastral valuation of real estate.

It is concluded that the Russian Federation should create a uniform state system of cadastral valuation of real estate and this system should become an integral part of the Russian integrated cadastral system.

Keywords: cadastral value; cadastral valuation system; tax rates; pricing factors; pricing mechanism.

Виды систем кадастровой оценки недвижимости

Системы определения стоимости недвижимости классифицируются в разных странах в зависимости от выбранных для классификации критериев.

Если рассматривать влияние государства в процессе определения стоимости недвижимости для целей налогообложения, системы кадастровой оценки недвижимости могут подразделяться на рыночные и нерыночные.

Нерыночные системы оценки недвижимости — это системы, основанные на фиксированной

стоимости, рассчитываемой согласно методикам, утвержденным государственными органами управления.

Под рыночными системами оценки недвижимости подразумеваются системы, базирующиеся на методологии массовой оценки, т.е. оценки кадастровой стоимости недвижимости исходя из сложившихся фактических рыночных цен на земельные участки и объекты капитального строительства на региональных рынках недвижимости.

У тех и других систем кадастровой оценки имеются преимущества и недостатки.

При использовании нерыночных критериев применяется более простой механизм определения объектов недвижимости, под которым понимается совокупность законодательных актов, функций, организационных структур, персонала, в том числе оценщиков, методов и информации, позволяющая определять стоимость недвижимости для целей налогообложения. Нерыночная система определения нормативной стоимости недвижимости устойчива к колебаниям рынка, и она менее затратная по сравнению с системой определения кадастровой стоимости недвижимости на основе массовой оценки. Но эта система определяет стоимость недвижимости и не отражает реальной ситуации на рынке.

Рыночная система кадастровой оценки недвижимости основана на более сложной методологии, включающей три основных подхода к оценке объектов недвижимости: затратный, доходный и сравнительный. Главным преимуществом этой системы определения стоимости недвижимости при ее оптимальном функционировании являются реальные значения кадастровой стоимости объектов недвижимости.

В Российской Федерации до 1999 г. оценка стоимости земельных участков для целей налогообложения проводилась на основании первого вида системы, в результате применения которой устанавливалась так называемая нормативная стоимость земельных участков согласно методикам, утвержденным руководством субъектов Российской Федерации. С 1999 г. оценка стоимости земельных участков стала осуществляться на основе трех вышеуказанных подходов к оценке, и в настоящее время налогообложение земельных участков осуществляется исходя из их кадастровой стоимости.

Что касается объектов капитального строительства, принадлежащих физическим лицам, эти объекты подвергаются налогообложению по инвентаризационной стоимости, которая основывается на системе определения нормативной стоимости недвижимости (кроме жилья, которое в ряде субъектов Российской Федерации оценивается по кадастровой стоимости). Для юридических лиц налогообложение недвижимости осуществлялось до 2014 г. по балансовой стоимости, которая с годами уменьшалась, в отличие от кадастровой стоимости, которая, как правило, с годами увеличивалась.

С 2014 г. объекты капитального строительства коммерческого назначения подвергаются налогообложению на основе их кадастровой стоимости, а в перспективе эта база налогообложения недвижимости будет распространена на все виды объектов капитального строительства, осуществляемого всеми физическими и юридическими лицами. Таким образом, в перспективе будет осуществлен переход на налогообложение единого (сложного) объекта недвижимости, включающего земельный участок и объект капитального строительства, по кадастровой стоимости.

Зарубежная практика определения и оспаривания кадастровой стоимости недвижимости

Рассмотрим более подробно механизм определения и оспаривания кадастровой стоимости в различных странах (см. *таблицу*).

Использование зарубежного опыта для совершенствования процесса определения кадастровой стоимости в Российской Федерации

В результате проведенного анализа международного опыта определения и оспаривания кадастровой стоимости недвижимости для целей налогообложения нами были сделаны следующие выводы.

1. За рубежом отсутствует единая система кадастровой оценки недвижимости для целей налогообложения.

2. В мировой практике сложились две системы, которые позволяют осуществить расчет налогооблагаемой базы:

- нерыночная система как система определения нормативной фиксированной заданной стоимости, устанавливаемой государством. Такая стоимость определяется согласно нормативно-правовым актам органов государственной и муниципальной власти;

- рыночная система как система массовой оценки объектов налогообложения, основанная на определении кадастровой стоимости исходя из рыночной ситуации.

3. Для предотвращения конфликтов, связанных с оспариванием кадастровой стоимости недвижимости, необходимо иметь в виду, что кадастровая стоимость — это не рыночная стоимость: она всегда ниже рыночной стоимости, так как при ее определении не учитывается принцип лучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости (как это имеет место

быть при расчете рыночной стоимости объекта недвижимости). Обеспечение данного соотношения обусловит снижение количества судебных и внесудебных споров и снизит социальную напряженность.

В связи с этим в Российской Федерации важно учесть опыт ряда европейских стран, где законодательно устанавливается коэффициент соотношения кадастровой стоимости к рыночной — от 0,3 до 0,75.

4. В большинстве рассмотренных зарубежных стран при определении кадастровой стоимости недвижимости широко применяются компьютерные технологии, позволяющие повысить точность результатов оценки и снизить издержки на ее проведение.

5. Ответственность за проведение оценки в большинстве зарубежных стран возложена на государственные органы управления и власти (органы, формирующие кадастр недвижимости, налоговые органы, муниципалитеты и пр.). В Российской Федерации, по нашему мнению, сложилась более благоприятная ситуация, чем в других странах, для оптимальной организации процесса определения кадастровой стоимости недвижимости, так как все основные функции по подготовке исходной информации для кадастровой оценки (учет объектов недвижимости, картографирование, первичная регистрация недвижимости, регистрация сделок на рынке недвижимости, ведение реестра недвижимости и др.) реализуются в одном государственном органе управления — Росреестре.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что там, где интегрированы земельно-кадастровые, регистрационные и оценочные функции в рамках одного государственного органа управления, достигается значительный социально-экономический эффект.

Этой благоприятной ситуацией необходимо воспользоваться и законодательно закрепить ответственность за определение кадастровой стоимости объектов недвижимости для целей налогообложения за Росреестром, сняв ее с субъектов Российской Федерации и муниципалитетов. Это обстоятельство предполагает и осуществление финансирования работ по кадастровой оценке через Росреестр. Данное решение позволит не только повысить качество оценки (при условии создания предлагаемой нами системы государственной кадастровой оценки

и института аккредитованных при Росреестре оценщиков), но и снизить социальную напряженность в регионах Российской Федерации из-за неадекватной оценки кадастровой стоимости недвижимости.

6. Сроки переоценки кадастровой стоимости в зарубежных странах различны: в одних 8–12 лет, в других 5–6 лет. Такие значительные сроки переоценки связаны с низкой инфляцией в этих странах.

Из-за высокой инфляции сроки переоценки в Российской Федерации должны быть ниже. В настоящее время переоценка, осуществляемая раз в три года, является, по нашему мнению, оптимальной. Однако надо иметь в виду, что в большинстве стран (например, в Германии) ответственные за кадастровую оценку органы управления и власти имеют право в зависимости от рыночной ситуации ежегодно индексировать кадастровую стоимость, определенную при оценке недвижимости.

По нашему мнению, такой же порядок необходимо предусмотреть и в Российской Федерации, но только при условии, что ответственным за кадастровую оценку будет федеральный орган управления (Росреестр), который имеет для этого необходимые возможности и является незаинтересованным в том или ином уровне кадастровой стоимости субъектом (так как налог на недвижимость — это местный налог).

7. Процедура оспаривания кадастровой стоимости предусмотрена в большинстве зарубежных стран. Но на практике таких процедур немного, так как, *во-первых*, вводится понижающий коэффициент соотношения между рыночной и кадастровой стоимостями; *во-вторых*, методология оценки понятна и доступна для налогоплательщиков; *в-третьих*, результаты оценки до утверждения их органами власти публикуются в Интернете и могут обсуждаться; *в-четвертых*, имеется единая разумная организационная система управления всем процессом кадастровой оценки, которая адекватно реагирует на изменяющиеся условия рынка недвижимости; *в-пятых*, сообщество оценщиков обладает высоким профессионализмом и компетенцией.

8. В большинстве рассмотренных зарубежных стран кадастровая регистрационная система состоит из двух частей:

- картографической — это планы масштаба 1:500–1:5000, на которых отражены информация

Характеристика процесса определения и оспаривания кадастровой стоимости в разных странах

Страна	Объект оценки	Особенности определения кадастровой стоимости	Особенности налогообложения	Периоды проведения оценки	Ответственность за оценку	Оспаривание кадастровой стоимости
1 Австралия	2 Единый объект недвижимости (земельный участок с объектами капитального строительства). В кадастре более 3,5 млн земельных участков	3 Базируется на постоянном и непрерывном сборе рыночной информации и оценке независимыми квалифицированными оценщиками	4 Оценщики заключают контракты с генеральным оценщиком правительства, главной функцией которого является контроль за соответствием отчетов международным стандартам оценки	5 1 раз в 8 лет	6 Государственные органы по управлению земельными ресурсами и имуществом	7 По результатам оценки отправляются уведомления о стоимости объектов недвижимости владельцам. В 3-месячный срок со дня получения уведомления можно подать возражение о результатах проведенной оценки
Швеция	Единый объект недвижимости (земельный участок с объектами капитального строительства). Кадастровая стоимость объекта недвижимости складывается из кадастровой стоимости земельного участка и кадастровой стоимости объекта капитального строительства	3 В качестве основного фактора оценки недвижимости выступает его месторасположение. При оценке недвижимости используется метод анализа продаж и метод валового рентного мультипликатора. В некоторых случаях возможно использование метода, основанного на издержках производства (затратный подход). Существует система государственной кадастровой оценки. Кадастровая стоимость объекта равна 75% от рыночной	4 Вопросами, касающимися налогообложения собственности, занимается специальное подразделение Министерства финансов. Единая ставка налога для физических и юридических лиц дифференцируется в зависимости от вида использования недвижимости. Страна поделена на стоимостные зоны. Недвижимость стоимостью менее 900 тыс. крон от налога освобождена	5 1 раз в 5-6 лет и ежегодная индексация	6 Налоговая служба и Национальная служба земельного кадастра	7 Процедура обжалования осуществляется через суд, который занимается рассмотрением споров между частными лицами и властями, в том числе обжалует решения Налоговой службы касательно определения кадастровой стоимости объекта недвижимости. Судебное оспаривание в суде осуществляется тремя заседателями
Франция	Земельный участок и объект капитального строительства	3 Для оценки земельных участков используется в основном метод капитализации дохода. Основной для разработки кадастра являются поселковые кадастровые планы. Базовая кадастровая единица – парцелла	4 Сводным документом для учета и оценки земли является районная кадастровая матрица	5 1 раз в 5 лет с ежегодной индексацией	6 Национальная служба земельного кадастра (3-уровневая), Служба национальной документации, Дирекции налоговой службы в департаментах, 5 региональных информационных центров по земельным ресурсам при Главном управлении налогов	7 Имеется возможность оспаривания в суде результатов оценки. На практике такие случаи единичны, так как в составе оценочной комиссии представлены специалисты высокого уровня профессионализма. Кроме того, постоянная систематизация исходной информации осуществляется на должном уровне
Германия	Земельный участок и объект капитального строительства. Объект капитального строительства и земельный участок и соответственно два реестра: поземельная книга и кадастр недвижимости	3 Основным оценочным фактором выступает месторасположение объекта. Кадастровая стоимость рассчитывается путем индексирования, осуществляемого муниципальной экспертной комиссией	4 Оценочная комиссия осуществляет сбор, обобщение информации из различных источников, а затем формирует отчет и представляет его в парламент. Результат оценки публикуется правительством и предоставляется населению	5 1 раз в 8-12 лет с ежегодной индексацией	6 В каждой земле свои кадастровые органы	7 Имеется возможность оспаривания в суде результатов оценки. На практике такие случаи единичны, так как в составе оценочной комиссии представлены специалисты высокого уровня профессионализма. Кроме того, постоянная систематизация исходной информации осуществляется на должном уровне

Окончание таблицы

Страна	Объект оценки	Особенности определения кадастровой стоимости	Особенности налогообложения	Периоды проведения оценки	Ответственность за оценку	Оспаривание кадастровой стоимости
Нидерланды	Единый объект недвижимости (земельный участок с объектами капитального строительства)	Кадастровая стоимость определяется двумя способами: - сравнение с ценами последних сделок купли-продажи на аналогичную собственность; - сравнение с собственностью, относящейся к аналогичной группе	Оценка проводится на основании заключенных контрактов муниципалитетов с частными оценщиками. Контроль за деятельностью таких частных компаний осуществляет Национальный совет по оценке недвижимости	1 раз в 4 года	Муниципалитеты	-
Латвия	Земельный участок, объект капитального строительства	Основные принципы оценки недвижимости определены законом о налоге на недвижимость. Определение кадастровой стоимости на основе анализа уровней рыночных цен на рынке недвижимости	Земля и объекты капитального строительства оцениваются отдельно. Налогообложение осуществляется на основе кадастровой оценки недвижимости	1 раз в 5 лет	Муниципалитеты, Государственная земельная служба, Служба государственных доходов	-

о границах собственности, административные границы;

- документарной, к которой относятся кадастровый идентификатор, регистрационный номер в реестре собственности, адрес, налоговый код собственника, когда и как создана собственность, кадастровая и рыночная стоимости, права и ограничения относительно собственности и т.д.

В наиболее оптимальных кадастровых системах существует единая идентификационная система для земельных участков и объектов капитального строительства. Кадастровые регистрационные системы в этих странах, как правило, многофункциональны и не только используются для налогообложения, но и реализуют юридические (закрепление имущественных прав на недвижимость), градостроительные, социально-экономические и иные функции.

9. Исследование механизма ценообразования недвижимости в зарубежных странах позволяет сделать следующие выводы:

- основным фактором, в наибольшей степени определяющим цену объектов недвижимости, является доступность участков территории, на которых они находятся, к общегородскому центру, вторичным центрам культуры, местам приложения труда (цена объектов во многом зависит от уровня развития и качества транспортной сети);

- в практике оценки недвижимости важными факторами, формирующими рыночную стоимость недвижимости, являются также состояние самого объекта недвижимости, соотношение спроса и предложения на рынке недвижимости и доходность объекта оценки;

- общей тенденцией является снижение цены на недвижимость от центра к периферии города, причем в центральных районах городов она в среднем в 4–5 раз выше, чем на периферии;

- цены на недвижимость растут по мере увеличения численности населения городов;

- в период экономических кризисов цены на недвижимость, как правило, снижаются.

Приведенные выше выводы характерны и для российского рынка недвижимости, поэтому при определении кадастровой стоимости недвижимости в Российской Федерации необходимо учитывать вышеотмеченные основные ценообразующие факторы.

10. Ставка ежегодного налога на недвижимость в большинстве рассмотренных зарубежных стран равняется 0,5–2% кадастровой стоимости. Ставка

ежегодно обязательного страхования объектов недвижимости составляет до 0,35% кадастровой стоимости. Ежегодная ставка налога на доходы от сдачи в аренду объектов недвижимости составляет до 0,5% кадастровой стоимости.

По нашему мнению, в Российской Федерации целесообразно установить следующие значения этих параметров. Ставка ежегодного налога на недвижимость — 0,1–0,5% кадастровой стоимости (причем начинать надо во всех регионах с той ставки, расчеты величины налога по которой были бы не выше тех, что были до введения этой ставки).

Рост ставок должен быть постепенным в зависимости от увеличения доходов налогоплательщиков. Налоговая база и без роста налоговых ставок будет ежегодно увеличиваться вследствие роста рыночных цен недвижимости, а также за счет появления новых объектов налогообложения (новых жилых домов, новых коттеджей, новых коммерческих объектов). В период экономических кризисов ставка налога не должна расти, но может снижаться.

11. В большинстве зарубежных стран система государственной кадастровой оценки является частью всеобъемлющей государственной кадастровой системы, которая содержит крупную базу данных с текстовой и графической информацией в отношении всей городской и сельской недвижимости.

По нашему мнению, в Российской Федерации должна быть создана единая система государственной кадастровой оценки недвижимости, которая стала бы частью российской кадастровой системы

Литература

1. Борисова А.С. Сравнительный анализ принципов оценки недвижимости в Великобритании и России // Имущественные отношения в РФ. 2011. № 8.
2. Государственное регулирование земельных отношений за рубежом / под ред. Л.И. Кошкина. М.: Триада Плюс, 2010.
3. Земельный кадастр стран Западной Европы, США и Канады. М.: Агропром, 2010.
4. Иваненко Д.Е. Определение кадастровой стоимости недвижимости для государственных целей: мировая практика // Известия высших учебных заведений. 2013. № 1.
5. Кузнецов А.В. Немецкий опыт регистрации

прав на земельные участки и возможность его использования в России // Государство и право. 1999. № 12.

6. Махмудов Л. Система кадастра недвижимости Испании // Кадастровый вестник. 2011. № 4.
7. Нестеровский Е.А. Кадастр земель зарубежных стран. Минск: ИВЦ Минфина, 2009.
8. Филиппова А.П. Зарубежный опыт функционирования кадастровых информационных систем // Земельный вестник России. 2010. № 1.

References

1. Borisov A.S. Comparative review of the principles of assessment of real estate in the Great Britain and Russia [Srvnitel'nyj analiz principov ocenki nedvizhimosti v Velikobritanii i Rossii], *The property relations of the Russian Federation*, 2011, No 8.
2. Government regulation of land relations abroad /ed. L.I. Koshkin [Gosudarstvennoe regulirovanie zemel'nyh otnoshenij za rubezhom / pod red. L.I. Koshkina]. Moscow, Triad Plus, 2010.
3. Land registry in Western Europe, the United States and Canada [Zemel'nyj kadastr stran Zapadnoj Evropy, SShA i Kanady]. Moscow, Agriculture, 2010.
4. Ivanenko D.E. Definition of the rateable value of the property for public purposes: the world practice [Opredelenie kadastrovoj stoimosti nedvizhimosti dlja gosudarstvennyh celej: mirovaja praktika, *Proceedings of higher educational institutions*, 2013, No 1.
5. Kuznetsov A.V. German experience of registration of land rights and the possibility of its use in Russia [Nemeckij opyt registracii prav na zemel'nye uchastki i vozmozhnost' ego ispol'zovanija v Rossii]. *State and law*, 1999. No 12.
6. Mahmudov I. Cadastre of real estate in Spain [Sistema kadastra nedvizhimosti Ispanii], *Inventory journal*, 2011, No 4.
7. Nesterovsky E.A. Cadastre of foreign countries [Sistema kadastra nedvizhimosti Ispanii]. Minsk, IVC of the Ministry of finance, 2009.
8. Filippova A.P. Foreign experience of cadastral information systems [Zarubezhnyj opyt funkcionirovanija kadastryh informacionnyh sistem], *Bulletin of the Russian Land*, 2010, No 1.

УДК 336.22

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ

РУСАКОВА ИРИНА ГЕОРГИЕВНА, канд. экон. наук, профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета

E-mail: irina.rousakova@gmail.com

АРАКЕЛЯН КАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, аспирант кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета

E-mail: karina.arakelyam@ru.ey.com

Статья посвящена анализу новых понятий – «налоговое резидентство», «бенефициарный собственник» и «контролируемая иностранная компания», вводимых в российское налоговое законодательство с 2015 г. Предметом исследования стала тенденция развития российского налогового законодательства и налоговой политики России, в том числе в рамках динамично изменяющейся международной обстановки. Цель исследования – анализ достоинств и недостатков налоговой политики, а также ее влияния на инвестиционную привлекательность России для иностранных инвесторов.

В статье сделаны следующие выводы: налоговые реформы приведут к росту налоговой нагрузки на многие российские холдинговые структуры, выстроенные с использованием зарубежных структур собственности; российским международным компаниям необходимо существенно пересмотреть свою деятельность и структуру; возрастет налоговая нагрузка на многие операционные структуры, которые связаны с зарубежными продажами, финансированием и т.п. В связи с этим существование таких операционных структур без внесения в них изменений будет экономически нецелесообразным. Результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности при разработке основных направлений налоговой политики на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: деофшоризация; налоговое резидентство; бенефициарный собственник; контролируемая иностранная компания; налоговая политика.

Deoffshorization of the Russian Economy: an Overview of the Basic Concepts

IRINA G. RUSAKOVA, PhD (Economics), Professor, the Tax and Taxation Chair, the Financial University

E-mail: irina.rousakova@gmail.com

KARINA V. ARAKELYAN, PhD Student, the Tax and Taxation Chair, the Financial University

E-mail: karina.arakelyam@ru.ey.com

This article analyzes the new concepts – «tax residency», «beneficial owner» and «controlled foreign company» – introduced in the Russian tax legislation in 2015. The subject of the study is the development trend in the Russian tax legislation and tax policy in a rapidly changing international environment. The purpose of study is to analyze of the advantages and disadvantages of tax policy as well as its impact on the investment attractiveness of Russia for foreign investors.

The article concludes that tax reforms will lead to an increase in the tax burden on many Russian holding companies created with foreign ownership; Russian international companies need to significantly revise their activities and structure; the tax burden on many operational structures associated with foreign sales, financing, etc. will increase. In this regard, the existence of such operational structures without proper modifications may become economically unreasonable. The results of research can be used in practice when developing the Guidelines for fiscal policy in the short and long term.

Keywords: deoffshorization; tax residency; beneficial owner; controlled foreign company; tax policy.

Курс на деофшоризацию российской экономики

В Послании Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2013 предложены меры, направленные на деофшоризацию российской экономики, согласно которым:

- доходы компаний, которые зарегистрированы в офшорных юрисдикциях и принадлежат российскому собственнику – конечному бенефициару, должны облагаться налогами согласно российским налоговым правилам, а налоговые платежи должны уплачиваться в российский бюджет;

- компании, зарегистрированные в офшорной юрисдикции, не должны пользоваться мерами государственной поддержки, исполнять государственные контракты структур с государственным участием;
- должна повышаться прозрачность деятельности бизнес-структур;
- необходимо вести борьбу с размыванием налоговой базы, различными офшорными схемами.

Выдвинутые Президентом РФ инициативы, затронувшие деятельность значительной части российского бизнеса, требуют большего объема и глубины раскрытия информации бизнес-структур и приведут к возрастанию рисков многократного налогообложения прибыли для работающих в России зарубежных компаний.

Штраф за неуплату или неполную уплату налога в результате невключения в налоговую базу доли прибыли контролируемой иностранной компании составляет 20% суммы неуплаченного налога, но не менее 100 тыс. руб.

На основе предложенных Президентом РФ инициатив Минфином России был разработан законопроект, содержащий предложения по реформе сферы налогообложения (далее — законопроект), которые получили большой резонанс в российском деловом сообществе и активно обсуждались на ряде дискуссионных площадок. По результатам проведенных общественных обсуждений Минфин России разработал несколько вариантов законопроекта, основным из которых является версия, внесенная в Правительство РФ 26 августа 2014 г. и ставшая основой для изменений Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ), внесенных Федеральным законом от 24.11.2014 № 376-ФЗ.

На основании изменений, внесенных в НК РФ, в рамках курса на деофшоризацию российской экономики в НК РФ:

- установлены правила определения контролируемых иностранных компаний (далее — КИК);

- усовершенствована концепция налогового резидентства, а именно определение налогового резидентства компаний по месту их фактического (эффективного) управления;
- получила более широкое толкование концепция бенефициарного собственника дохода для целей применения положений соглашений об избежании двойного налогообложения;
- внесены нормы о налогообложении доходов, полученных от косвенной реализации недвижимости.

Правила контролируемых иностранных компаний

Согласно правилам КИК прибыль ряда зарубежных компаний российских групп и физических лиц подлежит обложению российским налогом на прибыль организаций или налогом на доходы физических лиц по ставке 13%. При этом организация признается КИК, если она соответствует следующим условиям:

1) она не является налоговым резидентом Российской Федерации;

2) контролирующее лицо (организация или физическое лицо) организации признается налоговым резидентом Российской Федерации.

Под контролем в п. 5 ст. 25.13 НК РФ понимается «оказание или возможность оказывать определяющее влияние» на решения КИК по распределению прибыли. Одним из признаков контроля является доля прямого или косвенного участия в организации налогового резидента Российской Федерации. Контролирующим считается:

1) лицо, доля прямого или косвенного участия которого в организации совместно с супругом и (или) несовершеннолетними детьми, а также иными лицами составляет более 25%;

2) лицо, доля прямого или косвенного участия которого в организации совместно с супругом и (или) несовершеннолетними детьми, а также иными лицами составляет более 10% в случае, если резидентам Российской Федерации принадлежит более 50%.

В Федеральном законе от 24.11.2014 № 376-ФЗ установлен переходный период до 2016 г., согласно которому доля владения составляет более 50% по обоим критериям.

Правила установления КИК распространяются как на юридических, так и физических лиц, являющихся российскими налоговыми

резидентами. Пункт 3.1. ст. 23, а также п. 1–3 ст. 25.14 НК РФ предусматривают, что российский налоговый резидент должен представлять в налоговый орган уведомления:

- об участии в иностранных компаниях, на предоставление которого налогоплательщику отводится один месяц с момента возникновения / изменения доли / прекращения такого участия с долей участия более 10%;
- об участии в иностранных структурах без образования юридического лица не позднее одного месяца с момента возникновения такого участия;
- об участии в КИК, в отношении которых налогоплательщик признается контролирующим лицом (не позднее 20 марта года, следующего за налоговым периодом, в котором доля прибыли контролируемой иностранной компании подлежит учету у контролирующего лица).

Пунктом 7 ст. 25.13 НК РФ предусмотрены следующие условия для исключения прибыли КИК от налогообложения, которые касаются:

- 1) некоммерческих организаций, не распределяющих полученную прибыль;
- 2) компаний из Евразийского экономического союза;
- 3) определенной величины эффективной налоговой ставки КИК (при условии регистрации в государстве, имеющем договор об избежании двойного налогообложения с РФ, кроме стран, не обеспечивающих обмен информацией для целей налогообложения);
- 4) компаний, пассивные доходы от деятельности которых не превышают 20% (при условии регистрации в государстве, имеющем договор об избежании двойного налогообложения с РФ, кроме стран, не обеспечивающих обмен информацией для целей налогообложения); и др.

В случае если КИК является резидентом страны, имеющей международный договор по вопросам налогообложения с Российской Федерацией, прибыль КИК для целей включения в налоговую базу контролирующего лица рассчитывается на основании финансовой отчетности контролируемого лица с некоторыми корректировками. Данная норма действует в случае, если КИК подлежит обязательному аудиту в соответствии с личным законом компании. В остальных случаях налогооблагаемая прибыль КИК определяется в порядке, предусмотренном главой 25 НК РФ (при этом

к налоговой отчетности контролирующего лица, в которой фигурирует прибыль КИК, необходимо прикладывать подтверждающие документы, на основании которых производился расчет данной прибыли, например первичные документы, банковские выписки и т. д.). Прибыль КИК учитывается при определении налоговой базы российского налогоплательщика в случае, если ее величина составила более 10 млн руб. (предусмотрен переходный период: в 2015 и 2016 гг. прибыль КИК учитывается при определении налоговой базы в случае, если ее величина составляет за 2015 г. 50 млн и за 2016 г. — 30 млн руб.).

Кроме того, Закон вводит возможность уменьшать прибыль КИК на сумму полученных убытков прошлых лет, но принять к учету убыток можно только в случае, если за данный период налогоплательщик подавал Уведомление о КИК. Также можно принять убыток, не превышающий сумму убытка за три календарных года, предшествующих 1 января 2015 г.

Штраф за неуплату или неполную уплату налога в результате невключения в налоговую базу доли прибыли КИК составляет 20% суммы неуплаченного налога, но не менее 100 тыс. руб. Федеральным законом от 24.11.2014 № 376-ФЗ предусмотрен переходный период для налоговых периодов 2015–2017 гг., в отношении которых при вынесении решений о привлечении к налоговой ответственности за вышеуказанное налоговое правонарушение штрафы не налагаются; уголовная ответственность не наступает, если ущерб, причиненный бюджетной системе Российской Федерации, возмещен в полном объеме.

Согласно п. 2.2 ст. 277 НК РФ из налоговой базы для целей налога на прибыль при ликвидации КИК исключаются доходы в виде стоимости полученного имущества (имущественных прав). При этом применяются специальные правила определения стоимости полученных активов для целей налогового учета, которые касаются:

- объектов имущества (имущественные права), подлежащих амортизации, а также прав требования по долговым обязательствам, которые подлежат учету по документально подтвержденной стоимости (остаточной стоимости), определяемой по данным учета ликвидируемой иностранной организации;
- оставшейся совокупной стоимости, которая распределяется равномерно на прочие виды

распределяемого имущества (имущественных прав) исходя из их документально подтвержденной стоимости по данным учета ликвидируемой организации.

Данная норма является переходной (утрачивает силу с 1 января 2017 г.) и вводится с целью стимулирования реструктуризации российских групп для обеспечения их соответствия требованиям нового законодательства о КИК.

Концепция бенефициарного собственника

Одним из самых значимых нововведений Федерального закона от 24.11.2014 № 376-ФЗ является закрепление в НК РФ понятия «фактический получатель (бенефициарный собственник) дохода» и введение в настоящий Кодекс концепции фактического права на доход.

Доход иностранных компаний от реализации акций и долей российских организаций, более 50% активов которых представляло недвижимое имущество в Российской Федерации, подлежал налогообложению у источника в РФ

Так, в целях НК РФ фактическим получателем (бенефициарным собственником) дохода признается лицо, которое в силу участия [прямого и (или) косвенного] в организации, либо контроля над организацией, либо в силу иных обстоятельств имеет право самостоятельно пользоваться и (или) распоряжаться этим доходом, либо лицо, в интересах которого иное лицо правомочно распоряжаться таким доходом. При этом учитываются функции, выполняемые этим лицом, а также принимаемые им риски.

В п. 3 ст. 7 НК РФ указано, что льготные условия налогообложения (пониженные ставки, освобождение от налогообложения), предусмотренные международными соглашениями в сфере налогообложения, не подлежат применению, если иностранное лицо, претендующее на применение таких льготных условий, обладает ограниченными полномочиями в отношении

распоряжения доходом, осуществляет посреднические функции, не выполняя иных функций и не принимая на себя рисков, прямо или косвенно выплачивая такой доход (полностью или частично) иному лицу, которое при прямом получении такого дохода от источника в Российской Федерации не имело бы права на применение таких льготных условий.

Таким образом, иностранная организация будет признаваться имеющей фактическое право на получение дохода, если она будет являться непосредственным выгодоприобретателем такого дохода, т.е. лицом, которое фактически получает выгоду от выплачиваемого дохода и определяет его дальнейшую судьбу. При установлении фактического права на доход необходимо учитывать выполняемые данной организацией функции, имеющиеся полномочия и принимаемые риски в отношении выплачиваемого дохода. Фактически компании, получающие и сразу же перераспределяющие доход третьим лицам, не должны признаваться бенефициарным собственником дохода и соответственно не могут применять пониженные ставки по налоговым соглашениям при распределении доходов от источников в Российской Федерации.

Кроме того, п. 1.2. ст. 312 НК РФ установлено, что налоговый агент при выплате дохода в виде дивидендов иностранной организации для целей применения положений соглашения об избежании двойного налогообложения вправе запросить:

- подтверждение, что эта иностранная организация признает отсутствие фактического права на получение дивидендов;
- информацию о том, кто является фактическим получателем дивидендов.

Концепция налогового резидентства

В соответствии с п. 1 ст. 246.2. НК РФ иностранная организация считается налоговым резидентом Российской Федерации, если:

- она признается налоговым резидентом Российской Федерации в соответствии с международным договором;
- местом фактического управления иностранной организацией является Российская Федерация.

Пунктом 2 ст. 246.2 НК РФ определены три условия, выполнение которых является достаточным для признания Российской Федерации

в качестве места фактического управления иностранной организацией:

- большинство заседаний совета директоров (количество заседаний, проведенных в Российской Федерации, больше, чем в другом государстве) проводятся на территории Российской Федерации;
- исполнительный орган организации регулярно (в объеме существенно большем, чем в другом государстве) осуществляет свою деятельность (в отношении этой организации из Российской Федерации);
- главные (руководящие) должностные лица преимущественно реализуют свои функции (принятие решений и осуществление иных действий, относящихся к вопросам текущей деятельности организации) в Российской Федерации.

В случае если вышеупомянутые условия выполняются в отношении нескольких государств, дополнительными условиями для определения места фактического управления иностранной организацией являются:

- ведение бухгалтерского или управленческого учета в Российской Федерации;
- ведение делопроизводства организации в Российской Федерации;
- осуществление оперативного управления персоналом в Российской Федерации.

Пунктом 7 ст. 246.2. НК РФ предусмотрена возможность компаниям самостоятельно признавать себя налоговыми резидентами Российской Федерации, а также отказываться от статуса налогового резидента Российской Федерации. Последствиями признания зарубежных компаний налоговыми резидентами Российской Федерации являются их налогообложение по правилам НК РФ и соответственно уплата налогов в российский бюджет.

Налогообложение прибыли от «косвенной» продажи недвижимости в России

В соответствии с действовавшим до 1 января 2015 г. налоговым законодательством доход иностранных компаний от реализации акций и долей российских организаций, более 50% активов которых представляло недвижимое имущество в Российской Федерации, подлежал налогообложению у источника в Российской Федерации. Таким образом, положения налогового законодательства приводили до недавнего времени к тому, что продажа осуществлялась на

уровне иностранной компании, а не российской организации, что позволяло не облагать полученный доход российским налогом у источника.

Изменения, внесенные подп. 5 п. 1 ст. 309 НК РФ, направлены на то, чтобы обложить налогом прибыль, полученную от реализации вышеуказанных акций и долей вне зависимости от того, на каком уровне владения осуществляется такая реализация. Иными словами, «косвенная» реализация недвижимости (или компаний, которым она принадлежит) подлежит налогообложению у источника в Российской Федерации. Таким образом, действовавшая до недавнего времени норма НК РФ расширена и распространяется на случаи реализации акций и долей иностранных холдинговых компаний, активы которых более чем на 50% представлены недвижимым имуществом в Российской Федерации.

Кроме того, согласно п. 3.2. ст. 23, а также п. 3 ст. 386 НК РФ налогоплательщику необходимо сообщать в налоговый орган по местонахождению объекта имущества сведения об участниках иностранной организации (для иностранной структуры без образования юридического лица — сведения о ее учредителях, бенефициарах и управляющих), включая раскрытие косвенного участия физического лица или публичной компании, если их доля прямого (косвенного) участия превышает 5%.

Выводы

Внесенные в НК РФ изменения будут иметь серьезные последствия для российского бизнеса. В частности, они приведут к росту налоговой нагрузки на многие российские холдинговые структуры, выстроенные с использованием зарубежных структур собственности, что повлечет необходимость в существенном пересмотре их деятельности в рамках таких холдингов. Кроме того, возрастет налоговая нагрузка на многие операционные структуры, которые занимаются продажами, финансированием и т.д. за рубежом, и в связи с этим существование таких операционных структур без внесения в них существенных изменений будет представляться экономически нецелесообразным.

Литература (References)

1. URL: <http://www.finmarket.ru/news/3575778>.
2. URL: <http://www.klerk.ru/buh/news/393658>.
3. URL: <http://www.nalog.ru>.
4. URL: <http://www.minfin.ru>.

УДК 336.2

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН КРУПНЕЙШИМИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ: АКТУЛЬНЫ ЛИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ?

ГОНЧАРЕНКО ЛЮБОВЬ ИВАНОВНА, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» Финансового университета

E-mail: eknalogpravo@mail.ru

ВИШНЕВСКАЯ НАДЕЖДА ГЕННАДИЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета

E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Изменения налогового законодательства редко имеют однозначную трактовку со стороны участников налоговых отношений – риски увеличения налоговых платежей и возможных доначислений беспокоят налогоплательщиков, а риски недопоступления налоговых доходов в бюджетную систему – государство. Значительное изменение подходов к налоговому контролю применения трансфертных цен затронуло обе стороны, что стало причиной анализа положений законодательства о налогах и сборах в части терминологии (понятий «сделка», «контролируемая сделка», определения момента совершения сделки и др.), а также проблем, касающихся практической реализации возможностей (документооборота, информационной базы для применения соответствующих методов контроля цен), представляемых нормами Налогового кодекса Российской Федерации, которые регулируют налоговый контроль цен.

Ключевые слова: налоговые риски; сделка; налоговый контроль; трансфертные цены; налог на прибыль организаций.

The Main Risks of the State when Organizing the Tax Control of Transfer Pricing Rules

LYUBOV I. GONCHARENKO, ScD (Economics), Professor, Head of the Tax and Taxation Chair, the Financial University

E-mail: eknalogpravo@mail.ru

NADEZHDA G. VISHNEVSKAYA, PhD (Economics), Associate Professor, the Tax and Taxation Chair, the Financial University

E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Changes in tax legislation are rarely interpreted by the participants of tax relations in a similar way: risks of an increase in tax payments and possible additional charges upset taxpayers while risks of drops in tax revenues annoy the state. A significant change in approaches to the tax control of the use of transfer pricing affected both sides and led to the analysis of the legislation on taxes and fees, in particular of the terms (e. g. the concepts of «transaction», «controlled transactions», definition of the moment of the transaction, and others) as well as examination of issues related to the practical implementation of options and obligations (e. g. documents circulation, database for the application of appropriate methods of control over prices) that are provided by the norms of the Tax Code of the Russian Federation, especially those which govern the tax control over prices and institution of consolidated groups of taxpayers.

Keywords: tax risks; transaction; tax control; transfer pricing; corporate income tax.

Содержание новации налогового законодательства в сфере трансфертного ценообразования

Одним из налоговых рисков государства является его законодательская деятельность в области налогообложения, состоящая в том, что при практической реализации новой нормы законодательства может быть получен побочный или

обратный эффект. Причем эти риски могут быть потенциальными, текущими и последующими. Налоговые риски государства при осуществлении законодательской деятельности могут быть также связаны с нарушением основных принципов налогообложения, а именно справедливости, определенности, экономичности. С позиции предложенной трактовки природы

налоговых рисков государства проанализируем некоторые результаты введения с 2012 г. правил налогового контроля применения трансфертных цен в сделках, сторонами которых являются взаимозависимые лица.

Принятие соответствующих изменений в положения Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) было направлено на достижение соответствия российского налогового законодательства в части трансфертного ценообразования принципам государственного контроля трансфертных цен, базирующимся на рекомендациях ОЭСР. В целом можно констатировать, что изменения, внесенные в НК РФ, достигли поставленной цели. Однако отдельные положения налогового законодательства пока недостаточно четко определены, а некоторые не соответствуют в полной мере рекомендациям ОЭСР. В результате возникают конфликты налогоплательщиков с налоговыми органами, что снижает эффективность применения рассматриваемых законодательных норм.

Основной целью изменений российского налогового законодательства было провозглашено противодействие использованию трансфертных цен для минимизации налоговых платежей и соответственно недопущение потерь национального бюджета от применения этих цен.

Смысл новации содержится в ст. 105.3 НК РФ, которая гласит: *если в сделках между взаимозависимыми лицами создаются или устанавливаются коммерческие или финансовые условия, отличные от тех, которые имели бы место в сделках, признаваемых сопоставимыми, между лицами, не являющимися взаимозависимыми, то любые доходы (прибыль, выручка), которые могли бы быть получены одним из этих лиц, но вследствие указанного отличия не были им получены, учитываются для целей налогообложения у этого лица.*

Представляется, что внесенные вышеуказанные изменения в НК РФ не носили ярко выраженного фискального характера, а скорее были направлены на практическую реализацию потенциала контрольной функции налогов. В связи с этим сложно вести речь о планируемом экономическом эффекте от принятия указанной новации. При этом на налоговые органы были возложены дополнительные функции налогового контроля уровня цен в сделках, что вызвало необходимость обработки дополнительной

отчетности в виде ежегодно подаваемых налогоплательщиками уведомлений о контролируемых сделках.

Одним из налоговых рисков государства является его законотворческая деятельность в области налогообложения, состоящая в том, что при практической реализации новой нормы законодательства может быть получен побочный или обратный эффект

Для реализации вышеприведенных функций в ФНС России созданы новое структурное звено в центральном аппарате (Управление трансфертного ценообразования и международного сотрудничества) и межрегиональная инспекция по контролю цен. На настоящий момент еще не получено полной информации, чтобы можно было оценить, насколько затраты на реализацию дополнительных функций сопоставимы с плановым экономическим эффектом, предполагаемым от их реализации, а следовательно, установить уровень риска в случае нарушения принципа экономической целесообразности реализации контрольной функции. Кроме того, введение новых форм отчетности и создание новых подразделений увеличили риск ошибок и сбоя при передаче и обработке данных, полученных налоговыми органами от налогоплательщиков. По некоторым свидетельствам, объем отчетности увеличился многократно [1].

Определение понятия «контролируемая сделка»

Под контролируемыми понимаются в том числе сделки между взаимозависимыми лицами:

- по реализации (перепродаже) товаров (выполнению работ, оказанию услуг), совершаемые с участием (при посредничестве) лиц, не являющихся взаимозависимыми, при условии, что такие третьи лица, не признаваемые взаимозависимыми, не выполняют в этой совокупности сделок никаких дополнительных функций, не принимают на себя никаких рисков и не используют активов для организации реализации

(перепродажи) товаров (выполнения работ, оказания услуг);

- сделки в области внешней торговли товарами мировой биржевой торговли;
- сделки, одной из сторон которых является лицо, местом регистрации, либо местом жительства, либо местом налогового резидентства которого являются государство или территория, включенные в перечень офшорных юрисдикций.

При этом в НК РФ отсутствует определение понятия «сделка». В соответствии с п. 1 ст. 11 НК РФ институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в НК РФ, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено НК РФ. В ст. 153 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Заслуживает внимание позиция Минфина России в отношении определения даты совершения сделки, которая важна для целей заполнения уведомления о контролируемых сделках, установления цен сопоставимых сделок и уровня рентабельности. Так, согласно письму Минфина России от 05.03.2013 № 03-01-18/6502 для целей НК РФ в качестве даты совершения сделки во исполнение договора, заключенного в письменной форме, можно рассматривать даты совершения операций во исполнение указанной сделки, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, фактически приравнивая таким образом понятие «сделка» к понятию «отгрузка», что представляется неочевидным. Более поздние письма Минфина России и ФНС России также не смогли внести ясность в данное положение.

Состав и структура информации о контролируемой сделке в форме уведомления о контролируемых сделках, утвержденные приказом ФНС России от 27.07.2012 № ММВ-7-13/524@ «Об утверждении формы уведомления о контролируемых сделках, порядка ее заполнения, а также формата представления уведомления о контролируемых сделках в электронной форме и порядка представления налогоплательщиком уведомления о контролируемых сделках

в электронной форме», и содержание отдельных статей раздела V.1 НК РФ фактически приравнивают понятие «сделка» к единичной отгрузке партии товара одного номенклатурного наименования.

Пример. У крупной компании, специализирующейся на оптовой торговле товарами народного потребления, количество номенклатурных позиций превышает 8000 единиц. Учитывая, что логика заполнения раздела 1Б Уведомления о контролируемых сделках предполагает агрегирование данных по сделке только в пределах одного периода при совпадении пункта отгрузки и пункта разгрузки одного и того же наименования товара, реализуемого по одной и той же цене, такая компания должна будет заполнить огромное количество страниц, содержащих раздел 1Б (причем каждый раздел 1Б должен быть подписан руководителем).

Согласно п. 2 ст. 105.16 НК РФ по выбору налогоплательщиков Уведомления о контролируемых сделках могут предоставляться в налоговый орган по установленной форме на бумажном носителе или по установленным форматам в электронной форме. Представим, что налогоплательщик не успел подготовиться к отправке подобного отчета в электронном виде, ибо это требует существенных временных и финансовых затрат. В этом случае организация предоставит в распоряжение налогового органа ящики с документацией. Согласно п. 5 этой же статьи НК РФ налоговый орган, получив Уведомление о контролируемых сделках, в течение 10 дней со дня получения документации направляет в электронный форме это уведомление в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов. Думается, что в данной ситуации налоговый орган не сможет выполнить возложенные на него обязательства. Вполне вероятно, что для предотвращения ситуации невыполнения требований НК РФ налоговый орган будет всячески препятствовать налогоплательщику сдавать такой объем документов в бумажном виде.

Допустим, налогоплательщик приложил все же усилия для подготовки отчетности в электронном виде. Насколько востребована налоговым органом будет эта информация? Имеет ли значение для налогового органа отличие в цене сапог женских коричневого и серого

цвета, крема для рук «Ромашка» и «Календула», резиновой детской игрушки утенок «Кря» и игрушки цыпленок «Цып»? Представляется, что информация, которую получит налоговый орган к установленному сроку, будет избыточной вследствие неопределенности дефиниции «сделка».

Неоднозначность определения понятия «сделка» для целей налогового контроля уровня применяемых цен несет в себе риск разной трактовки указанного понятия налогоплательщиком и налоговым органом, что станет причиной возникновения возможных спорных ситуаций, которые потребуют судебного решения. Избежать такого положения можно было бы путем внесения изменений в НК РФ, дополнив его определением понятия «сделка» для целей раздела V.1 НК РФ.

Определение участников контролируемой сделки

Содержание раздела V.1 НК РФ не позволяет однозначно определять участников контролируемой сделки. С одной стороны, понятие участников сделки базируется на положениях ГК РФ и представляет собой сторону договора гражданско-правового характера. В то же время ст. 105.3 НК РФ установлено, что правила, предусмотренные разделом V.1 НК РФ, распространяются на сделки, осуществление которых влечет необходимость учета хотя бы одной стороной таких сделок доходов, расходов и (или) стоимости добытых полезных ископаемых. В результате, если в сделках между взаимозависимыми лицами создаются или устанавливаются коммерческие или финансовые условия, отличные от тех, которые имели бы место в сделках, признаваемых сопоставимыми, между лицами, не являющимися взаимозависимыми, любые доходы (прибыль, выручка), которые могли бы быть получены одним из этих лиц, но вследствие указанного отличия не были им получены, учитываются для целей налогообложения у этого лица.

При этом существует ряд договоров гражданско-правового характера, в которых стороны действуют от своего имени, но за счет и по поручению третьего лица, как, например, договор комиссии и ряд других договоров, совершаемых с участием агентов. В этом случае *стороны* с точки зрения договора гражданско-правового

характера и *стороны*, фактически получающие доходы (несущие расходы) по сделке, *не совпадают*, и возникает вопрос о правомерности доначисления налогов агенту и возможности доначисления налогов принципалу в случае, если проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами проводится в отношении агента.

Аналогичная ситуация возникает в договорах на реализацию инвестиционных проектов, когда заказчик заключает договоры с подрядчиками от своего имени, но действует за счет и в интересах инвестора. Указанные ситуации могут привести к недополучению государством налоговых доходов и штрафных санкций, доначисленных в ходе мероприятий налогового контроля применяемого уровня цен. Целесообразно, чтобы компетентным государственным органом был разработан доступный для налогоплательщиков методический документ, разъясняющий установленный законодательством порядок.

Все внешнеторговые сделки между взаимозависимыми лицами считаются контролируемыми, независимо от суммовых критериев. В 2012 г. с учетом переходных положений был установлен временный суммовый критерий для всех категорий сделок (включая внешнеторговые сделки между взаимозависимыми лицами) в сумме 100 млн руб., а в 2013 г. — 80 млн руб. В случае если обороты между сторонами контролируемых сделок в течение года не превышали указанные суммы, такие сделки не требовали отражения в составе уведомления о контролируемых сделках и не служили предметом контроля со стороны налогового органа. Представляется целесообразным сохранить и в дальнейшем суммовый критерий отнесения к контролируемым внешнеторговым сделкам между взаимозависимыми лицами путем внесения изменений в НК РФ, поскольку в случае полного отсутствия нижнего порога объем информации, который будет поступать в налоговые органы в составе уведомлений о контролируемых сделках, значительно увеличится, что повысит риск ошибок при обработке информации. При этом проведение мероприятий налогового контроля цен по внешнеторговым сделкам компаний, годовой оборот между которыми не превышает 80 млн руб., полагаем экономически неэффективным.

Заслуживает интерес рассмотрение вопроса целесообразности включения сделок между взаимозависимыми лицами внутри страны в перечень контролируемых. При разработке закона преследовалась в том числе цель предотвращения потерь бюджета от манипулирования ценами. Очевидно, что в случае контроля над трансфертным ценообразованием по внутренним сделкам, с учетом возможности применения налогоплательщиками механизма симметричных корректировок, речь может идти в основном о перераспределении внутри бюджетной системы страны между региональными бюджетами, в которые отчисляется большая часть налога на прибыль организаций. К дополнительным доходам государства следует в этом случае отнести только штрафные санкции. В ст. 129.3 НК РФ предусмотрена ответственность в виде санкций за неуплату или неполную уплату налогов по контролируемым сделкам. Такие санкции установлены в размере 40% от неуплаченных сумм налогов, но не менее 30 тыс. руб. При этом необходимо отметить, что данная норма вступает в силу только начиная с 2017 г. Согласно переходным положениям на первые два года (2012 и 2013 гг.) данные санкции вообще не распространяются. Начиная с 2014 г. по 2016 г. штраф составит 20% от неуплаченной суммы налога. Кроме того, налогоплательщик освобождается от штрафов при условии представления им налоговому органу документации, обосновывающей рыночный уровень примененных цен по контролируемым сделкам, в соответствии с порядком, установленным ст. 105.15 НК РФ (п. 2 ст. 129.3 НК РФ).

Пени, начисляемые при доначислении налогов по результатам мероприятий в области налогового контроля цен, носят исключительно компенсационный характер и не должны рассматриваться как дополнительные доходы бюджета. При этом затраты государства на администрирование процедур налогового контроля цен и проведение контрольных мероприятий, а также затраты судебной системы могут превышать экономический эффект от взысканных штрафных санкций, что становится причиной риска нарушения принципа экономической целесообразности включения сделок между взаимозависимыми лицами внутри страны в перечень контролируемых.

Ценовому контролю подлежат сделки, осуществление которых влечет необходимость

учета хотя бы одной стороной таких сделок доходов, расходов или стоимости добытых полезных ископаемых (п. 13 ст. 105.3 НК РФ). Исходя из этого потенциально контролируемые могут быть займы, лицензионные соглашения, поручительства, некоторые другие виды сделок, являющиеся сделками по гражданскому законодательству, но не подлежавшие ранее ценовому контролю в целях налогообложения. Действовавшая до 2012 г. ст. 40 НК РФ четко ограничивала свое действие только реализацией товаров, работ, услуг. Это подтверждалось судебной практикой, указывавшей на то, что такая формулировка закона не подлежит расширительному толкованию. Расширение объектов ценового контроля с 2012 г., его выход за пределы реализации товаров, работ, услуг в целом следует отнести к дополнительным возможностям государства. Однако для устранения риска неоднозначного толкования норм закона и, как следствие, значительного числа судебных разбирательств следует более четко определить предмет контролируемых по закону сделок — товары, работы, услуги или иные объекты гражданских прав, и указать, какие именно товары, работы и услуги, а также такие понятия, как нематериальные активы.

Роль судов в рассмотрении результатов налогового контроля

К рискам государства при применении норм налогового контроля цен, особенно в течение первых лет проведения контрольных мероприятий и принятия решений по их результатам, следует отнести риск незапланированных результатов и различных побочных эффектов, обусловленный отсутствием сложившейся судебной практики. Участие судов в применении норм налогового контроля цен, помимо обжалования решений налоговых органов, прямо предусмотрено в части:

- вероятного признания лиц взаимозависимыми решением суда по иным основаниям, кроме прямо указанных в НК РФ, в случае выявления судом возможности оказания влияния на условия и (или) результаты сделок, совершаемых этими лицами;
- учета иных обстоятельств, имеющих значение для определения соответствия цен, примененных в сделках, рыночным ценам, без ограничений, предусмотренных главой 14.2 НК РФ;

- признания сделок контролируемыми при наличии достаточных оснований полагать, что указанные сделки являются частью группы однородных сделок, совершенных в целях создания условий, при которых такие сделки не отвечали бы признакам контролируемой сделки.

Согласно нормам НК РФ при принятии решений по различным вопросам налогового контроля цен суд не ограничен только нормами налогового законодательства. Он вправе учитывать неограниченный перечень иных оснований и обстоятельств, что повышает адаптируемость норм налогового законодательства к изменяющимся условиям и различным формам взаимодействия субъектов деловой среды. При этом повышается вероятность появления различных противоречащих друг другу трактовок спорных ситуаций со стороны судов различных инстанций, которые могут создавать финансовые и репутационные риски как для налогоплательщиков, так и для государства.

Информационные ресурсы, используемые при проведении мероприятий налогового контроля

При проведении мероприятий налогового контроля в качестве источников информации согласно ст. 105.6 НК РФ используются исключительно общедоступные источники информации, а также сведения о налогоплательщике. В качестве общедоступных источников информации, на основании которых налоговым органом может быть применен *метод сопоставимых рыночных цен*, рекомендуются сведения о ценах на товары (услуги) ценовых агентств (*Reuters, Platt's* и др.). При использовании сведений о финансовых показателях налогоплательщиков (*RUSLANA, Amadeus, Orbis, SPARK* и др.) налоговый орган может расчитать показатели рентабельности, определить рыночные интервалы и применить *метод цены последующей реализации, затратный метод и метод сопоставимой рентабельности*. При определении рыночных коридоров с целью исключения данных о налогоплательщиках, которые являются участниками групп компаний и не должны приниматься в качестве сопоставимых, могут использоваться данные информационных агентств о структурах владения компаниями (*SPARK* и др.).

Указанные и аналогичные информационные ресурсы созданы и поддерживаются коммерческими компаниями. Сведения в них поступают

как из официальных источников (органов статистики, обязательной публикуемой отчетности публичных компаний и др.), так и из неофициальных (в результате интернет-мониторинга, обзвонов компаний, интервью и др.). Ни одно из агентств не раскрывает свои источники информации и не гарантирует ее полноты и достоверности. При этом на основании указанной информации в соответствии с главой 14.3 НК РФ налоговым органом в ходе мероприятий налогового контроля цен может быть проведено доначисление налогов. В результате достаточно высок риск занижения (завышения) сумм доначислений налогов по результатам мероприятий налогового контроля вследствие ошибок (недостоверных либо отсутствующих данных) в источниках информации, которые могут использоваться налоговым органом при сопоставлении коммерческих и (или) финансовых условий анализируемых сделок с коммерческими и (или) финансовыми условиями сопоставимых сделок в опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах, *не являющихся официальными*.

Следует отметить, что многие из таких информационных источников являются удаленными хранилищами информации, предоставляющими ее в виде доступа, и на моменты предварительного расчета интервалов налогоплательщиком и последующего расчета интервалов налоговым органом в ходе мероприятий налогового контроля цен могут содержать разные по полноте, составу и значениям данные. В целях снижения уровня информационного риска целесообразно более точное определение перечня источников информации, которые могут быть использованы в налоговом контроле цен, в том числе путем сертификации соответствующих информационных агентств и обязательной публикацией (размещением на своих серверах) копий (срезов) баз данных по состоянию на определенные отчетные даты (ежегодно, ежеквартально), которые будут получать статус сертифицированных источников информации и использоваться как налогоплательщиками, так и налоговыми органами в ходе предварительных расчетов и контрольных мероприятий.

Меры по снижению уровня рисков

В особую группу следует выделить риск ошибок и неправомερных действий (бездействий), при-

водящих к уменьшению налоговых поступлений государства при заключения соглашений о ценообразовании в целях налогообложения. Соглашение о ценообразовании представляет собой соглашение между налогоплательщиком и федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, о порядке определения цен и (или) применения методов ценообразования в контролируемых сделках для целей налогообложения в течение срока его действия, но не более трех лет. Риск ошибок или неправомерных действий должностных лиц существует и при проведении мероприятий налогового контроля уровня цен. Однако степень такого риска при заключении соглашений о ценообразовании в целях налогообложения, на наш взгляд, выше. Это обусловлено тем, что мероприятия налогового контроля носят последующий характер. Проводящие оперируют фактическими данными об объектах налогообложения, сопоставимых сделках, ценах (пределах колебаний цен), биржевых котировках и т. д., в то время как рассмотрение проекта соглашения о ценообразовании в целях налогообложения носит предварительный характер, и должностные лица, рассматривающие соглашение и принимающие решение о возможности его заключения, должны сделать выводы о соответствии будущих цен, являющихся предметом соглашения, рыночному уровню, и налогам, которые будут начислены и уплачены налогоплательщиком в последующие годы, на основании плановых и прогнозных данных, что существенно повышает риск принятия неверного решения. Снизить уровень указанного риска можно путем установления дополнительного выборочного контроля положений заключенных соглашений о ценообразовании со стороны государственных контролирующих органов. Такими органами могут стать Счетная палата Российской Федерации, органы прокуратуры и т. д. Причем контроль не будет носить массового характера, так как полномочиями по заключению соглашений о ценообразовании наделен только руководитель ФНС России и его заместители.

В качестве меры по снижению уровня рисков, возникающих в связи с введением норм налогового контроля уровня цен, крупнейшим налогоплательщикам предоставлена возможность создания консолидированной группы налогоплательщиков (далее — КГН) — объединения

налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании консолидированной группы в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности. Законодательством установлены критерии для налогоплательщиков, которые вправе создавать КГН, включающие совокупно уплаченную сумму налогов группы за предшествующий период — более 10 млрд руб., а объем выручки — более 100 млрд руб. Кроме этого, одна компания должна прямо или косвенно участвовать в других членах группы с долей не менее 90%. Перечень КГН налоговые органы не раскрывают. Среди компаний, которые заявили о создании КГН в 2012 г., были «Газпром», «Газпром нефть», «Татнефть», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз». Как заявлял ранее заместитель министра финансов России С. Д. Шаталов, КГН создаются крупными компаниями в нефтяной, газовой и телекоммуникационной отраслях.

С учетом того что налог на прибыль организаций по консолидированной группе рассчитывается с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности ее участников, налогоплательщики в составе КГН имеют возможность в полном объеме принимать убыток отдельных участников в целях исчисления общего налогового результата группы. Это приводит к риску снижения поступлений в бюджет в связи с принятием убытков участников КГН. По сообщению заместителя руководителя ФНС Д. В. Егорова, за три квартала 2012 г. консолидированный бюджет Российской Федерации недополучил 3 млрд руб. налога на прибыль организаций из-за введения КГН. По его словам, для государства это немного, так как всего от налога на прибыль организаций оно получает около 2 трлн руб., а создание КГН рассматривается ФНС России как инструмент поддержки российских налогоплательщиков. Следовательно, уровень риска снижения поступлений в бюджет в связи с учетом убытков участников КГН можно считать незначительным и не требующим реагирования со стороны государства.

Риск негативных последствий от перераспределения поступлений между бюджетами субъектов Российской Федерации и снижения уровня финансового контроля в связи с созданием КГН по своему характеру похож на аналогичный риск отказа от применения внутригрупповых цен, но

имеет определенные особенности, а именно: распределение налога на прибыль организаций по субъектам Российской Федерации возможно пропорционально среднесписочной численности работников участников КГН, приходящейся на данный регион, либо пропорционально фонду оплаты труда (в обоих случаях дополнительно учитывается стоимость основных средств). Выбор метода может существенно влиять на размер налоговых поступлений в региональные бюджеты. В отдельных случаях разница между вариантами может превышать размер поступлений в региональный бюджет, перечислявшийся организациями до создания КГН. С учетом этого региональные администрации прилагают значительные усилия, направленные на получение наиболее комфортного для себя налогового режима от функционирования на своей территории консолидированных групп. Ряд субъектов Российской Федерации ввели на своих территориях налоговые льготы по налогу на прибыль организаций в части, зачисляемой в бюджет субъектов Российской Федерации. В целом, от создания КГН, по сообщению заместителя руководителя ФНС Д. В. Егорова, увеличение поступлений в бюджеты ощутили в 40 регионах, тогда как лишь 10–15 субъектов Российской Федерации потеряли часть бюджетных доходов. Указанное перераспределение не в полной мере поддавалось контролю на федеральном уровне в рамках стандартной налоговой и финансовой отчетности. Для КГН с ответственным участником ОАО «Газпром» законодатель был вынужден ввести особый порядок распределения налога на прибыль организаций между субъектами Российской Федерации — предусматривается пятилетний переходный период, в течение которого поступления налога распределяются по бюджетам с учетом фактического распределения, имевшего место в 2011 г. В 2012 г. «вес» распределения 2011 г. составлял 80%, в дальнейшем он снижается до нуля, и начиная с 2018 г. КГН с ответственным участником ОАО «Газпром» будет распределять налог на прибыль организаций по группе между региональными бюджетами на общих основаниях.

С учетом того что крупнейшие финансово-промышленные группы, которые были заинтересованы в создании КГН, зарегистрировали консолидированные группы, риск негативных последствий от перераспределения поступлений

между бюджетами субъектов Российской Федерации следует считать в основном реализовавшимся. Незначительное перераспределение налоговых доходов между бюджетами субъектов Российской Федерации возможно в случае создания новых консолидированных групп налогоплательщиков. При этом включение в существующие КГН новых участников заметного влияния на бюджеты различных уровней оказывать не должно. Вместе с тем для детального изучения данного эффекта законодателем был взят годовой «тайм-аут» на 2015 г., в течение которого возможен только выход участников из КГН, но невозможно создание новых групп или присоединение новых участников к зарегистрированным консолидированным группам (ст. 8 Федерального закона от 24.11.2014 № 366-ФЗ).

Литература

1. Остапенко А. А. Построение системы мониторинга контролируемых сделок в коммерческом банке // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 138–143.
2. Пансков В. Г. Налоговые риски: проявление и возможные пути минимизации // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 4. С. 74–81.
3. Смирнов Д. А., Бабенко Д. А. Сравнительный анализ режимов налоговой консолидации России и зарубежных стран // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 2. С. 113–118.
4. Грундел Л. П. Налоговое администрирование трансфертного ценообразования в России: монограф. М.: Финуниверситет, 2014. С. 264–274.

References

1. Ostapenko A. A. Establishment of a controlled transaction monitoring system at a commercial bank, *Economics, taxes, law*, 2013, No 5, pp. 138–143.
2. Panskov V. G. Tax Risks: Manifestation and Possible Ways of Risk Minimization. *Economics, taxes, law*, 2013 No 4, pp. 74–81.
3. Smirnov D. A., Babenko D. A. Comparative Analysis of Tax Consolidation Regimes in Russia and Abroad *Economics, taxes, law*, 2014, No 2, pp. 113–118.
4. Grundel L. P. Tax administration of transfer pricing in Russia, monograp. Moscow, 2014, Financial University, pp. pp.264–274.

УДК 336.2

ЭВОЛЮЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

ПОЛЕЖАРОВА ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета, советник государственной гражданской службы Российской Федерации I класса, член Международной налоговой ассоциации IFA. **E-mail:** lpolezharova@mail.ru.

ВИНОГРАДОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА, магистерская программа «Международное налоговое планирование» Финансового университета. **E-mail:** ann-msk@mail.ru

Раскрывается сущность трансфертного ценообразования, приводится классификация основных методов налоговой оптимизации с применением трансфертных цен, распространенных в настоящее время за рубежом и в России. Анализируются содержание и задачи регулирования трансфертного ценообразования, выделяются общие черты и различия между регулированием трансфертного ценообразования и предотвращением манипулирования ценами сделок в целях налоговой оптимизации.

В историческом аспекте выделены и охарактеризованы этапы эволюции регулирования трансфертного ценообразования в России.

В контексте Плана борьбы с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения (BEPS), разработанного ОЭСР, содержательно рассмотрены направления и перспективы развития регулирования трансфертного ценообразования в России. Проанализирован новый глобальный стандарт ОЭСР – Руководство по документации по трансфертному ценообразованию и отчетности в разрезе каждой страны.

Делается вывод, что использование на практике признака выборки контролируемых налогоплательщиков исходя из исторически сложившегося 20-процентного коридора отклонения цен может снизить эффективность борьбы с минимизацией налоговых обязательств за счет трансфертных цен, поскольку крупные компании, которые применяют трансфертное ценообразование и минимизируют налоговые обязательства, могут «удерживать» ценовые отклонения в сделках в пределах 20-процентного коридора, что не исключает существенных объемов налоговой оптимизации при значительных суммах сделок.

Ключевые слова: налогообложение; трансфертное ценообразование; цены «на расстоянии вытянутой руки»; трехуровневая документация по трансфертному ценообразованию.

The Evolution of Transfer Pricing Legislation in Russia: the Past, Present and Future

LYUDMILA V. POLEZHAROVA, PhD (Economics), Associate Professor, the Tax and Taxation Chair, the Financial University, Class 1 Advisor to the State Civil Service of the Russian Federation, Member of the International Fiscal Association (IFA). **E-mail:** lpolezharova@mail.ru.

ANNA V. VINOGRADOVA, Student of the Master's degree program «International Tax Planning», the Financial University. **E-mail:** ann-msk@mail.ru

The article discloses the essence of transfer pricing and provides a classification of the main methods applied for tax optimization through transfer pricing. The authors analyze the content and objectives of the transfer pricing legislation, highlights the similarities and differences between transfer pricing adjustment and price manipulation transactions to optimize taxes.

The study details and characterizes the stages in the evolution of transfer pricing legislation in Russia. The meaningful trends and prospects for the development of transfer pricing legislation in Russia are considered in the context of the OECD Plan to combat erosion of the tax base and the withdrawal of profits from taxation (BEPS). The study analyzes the new global OECD standard – Guidelines for transfer pricing documentation and reporting – from the perspective of its introduction in each country.

It is concluded that the sampling of controlled taxpayers falling in the 20 percent corridor price deviation may reduce the effectiveness of the fight against minimization of tax liabilities through transfer pricing since large companies that use transfer pricing and minimize tax liabilities can «hold» the price deviations in transactions within the 20 per cent corridor that does not exclude significant amounts of tax optimization provided significant amounts of transactions.

Keywords: taxation; transfer pricing; prices «at arm's length»; three-level transfer pricing documentation.

Методы оптимизации налогообложения посредством применения трансфертных цен

В последние годы получила широкое распространение практика минимизации налоговых обязательств путем произвольного манипулирования ценами сделок при осуществлении операций между связанными или контролируруемыми лицами. В частности, среди способов намеренного уменьшения налоговых обязательств можно выделить регистрацию одной из сторон сделки в юрисдикции с пониженным налогообложением, использование налоговых льгот или специальных льготных налоговых режимов, неуплату налогов в результате незаконной ликвидации предприятия-налогоплательщика, перемещение мобильной налоговой базы из одного региона в другой и т.д.

В основе трансфертного ценообразования лежит использование в сделке цены, отклоняющейся от цены, которая была бы применена двумя независимыми лицами, не связанными отношениями участия в капитале, общего контроля или сговора. Соответственно, если фактическая цена сделки отклоняется от цены, которая была бы применена независимыми лицами и величина которой определялась бы спросом и предложением, одна из сторон такой сделки получает выгоду за счет издержек другой стороны.

В настоящее время применяются следующие основные методы налоговой оптимизации с применением трансфертных цен:

1) концентрация добавленной стоимости в компании, которая переводит экономическую выгоду в пользу третьего лица, а затем прекращает свою деятельность, не исполнив своих обязательств перед бюджетом;

2) концентрация прибыли в компании, уплачивающей налог на прибыль организаций в субъекте Российской Федерации, предоставляющем льготные условия уплаты данного налога. При этом такие льготные условия могут существовать в форме:

- установления пониженной ставки налога на прибыль организаций (сниженной на 4 п.п. по сравнению со своей максимальной величиной);
- фактического снижения ставки налога на прибыль организаций в больших размерах, чем это предусмотрено налоговым законодательством;
- предоставления субсидий из бюджета на сумму уплаченного налога сверх оговоренной суммы;

3) концентрация прибыли в контролируемых компаниях, являющихся налогоплательщиками

в иностранных государствах с льготными условиями налогообложения;

4) минимизация прочих взимающихся адвалорных налогов с корпораций, например в связи с взиманием налога на добычу полезных ископаемых при добыче полезных ископаемых, не относящихся к углеводородному сырью.

С одной стороны, данные способы налоговой оптимизации являются достаточно простыми в использовании, так как не связаны со сложными операциями (с использованием бартерных операций, вексельных расчетов и т.д.), а с другой стороны, не во всех случаях трансферт налогооблагаемого результата в пользу связанного лица может осуществляться путем манипулирования ценами на рыночный (торгуемый) товар. Зачастую компания, основной деятельностью которой является производство и торговля, может концентрировать прибыль или добавленную стоимость в низконалоговых юрисдикциях или в организациях, которые в дальнейшем ликвидируются, путем осуществления сделок с реальными или фиктивными услугами (консультационными, рекламными) либо нематериальными активами (лицензиями, торговыми марками, авторскими правами).

Задачи, решаемые при регулировании трансфертного ценообразования

Под трансфертным ценообразованием в мировой практике понимается собственно ценообразование, осуществляемое между связанными компаниями. При этом компании, применяющие трансфертные цены, могут не преследовать цели уклонения от налогообложения, а использовать трансфертные цены только в силу структуры корпорации.

Регулирование трансфертного ценообразования в общепринятом понимании этого термина имеет несколько иное содержание, которое шире задач борьбы с перечисленными выше способами налоговой оптимизации. Так, налоговые органы должны ответить при регулировании трансфертного ценообразования на следующие вопросы:

- приводит ли ценообразование между связанными лицами к минимизации налоговых обязательств компании (холдинга) в целом по сравнению с ситуацией, при которой составные части этой компании являлись бы полностью независимыми лицами;

- если такая минимизация происходит, как следует распределять налоговый результат между сторонами сделки, чтобы налоговые обязательства каждой из сторон были эквивалентными обязательствам, которые возникли бы при заключении сделки независимыми компаниями.

Таким образом, основной задачей налоговых органов является не предотвращение использования трансфертных цен, а недопущение бюджетных потерь от их использования.

Как следствие такой постановки задачи основной целью налоговых органов при регулировании трансфертного ценообразования является определение цены «на расстоянии вытянутой руки», т.е. цены на аналогичный товар, которая была бы установлена в аналогичной сделке между независимыми лицами с аналогичными характеристиками.

При этом под контролем налоговых органов должны находиться не только сделки между формально связанными компаниями, но и сделки, в отношении которых есть обоснованные подозрения о манипулировании ценами по предварительному сговору в целях минимизации налоговых обязательств.

Однако регулирование трансфертного ценообразования и предотвращение манипулирования ценами сделок в целях налоговой оптимизации имеют и общие черты. Так, при трансфертном ценообразовании также возможна ситуация, при которой связанные налогоплательщики не имеют иных оснований к установлению цены, отклоняющейся от цены «на расстоянии вытянутой руки», кроме уклонения от налогообложения, что должно повлечь не только перераспределение и перерасчет налоговых обязательств сторон сделки, но и применение санкций. Поэтому ряд инструментов, используемых при регулировании трансфертного ценообразования, вполне применим для предотвращения манипулирования ценами сделок в целях налоговой оптимизации.

Эволюция регулирования трансфертного ценообразования в России

Эволюцию регулирования трансфертного ценообразования в России на сегодняшний момент можно подразделить на три этапа.

Отсчет *первого этапа*, который длился до 2012 г., следует начать с 1998 г., когда вступила в силу Общая часть Налогового кодекса Российской Федерации (далее — Кодекс), в частности ст.

20 «Взаимозависимые лица» и 40 «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения» Кодекса. Однако их конструкция практически не позволяла эффективно противодействовать уклонению от налогообложения с использованием трансфертного ценообразования

Концептуальное изменение налогового законодательства в области противодействия трансфертному ценообразованию в 2012 г. ознаменовало собой начало *второго этапа* эволюции данного инструмента налогового регулирования в России. Статьи 20 и 40 Кодекса были заменены новым разделом V.I, который включил следующие направления:

а) определение взаимозависимости лиц.

Наличие взаимной зависимости между сторонами сделок, подлежащих контролю с позиций трансфертного ценообразования, должно стать основной причиной для проведения такого контроля. При этом необходимо учитывать, что, как правило, крупные холдинги, включающие большое количество компаний, построены с использованием достаточно сложных схем и отношений собственности, поэтому, помимо закрытого перечня случаев взаимной зависимости, в законодательство введен порядок определения долей прямого и косвенного участия одной организации в другой, а также сохранена возможность признания лиц взаимозависимыми на основании судебных решений с учетом определения взаимной зависимости, данного в Кодексе.

При этом перечень оснований для признания лиц взаимозависимыми значительно расширен, а приведенный перечень обстоятельств, по которым может быть принято судебное решение о признании лиц взаимозависимыми, стал открытым. Подобное расширение положений о признании лиц взаимозависимыми позволяло повысить эффективность признания лиц взаимозависимым в судебном порядке;

б) установление закрытого перечня контролируемых сделок.

Если в случае доначисления налогов на основании нарушения положений части второй Кодекса решения о доначислении принимаются на основании суждений налоговых органов о соответствии действий налогоплательщика положениям налогового законодательства (в частности, определяющих налоговые ставки, базы, прочие элементы налогообложения), то при контроле за трансфертным ценообразованием налоговые органы вынуждены принимать решения на основании суждений

о соответствии действий налогоплательщика таким нерегулируемым категориям, как сопоставимые условия, идентичные или однородные товары, обычные затраты и прибыль и т.д.

Подобные категории скорее носят общеэкономический характер, поэтому полностью формализовать их определение не представляется возможным. Однако принятие решений на основании подобных оценочных суждений требует, *во-первых*, максимально возможной степени формализации порядка вынесения решений, а *во-вторых*, высокой степени защиты налогоплательщика в случае вынесения налоговыми органами необъективных решений.

Поэтому, помимо прочих положений налогового законодательства, предусмотрен закрытый перечень сделок, цена которых в целях налогообложения может быть скорректирована налоговыми органами. Речь идет в первую очередь о сделках между взаимозависимыми лицами, а также о сделках между лицами, взаимная зависимость которых может презюмироваться в силу особых условий заключения таких сделок — внешнеторговые сделки с компаниями, являющимися налогоплательщиками в низконалоговых юрисдикциях, товарообменные (бартерные) сделки и т.д.;

в) введение декларирования контролируемых сделок и требований к перечню документов налогоплательщика, обосновывающих применяемые им трансфертные цены в сделках с взаимозависимыми лицами.

С учетом введения в законодательство определения контролируемых сделок и установления их закрытого перечня в Кодексе предусмотрена обязанность организаций, совершающих контролируемые сделки, по уведомлению налоговых органов о фактах совершения таких сделок и их основных параметрах.

В силу того что в общем случае трансфертная цена — это не способ уклонения от налогообложения, а любая цена сделки между взаимозависимыми лицами, налогоплательщики вправе обосновать применение тех или иных цен в контролируемых сделках с взаимозависимыми лицами в соответствии с общераспространенными методами при условии наличия на момент совершения сделки документов, обосновывающих рыночный характер фактической цены сделки с взаимозависимыми лицами, а также представления в налоговые органы достоверной информации о совершении контролируемых сделок по итогам налогового периода;

г) введение института предварительных соглашений о ценообразовании.

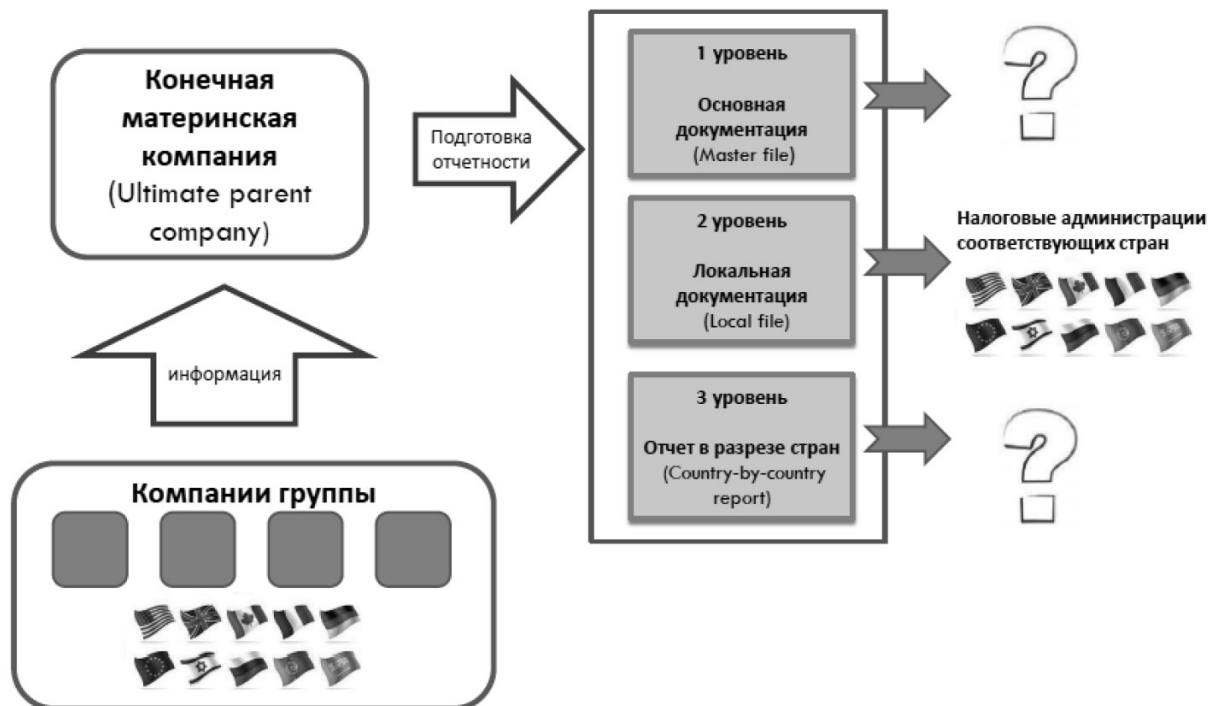
Инструмент предварительных соглашений о ценообразовании между налогоплательщиками, заключающими контролируемые сделки, и налоговыми органами широко используется в мировой практике и позволяет взаимосвязанным лицам до совершения контролируемых сделок заключать соглашение, в рамках которого фиксируются методы определения цены сделки, которые не ведут к занижению сумм начисляемого налога. В случае полного выполнения условий таких соглашений цена сделки в целях налогообложения признается рыночной без дополнительных оценок;

д) введение новых требований к методам оценки диапазона рыночных цен, а также принципам их применения.

Применение методов оценки рыночной цены «на расстоянии вытянутой руки» является наиболее сложным элементом применения налогового законодательства в части противодействия трансфертному ценообразованию. Даже в простейшем случае при наличии множества сделок с товарами (работами, услугами), аналогичными по своим характеристикам объекту контролируемой сделки, необходимо предусмотреть в законодательстве характеристики товаров (работ, услуг), являющихся однородными (идентичными), а также установить правила, в соответствии с которыми из множества цен, используемых в таких сделках, налоговые органы выбирают значение рыночной цены, используемой при принятии решения о доначислении (отказе от доначисления) налога.

Речь идет в данном случае о необходимости признания факта наличия диапазона рыночных цен как некоторого интервала значения цен сделок, которые сложились в случае совершения сделки между взаимозависимыми лицами.

Таким образом, на втором этапе эволюции регулирования трансфертного ценообразования в России значительно расширены и приведены в соответствие с международной практикой положения Кодекса, касающиеся данной проблемы: уточнены критерии идентичности и сопоставимости товаров, работ и услуг, определены условия сопоставимости сделок и их условий, порядок расчета интерквартильного интервала рыночных цен, а также различных показателей рентабельности, порядок применения различных методов определения рыночных цен на основании данных бухгалтерской отчетности, порядок применения ответственности



Трехуровневая документация по трансфертному ценообразованию

за нарушение отдельных положений налогового законодательства о трансфертном ценообразовании, установлен регламент использования различных источников информации о ценах, включая официальные и общедоступные.

На встрече министров финансов и глав центральных банков G20 («Группы двадцати») 19 июля 2013 г. в Москве обсуждались проблемы международного налогообложения и сотрудничества налоговых администраций, касающиеся среди прочего выработки концепции справедливого налогообложения и необходимости противодействия недобросовестной налоговой конкуренции. ОЭСР был представлен План борьбы с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения (*Base Erosion and Profits Shifting — BEPS*), причиной появления которого стала обеспокоенность налоговых органов налоговым планированием, осуществляемым компаниями, в результате которого существенно сокращаются налоговые поступления.

Присоединение России к плану *BEPS* можно считать началом *третьего этапа* эволюции регулирования трансфертного ценообразования в нашей стране.

В рамках реализации плана *BEPS* 16 сентября 2014 г. ОЭСР опубликовала Руководство по документации по трансфертному ценообразованию и отчетности в разрезе каждой страны (*Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country*

Reporting, далее — Руководство). Положения данного документа заменят предыдущие рекомендации, содержащиеся в главе V Руководящих принципов ОЭСР для транснациональных предприятий и налоговых администраций по трансфертному ценообразованию (*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*), принятому в 1995 г.

Новый документ предлагает последовательный подход, в соответствии с которым транснациональные предприятия будут готовить глобальную отчетность по трансфертному ценообразованию, а налоговые органы получают возможность качественнее проводить оценку рисков занижения налоговой базы. Некоторые детали порядка применения данного документа будут разработаны в течение ближайших месяцев.

В последнее время увеличилось количество различных национальных правил, посвященных документации по трансфертному ценообразованию, соответствие которым в каждом государстве становилось все более обременительным для транснациональных предприятий. В то же время налоговые органы утверждали, что подготавливаемая предприятиями документация недостаточно информативна для оценки рисков и не дает им возможность увидеть общую картину операций, проводимых налогоплательщиками в общемировом масштабе.

В этой связи ОЭСР определила три основных критерия, которым должна соответствовать новая документация по трансфертному ценообразованию:

- позволять налогоплательщикам провести обоснованную оценку соответствия их операций принципу «вытянутой руки»;
- предоставлять налоговым органам достаточную информацию для проведения обоснованной оценки рисков занижения налоговой базы;
- предоставлять налоговым органам достаточную информацию для аудита трансфертного ценообразования.

В соответствии с новым Руководством транснациональные предприятия будут подготавливать трехуровневую документацию по трансфертному ценообразованию:

1-й уровень — основная документация (*master file*) — информация о глобальных операциях и глобальных подходах к трансфертному ценообразованию, касающаяся всех компаний группы;

2-й уровень — локальная документация — информация о сделках в конкретной стране;

3-й уровень — отчет в разрезе стран, где ведется деятельность — перечень финансовых и иных данных (*рисунки*).

Основная документация предоставляет о транснациональном предприятии в целом и должна быть доступна для всех государств. Основная документация раскрывает сведения обо всех направлениях деятельности предприятия и разделена на следующие пять категорий:

- глобальная организационная структура;
- описание направлений деятельности, включая цепочки поставок, основные географические рынки, ключевые функции членов группы;
- данные о нематериальных активах, включая общую политику в отношении нематериальных активов, указание на значимые нематериальные активы, сделки с ними;
- описание финансирования внутри холдинга;
- консолидированная финансовая отчетность транснационального предприятия, предварительные соглашения о ценообразовании.

Локальная документация детализирует информацию об определенных сделках компаний группы и включает:

- информацию о локальных компаниях, в том числе их организационной структуре, описании бизнеса, стратегии и ключевых конкурентах;
- информацию о сделках с заинтересованностью, включая копии договоров, функциональный

и сравнительный анализ, методики трансфертного ценообразования;

- суммы, оплаченные и полученные внутри группы по каждой категории контролируемых сделок с участием локальных компаний, с разбивкой по налоговым юрисдикциям плательщика или получателя;
- финансовую информацию о локальных компаниях.

В отчете в разрезе стран отражаются сводные данные, позволяющие налоговым органам проводить оценку рисков. Они содержат следующие сведения:

- выручка (с разбивкой между зависимыми и независимыми контрагентами);
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- налог на прибыль (доходы) к уплате;
- капитал;
- накопленная прибыль;
- число сотрудников;
- материальные активы;
- список лиц в каждой стране с указанием вида деятельности.

Отчетность в разрезе стран подготавливается конечной материнской компанией на основании данных для консолидированной отчетности, обязательной финансовой отчетности в каждой стране, финансовой отчетности для целей регулирования или управленческого учета. Обновлять информацию рекомендуется ежегодно.

Основываясь на предоставляемой отчетности, налоговые органы получают представление о некоторых элементах цепочки по созданию добавленной стоимости и смогут сопоставлять вклад каждой компании группы в создание такой стоимости с уровнем ее прибыли. При таком подходе станет очевидным факт перенесения группой центров прибыли в низконалоговые юрисдикции, если оно производится только по налоговым соображениям. Вероятно, что в результате этого многие транснациональные предприятия предпочтут внести изменения в свою политику ценообразования и структуру.

Многие государства — члены *G20* и ОЭСР намерены придерживаться данных рекомендаций уже в ближайшее время, однако для этого им потребуется внести соответствующие изменения в свое национальное налоговое законодательство.

Россия не является членом ОЭСР, однако входит в *G20*. Проект *BEPS* в связи с этим имеет большое значение, как для российских налоговых органов,

так и для компаний. На развитие российского законодательства в области трансфертного ценообразования существенное влияние оказывают мировая практика, а также изменения в подходах ОЭСР.

Несмотря на то что российские налогоплательщики только с 2012 г. стали применять на практике новый раздел V.I Кодекса, следует ожидать дальнейшего изменения национального налогового законодательства. Представляется, что использование накопленного опыта развитых стран полезно для России, а сближение российских подходов к регулированию трансфертного ценообразования с общемировыми является закономерным.

На научно-практической конференции «Современная налоговая система: состояние и перспективы (национальный и международный опыт)», которая прошла 25 ноября 2014 г. в Финансовом университете в рамках Международного финансово-экономического форума 2014, заместитель руководителя ФНС России Д.В. Егоров проинформировал участников форума, что требование о наличии документации в разрезе страны, соответствующей Рекомендациям, будет вводиться в российскую правоприменительную практику уже в 2015 г. Вместе с тем было отмечено, что в силу исторически сложившегося на основании ст. 40 Кодекса признака выборки контролируемых налогоплательщиков исходя из 20-процентного коридора отклонений цен именно этот признак и в дальнейшем будет использован как основной при осуществлении налогового контроля.

Доначисление налогов на основании применения трансфертного ценообразования является одним из самых трудоемких видов расследования для налоговых органов, и указанный подход позволяет минимизировать издержки налоговых органов по проведению налогового контроля в этой области и может приводить к несению дополнительных издержек налогоплательщиками, которые зачастую являются добросовестными, не использующими трансфертное ценообразование, но по каким-то причинам допускающими колебания цен, превышающие 20-процентные пределы. Одновременно крупные компании, которые действительно применяют трансфертное ценообразование и значительно минимизируют налоговые обязательства, могут находиться вне области контроля налоговых органов, так как «удерживают» ценовые отклонения, применяемые

сторонами сделок, в пределах 20-процентного коридора (что не исключает существенных объемов налоговой оптимизации при значительных суммах сделок). В результате может снизиться эффективность борьбы с минимизацией налоговых обязательств с использованием трансфертного ценообразования.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Addressing Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing 2013.
3. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing 2013.
4. Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing 2014.
5. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит. 2009, № 2. С. 2–11.
6. Полежарова Л.В., Виноградова А.В. Феномен налоговых гаваней: история и современность // Финансы. 2014. № 7. С. 28–30.
7. Полежарова Л. Нормы о трансфертном ценообразовании должны быть изменены // Главный бухгалтер. 2008. № 2. С. 56–59.

References

1. The Tax Code of the Russian Federation. [Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii].
2. Addressing Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing 2013.
3. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing 2013.
4. Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing 2014.
5. Goncharenko L.I. Tax risk: the theory and practice of management. [Nalogovyje riski: teorija i praktika upravlenija], *Finance and credit*. 2009, No 2, pp. 2–11.
6. Polezharova L.V., Vinogradova A.V. Tax haven's fenomen: history and contemporaneity. [Fenomen nalogovyh gavanej: istorija i sovremennost'], *Finance*, 2014, No 7, pp. 28–30.
7. Polezharova L. The guidelines of transfer pricing should be changed. [Normy o transfertnom cenoobrazovanii dolzhny byt' izmeneny], *Chief Accountant*, 2008, No 2, pp. 56–59.

УДК 340.1

ВЛИЯНИЕ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ФУНКЦИЙ ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

ЛАПИНА МАРИНА АФАНАСЬЕВНА, д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой «Административное и информационное право» Финансового университета. **E-mail:** lapinamarina@inbox.ru

КАРПУХИН ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ, канд. ист. наук, доцент кафедры «Административное и информационное право» Финансового университета. **E-mail:** dimak7571@mail.ru

Заметное место в правовом регулировании экономических отношений занимают контрольно-надзорные функции органов публичного управления, позитивная роль которых заключается в том, что они выступают в качестве гаранта соблюдения правил производства и безопасности готовой продукции для потребителя. Органы публичного управления обладают весомым арсеналом правовых средств реагирования на деятельность хозяйствующих субъектов в реальном секторе экономики. К таковым, в частности, относятся меры государственного принуждения, применяемые в процессе реализации контрольно-надзорных функций. Указанное обстоятельство актуализировало вопрос о необходимости систематизации применяемых мер государственного принуждения к хозяйствующим субъектам и оценки их влияния на реальный сектор экономики. *Цель статьи* – анализ сущности понятий «административный надзор», «государственный контроль» и мер государственного принуждения, применяемых органами публичного управления в процессе контрольно-надзорной административной деятельности за соблюдением технических регламентов хозяйствующими субъектами в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: контрольно-надзорные функции; меры государственного принуждения; административные наказания; принудительный отзыв продукции; государственный контроль.

The Influence of Regulatory Functions of Public Administration on Development of the Real Sector of the Economy

MARINA A. LAPINA, ScD (Law), Professor, Head of the Administrative and Information Law Chair, the Financial University. **E-mail:** lapinamarina@inbox.ru

DMITRY V. KARPUHIN, PhD (History), Associate Professor, the Administrative and Information Law Chair, the Financial University. **E-mail:** dimak7571@mail.ru

The regulatory functions of public administration occupy a noticeable place in the legal regulation of economic relations; they play a positive role as they act as a guarantee of observance of the production and safety rules in manufacturing of finished customer products. Public administration bodies have a significant arsenal of legal means to respond to the activities of business entities in the real economy including official enforcement measures applied in the implementation of regulatory functions. The mentioned issue has actualized the need to systematize the existing official enforcement measures applied to economic entities, and assess their impact on the real economy. The purpose of study is to analyze the essence of concepts «administrative supervision», «state control» and «official enforcement» used in the area of public administration in the process of administrative control of the economic entities in the real economy for their compliance with technical regulations.

Keywords: regulatory functions; official enforcement measures; administrative penalties; mandatory product withdrawal; state control.

Сущность понятий «государственный контроль» и «административный надзор»

До настоящего времени в административном праве не установлено соотношение понятий «государственный контроль» и «административный надзор». В частности, на это обращает внимание Л.Л. Попов,

который выделяет две точки зрения на этот вопрос. Согласно первой из них административный надзор является разновидностью надведомственного государственного контроля, а согласно второй точке зрения административный надзор — это самостоятельный вид контрольно-надзорной деятельности органов исполнительной власти [1, с. 455].

Д.Н. Бахрах считает, что контроль представляет собой атрибут административной власти, одну из важнейших ее функций, включающий наблюдение за законностью и целесообразностью деятельности, оценку ее с правовых, научных, социально-политических, организационно-технических позиций [2, с. 351].

Л.Л. Попов, Ю.И. Мигачев и С.В. Тихомиров полагают, что сущность государственного контроля состоит в проверке соблюдения органами исполнительной власти и их должностными лицами законности, а также обеспечении целесообразности и эффективности своей деятельности [3, с. 259–260]. Научная школа МГЮА (У) им. О.Е. Кутафина придерживается трактовки административного надзора как самостоятельного вида контрольно-надзорной деятельности уполномоченных субъектов. Представители этой школы выступают за то, что административный надзор — это особый вид государственной управленческой деятельности, осуществляемой специальными органами исполнительной власти в отношении организационно не подчиненных им органов, предприятий, учреждений, организаций, должностных лиц и граждан по поводу исполнения ими общеобязательных норм, правил, стандартов, требований с использованием комплекса мер административного принуждения с целью предупреждения, выявления и пресечения правонарушений, восстановления порядка и привлечения виновных лиц к административной ответственности [3, с. 275].

Одним из важнейших сегментов контрольно-надзорной деятельности, осуществляемой органами публичного управления в реальном секторе экономики, является контроль за соблюдением технических регламентов

Ю.М. Козлов, отмечая, что надзор не тождествен контролю, предложил трактовать административный надзор одновременно с нескольких позиций:

- как вид государственно-управленческой деятельности;

- как функцию государственно-управленческой деятельности;
- как метод государственно-управленческой деятельности.

Административный надзор в своем юридическом содержании проявляется мерами административного принуждения, является средством (методом) обеспечения стабильности процесса функционирования всей системы государственного управления, имеет государственно-властный характер [19, с. 365, 366].

Следует отметить, что научный дискурс о сущности государственного контроля и административного надзора и их отличиях носит сугубо научно-доктринальный характер. На уровне нормативно-правового регулирования принципиальных различий между анализируемыми понятиями не существует.

Так, в соответствии с подпунктом «б» п. 2 Указа Президента Российской Федерации от 09.03.2010 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» под функциями по контролю и надзору понимаются:

- осуществление действий по контролю и надзору за исполнением органами государственной власти, органами местного самоуправления, их должностными лицами, юридическими лицами и гражданами установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами и другими нормативными правовыми актами общеобязательных правил поведения;

- выдача органами государственной власти, органами местного самоуправления, их должностными лицами разрешений (лицензий) на осуществление определенного вида деятельности и (или) конкретных действий юридическим лицам и гражданам;

- регистрация актов, документов, прав, объектов, а также издание индивидуальных правовых актов [6].

Аналогичная позиция, отождествляющая понятия контроля и надзора, изложена в ч. 1 ст. 2 Федерального закона от 26.12.2008. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (далее — Закон № 294-ФЗ): государственный контроль (надзор) — это деятельность уполномоченных органов

государственной власти (федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации), направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений юридическими лицами, их руководителями и иными должностными лицами, индивидуальными предпринимателями, их уполномоченными представителями требований, установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, посредством организации и проведения проверок юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, принятия предусмотренных законодательством Российской Федерации мер по пресечению и (или) устранению последствий выявленных нарушений, а также деятельность указанных уполномоченных органов государственной власти по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния исполнения обязательных требований при осуществлении деятельности юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями.

Из приведенного законодательного определения государственного контроля (надзора) следует, что контрольно-надзорная управленческая деятельность органов публичного управления в реальном секторе экономики включает:

- анализ и прогнозирование состояния исполнения обязательных требований хозяйствующими субъектами;
- мониторинг, т.е. систематическое наблюдение за исполнением обязательных требований как специфический элемент системы административно-правовых средств обеспечения законности и дисциплины (наряду с прокурорским надзором, судебным контролем);
- в случае выявления отклонений от установленных правил поведения механизм более тщательного контроля путем организации и проведения проверок хозяйствующих субъектов, которые в большинстве случаев позволяют зафиксировать юридически значимые факты нарушений требований законодательства;
- активное применение мер государственного принуждения (административные меры предупреждения, пресечения и наказания).

В правоприменительной практике сложилось несколько видов государственного контроля (надзора), которые можно классифицировать по отраслевому признаку. Так, выделяются следующие виды контрольно-надзорной деятельности: санитарно-эпидемиологический; в сфере транспорта; надзор в области обеспечения промышленной безопасности; государственный жилищный надзор и муниципальный жилищный контроль, контроль за трудовой деятельностью иностранных работников; контроль и надзор в сфере защиты прав потребителей; в сфере природопользования и защиты окружающей среды (в том числе водопользования, пользования объектами животного мира) [5].

Авторы настоящей статьи в постановке исследуемой проблемы придерживаются формулировки «контрольно-надзорные функции».

Проблемы реализации мер государственного принуждения при осуществлении контрольно-надзорных функций

Развернутое определение технического регулирования содержится в ст. 2 Федерального закона от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (далее — Закон № 184-ФЗ): техническое регулирование — правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции или к продукции и связанным с требованиями к продукции процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также в области установления и применения на добровольной основе требований к продукции, процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг и правовое регулирование отношений в области оценки соответствия.

Как отмечает В.В. Кванина, институт технического регулирования включает три подсистемы — технические регламенты, стандартизацию, оценку соответствия [6].

Таким образом, одним из важнейших сегментов контрольно-надзорной деятельности, осуществляемой органами публичного управления в реальном секторе экономики, является контроль за соблюдением технических регламентов,

развернутое определение которых содержится в ст. 2 Закона № 184-ФЗ. Технический регламент — это документ, который принят международным договором Российской Федерации, подлежащим ратификации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, или в соответствии с международным договором Российской Федерации, ратифицированным в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, или федеральным законом, или указом Президента Российской Федерации, или постановлением Правительства РФ, или нормативным правовым актом федерального органа исполнительной власти по техническому регулированию и устанавливает обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования [продукции или к продукции и связанным с требованиями к продукции процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации)].

Контрольно-надзорный орган публичного управления при получении информации о несоответствии продукции требованиям технических регламентов вправе выдать предписание о приостановке реализации этой продукции

В соответствии со ст. 39 Закона № 294-ФЗ органы государственного контроля (надзора) наделены значительным объемом полномочий при осуществлении контроля достоверности полученной информации посредством проверок, направления запросов в другие федеральные органы исполнительной власти, привлечения (при необходимости) специалистов для анализа полученных материалов и т.д.

В случае признания достоверности информации о несоответствии продукции требованиям технических регламентов орган государственного контроля (надзора) в соответствии с его компетенцией в течение десяти дней выдает

предписание о разработке изготовителем (продавцом, лицом, выполняющим функции иностранного изготовителя) программы мероприятий по предотвращению причинения вреда, оказывает содействие в ее реализации и осуществляет контроль за ее выполнением.

Следует также отметить, что органы государственного контроля (надзора) в рамках обеспечения соблюдения выполнения выданного предписания обладают полномочиями по реализации возложенных на них функций.

Таким образом, первым этапом действий, совершаемых контрольно-надзорным органом, является выдача административно-превентивного предписания о разработке изготовителем (продавцом, лицом, выполняющим функции иностранного изготовителя) программы мероприятий по предотвращению причинения вреда, которая обеспечивается комплексом административно-процессуальных действий, направленных на реализацию соответствующей программы, указанной в предписании.

Следует отметить, что положения Закона № 184-ФЗ отличаются расплывчатостью и некорректностью ряда формулировок. Отсутствие конкретизации условий выдачи предписаний со стороны органа государственного контроля (надзора) привело к проблеме толкований положений рассматриваемого закона, которую вынуждены решать судебные инстанции.

Так, постановлением Шестнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16.09.2013 по делу № А63-4898/2013 было разъяснено, что системное толкование ст. 36, п.п. 1, 2, 3 ст. 39, ст. 38 Закона № 184-ФЗ позволяет заключить, что предписание Роспотребнадзора о разработке предпринимателем программы мероприятий по предотвращению причинения вреда в связи с выявлением фактов несоответствия производимой им продукции необходимым требованиям могло быть выдано предпринимателю только в случае безусловного подтверждения несоответствия требованиям произведенной им продукции на стадии изготовления и/или при первичном введении ее в оборот. Поскольку экспертное заключение, на основании которого предпринимателю было выдано предписание, не содержало сведений о том, что реализуемая иным лицом в розничной сети продукция предпринимателя была заражена на стадии изготовления и первичной реализации

и представленные предпринимателем результаты лабораторных исследований подтверждали обратное, суд пришел к выводу, что Роспотребнадзор не доказал законности выдачи предписания именно предпринимателю и, как следствие, не подтвердил событие вмененного ему правонарушения по ч. 15 ст. 19.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее — КоАП РФ).

Следующий комплекс мер, которые уполномочен принимать контрольно-надзорный орган публичного управления, является следствием невыполнения организацией административно-превентивного предписания.

Контрольно-надзорный орган публичного управления при получении информации о несоответствии продукции требованиям технических регламентов вправе выдать *предписание* о приостановке реализации этой продукции и проинформировать приобретателей, в том числе потребителей, через средства массовой информации о несоответствии этой продукции требованиям технических регламентов и об угрозе причинения вреда жизни или здоровью граждан при использовании этой продукции.

Таким образом, вторым этапом действий, совершаемых контрольно-надзорным органом, является мера административного пресечения в форме *представления*, значение которого заключается в незамедлительном прекращении действий со стороны организации, связанных с реализацией определенной продукции.

Наконец, третьим этапом действий органа государственного контроля (надзора) в отношении изготовителя (продавца, лица, выполняющего функции иностранного производителя) является мера государственного принуждения, предусмотренная ст. 40 Закона № 184-ФЗ, в виде *принудительного отзыва продукции*, которая по своей сути является мерой наказания.

В соответствии с п. 1 ст. 40 Закона № 184-ФЗ данная мера применяется в случае невыполнения предписания, предусмотренного п. 2 ст. 39 вышеуказанного нормативного акта, или программы мероприятий по предотвращению причинения вреда, и орган государственного контроля (надзора) согласно его компетенции, а также иные лица, которым стало известно о невыполнении изготовителем (продавцом, лицом, выполняющим функции иностранного изготовителя) программы мероприятий по

предотвращению причинения вреда, вправе обратиться в суд с иском о принудительном отзыве продукции.

В комментариях к ст. 40 Закона № 184-ФЗ отмечается, что понятие «отзыв продукции» предполагает действия двоякого характера:

- возврат продукции, находящейся в обращении, от продавца к изготовителю (лицу, выполняющему функции иностранного изготовителя);
- возврат продукции от приобретателей к изготовителю (продавцу, лицу, выполняющему функции иностранного изготовителя) [7].

По своей правовой природе данная мера государственного принуждения относится к административно-наказательной или к мере административной ответственности.

В случае удовлетворения иска о принудительном отзыве продукции суд обязывает ответчика совершить определенные действия, связанные с отзывом продукции, в установленный судом срок, а также довести решение суда не позднее одного месяца со дня его вступления в законную силу до сведения приобретателей, в том числе потребителей, через средства массовой информации или иным способом.

При неисполнении ответчиком решения суда в установленный срок исполнение решения суда осуществляется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. При этом истец вправе информировать приобретателей, в том числе потребителей, через средства массовой информации о принудительном отзыве продукции.

Следует также обратить внимание на ч. 3 ст. 40 Закона № 184-ФЗ, в соответствии с которой за нарушение требований об отзыве продукции могут быть применены меры уголовного и административного воздействия в соответствии с законодательством Российской Федерации.

По мнению авторов настоящей статьи, указанная формулировка четко обозначает проблему соотношения мер государственного принуждения и юридических, в частности уголовных, и административных санкций. Законодатель, применительно к конкретному случаю устанавливает своеобразный ранжир — иерархию в триаде «меры государственного принуждения — административные наказания — уголовные наказания». В комментариях к Закону № 184-ФЗ [8] отмечается, что в качестве нарушений, влекущих привлечение

к административной и уголовной ответственности, могут выступать:

- невыполнение программы мероприятий по предотвращению причинения вреда, в которой предусматривается принятие мер, связанных с отзывом продукции;
- невыполнение решения суда о совершении в установленный срок определенных действий, связанных с принудительным отзывом продукции;
- невыполнение решения суда (о принудительном отзыве продукции) о доведении его в необходимый срок до сведения приобретателей;
- невыполнение предписания органа государственного контроля (надзора) о разработке программы мероприятий по предотвращению причинения вреда (если в предписании предусматривалось включение в данную программу принятия мер, связанных с отзывом продукции).

На сегодняшний день из всех вышеперечисленных видов правонарушений КоАП РФ предусматривает ответственность лишь за невыполнение в срок законного предписания (постановления, представления, решения) органа (должностного лица), осуществляющего государственный надзор (контроль) [8].

Указанный состав административного правонарушения сформулирован в ст. 19.15 КоАП РФ.

Применение мер уголовной ответственности возможно в рамках санкции, установленной ст. 315 «Неисполнение приговора суда, решения суда или иного судебного акта» Уголовного кодекса Российской Федерации (далее — УК РФ). В соответствии с этой статьей ответственность может наступить за злостное неисполнение вступившего в законную силу решения суда о совершении в установленный срок определенных действий, связанных с принудительным отзывом продукции, и (или) об информировании приобретателей о принудительном отзыве продукции, а также за воспрепятствование его исполнению.

Понятие «злостное неисполнение» является оценочным и толкуется судом следующим образом [8]. Оно может означать молчаливое игнорирование неоднократных требований суда исполнить судебное решение либо открытый, явный и вызывающий отказ от его выполнения. Воспрепятствование исполнению судебного

решения проявляется в активных действиях, которые могут заключаться в создании помех для своевременного исполнения этого решения (например, противодействие судебному приставу-исполнителю при осуществлении им принудительного исполнения судебного решения об отзыве продукции). Если такое противодействие сопровождается насилием либо угрозами в адрес судебного пристава-исполнителя, то указанные действия подпадают под признаки состава преступления, предусмотренного ст. 296 УК РФ.

Рассмотрим положения ст. 19.15 КоАП РФ. Применительно к вышеприведенной ситуации виновные лица могут быть привлечены по ч. 1 ст. 19.15 КоАП РФ — невыполнение в установленный срок законных предписаний (постановления, представления, решения) органа (должностного лица), осуществляющего государственный надзор (контроль), муниципальный контроль, об устранении нарушений законодательства влечет наложение на юридических лиц административного штрафа от 10 тысяч до 20 тысяч рублей.

Кроме того, виновные лица могут быть также привлечены по ч. 15 ст. 19 КоАП РФ за невыполнение изготовителем (исполнителем, продавцом, лицом, выполняющим функции иностранного изготовителя), органом по сертификации или испытательной лабораторией (центром) в установленный срок законного решения, предписания федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на осуществление государственного контроля (надзора) за соблюдением требований технических регламентов к продукции, Административное наказание по указанной статье в отношении юридических лиц составляет от 300 тысяч до 500 тысяч рублей.

Анализ вышеизложенных норм показывает, что максимальная санкция для юридического лица по указанной статье составляет 500 тысяч рублей. Однако имущественные потери изготовителя от применения меры государственного принуждения в виде отзыва продукции могут составлять значительно большие суммы.

Следовательно, несмотря на то что в формально-юридическом отношении административно-правовая санкция стоит выше меры государственного принуждения, в имущественном отношении мера государственного

принуждения несет в себе гораздо больший негативный потенциал для представителей реального сектора экономики.

Вместе с тем процессуальный механизм применения данной санкции требует, по нашему мнению, юридического совершенствования правовой конструкции. Положения ст. 39, 40 Закона № 184-ФЗ отличаются сведением воедино материальных и процессуальных предписаний, что значительно снижает эффективность механизма правоприменения мер государственного принуждения. Как следствие, процессуальный порядок применения технических регламентов и мер государственного принуждения закреплен на уровне актов толкования права — писем. Так, процессуальный порядок применения рассматриваемой нормы (ст. 40 Закона № 184-ФЗ) урегулирован в акте официального толкования права — письме Минздравсоцразвития России от 03.12.2008 № 01/14303–8–32 «О применении технических регламентов» от 3 декабря 2008 г. № 01/14303–8–32. Указанный правовой акт фиксирует содержание доказательственной базы, которую необходимо представить в суд по иску о принудительном отзыве продукции. Пункт 3.2 вышеприведенного письма устанавливает, что решение о принудительном отзыве продукции является обоснованным, если результаты испытаний подтверждают несоответствие образцов продуктов требованиям технических регламентов.

Такое решение вправе принимать орган государственного контроля (надзора) в соответствии с его компетенцией в форме иска о принудительном отзыве продукции, направляемом в суд по правилам соответствующего судопроизводства.

В состав передаваемых в суд материалов следует включить:

- исковое заявление с обоснованием требования о принудительном отзыве продукции;
- предписание о разработке программы мероприятий по предотвращению причинения вреда;
- материалы по результатам мероприятия по контролю, включая доказательства неисполнения предписания о разработке программы мероприятий по предотвращению причинения вреда или невыполнение этой программы;
- другие доказательства, необходимые для обоснования требований истца.

В случае удовлетворения иска о принудительном отзыве продукции суд обязывает ответчика совершить определенные действия, связанные с отзывом продукции, в установленный судом срок, а также довести решение суда не позднее одного месяца со дня его вступления в законную силу до сведения приобретателей через средства массовой информации или иным способом.

В случае неисполнения ответчиком решения суда в установленный срок исполнение решения суда осуществляется в принудительном порядке, установленном Федеральным законом от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве». При этом Роспотребнадзор вправе проинформировать приобретателей через средства массовой информации о принудительном отзыве продукции.

Выводы

Орган государственного контроля (надзора) за соблюдением технических регламентов обладает широким спектром полномочий, связанных с реализацией возможностей применения универсальной триады (административно-предупредительных, административно-пресекающих и административно-наказательных) мер государственного принуждения по отношению к субъектам реального сектора экономики, в отношении которых осуществляется проверка. Объективно административно-наказательные меры государственного принуждения несут в себе больший потенциал негативных последствий для субъектов реального сектора экономики, чем санкции правонарушений, предусмотренные КоАП РФ. Однако в рассматриваемом случае в триаде мер государственного принуждения выражен дисбаланс в пользу административно-наказательной меры государственного принуждения.

Логичной выглядит постановка вопроса о правах юридических лиц и индивидуальных предпринимателей реального сектора экономики, деятельность которой является объектом контроля (надзора) со стороны контрольных органов. В п. 4 ст. 39 Закона № 184-ФЗ лица, в отношении которых выдано предписание о приостановке реализации этой продукции, вправе обжаловать действия органа государственного контроля (надзора), связанные с выдачей предписаний о приостановке реализации этой продукции в судебном порядке. В случае принятия

судебного решения о неправомерности действий органа государственного контроля (надзора) вред, причиненный изготовителю (продавцу, лицу, выполняющему функции иностранного изготовителя) действиями органа государственного контроля (надзора), подлежит возмещению в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации.

Кроме того, следует отметить, что возможность истца в лице органа государственного контроля (надзора) обратиться в суд с иском о принудительном отзыве продукции предполагает возможность ответчика всеми доступными способами оспаривать обоснованность предъявленных исковых требований.

Авторы настоящей статьи полагают, что административно-наказательная мера государственного принуждения в виде принудительного отзыва продукции скрывает в себе разрушительный потенциал для производителя реального сектора экономики, так как влечет за собой не только серьезные репутационные, но и финансовые риски для производителя вплоть до банкротства последнего.

Литература

1. Административное право: учебник / под ред. Л.Л. Попова. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2006.
2. Административное право России: учебник / Д.Н. Бахрах. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2010.
3. Административное право Российской Федерации: учебник / Ю.И. Мигачёв, Л.Л. Попов, С.В. Тихомиров; под ред. Л.Л. Попова. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2011.
4. Козлов Ю.М. Административное право: учебник. М., 2005.
5. Контрольно-надзорная деятельность в Российской Федерации: Аналитический доклад, 2-е изд., доп. М., 2014.
6. Кванина В.В. Государственный контроль (надзор) и юридическая ответственность в сфере технического регулирования // Бизнес, Менеджмент и Право. 2014. № 1. С. 35–41.
7. Гусева Т.А., Чапкевич Л.Е. Комментарий к Федеральному закону от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (постатейный). М.: Юстицинформ, 2008.

8. Агешкина Н.А., Коржов В.Ю. Комментарий к Федеральному закону от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (постатейный) // КонсультантПлюс, 2012.

References

1. Administrative law: textbook / under rent. L. Popov. 2nd ed., revised and supplementary [Administrativnoe pravo: uchebnik / pod. red L.L. Popova. 2-e izd., pererab i dop]. Moscow, 2006.
2. Administrative law of Russia: textbook / D.N. Bakhrakh, 5th ed., rev. and ext. [Administrativnoe pravo Rossii: uchebnik / D.N. Bahrah. 5-e izd. Pererab. i dop. Moscow, 2010.
3. Administrative law of the Russian Federation: textbook / Yu. Ig. Migachev, L.L. Popov, S.V. Tikhomirov; Ed. by L.L. Popova — 3rd ed., rev. and ext. [Administrativnoe pravo Rossijskoj Federacii: uchebnik / Ju. I. Migachjov, L.L. Popov, S.V. Tihomirov; pod red. L.L. Popova — 3-e izd. pererab. i dop.]. Moscow, 2011.
4. Kozlov Ju.M. Administrative law: textbook [Administrativnoe pravo: uchebnik]. Moscow, 2005.
5. Regulatory activity in the Russian Federation: Analytical report, 2nd ed., augmented [Kontrol'no-nadzornaja dejatel'nost' v Rossijskoj Federacii: Analiticheskij doklad, 2-e izdanie dopolnennoe]. Moscow, 2014.
6. Kvanina V.V. State control (supervision) and legal responsibilities in the field of technical regulations [Gosudarstvennyj kontrol' (nadzor) i juridicheskaja otvetstvennost' v sferete hnicheskogo regulirovanija], *Biznes, Menedzhment i Pravo*, 2014, No 1, pp. 35–41.
7. Guseva T.A., Chapkevich L.E. Commentary to the Federal Law 27 December 2002 № 184-FZ «On Technical Regulation» (itemized) [Kommentarij k Federal'nomuzakonu 27 dekabrja 2002 g. № 184-FZ «O tehničeskom regulirovanii» (postatejnyj)]. Moscow, Justicinform, 2008.
8. Ageshkina N.A., Korzhov V.Ju. Commentary to the Federal Law of 27 December 2002 № 184-FZ «On Technical Regulation» (itemized) [Kommentarij k Federal'nomu zakonu ot 27 dekabrja 2002 g. № 184-FZ «O tehničeskom regulirovanii» (postatejnyj)], *Konsul'tantPljus*, 2012.

УДК 336.711

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РАЗВИТИЯ НА МАКРОУРОВНЕ

СЕЛЯВИНА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСЕЕВНА, аспирантка кафедры «Банки и банковский менеджмент» Финансового университета. **E-mail:** selyavinaliza@gmail.com

В настоящей работе предлагаются *критерии и индикаторы* оценки внутренней и внешней эффективности деятельности национальных банков развития, в соответствии с которыми анализируется уникальная база данных по банкам 65 стран мира. Эмпирическое исследование макроаналитического уровня проведено с использованием описательной статистики, методов экономического анализа, инференциальной статистики. Результаты исследования *внутренней эффективности* национальных банков развития свидетельствуют об исключительной гетерогенности соответствующих показателей, на основании чего сформулирована гипотеза о ключевой роли качества институтов в определении эффективности банков развития. Так, выявлена низкая операционная эффективность Внешэкономбанка по сравнению с банками развития стран – членов БРИКС и Германии. В результате анализа *внешней эффективности* банков развития зафиксирована позитивная связь между созданием национального банка развития и последующими темпами экономического роста в стране с временным лагом в 8 лет. Однако при включении в регрессионную модель базовой спецификации факторной переменной масштаба банка получено опровержение гипотезы о позитивной связи между деятельностью банков развития и темпами экономического роста страны. Обсуждаются *возможные причины* подобных результатов и *перспективные направления* дальнейшего исследования.

Ключевые слова: эффективность; банк развития; экономический рост.

The Model to Evaluate Development Banks Performance at the Macro Level

ELIZABETH A. SELYAVINA, PhD Student of the Banking and Banking Management Chair, the Financial University. **E-mail:** selyavinaliza@gmail.com

The study put forward criteria and indicators for the assessment of internal and external efficiency of the national development banks. Moreover, it applies them to analyze a unique database on the banks of 65 countries. The empirical study conducted at the macro-economic level uses descriptive statistics, methods of economic analysis, inferential statistics. The results of the study of internal efficiency of national development banks attest to exceptional heterogeneity of indicators. It enables to formulate the hypothesis of the key role of the quality of institutions involved in determining the efficiency of development banks. For instance, the study has revealed a low operating efficiency of Vnesheconombank compared with the development banks of the BRICS member countries and Germany. The analysis of external efficiency of development banks has shown a positive relationship between the creation of the National Development Bank and the subsequent economic growth in the country with a time lag of 8 years. However, the introduction of basic specification of the factor variable of the bank scale in the regression model resulted in a refutation of the hypothesis of a positive relationship between the activities of development banks and economic growth of the country. The article discusses possible causes of such results and promising areas for further research.

Keywords: efficiency; development bank; economic growth.

Введение

Как известно, в России действует ряд институтов развития, созданных с целью достижения социально-экономических ориентиров развития страны, региона, сектора или конкретного сегмента рынка, среди которых особое место занимает национальный банк развития (далее — БР) — Внешэкономбанк.

Его средства формируются преимущественно из государственного бюджета, а значит, учет эффективного расходования средств БР является задачей высокой значимости. Существует необходимость поиска подходов к оценке эффективности деятельности

БР, что особенно важно в современных условиях усиливающихся ресурсных ограничений.

Эффективность банка развития как экономическая категория

Ввиду отсутствия в теоретических и практических работах единообразного подхода к определению эффективности государственного сектора, в частности БР, мы предлагаем при рассмотрении эффективности их деятельности разделять внешнюю и внутреннюю эффективность.

Внутренняя (или операционная) эффективность определяется соотношением результата

деятельности и затрат и обеспечивается экономичностью и производительностью, т.е. оптимальным использованием всех производственных ресурсов, что может быть выражено функцией Кобба—Дугласа с постоянной отдачей от масштаба (линейно однородная):

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1,$$

где Y — выпуск;

A — коэффициент, отражающий уровень технологической производительности;

K — основной капитал;

L — человеческие ресурсы;

константы α и $1-\alpha$ показывают доли прироста капитала и затрат труда в приросте выпуска.

Оценка операционной эффективности банков является целью многих современных эконометрических исследований. Так, модель эффективности с точки зрения минимизации издержек представляется следующим образом [1]:

$$C = f(Y, P) + u + v,$$

где C — общие издержки;

Y — выходные параметры (выпуск);

P — входные факторы (производственные ресурсы);

u — неэффективность;

v — случайная ошибка.

Спецификация модели оценки затрат БР может быть представлена в следующем виде: издержки — общие расходы банка (процентные и непроцентные), выпуск — кредиты, ресурсы — цены факторов: труд, физический капитал (собственные средства), привлеченные средства (межбанковские кредиты и выпущенные ценные бумаги) [1]. В соответствии с подобной спецификацией операционная эффективность БР может быть определена эффективностью затрат банка, включая параметр производительности труда, и эффективностью проводимой банком кредитной политики.

При этом, несмотря на то что для БР прибыль не является критерием оценки эффективности, в рамках соблюдения принципа безубыточности и финансирования «банковских» проектов¹ мо-

¹ «Банковские» проекты сопряжены с положительным эффектом в области развития (первый критерий — *developmental*), а также соответствуют критериям банковского кредита — платности, возвратности и срочности (второй критерий — *banking*).

нитинг показателей рентабельности представляется необходимым действием в рамках оценки внутренней эффективности. Кроме того, оценка внутренней эффективности деятельности БР также включает инвестиционную оценку проектов развития.

Таким образом, предлагаемые критерии и индикаторы внутренней эффективности БР могут быть представлены следующим образом.

1. *Эффективность затрат:*

- операционные расходы/операционная прибыль (C/I);

- непроцентные расходы/активы (C/A).

2. *Производительность труда:*

- активы/счетная штатная единица (A/I).

3. *Эффективность кредитной политики:*

- просроченная задолженность сроком более 90 дней/кредитный портфель (NPL);

- резервы под обесценение кредитного портфеля/кредитный портфель (P/L);

- чистый процентный доход/работающие активы (NIM).

4. *Эффективность собственного капитала:*

- чистая прибыль/собственный капитал (ROE).

5. *Эффективность вложений:*

- чистая прибыль/активы (ROA).

6. *Инвестиционная оценка проектов развития:*

- финансовый NPV .

При этом особенность деятельности БР заключается в том, что проекты развития должны отвечать не только требованиям инвестиционной эффективности каждого проекта, но и общественной эффективности с учетом имеющихся альтернатив вложения средств и дополнительных ограничений, налагаемых обществом [2].

Так, внешняя эффективность или результативность БР определяется как соответствие государственных расходов и их результатов тем или иным целям, достижение которых обеспечивает государственный сектор [3, с. 22]:

$$\mathcal{E}_{\text{внешняя}} = \{C/P; \Pi/\Phi\},$$

где C — исходные цели;

P — достигнутые результаты;

Π — планируемые расходы;

Φ — фактические расходы.

Внешняя эффективность БР, на наш взгляд, определяется соответствием достигнутых результатов поставленным целям и фактических расходов плановому ресурсному обеспечению банка.

Другими словами, эффективность деятельности — это «соотношение полученного результата, отражающего достижение поставленной цели, и использованных ресурсов» [4, с. 2].

При этом оценка второго критериального компонента — прямых результатов использования ресурсов — подвержена формализации и соответственно вызывает значительно меньше вопросов, чем оценка результатов достижения целей, определенных мандатом БР.

Таким образом, критерием оценки внешней эффективности становится вклад в достижение целей создания. Преимущественно все БР нацелены на стимулирование экономического роста страны. В этой связи исследуемым внешним эффектом воздействия БР является экономический рост.

Гипотеза и методология исследования

Эмпирическое исследование построено следующим образом.

Во-первых, с использованием описательной статистики на макроуровне осуществлен анализ базы данных, включающей первичную и вторичную информацию по 96 национальным БР 65 стран мира [5], входящих в разные группы по уровню доходов и региону геолокации.

Во-вторых, проведено тестирование рабочей гипотезы о низкой внутренней эффективности БР, вытекающей из обзора существующих подходов к оценке эффективности государственной собственности в банковском секторе.

Кроме того, мы дополним эмпирическое исследование на макроуровне *сравнительным анализом операционной эффективности и масштаба деятельности выборочной совокупности БР* стран — членов БРИКС и Германии.

В-третьих, следуя методологии, используемой Р. Вашарж и К. Уэлч [6] в их исследовании влияния либерализации торговли на экономический рост, осуществлено сравнение выборочного среднего значения темпов экономического роста на макроуровне для 50 БР в периоды до и после их создания.

При этом для разработки эмпирической модели мы расширили базу данных дополнительной информацией о 8 национальных БР, собранной в результате анализа официальных *web*-страниц банков. Информация по темпам экономического роста стран экспортирована из базы данных Всемирного банка [7].

Нами также протестировано наличие причинно-следственной связи между масштабами деятельности БР и темпами экономического роста

страны с применением простейшей спецификации регрессионной модели на основе данных по кредитному портфелю 82 национальных БР [5] и темпам экономического роста соответствующих стран.

$$GrowthGRP_i = \beta_0 + \beta_1 L_{i-n} + e_i,$$

где *GrowthGRP* — темп национального экономического роста в *i* году;

L — размер кредитного портфеля национально-го БР в (*i-n*) году;

e_i — остаточная ошибка;

n — временной лаг между инвестициями и последующим эффектом развития.

Подобная модель базового типа позволяет протестировать гипотетическую связь между масштабами национального БР и темпами экономического роста страны.

Модель оценки эффективности деятельности банков развития на макроуровне

Большинство работ, исследующих эффективность государственной собственности в банковском секторе, апеллирует к показателям операционной эффективности как к доказательной базе низкой эффективности государственных банков по сравнению с коммерческими банками.

В данном разделе проведено тестирование гипотезы о низкой внутренней эффективности БР, а также представлены модели оценки внешней эффективности БР на макроаналитическом уровне.

Внутренняя эффективность

При исследовании внутренней эффективности обратимся к предложенным выше индикаторам. При этом в базе данных представлены лишь некоторые из предлагаемых показателей, в частности эффективность собственного капитала *ROE*, эффективность вложений *ROA* и доля проблемных и безнадёжных ссуд *NPL*.

Описательная статистика данных по 88 БР (*табл. 1*) демонстрирует сравнимую с частными банками среднюю способность зарабатывать прибыль (*ROA* и *ROE*), в то время как среднее значение доли невозвратных (просроченных) кредитов (*NPL ratio*) у БР значительно выше, чем то же значение индикатора коммерческих банков, привлекающих депозиты [8].

Таким образом, гипотеза о низкой внутренней эффективности БР подтверждается низким

Таблица 1

Показатели рентабельности активов, капитала и доли невозвратных (просроченных) кредитов для 88 БР, 2006–2009 гг., и коммерческих банков, 2009 г.

Переменная	БР	Среднее значение	Стандартное отклонение	МИН значение	МАКС значение	Среднее значение – КБ
ROA06	77	1,067623	5,279757	-29,31	18,48	
ROA07	79	9,266683	7,360992	-60,09	14,22225	
ROA08	81	1,388473	2,69748	-6,9564	13,56793	
ROA09	79	1,034896	3,12639	-17	11	0,65
ROE06	82	5,927629	13,35411	-42,35	47,85	
ROE07	82	7,341995	10,06996	-19,9	39,29335	
ROE08	82	5,888734	16,92058	-85,165	50,45663	
ROE09	82	5,464588	16,41031	-65,02	63,45	6,21
NPL06	74	14,43685	24,04769	0	100	
NPL07	75	13,16465	22,1068	0	100	
NPL08	75	14,33244	21,8702	0	99	
NPL09	75	14,8164	23,79413	0	120,61	5,66

Источник: составлено автором.

качеством их кредитного портфеля. Однако подобные результаты гипотетически могут отражать особую миссию БР, в то время как средние результаты могут скрывать значительные девиации индикаторов внутри стран, что следует из статистики минимальных и максимальных значений показателей операционной эффективности.

В этой связи мы выявили страны, для которых доступна информация как для национальных БР, так и национальных частных коммерческих банков для одного периода времени².

При этом очевидно, что средние результаты могут скрывать значительные девиации индикаторов, и это требует дальнейшего исследования. С этой целью мы выявили страны, для которых доступна информация как для национальных БР, так и национальных частных коммерческих банков для одного периода времени.

Обзор показателей банковских секторов из шести стран в 2008 г. демонстрирует, что операционная эффективность БР с трудом поддается генерализации.

Исходя из рис. 1–3 даже в схожих макроэкономических условиях одной страны БР демонстрируют существенные девиации операционной эффективности относительно среднего значения соответствующего показателя национального сектора коммерческого банкинга.

В этой связи можно сделать некоторые *промежуточные выводы*.

Во-первых, прослеживается прямая зависимость между внутренней эффективностью БР и уровнем развития страны. Так, операционная эффективность БР Германии в среднем выше аналогичных показателей коммерческого банкинга страны, по крайней мере, в 2008 г.

Во-вторых, исходя из сравнения рентабельности активов и капитала в рамках одной страны и одного временного периода может быть выявлена некоторая ограниченность возможности БР увеличивать рентабельность капитала за счет «финансового рычага» или леввериджа.

В-третьих, исследуемая выборочная совокупность демонстрирует отсутствие явно выраженных трендов, что доказывает наличие фундаментальных различий между БР и коммерческими банками.

В целях разработки дальнейших рекомендаций по повышению эффективности БР в России

² В исследуемую выборку вошли несколько БР Индии и Германии, для чего мы учитываем среднее значение для этих стран.

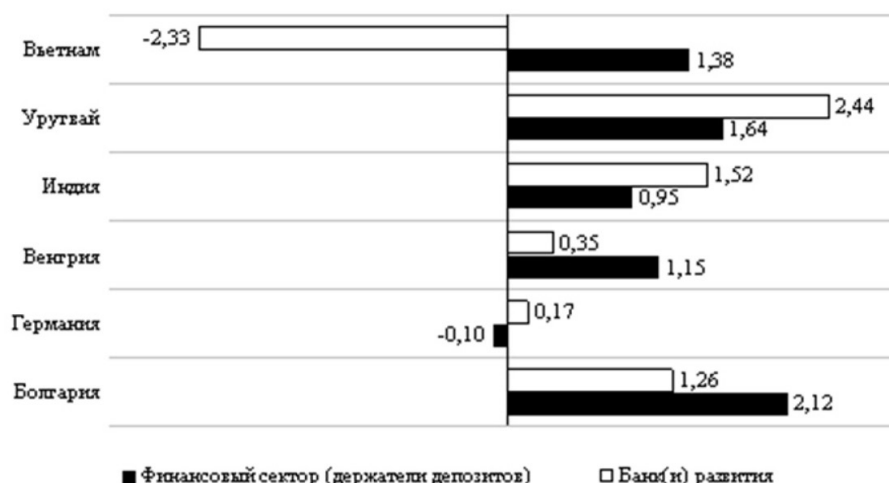


Рис. 1. ROA в БР и частных коммерческих банках, 2008 г.

Источник: составлено автором на базе данных МВФ [6].

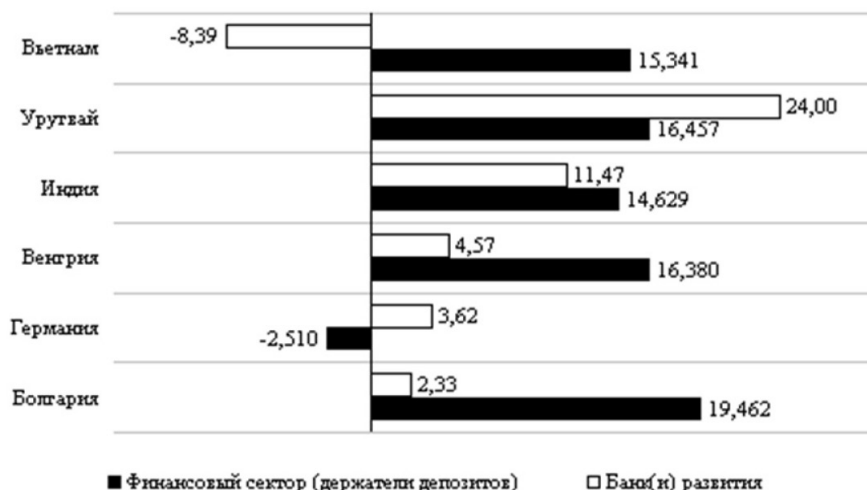


Рис. 2. ROE в БР и частных коммерческих банках, 2008 г.

Источник: составлено автором на базе данных МВФ [6].

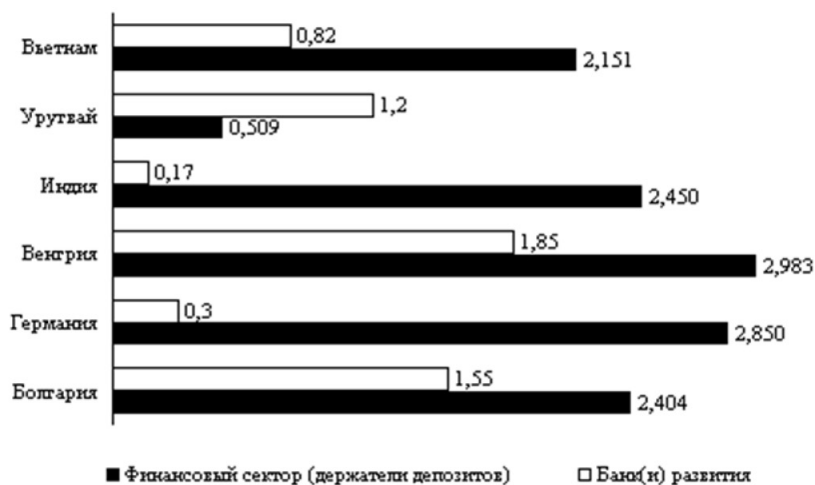


Рис. 3. NPL в БР и частных коммерческих банках, 2008 г.

Источник: составлено автором на базе данных МВФ [6].

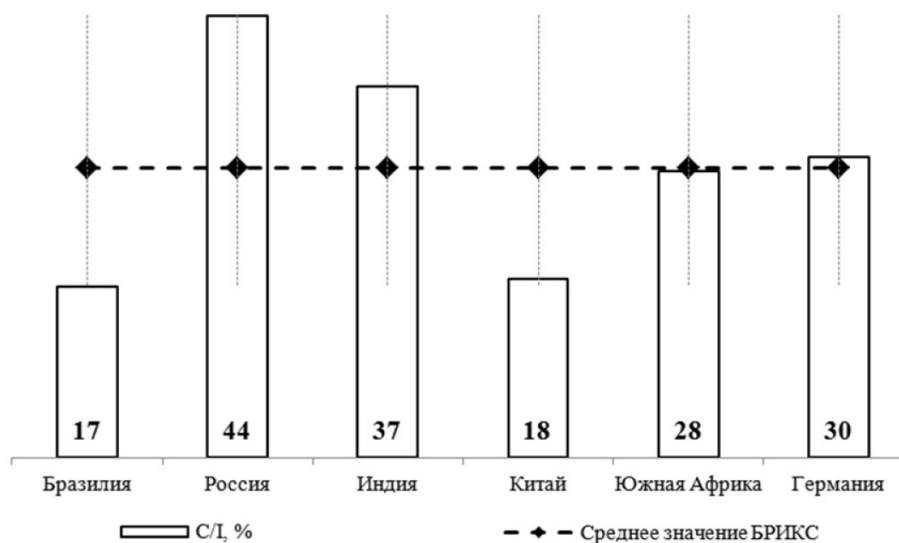


Рис.4. C/I в БР стран – членов БРИКС и Германии, 2013 г.

Источник: составлено автором.

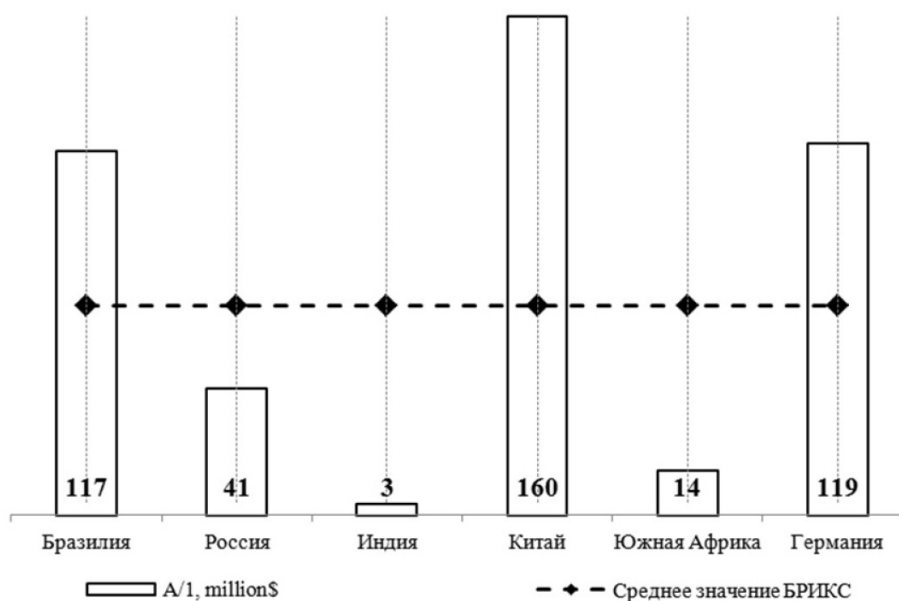


Рис.5. Величина активов на одного сотрудника в БР стран – членов БРИКС и Германии, 2013 г.

Источник: составлено автором.

расширим эмпирический анализ внутренней эффективности на макроуровне рассмотрением количественных индикаторов операционной деятельности БР стран – членов БРИКС и одного из ведущих национальных БР – БР Германии.

Так, учитывая наличие соответствующей информации в открытом доступе, оценим операци-

онную эффективность Внешэкономбанка в сравнении с БР стран – членов БРИКС и Германии по следующим показателям:

- эффективность затрат – C/I ;
 - производительность труда – $A/1$;
 - эффективность кредитной политики – P/L ;
- NIM ;

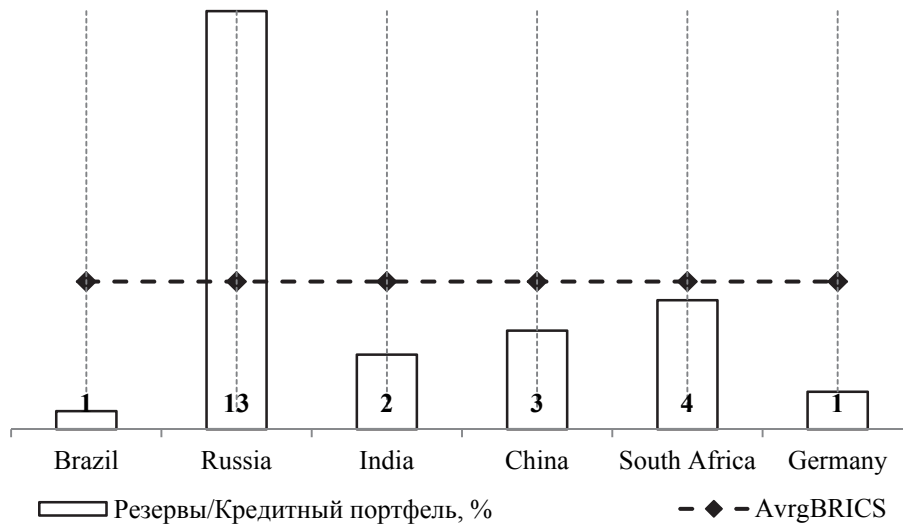


Рис.6. Отношение резервов к кредитному портфелю в БР стран — членов БРИКС и Германии, 2013 г.

Источник: составлено автором.

• эффективность собственного капитала — *ROE*.

Так, отношение затрат к доходам *C/I* БР в России существенно превышает аналогичный показатель БР стран — членов БРИКС и Германии (рис. 4). Ведущие национальные БР — Бразилии, Китая и Германии — характеризуются наименьшим отношением затрат к доходам.

Из рис. 5 следует, что проблема «отставания» Внешэкономбанка состоит не только в завышенных расходах, но и в низкой производительности труда в банке. При этом отметим, что БР Индии и Южной Африки, имеющие меньшее значение активов на 1 сотрудника, демонстрируют более высокую эффективность затрат.

Важнейшим показателем внутренней эффективности БР является доля проблемных кредитов в его совокупном кредитном портфеле (рис. 6).

Здесь прослеживается корреляция между степенью независимости БР от государственного влияния и соответственно директивного финансирования проектов развития. После участия Внешэкономбанка в реализации антикризисных мер во время мирового экономического кризиса 2008 г., а также в результате финансирования олимпийских объектов Сочи-2014 российский БР демонстрирует самый высокий показатель отношения резервов к кредитному портфелю среди сопоставимых банков.

Кроме того, интерес представляют индикаторы рентабельности активов и капитала (рис. 7, 8).

Рентабельность активов *ROA* Внешэкономбанка находится на уровне, соизмеримом с БР БРИКС. Среднее значение данного показателя у российских коммерческих банков, привлекающих депозиты, равно 2,04%, что более чем в два раза превышает результат Внешэкономбанка. Однако подобная ситуация вне системного анализа, как обсуждалось выше, не свидетельствует о низкой эффективности БР. Напротив, может быть результатом принятия банком повышенных рисков.

Рентабельность капитала *ROE* является показателем эффективности, позволяющим увеличивать собственные средства без необходимости регулярной докапитализации за счет государственных источников. *ROE* Внешэкономбанка находится на низком уровне относительно не только коммерческого банкинга России (12,49%), но среднего значения индикатора БР стран — членов БРИКС.

Таким образом, в результате эмпирического анализа внутренней эффективности БР на макроуровне можно сделать следующие выводы:

- сравнение КБ и БР в контексте соотношения их доходов и расходов не может быть однозначным аргументом в подтверждение неэффективности последних;
- зафиксирована исключительная гетерогенность БР в части их внутренней эффективности, что осложняет не только сравнение с КБ,

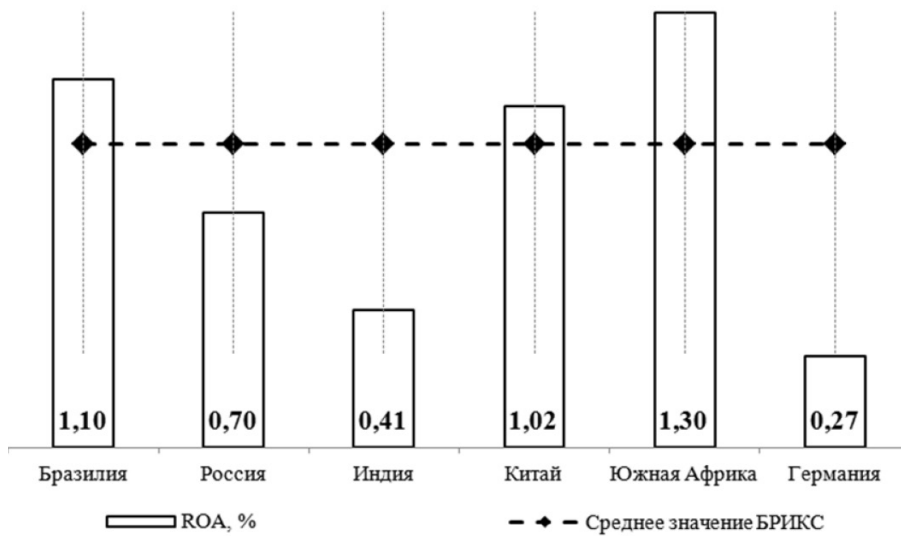


Рис.7. ROA в БР стран – членов БРИКС и Германии, 2013 г.

Источник: составлено автором.

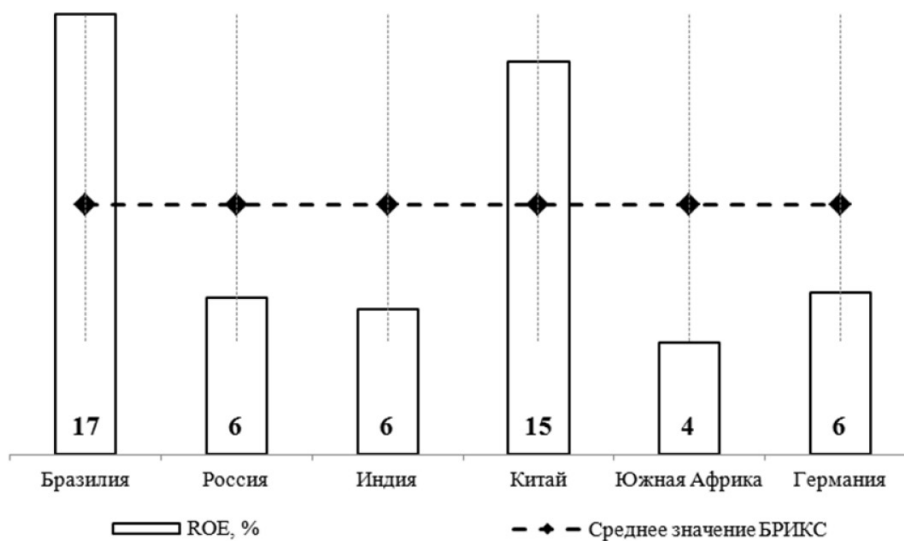


Рис.8. ROE в БР стран – членов БРИКС и Германии, 2013 г.

Источник: составлено автором.

но и оценку их эффективности как института в целом;

- в рамках выявленной гетерогенности можно сделать вывод о том, что в индустриально развитых странах, где более высокая культура государственного управления, БР становятся эффективными лидерами банковского сектора и локомотивами национальных экономик, что формирует гипотезу о ключевой роли качества институтов в определении эффективности БР;

- операционная эффективность Внешэкономбанка находится на уровне ниже средних индикаторов внутренней эффективности БР стран – членов БРИКС.

На данном этапе эмпирического исследования становится ясным, что в некоторых случаях БР в большей степени отвечают запросу на развитие, нежели критериям эффективного банкинга. Так, финансовый леверидж БР и коммерческих банков в большинстве случаев не совпадает;

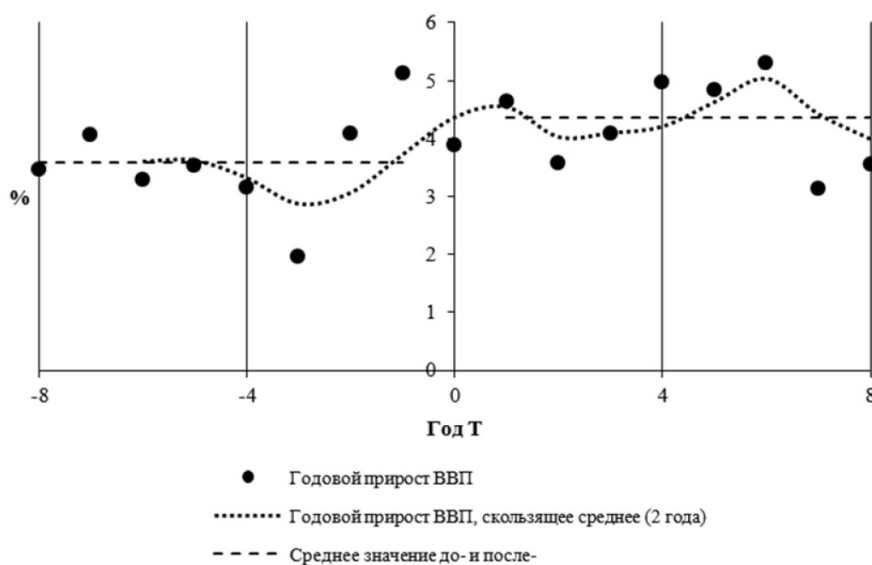


Рис.9. Простое арифметическое среднее темпов роста ВВП до и после создания БР

Источник: составлено автором.

соответственно показатели рентабельности капитала и активов зачастую несопоставимы. Специфика ценовой политики БР может также определять их существенное отличие от коммерческого банка в таких операционных показателях, как, например, процентная маржа.

В этой связи предлагается проводить бенчмаркинг национального БР с сопоставимыми зарубежными институтами развития стран заданного уровня институциональной зрелости по ряду показателей внутренней эффективности, предлагаемых выше. При этом сравнение внутренней эффективности БР с коммерческими банками требует особого внимания и является корректным лишь по определенным показателям.

Следовательно, оценка эффективности деятельности БР должна проводиться эксплицитно по двум направлениям оценки — не только внутренней, но и внешней эффективности, в то время как оценка последней представляет наибольшую методологическую сложность.

Внешняя эффективность

Выявим динамику изменения темпов экономического роста страны, ассоциированного с созданием национального БР. С этой целью конструируются панельные данные, показывающие годы создания БР, вошедших в выборку 50 БР, наряду с соответствующим ростом ВВП в 8-летний период до и после года создания каждого БР. Далее приводится

простое арифметическое среднее темпов роста для каждого года каждого периода от $T - 8$ до $T + 8$. Рис. 9 отображает результаты.

Анализ полученной модели приводит к следующим промежуточным выводам. *Во-первых*, в период, предшествующий созданию БР, мы зафиксировали некоторые нисходящие тренды. Это может объясняться тем фактом, что БР зачастую создаются во время экономической турбулентности — кризисов и аналогичных процессов экономического спада. *Во-вторых*, построенная эмпирическая модель показывает рост средних темпов роста ВВП с 3,6% в 8-летний период, предшествующий созданию БР, до 4,4% в 8-летний период, следующий после создания БР.

Однако регрессионная модель простейшей спецификации макроуровня демонстрирует отрицательную количественную зависимость между темпами экономического роста страны и размером кредитного портфеля БР при уровне значимости в 5%. Данный результат получен во всех моделях с лагом в n лет, где $4 \leq n \leq 7$ лет после реализации инвестиций (табл. 2).

Подобный результат опровергает рабочую гипотезу о положительной связи между деятельностью БР и экономическим ростом, сформулированной по результатам модели, представленной на рис. 9.

Несмотря на очевидную неустойчивость результатов, вытекающих из анализа факта создания БР, отрицательный эффект является неожиданным

Таблица 2

Эффект экономического роста в зависимости от размера кредитного портфеля 82 БР стран

Переменная	(1)	(2)	(3)	(4)
Кредитный портфель Т года	ВВП 13	ВВП 13	ВВП 13	ВВП 13
T+7	-0,777**			
	(0,308)			
T+6		-0,713**		
		(0,295)		
T+5			-0,610**	
			(0,273)	
T+4				-0,592**
				(0,261)
Константа	5,980***	5,756***	5,421***	5,465***
	(0,983)	(0,972)	(0,908)	(0,891)
Количество наблюдений	78	80	82	81
R-квадрат	0,078	0,063	0,052	0,051

Примечание: в скобках указаны робастные стандартные ошибки.

*** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Источник: составлено автором.

и демонстрирует важность учета количественных характеристик деятельности БР, таких как объем кредитного портфеля.

Отрицательный эффект может быть обусловлен, во-первых, особенными экономическими условиями, при которых инвестиции БР становятся необходимыми. Исходя из фундаментальной сущности БР рост их кредитного портфеля зачастую сопряжен с кризисной ситуацией и «провалами» рынка. Так, в рассматриваемый в модели период произошел мировой экономический кризис 2008 г., для нивелирования последствий которого привлекались БР и соответственно расширились их кредитные портфели.

Во-вторых, данная спецификация является упрощенной макроэкономической моделью без контроля каких-либо фиксированных эффектов и, соответственно, имеет существенные ограничения в части интерпретации результатов. В этой связи корректные результаты требуют исследования на мезоуровне и микроуровне.

Выводы

По результатам проведенной оценки эффективности БР на макроуровне можно сделать следующие выводы:

- внутренняя эффективность БР должна быть признана отдельной категорией по отношению к внешней эффективности, соответствующей миссии создания БР и характеризующей добавленный эффект развития;
- выявлена идиосинкратическая экзистенциальная сущность национальных БР — значительные девиации характеристик обнаружены даже среди БР одной страны. При этом в рамках выявленной гетерогенности в индустриально развитых странах, где более высокая культура государственного управления, БР становятся эффективными лидерами банковского сектора и локомотивами национальных экономик, что позволяет сформулировать гипотезу о ключевой роли качества институтов в определении эффективности БР. В этой связи генерализация

выводов об эффективности БР на всю совокупность может требовать кластеризации стран по уровню их развития ввиду зависимости между уровнем социально-институциональных условий и способностью инвестиций БР приносить добавленный эффект в части развития;

- выявлена низкая операционная эффективность Внешэкономбанка по сравнению с БР стран — членов БРИКС и Германии;
- задокументирована позитивная связь между созданием национального БР и последующими темпами экономического роста в стране с временным лагом в 8 лет;
- регрессионная модель базовой спецификации с учетом масштаба банка (размера кредитного портфеля) опровергла рабочую гипотезу о позитивной связи между деятельностью БР и темпами экономического роста страны.

Таким образом, установление причинно-следственной связи между экономическим ростом и деятельностью БР на национальном уровне представляется непростой процедурой ввиду выявленной гетерогенности совокупности национальных БР и невозможности контроля различных макроэкономических факторов.

Во избежание неправомерной генерализации выводов исследования и стандартных рекомендаций, не учитывающих индивидуальных территориальных и экономических особенностей страны, перспективным направлением эмпирического исследования становится изучение эффективности БР на мезоуровне регионов в рамках единых макроэкономических национальных условий.

Литература

1. Головань С.В., Карминский А.М., Пересецкий А.А. Эффективность российских банков с точки зрения минимизации издержек // Экономика и математические методы. 2008. № 44 (4). С. 28–38.
2. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост // Банковское дело. 2010. № 1. С. 24–27.
3. Рябухин С., Климантов С. Аудит эффективности государственного сектора экономики: Курс лекций. 2-е изд., доп. М.: Триада Лтд, 2006. 304 с.
4. Методические указания по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государ-

ственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации в совокупности превышает пятьдесят процентов, утв. Росимуществом от 27 марта 2014 г.

5. De Luna-Martínez, J. and Vicente, C.L. (2012). *Global Survey of Development Banks, Policy and Research Series 5969*. Washington, DC: World Bank.
6. IMF (2015). Financial Soundness Indicators (FSI). Available at <http://elibrary-data.imf.org> [Accessed 20 February 2015].

References

1. Golovan S.V., Peresetsky A., Karminsky A.M. (2008) Cost efficiency of Russian banks. [Jefektivnost' rossijskih bankov s točki zrenija minimizacii izderzhek], *Economics and Mathematical Methods [Jekonomika i matematicheskie metody]*, No 44 (4), pp. 28–38.
2. Lavrushin O.I. (2010) Credit and economic growth [Kredit i jekonomicheskij rost], *Banking [Bankovskoe delo]*, No 1, pp. 24–27.
3. Ryabuchin S., Klimantov, S. (2006) An effectiveness audit of the public sector of economy: lectures [Audit jefektivnosti gosudarstvennogo sektora jekonomiki: Kurs lekzij]. Moscow, Triada Ltd. 304 p.
4. Methodological guidance on key performance indicators implementation for Russian governmental organizations [Metodicheskie ukazaniya po primeneniju ključevykh pokazatelej jefektivnosti gosudarstvennymi korporacijami, gosudarstvennymi kompanijami, gosudarstvennymi unitarnymi predpriyatijami, a takzhe hozjajstvennymi obshhestvami, v ustavnom kapitale kotoryh dolja uchastija Rossijskoj Federacii, subekta Rossijskoj Federacii v sovokupnosti prevyšhaet pjat'desjat procentov (utv. Rosimushhestvom)], 27 March 2014.
5. De Luna-Martínez, J. and Vicente, C.L. (2012). *Global Survey of Development Banks, Policy and Research Series 5969*. Washington, DC: World Bank.
6. IMF (2015). Financial Soundness Indicators (FSI). Available at URL: <http://elibrary-data.imf.org> (accessed 20 February 2015).

УДК 34.06

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДИКИ И ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ: ПРОБЛЕМНОЕ ОБУЧЕНИЕ

ГАЛАС МАРИНА ЛЕОНИДОВНА, д-р ист. наук, профессор кафедры «Теория и история государства и права» Финансового университета
E-mail: lucera2008@yandex.ru

Статья написана по результатам научно-исследовательского моделирования процессов генезиса государства и права и деловых игр, а также материалов Международного финансово-экономического форума, состоявшегося в Финансовом университете, который стал основой для уточнения методики обучения студентов.

Тематика статьи охватывает основные стадии процесса подготовки и проведения исследования по одной из актуальных проблем определенной отрасли знания и позволяет сконструировать модель, которая может быть реализована на практике.

Цель описания инновационных образовательных методик и технологий — определение роли научно-исследовательского моделирования в творческом осмыслении актуальных проблем соответствующей сферы знания.

Сделан вывод об актуализации разработки высшей школой инновационных методик и технологий в профессиональном образовании. Обосновано применение научно-исследовательского моделирования не только в преподавании базовых юридических дисциплин, но и в сфере экономики, политики, образования и культуры, воспитания и социализации. *Доказано*, что проблемное обучение является важным элементом инновационного образования, которое может быть эффективным в изучении естественных, технических и гуманитарных дисциплин.

Ключевые слова: проблемное обучение; инновационные методики; профессиональное образование; моделирование; деловая игра.

Innovative Methods and Technologies in Vocational Training: Problem-based Learning

MARINA L. GALAS, ScD (History), Professor of the Theory and History of State and Law Chair, the Financial University
E-mail: lucera2008@yandex.ru

The article is based on the results of simulation of processes of the genesis of the state and law as well as business games. Also, it uses the materials of the International Financial and Economic Forum held at the Financial University. It is worth to note that the forum enabled to obtain more precise data on training techniques. The topic covers the main stages in the process of preparation and conducting of research dedicated to one of the most pressing problems in the particular area of expertise and allows to build a model that can be implemented in practice. The purpose of description of innovative training techniques and technologies is the assessment of the role of research simulation in creative interpretation of hot issues in respective areas of expertise. It is concluded that the development of innovative techniques and technologies for vocational training is gaining the highest priority. The author substantiates the use of research simulation not only in teaching basic legal disciplines, but also in the sphere of economics, politics, education, culture, personal development and socialization. The study proves that problem-based learning is an important element of innovative education and it may be effective in natural, technical disciplines as well as humanities.

Keywords: problem-based learning; innovative methods; vocational training; simulation; business game.

Методология и технология проектного научно- исследовательского моделирования

Апробация идей проектной модели осуществляется в производственном процессе, бизнес-программах, а также в сфере культуры и просвещения, социальных акциях. Деловая игра как форма поиска и разработки управленческих решений в многофакторных условиях имеет 80-летнюю научно-методическую и полити-

ческую историю. Впервые методика игрового социального моделирования (далее — МИСМ) была разработана в 1932 г. отечественными учеными М. М. Бирштейном, Т. П. Тимофеевым и апробирована ими в Ленинградском инженерно-экономическом институте [1, с. 10–38, 50–98]. Однако в 1938 г. деловые игры были признаны не соответствующими советской социально-экономической модели и общественному строю и запрещены.

Новый виток развития МИСМ получила в период либерализации политического режима в СССР (1953–1964 гг.). К этому времени данная методика стала активно внедряться в США (Ч. Абт, К. Ф. Грей [2], К. Дюпюи, Р. Дьюк, Р. Прюдом). В итоге деловая игра трансформировалась в форму развивающего обучения [1, с. 5–49].

Следует отметить уникальные научно-методические разработки в области развивающего обучения и деловых игр отечественных ученых, в частности Б. Т. Лихачева [12], Л. С. Выготского [5], Г. К. Селевко [6], В. Я. Платова [7], Д. Б. Эльконина [8].

Современная деловая игра основана на методе имитации принятия решений.

Новой техникой апробации исследовательских моделей является флешмоб (*flash mob*¹) — массовая акция, проводимая с определенной социальной, профессиональной, научной целью и организованная с помощью современных средств мультимедиа, коммуникаций, культурных артефактов, производственных объектов, музейных экспонатов и т. д. Мобберы² готовят модель проекта, сценарий, собираются в установленном месте, выполняют определенные, заранее оговоренные действия, взаимодействуют со зрителями, которые также становятся субъектами акции.

Методика научно-исследовательского моделирования коррелируется с просветительской работой Государственного исторического музея (далее — ГИМ). В зале экспозиции Исторического музея, посвященной правлению Петра I, студенты юридического факультета Финансового университета представили 24 апреля 2014 г. основанную на достоверных исторических документах, нормативно-правовых актах первой четверти XVIII в. игровую модель следствия по делу о политической измене царевича Алексея Петровича.

Совместно с ГИМ было подготовлено научно-просветительское мероприятие, вызвавшее интерес среди ученых, преподавателей и студентов ведущих вузов России и Западной Европы.

Эмоциональные переживания исполнителей главных ролей, подлинный драматизм осмысления студентами-мобберами государственно-политических событий эпохи становления абсо-

лютизма в России позволили достичь одной из важных целей научно-исследовательского моделирования — объединения студентов и посетителей музея посредством включения в вероятностную среду.

По окончании исторической реконструкции мобберы и гости музея приняли участие в научном обсуждении этой исторической темы.

Проблемное обучение предполагает специально сформированное содержание программного и дополнительного материала изучаемой дисциплины, его изложение в виде системы учебных и научно-исследовательских проблем

Научное обсуждение, доклады специалистов, лекции экспертов, дискуссия зрителей и участников мероприятия в комплексе с театрализацией и конструированием исторических процессов развития государства и права позволяют максимально объективно, репрезентативно, научно рассмотреть тему проекта, предоставляют возможность изложить различные исследовательские концепции, трактовки документов, нормативно-правовых актов, эпистолярного наследия политических деятелей рассматриваемой эпохи. Источниковедческая оценка архивных документов, положенных в основу реконструкции, была дана директором Российского государственного архива древних актов М. Р. Рыженковым.

Сила эмоционального воздействия флешмоба пробуждает интерес к истории России, воспитывает уважение к Родине, человеку, способствует развитию чувства патриотизма, гуманизма. В этом состоит педагогическая задача интерактивного образования в инновационной технике флешмоба.

Научно-просветительское мероприятие, проведенное в ГИМ, соответствует федеральному государственному стандарту высшего профессионального образования по направлению 030900 «Юриспруденция» [квалификация (степень) «бакалавр»], обеспечивает инструментарий представленных далее общекультурных и профессиональных компетенций [15].

¹ Флешмоб в переводе с английского — вспышка в группе людей.

² Моббер — человек любого пола, возраста, расы, вероисповедания и социального положения, который участвует во *flashmob*-акциях.

Концепция проблемного обучения

Проблемное обучение, т.е. обучение решению нестандартных задач, в ходе которого студенты усваивают новые знания и приобретают навыки и умения творческой деятельности, предполагает специально сформированное содержание программного и дополнительного материала изучаемой дисциплины, его изложение в виде системы учебных и научно-исследовательских проблем. В проблемной ситуации решения могут быть неоднозначными, как и сам путь их нахождения.

Научный руководитель управляет педагогической и исследовательской ситуацией, складывающейся в ходе разрешения проблемы, например с помощью заданий, актуализирующих ранее полученные студентами знания, необходимые в данной ситуации, либо уточняющих их поиск.

Для успешной подготовки и реализации проектных моделей творческого коллектива студенты должны знать:

- эволюцию отечественного государства и права — этапы, закономерности, особенности генезиса;
- основные положения законодательства России соответствующего исследованию хронологического периода;
- категории, понятия, дефиниции, юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения, коррелирующие с темой исследования;
- формы государства на разных этапах исторического развития России.

Помимо знаний, от творческого коллектива студентов требуется уметь:

- соотносить исторические знания с общими тенденциями развития современной государственности;
- анализировать источники права, нормативно-правовые акты, исторические документы и материалы;
- толковать нормы права, изучаемые в рамках дисциплины «История отечественного государства и права»;
- применительно к проблематике исследования использовать комплекс существующих базовых методов исследования, в том числе методов обобщения, описания, сравнения, систематизации, конкретно-исторического, сравнительно-правового, структурно-функционального анализа;

- для решения исследовательских задач уметь применять современные научные методики сбора и обработки информации: проблемно-тематического анализа, индукции и дедукции, синтеза, предметного детерминизма, критической оценки и сопоставления данных.

Следует отметить, что проблемное обучение характеризуется психологическим состоянием познающей личности, включенной в вероятностную среду. Понимание противоречия в процессе подготовки студентами модели, интеллектуальная сложность выполнения теоретического или практического задания посредством ранее усвоенных знаний приводят к формированию устойчивой потребности в новых знаниях, умениях, навыках, которые помогают разрешить исследовательское противоречие, инициируют новые творческие цели и задачи.

Задачами научно-исследовательского моделирования в экспозиционном пространстве ГИМ автором методики определены:

- поиск новых интерактивных форм работы со студенческой аудиторией, посетителями музея;
- перенесение результатов научного исследования студентов на посетителя музея, который становится действующим лицом процесса познания;
- профессиональное развитие студентов юридического факультета посредством презентации научного знания, важного для их профессиональной подготовки.

Целями научно-исследовательского моделирования являются:

- развитие у студентов проективного научного мышления и умения реализовывать творческие замыслы в просветительских проектах;
- формирование у молодежи устойчивого интереса к истории России;
- обучение студентов мыслить в рамках системно связанных понятийных образов, понимать механизмы и законы исторического генезиса, анализировать исторические факты, источники, документы, экспонаты музея;
- создание атмосферы доброжелательного научного обсуждения и творческой дискуссии.

Решение поставленных задач и определенных целей основывается на следующих принципах интерактивного проблемного обучения:

- имитационного моделирования конкретных событий, процессов истории государства и права России;

- игрового (ролевого) моделирования конкретных исторических событий;
- коллективности познавательной деятельности, разработки сценария, характеристики ролей, распределения полномочий;
- диалога, т. е. всестороннего обсуждения творческой группой источников, научных работ, видео-, фото- и аудиодокументов, иных мультимедиа-ресурсов.
- проблемности — постановки творческой цели, методологии работы;
- самостоятельности организации процесса подготовки и реализации проекта.

Апробация инновационных методик и технологий высшего образования в формате деловых игр и Международного финансово-экономического форума

В 2012–2013 гг. со студентами юридического факультета Финансового университета подготовлено и проведено два открытых занятия в форме деловой игры по вышеуказанной методике. В творческом диалоге со студентами были разработаны два сценария по актуальным темам дисциплины «Истории отечественного государства и права»:

- «Созыв, политическая деятельность, роспуск Учредительного собрания в период становления советского государства»;
- «Уголовное и уголовно-процессуальное право СССР: показательные политические судебные процессы 1930-х гг.».

Темы соответствуют содержанию учебной дисциплины «История отечественного государства и права», и вместе с тем данные темы содержат и научно-исследовательский потенциал, они перспективны с точки зрения диссертационных изысканий, написания монографических работ, научных статей. В настоящее время открываются новые, не введенные в широкий исследовательский оборот документы и материалы, публикуются архивные источники, нормативно-правовые акты, позволяющие более объективно оценить факты, события и процессы истории государства и права России.

Библиография и источники, использованные в процессе подготовки и проведения деловых игр по этим темам, репрезентативны.

С учебно-образовательной точки зрения тема «Созыв, политическая деятельность и роспуск Учредительного собрания в период

становления советского государства» важна для понимания правосознания и правовой культуры, реализации законодательной воли, правотворческой деятельности, роли государства в обеспечении социального мира и согласия, обеспечении государственной безопасности, становления советской государственности, функционирования государства, правового статуса физических лиц и организаций.

Вторая тема деловой игры важна для изучения уголовного, уголовно-процессуального права Советской России рассматриваемого периода, осознания остроты общественно-политических противоречий в стране, взаимосвязи с Русским зарубежьем, с «правым уклоном» ВКП(б), процесса формирования государственно-партийного социализма.

Тема получила отражение в научной статье [10, с. 89–112]. В деловой игре по данной теме в качестве эксперта [10, с. 90–106] участвовал ведущий научный сотрудник ГИМ, д-р ист. наук А. А. Куреньшев [11, с. 90–96].

Реализованное совместно с ГИМом научно-просветительское мероприятие «Моделирование исторических процессов генезиса государства и права России» имеет аналогичную предысторию. В первом семестре 2013–2014 гг. студенты 1-го курса подготовили сценарий и разыграли историческую модель в рамках учебного процесса. Творческая группа выразила желание усовершенствовать сценарий и театрализовать постановку, продемонстрировав обновленную модель широкому кругу зрителей. Инициатива нашла творческий заинтересованный отклик у руководства ГИМ.

Как основа для второго совместного проекта ГИМ и Финансового университета в рамках временной выставки «Миф о любимом вожде» приняты итоги научного исследования автора по проблеме «Уголовное и уголовно-процессуальное право СССР: «показательные политические судебные процессы 1930-х гг. по делам организаций экономической оппозиции: Промпартии, Трудовой крестьянской партии, Союзного бюро меньшевиков», сценарий модели процессов, а также разработанная для их научного моделирования методика. Научной основой проекта стал международный проект «Власть и гражданское общество в истории экономических трансформаций», реализованный в рамках Международного финансово-экономического форума

совместно с ГИМ 25 и 26 ноября 2014 г. Задача молодежной программы Международного проекта состояла в расширении горизонтов исследования, выработке новых методов познания, концепции, гипотезы научной проблемы, развитии методологии научно-исследовательского моделирования.

Основной направленностью проективного обучения (образования) является развитие у учащихся проективного научного мышления

Базовое отличие научно-исследовательского моделирования от деловой игры состоит в том, что эта форма интерактивного обучения проективная. Основной направленностью проективного обучения (образования) является развитие у учащихся проективного научного мышления, т. е. научного мышления на стадии возникновения замысла той или иной проблемы. Если в концепции проективного образования основным понятием является проект, то в концепции проблемного обучения таким понятием является проблема, или проблемная ситуация. В этом случае можно говорить уже о научном исследовании, т. е. более высоком уровне образования.

Международный научный проект был поддержан ректором Финансового университета М. А. Эскиндаровым, первым проректором по внешним коммуникациям К. В. Симоновым, директором по международному сотрудничеству П. С. Селезевым, деканом юридического факультета Г. Ф. Ручкиной, деканом факультета «Социология и политология» А. Б. Шатиловым.

Были проведены конференции на следующие темы:

- 1) «Актуальные вопросы и новые стратегии развития власти, гражданского общества, эффективных механизмов государственного управления»;
- 2) «Право и проблемы глобальной турбулентности»;
- 3) «Инновационная научно-просветительная работа музея по формированию исторической

памяти и популяризации исторической науки, в развитии национального самопознания»;

- 4) «Армия, власть и общество: военный фактор в государственной политике и генезисе правовой системы»;

- 5) «Власть и общество в условиях религиозно-традиционного государства и права»;

- 6) «Демократия, авторитаризм, эгалитаризм: становление и модернизация политических (государственных) режимов и перспектив их эволюции в XXI в.».

В конференциях проекта приняли участие председатель отдела Московского Патриархата по взаимоотношениям церкви и общества протоиерей **В. Чаплин**, академик РАН **Г. А. Куманев**, генеральный директор Института экономических стратегий РАН **А. И. Агеев**, председатель Комитета Государственной Думы по вопросам собственности **С. А. Гаврилов**, директор Российского государственного архива социально-политической истории **А. К. Сорокин** и др. Активное участие в конференциях приняли зарубежные коллеги, в их числе заместитель декана факультета экономики и права Университета Реюньон (Франция) **М. Мезаннев**, директор департамента административного права Университета Фридриха II (Италия) **Ф. Пинто**, доктор Университета Кардифа (Великобритания) **Р. Джеймс** и др.

Выводы

Таким образом, научно-исследовательское моделирование исторического генезиса государства и права направлено на развитие творческого и интеллектуального потенциала молодежи, осмысление фактов и событий через посредство теоретического анализа и эмоционально-нравственные переживания личности. Показательно, что Л. С. Выготский, исследуя проблему творческого мышления и воображения обучающегося индивида, экспериментально доказал, что деятельность человеческого сознания проникнута «творческим началом». Восприятие человека возможно только потому, что он привносит «нечто и от себя в воспринимаемое во внешней действительности» [12].

Литература

1. Деловые игры в России: материалы международной научной конференции 21–23 марта 2002 г. СПб.: СПбГИЭУ, 2002. С. 10–38, 50–98.

2. Грей К.Ф. Управление проектами. 3-е изд. М.: Дело и Сервис, 2007. 597 с.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. М.: Эксмо, 2014. С. 5–49.
4. Лихачев Б.Т. Педагогика: курс лекций. М.: Владос. 2010. 646 с.
5. Выготский Л.С. Педагогическая психология. М.: Педагогика, 1999. 533 с.
6. Селевко Г.К. Сделай себя сам. М.: Народное образование, 2009. 110 с.
7. Платов В.Я. Современные управленческие технологии: системный анализ в коллективной выработке решений и переговорах, игровые методы и модели в подготовке управленческих кадров, технология стратегического планирования. М.: Дело, 2006. 383 с.
8. Эльконин Д.Б. Опосредствование. Действие. Развитие. Ижевск: ERGO, 2010. 279 с.
9. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 030900 «Юриспруденция» [квалификация (степень) «бакалавр»]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/98430/#ixzz34FkXu1BJ> (дата обращения: 08.12.2014).
10. Галас М.Л. Разгром аграрно-экономической оппозиции в начале 1930 г. дело ЦК Трудовой крестьянской партии // Отечественная история. 2002. № 5. С. 89–112.
11. Куренышев А.А. Он слышал музыку полей...: Жизнь и деятельность Алексея Григорьевича Дояренко, ученого, педагога, общественного деятеля, музыканта. 1874–1958 гг. М.: АИРО–XXI, 2011.
12. Выготский Л.С. Лекции по психологии. URL: http://qame.ru/book/common_psychology/vigotskij (дата обращения: 09.12.2014).
4. Lihachev B.T. Pedagogy: a course of lectures. [Pedagogika: kurs lekcij]. Moscow. Vlados, 2010, 646 p.
5. Vygotskij L.S. Pedagogical Psychology. [Pedagogicheskaja psihologija]. Moscow, Pedagogika, 1999, 533 p.
6. Selevko G.K. Do it yourself. [Sdelaj sebja sam]. Moscow, Popular education, 2009, 110 p.
7. Platov V. Ja. Modern management technologies: System analysis in collective decision-making and negotiations, gaming methods and models in management training, technology, strategic planning [Sovremennye upravlencheskie tehnologii: sistemnyj analiz v kollektivnoj vyrabotke reshenij i peregovorah, igrovye metody i modeli v podgotovke upravlencheskih kadrov, tehnologija strategicheskogo planirovanija]. Moscow, Delo, 2006, 383 p.
8. Jelkonin D.B. Arrangement. The Action. Development [Oposredstvovanie. Dejstvie. Razvitie]. Izhevsk, ERGO, 2010, 279 p.
9. Federal State educational standard of higher vocational education in training 030900 jurisprudence (qualification (degree) «bachelor») [Federal'nyj gosudarstvennyj obrazovatel'nyj standart vysshego professional'nogo obrazovanija po napravleniju podgotovki 030900 Jurisprudencija (kvalifikacija (stepen') «bakalavr»)]. Available at: URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/98430/#ixzz34FkXu1BJ> (accessed 08.12.2014).
10. Galas M.L. The defeat of the agro-economic opposition at the beginning of 1930, the case of the Labour of the peasants Party. [Razgrom agrarno-jekonomicheskoy oppozicii v nachale 1930 g. delo CK Trudovoj krest'janskoj partii], *Otechestvennaja istorija*, 2002, No 5, pp. 89–112.
11. Kurenyshev A.A. Peasant organizations of the Russian diaspora. (1920–1951) [Krest'janskije organizacii Russkogo Zarubezh'ja (1920–1951 gg.)]. Moscow, AIRO, 2008.
12. Vygotskij L.S. Lectures on psychology. [Lekcii po psihologii]. Available at: URL: http://qame.ru/book/common_psychology/vigotskij (accessed 09.12.2014).

References

1. Business games in Russia: materials of International Conference 21–23 March 2002. Saint-Petersburg: SpbGIJeU, 2002, pp. 10–38, 50–98.
2. Grej K.F. Project management. [Upravlenie proektami]. Moscow: Delo i Servis, 2007. 597 p.
3. Bern Je. Games people play. [Iгры, v kotorye igrajut ljudi]. Moscow, Jeksmo, 2014, pp. 5–49.

Памяти Лидии Петровны Павловой 31.10.1929–01.04.2015



1 апреля 2015 г. на 86-м году жизни перестало биться сердце известного российского ученого, доктора экономических наук, профессора, Заслуженного деятеля науки Российской Федерации, Почетного работника высшего профессионального образования Российской Федерации, действительного члена Академии экономических наук и предпринимательской деятельности **Лидии Петровны Павловой**.

Л.П. Павлова окончила в 1952 г. Московский финансовый институт. В 1956–1994 гг. работала во Всероссийском заочном финансово-экономическом институте. С 1980 по 1994 г. была заведующей кафедрой «Государственный бюджет и финансы отраслей народного хозяйства» ВЗФЭИ.

В 1994 г. Л.П. Павлова возглавила вновь созданную в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации кафедру «Налоги и налогообложение» и в течение 10 лет являлась ее руководителем.

Л.П. Павлова занималась разработкой теоретических основ налогообложения, активно исследовала практические проблемы налогообложения, участвовала в разработке Налогового кодекса Российской Федерации.

Л.П. Павловой создана научная школа в области теории и практики финансов местных бюджетов, а также налогообложения природопользования. За 65 лет научно-педагогической деятельности Л.П. Павлова опубликовала более 500 печатных листов научных и учебно-методических работ. Под ее руководством защищено более ста кандидатских и докторских диссертаций.

Л.П. Павлова была глубоко интеллигентным, скромным и отзывчивым человеком, болела душой за профессиональный рост и научные достижения преподавателей кафедры «Налоги и налогообложение» и всех, с кем она общалась по жизни.

Редакция журнала «Экономика. Налоги. Право» глубоко скорбит в связи с кончиной Лидии Петровны Павловой и выражает искренние соболезнования ее родным и близким.

Добрая и светлая память о Лидии Петровне навсегда сохранится в наших сердцах.