

Том 10, № 2, 2017 год

Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-67075
от 15 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service
for communication, informational
technologies and media control:
ПИ № ФС77-67075
of September 15, 2016.

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

Учредитель: ФГБОУ «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

Founder: FSEBI “Financial University under the
Government of the Russian Federation”

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

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

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

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

Журнал включен в систему Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

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

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

The journal is distributed only by subscription
Subscription index 81303
in the consolidated catalogue “The Press of Russia”

Vol. 10, No. 2, 2017

Ekonomika. Nalogi. Pravo

[Economics, Taxes & Law]

International Scientific and Practical Journal



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета — **Эскиндаров М.А.**, д-р экон. наук, профессор, академик Российской академии образования, ректор Финансового университета, Заслуженный деятель науки РФ;

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

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

Кучеров И.И., д-р юрид. наук, заведующий кафедрой Финансового университета;

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, президент 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 Потсдамского университета (Германия);

Иванов Ю.Б., заместитель директора Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН (Украина);

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

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

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Гончаренко Л.И., главный редактор, д-р экон. наук, профессор, руководитель департамента Финансового университета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

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

Абрамова М.А., д-р экон. наук, профессор, заместитель руководителя департамента Финансового университета;

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

Звонова Е.А., д-р экон. наук, профессор, руководитель департамента Финансового университета;

Иванова Н.Г., д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Климова И.И., канд. филол. наук, руководитель департамента Финансового университета;

Лапина М.А., д-р юрид. наук, профессор, заместитель руководителя департамента Финансового университета;

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

Малис Н.И., канд. экон. наук, профессор Финансового университета;

Мельничук М.В., д-р экон. наук, директор центра Финансового университета;

Моисеенко М.А., канд. юрид. наук, доцент, заместитель руководителя департамента Финансового университета;

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

Пономаренко Е.В., д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой Российского университета дружбы народа;

Смирнов В.М., д-р экон. наук, зам. директора Института сокращенных программ Финансового университета;

Соляникова С.П., канд. экон. наук, доцент, руководитель департамента Финансового университета.

EDITORIAL BOARD

M.A. Eskindarov, Chairman of the Board, ScD (Economics), Rector of the Financial University, Honored Scholar of the Russian Federation, Corresponding Member, Russian Academy of Education

R.S. Grinberg, ScD (Economics), Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Scientific Advisor of the RAS Institute of Economics

Yu.A. Krokhnina, ScD (Economics), Head of the Chair of legal disciplines, Graduate School of Public Audit, Lomonosov Moscow State University

I.I. Kucherov, ScD (Law), Head of the Chair, Financial University

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, Deputy Director of Research Center of Industrial Problems, National Academy of Science (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), Professor, Head of the Department, Financial University, Honored Worker of the Higher School of the Russian Federation

G.F. Ruchkina, ScD (Law), Deputy Chairperson of the Editorial Board, Dean of the Faculty, Financial University

M.A. Abramova, ScD (Economics), Professor, Deputy Head of the Department, Financial University

V.N. Zasko, ScD (Economics), Dean of the Faculty, Financial University

E.A. Zvonova, ScD (Economics), Professor, Head of the Department, Financial University

N.G. Ivanova, ScD (Economics), Professor, Head of the Chair, St. Petersburg State University of Economics

I.I. Klimova, PhD (Philology), Head of the Department, Financial University

M.A. Lapina, ScD (Law), Professor, Deputy Head of the Department, Financial University

I.A. Maiburov, ScD (Economics), Head of the Chair, Ural Federal University

N.I. Malis, PhD (Economics), Professor, Financial University

M.V. Melnichuk, ScD (Economics), Director of the Centre, Financial University

M.A. Moiseenko, PhD (Law), Associate Professor, Deputy Head of the Department, Financial University

M.R. Pinskaya, ScD (Economics), Professor of the Financial University

E.V. Ponomarenko, ScD (Economics), Professor, Head of the Chair, Russian University of Peoples' Friendship

V.M. Smirnov, ScD (Economics), Deputy Director of the Reduced Curricula Institute

S.P. Solyannikova, PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department, 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
С.Ф. Михайлова

Верстка
С.М. Ветров

Мнение редакции и членов
редакционной коллегии 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) 943-94-31**,
e-mail: **NAGurskaya@fa.ru**
Гурская Наталья Анатольевна

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский пр-т,
дом 51, корп. 3, комн. 307

Телефоны:
8 (499) 943-94-23,
8 (985) 964-85-72
WEB: <http://www.etl.fa.ru>
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:
15.05.2017
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 494 от 15.05.2017

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

ГЛАВНАЯ ТЕМА

*М.А. Абрамова, Л.И. Гончаренко,
С.Е. Дубова, О.И. Лаврушин,
И.В. Ларионова, В.В. Масленников,
Б.Б. Рубцов, А.А. Цыганов*
**Текущее состояние и перспективы
развития финансовой системы
России** 6

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В.Н. Миронова
**Производительность труда как фактор
повышения конкурентоспособности
экономики России** 22

Е.А. Звонова
**Сохранение международной
конкурентоспособности национальной
экономики страны – объекта
экономических санкций (опыт Ирана)** . . .30

М.Л. Васюнина
**Оценка эффективности межбюджетных
трансфертов субъектам Российской
Федерации**38

С.А. Побываев, А.И. Селиванов, Д.В. Трошин
**Трансформация парадигмы и институтов
государственного управления
как инструмент детеневизации
национальной экономики** 44

Л.О. Бабешко, А.М. Ясакова
**Гибридные и селективные модели
прогнозирования финансовых
индексов в рамках рандомизированной
коллокации** 51

ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ

Т.В. Погодина
**Прямые иностранные инвестиции
и их влияние на социально-экономическое
развитие регионов России**58

ЗА РУБЕЖОМ

Л.П. Королева
**Налоговое стимулирование
неоиндустриализации: опыт
Великобритании и его актуальность
для России** 65

А.В. Власов, Н.Ю. Щетинина
**Динамика процентных ставок: влияние
на инновационные процессы в ведущих
странах мира** 73

УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

Д.В. Брызгалов
**Особенности и проблемы
перехода микрофинансовых
организаций на единый план
счетов и отраслевые стандарты
бухгалтерского учета** 84

И.Е. Денежкина, Н.Ю. Грызлова,
**Определение справедливой
стоимости бизнеса для целей
налогообложения при совершении
сделок купли-продажи** 91

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Л.И. Гончаренко, Н.П. Мельникова
**О новых подходах к политике
применения налоговых льгот
и преференций в целях стимулирования
развития экономики** 96

В.Г. Пансков
**Прогрессивная или пропорциональная
шкала налогообложения: что
справедливее и эффективнее?** 105

Ю.Д. Шмелев
**О критериях оценки эффективности
и справедливости налоговой политики
государства** 113

И.А. Майбуров, Ю.В. Леонтьева
**Фискальное регулирование процессов
владения и использования грузового
коммерческого транспорта в России** . . 121

Ю.Г. Тюрина
**Теоретические аспекты применения
системного подхода
в налогообложении** 128

Е.С. Цепилова, В.И. Горобинская
**Институциональный подход
к характеристике налоговой политики
государства** 134

ПРАВО

А.А. Тарасов
**Юридическая документация
международных синдицированных
кредитов** 142

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

И.А. Гребешкова
**Оценка налоговой нагрузки организации:
установление граничных уровней** . . . 151

TOPIC OF THE DAY

- M.A. Abramova, L.I. Goncharenko, S.E. Dubova, O.I. Lavrushin, I.V. Larionova, V.V. Maslennikov, B.B. Rubtsov, A.A. Tsyganov*
The Financial System of Russia: Current State and Development Prospects 6

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- V.N. Mironova*
Labor Productivity Growth as a Way to Increase the Competitiveness of the Russian Economy 22

- E.A. Zvonova*
Sustaining the International Competitiveness of the National Economy of a Country under Economic Sanctions (Iran Case Study) 30

- M.L. Vasyunina*
Assessment of the Effectiveness of Interbudget Transfers to Federal Subjects of the Russian Federation 38

- S.A. Pobyvaev, A.I. Selivanov, D. V. Troshin*
Transformation of the Paradigm and Institutions of State Administration as a Tool of the National Economy De-Shadowing 44

- L.O. Babeshko, A.M. Yasakova*
Hybrid and Selective Models of Financial Index Forecasting in the Randomized Collocation Framework 51

REGIONAL ECONOMY

- T.V. Pogodina*
Direct Foreign Investments and their Impact on the Socio-Economic Development of Russian Regions 58

FOREIGN EXPERIENCE

- L.P. Koroleva*
Neo-Industrialization Tax Incentives: the UK Experience and its Relevance for Russia 65

- A.V. Vlasov, N. Yu. Shchetinina*
The Interest Rate Behavior: Its Impact on Innovation Processes in Leading Countries Accounting, analysis, audit 73

ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDIT

- D.V. Bryzgalov*
Problems of Microfinance Organizations in Switching to the Unified Chart of Accounts and Industry Standards of Accounting 84

- I.E. Denezhkina, N. Yu. Gryzlova*
Determining the Fair Value of a Business for Taxation in Making Sale-Purchase Transactions 91

TAXES AND TAXATION

- L.I. Goncharenko, N.P. Melnikova*
On New Approaches to the Policy of Tax Incentives and Preferences to Boost Economic Development 96

- V.G. Panskov*
Progressive or Proportional Scale of Taxation: which is Fairer and More Effective? 105

- Yu. D. Shmelev*
On Criteria for Assessing the Effectiveness and Fairness of the State Tax Policy 113

- I.A. Maiburov, Yu.V. Leontyeva*
Fiscal Regulation of the Processes of Owning and Using Commercial Truck Vehicles in Russia 121

- Yu.G. Tyurina*
Theoretical Aspects of the System Approach to Taxation 128

- E.S. Tsepilova, V.L. Gorobinskaya*
Institutional Approach to the Government Fiscal Policy 134

LAW

- A.A. Tarasov*
Legal Documentation of International Syndicated Loans 142

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

- I.A. Grebeshkova*
Assessment of the Tax Burden of a Company: Establishment of Margins 151

УДК 336.01

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Абрамова Марина Александровна, д-р экон. наук, профессор, заместитель руководителя Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия

MAbramova@fa.ru

Гончаренко Любовь Ивановна, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия

eknalogpravo@mail.ru

Дубова Светлана Евгеньевна, д-р экон. наук, профессор, профессор Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия

SEDubova@fa.ru

Лаврушин Олег Иванович, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия

bnkdtkj@fa.ru

Ларионова Ирина Владимировна, д-р экон. наук, профессор, заместитель руководителя Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия

eknalogpravo@mail.ru

Масленников Владимир Владимирович, д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе, Финансовый университет, Москва, Россия

eknalogpravo@mail.ru

Рубцов Борис Борисович, д-р экон. наук, профессор, заместитель руководителя Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия

eknalogpravo@mail.ru

Цыганов Александр Андреевич, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента страхования и экономики социальной сферы, Финансовый университет, Москва, Россия

eknalogpravo@mail.ru

Новой реальностью ближайшего десятилетия должна стать не стагнация экономики, а подчинение интересов финансового сектора задачам развития реального сектора экономики, особенно его сегментов, ориентированных на производство продукции для внутреннего потребления и несырьевого экспорта. Для этого необходима координация всех составляющих финансово-экономической политики страны, включая денежно-кредитную, бюджетно-налоговую, банковскую и иных ее элементов. Внутренний потенциал саморегулирования российской экономики, в которой более половины относится (прямо или косвенно) к государственному сектору, весьма ограничен — нельзя эффективно управлять такой нерыночной экономикой исключительно рыночными методами. В связи с этим до формирования рыночной структуры экономики управление ею будет вынужденно комбинированным: каждый ее из сегментов должен иметь собственный набор инструментов регулирования. Однако процесс усиления государственного администрирования государственных компаний должен сопровождаться постепенным снижением доли государства в российской экономике, созданием реальных условий для развития частного сектора.

Ключевые слова: финансовая система; экономический рост; денежно-кредитная политика; трансмиссионный механизм; бюджетная система; налоговая система; банковская система; кредитные организации; некредитные финансовые организации; финансовый рынок; страхование.

THE FINANCIAL SYSTEM OF RUSSIA: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abramova Marina A., ScD (Economics), full professor, Deputy Head of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University, Moscow, Russia
MAbramova@fa.ru

Goncharenko Lyubov I., ScD (Economics), full professor, Head of the Department of Tax Policy and Customs Tariff Regulation, Financial University, Moscow, Russia
eknalogpravo@mail.ru

Dubova Svetlana E., ScD (Economics), full professor of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University, Moscow, Russia
SEDubova@fa.ru

Lavrushin Oleg I., full professor, Head of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University, Moscow, Russia
bnkdtkj@fa.ru

Larionova Irina V., ScD (Economics), full professor, Deputy Head of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University, Moscow, Russia
eknalogpravo@mail.ru

Maslennikov Vladimir V., ScD (Economics), professor, Vice-Rector for Research, Financial University, Moscow, Russia
eknalogpravo@mail.ru

Rubtsov Boris B., ScD (Economics), full professor, Deputy Head of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University, Moscow, Russia
eknalogpravo@mail.ru

Tsyganov Alexander A., ScD (Economics), Professor, Head of the Department of Insurance and Social Economics. Financial University Moscow, Russia
eknalogpravo@mail.ru

The new reality of the next decade should not be the stagnating economy but the economy featuring subordination of the financial sector interests to the tasks of real sector and development of those economy's segments which produce the goods for domestic consumption and non-raw material exports. This requires coordination of all components of the country's financial and economic policy, including monetary, fiscal, banking and other elements. The internal potential for self-regulation of the Russian economy where the public sector accounts for over 50% (directly or indirectly) is very limited: it is impossible to apply uniquely market management methods to such a non-market economy. Thereby, until the formation of the market structure, combined management should be used, i.e. each segment must have its own set of regulatory tools. However, the process of strengthening state administration of state-owned companies should be accompanied by gradually decreasing share of the public sector in the Russian economy, thus creating real conditions for the development of the private sector.

Keywords: financial system; economic growth; monetary policy; transmission mechanism; budgetary system; tax system; banking system; credit organizations; Non-credit financial institutions; financial market; insurance.

Финансовая система любой страны оказывает большое влияние на состояние ее экономики. Это утверждение справедливо и для России. Более того, необходимость коренной трансформации финансовой системы сообразно новым подходам к ведению экономической деятельности в 1990-х гг. — начале 2000-х гг. привела сначала к созданию условий для приоритетного развития финансовой сферы, а затем и к постепенному подчинению ее интересам значительной части несырьевого сегмента реального сектора экономики.

В понимании значительной части так называемого либерального крыла экономистов утвердилась иллюзия, что среднесрочная финансовая стабильность является основной целью управления экономикой и должна достигаться любыми методами, в том числе в ущерб интересам развития реального сектора экономики. Такой поход в настоящее время продолжает активно реализовываться, однако его потенциал уже давно исчерпан и требует изменения. Новой парадигмой ближайшего десятилетия должно стать подчинение интересов финансового сектора задачам развития реального сектора экономики, особенно его сегментов, ориентированных на производство продукции для внутреннего потребления и несырьевого экспорта. Это требует четкой координации всех составляющих финансово-экономической политики страны, включая денежно-кредитные, бюджетно-налоговые, банковские и иные ее элементы. Однако уровень такой координации пока, к сожалению, является явно недостаточным, что только увеличивает количество существующих проблем.

Учитывая изложенное, особо актуальными являются выявление и комплексный анализ проблем финансовой системы России, определение их влияния на конкурентоспособность отечественной экономики и нахождение путей решения.

Тенденции развития бюджетной системы Российской Федерации

В условиях стагнации и неопределенности правительства многих стран прибегают к разработке и реализации программ финансовой стабилизации, предусматривающих чрезмерный рост субсидий, бюджетных кредитов, гарантий вне общей стратегии развития экономики страны,

однако они нередко носят догоняющий, мозаичный характер и поэтому объективно имеют ограниченную эффективность в части обеспечения конкурентоспособности национальных экономик. В современных условиях залогом макроэкономического здоровья служит ответственная бюджетная политика, которая позволит системе государственных финансов стать стабилизирующим фактором экономики, а не дополнительным источником рисков для нее, т.е. при формировании и исполнении бюджетов бюджетной системы необходимо ориентироваться не только на эффективное использование бюджетных средств, но и на соответствие таких расходов стратегическим направлениям развития экономики, а также на реализацию принципов социальной справедливости как при налогообложении доходов и имущества, так и при использовании бюджетных средств.

Ключевой проблемой в бюджетной сфере для России стала чрезмерная централизация бюджетных доходов на федеральном уровне. Поскольку бюджетная система страны строится на принципах федерализма, т.е. должна быть нацелена на достижение оптимального сочетания государственных (национальных) и региональных интересов, необходим компромисс между разнообразием и единством, автономией и суверенитетом, национальным и региональным. Однако тенденция централизации доходов на федеральном уровне приводит к негативным последствиям как с точки зрения обеспечения устойчивости бюджетов, так и обеспечения экономического роста в стране. Например, в 2016 г. на консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации приходилось около 37% налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Российской Федерации, при этом доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета превышала 16% доходов региональных бюджетов, что являлось минимальным уровнем за период с 2007 г., однако при этом возросли объемы бюджетных кредитов, предоставляемых субъектам Российской Федерации. В период 2011–2016 гг. число бюджетов субъектов Российской Федерации, утверждаемых с дефицитом, возросло на 19, а общий объем государственного долга субъектов Российской Федерации за данный период увеличился в два раза.

Средний уровень покрытия расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за счет налоговых и неналоговых доходов (без целевых межбюджетных трансфертов из федерального бюджета) составил в 2015–2016 гг. около 76%, т.е. положения Бюджетного кодекса Российской Федерации, устанавливающие нормативы зачисления доходов в региональные бюджеты, слабо увязаны с закрепленными за регионами и муниципальными образованиями предметами ведения и полномочиями.

Действующая модель обязательного медицинского страхования не просто предполагает фактически централизацию средств бюджетов субъектов Российской Федерации на федеральном уровне, но и через систему ОМС отвлечение их на общие расходы федерального бюджета. Это противоречит и общим принципам бюджетного устройства федерального государства, и принципу автономии системы обязательного социального страхования, определенного российским законодательством.

В этой связи степень материальной зависимости органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления от федеральных органов государственной власти можно охарактеризовать как избыточную, у субъектов Российской Федерации и муниципальных образований отсутствует достаточная доходная база для исполнения ими расходных обязательств по предметам собственного ведения, а их зависимость от финансовой помощи из федерального бюджета не создает стимулов для проведения финансовой политики, направленной на обеспечение социально-экономического развития и повышение инвестиционной привлекательности регионов и муниципалитетов.

Налоговая система России: основные проблемы и перспективы трансформации

В ежегодном Послании Федеральному Собранию (01.12.2016 г.) Президент Российской Федерации В.В. Путин фактически запустил новый этап развития налоговой системы, поставив задачу перенастройки налогообложения на решение главных целей: стимулирование деловой активности, рост экономики и инвестиций, чтобы она создавала конкурентные условия для

развития производства. Важно при этом не допустить увеличения налоговой нагрузки, которая в настоящая время представляется достаточно высокой, хотя и не чрезмерна в основе.

Основными проблемными зонами современной налоговой системы Российской Федерации являются:

- все еще недостаточное развитие современных технологий налогового администрирования, что является одним из факторов сохранения теневой экономики, отражающейся в нарушении конкурентных условий ведения бизнеса;
- неконтролируемая ситуация с неналоговыми платежами (парафискалитетами);
- слабая мотивация муниципальной власти в развитии бизнеса на своей территории в силу ограниченности налоговых доходов муниципальных бюджетов;
- неэффективная система налоговых льгот и преференций.

Повышение качества налогового администрирования в значительной мере будет зависеть от реализации тех новшеств, которые уже предусмотрены в законодательстве по налогам и сборам (налоговый мониторинг, досудебное урегулирование налоговых споров, администрирование применения трансфертного ценообразования, электронного документооборота по НДС и др.) или предполагаются к внедрению. По признанию представителей бизнеса, многие из изменений привели к увеличению нагрузки, но принципиально поддерживаются ими, поскольку положительно сказываются на выравнивании условий ведения бизнеса и уровне прозрачности налоговых проверок, следовательно, и на снижении налоговых рисков. Большое значение в совершенствовании всех процедур (главное, в уменьшении требуемой к представлению, подчас излишней, информации) будет иметь степень доверия в отношениях налогоплательщиков и налоговых органов.

Для повышения эффективности налоговых льгот важно более гибко подходить к механизму их установления, применения и отмены. По налогу на прибыль организаций объем льгот согласно Основным направлениям развития налоговой политики на 2017 год уже почти достигает 900 млрд руб. В первую очередь следо-

вало бы усилить целевую направленность льгот, нарушение которой должно иметь более серьезные последствия как для существования самой льготы, так и налогоплательщиков, нарушающих установленные цели. Ускоренная амортизация, в том числе в форме амортизационной премии, требует решительной перестройки. Вероятным направлением стало бы включение начисленных средств в новый механизм инвестиционной льготы по налогу на прибыль организаций, как это было до ее отмены. Возможно и введение «штрафных» санкций через увязку применения указанных стимулов с динамикой объема инвестиций в обновление основных фондов, прежде всего их активной части.

Дискуссия относительно введения прогрессивного подоходного налогообложения доходов физических лиц представляется необоснованной экономически, хотя с политической позиции весьма привлекательна. Тем не менее не учитываются дифференциация доходов населения по регионам огромной страны, современный уровень налоговой грамотности населения и т. д. Неправомерно и игнорирование фактически дифференцированного характера обложения налогом на имущество физических лиц. Вместе с тем некоторые шаги по модернизации НДФЛ представляются целесообразными: постепенный рост налоговых вычетов на образование, медицинское страхование, медицинские услуги, детей и т. д.

Для усиления взаимосвязи денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики важное значение имеет введение дополнительных норм в законодательство о налогах и сборах в части механизма налогообложения ценных бумаг, в том числе дополнительных льгот при вложении денежных средств в корпоративные ценные бумаги, которые в настоящее время существенно проигрывают из-за налогообложения доходов по ним государственным ценным бумагам. Современный уровень развития фондового рынка позволяет если не уравнивать, то максимально приблизить налоговое бремя на корпоративные долговые ценные бумаги и государственные ценные бумаги. Вероятнее всего, проценты по долгосрочным корпоративным облигациям на ближайшие пять лет могли бы быть освобождены от НДФЛ.

Закрепленный законодательством перечень прав органов представительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований обеспечивает возможность реализации приоритетных задач развития российской и региональной экономики посредством налоговых инструментов. Вместе с тем возможно повышение ответственности и усиления стимулов для реализации этих возможностей. Так, представляется целесообразным увязать проценты отчислений от НДФЛ в региональные и местные бюджеты с показателями изменения уровня занятости или создания новых рабочих мест.

Денежно-кредитные факторы экономического роста: особенности России

Теоретической основой влияния денежно-кредитных факторов на обеспечение экономического роста на средне- и долгосрочную перспективу в условиях открытой экономики и высокой степени неопределенности внешней среды являются имманентно присущие любой экономической системе отношения взаимодействия между такими функциональными подсистемами экономики, как денежная, кредитная, бюджетно-налоговая, платежная и производственная. Понимание данного положения позволяет конкретизировать цели, задачи современной денежно-кредитной политики, выбрать наиболее эффективные ее инструменты с точки зрения обеспечения экономического роста. Вместе с тем следует учитывать тот факт, что денежно-кредитные факторы (так же как и бюджетно-налоговые) косвенно воздействуют на сектор материального производства как основу реального экономического роста. Косвенное воздействие указанных факторов означает, что каналы их трансмиссионного механизма могут быть достаточно длинными, последствия — слабо предсказуемыми. Это не означает, что они оказывают незначительное влияние. В условиях развитого финансового рынка, высокого уровня «финансиализации» экономики их действие может быть значимым, определяющим степень финансовой стабильности (или нестабильности).

Конкретные каналы влияния денежно-кредитного регулирования на экономику (тран-

смиссионный механизм денежно-кредитной политики) — это объективно существующие способы передачи в кредитную, финансовую, платежную, а затем и в производственную систему (в реальный сектор экономики) «сигналов» Центрального банка о его решениях по смягчению или ужесточению денежно-кредитного регулирования. Эти «сигналы» представлены в виде определенного набора инструментов и методов денежно-кредитного регулирования. «Набор» инструментов и эффективность их применения зависят от выбранной цели денежно-кредитной политики, от глубины, степени развития национального финансового рынка, его зависимости от внешних факторов, а также особенностей структуры национальной экономики. Не менее важными для результативности работы трансмиссионного механизма денежно-кредитного регулирования является общая макроэкономическая среда.

В научной литературе и материалах национальных центральных банков выделяются следующие *основные* каналы трансмиссионного механизма денежно-кредитного регулирования: канал инфляционных ожиданий; процентный канал; кредитный канал; канал валютного курса; канал благосостояния (цен активов). Для достижения цели экономического роста в России первые три из названных канала являются приоритетными.

Канал инфляционных ожиданий, ранжированный согласно нашим оценкам как первый по значимости, воспринимается регуляторами как тяжело поддающийся управлению, поскольку в разных странах и на различных фазах экономического цикла одни и те же изменения в денежно-кредитной политике могут приводить к разным изменениям в экономических ожиданиях экономических агентов, а значит, и к разным экономическим последствиям. Так, при прочих равных условиях, решение Центрального банка о росте процентной ставки (ключевой ставки, учетной ставки процента, ставки рефинансирования) может быть воспринято как сигнал о намерении Центрального банка не допустить возможного перегрева экономики, что, тем не менее, приведет впоследствии к ожиданию положительного экономического роста и повлечет увеличение

совокупного спроса в долгосрочном периоде, или как сигнал к снижению уровня инфляции до уровня целевого ориентира, что может сопровождаться или ожиданием экономических потерь и ограничений и снизит спрос, или, наоборот, ожиданием стабилизации уровня инфляции, что в дальнейшем приведет к росту совокупного спроса. Немаловажным является и то, насколько реальный уровень инфляции совпадает с инфляционными ожиданиями экономических агентов: экономические потери выше в стране, где инфляция выше инфляционных ожиданий.

Для усиления взаимосвязи денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики важное значение имеет введение дополнительных норм в законодательство о налогах и сборах в части механизма налогообложения ценных бумаг.

Кредитный канал отражает реакцию спроса на кредиты и их предложения в ответ на изменения условий рефинансирования со стороны Центрального банка. Условия рефинансирования включают не только изменения процентной ставки, но и изменение условий доступа заемщиков к этим кредитам (виды залогов, сроки, цели и т.п.).

Процентный канал показывает влияние процентной ставки Центрального банка (ключевой, ставки рефинансирования, учетной ставки), а вместе с ней и привязанных к ее значению остальных краткосрочных процентных ставок Центрального банка по операциям предоставления/абсорбирования ликвидности на краткосрочные и долгосрочные процентные ставки денежного рынка (первичный эффект). Изменение этих ставок приводит к изменениям рыночных процентных ставок (по депозитам и кредитам коммерческих банков, по облигациям и коммерческим бумагам и т.д.). Изменение стоимости заемных и инвестируемых средств влияет на решения экономических агентов относительно

объемов потребления, инвестиций, сбережений и производства.

Действие процентного канала напрямую зависит от того, как сигналы Центрального банка воспринимаются участниками денежного рынка, а также насколько изменения, происходящие на денежном рынке, отражаются в реальной экономике. Влияние процентных ставок на реальные экономические величины определяется чувствительностью потребления к ставке процента (т.е. соотношением в экономике нетто-кредиторов и нетто-заемщиков), жесткостью цен и заработной платы в краткосрочном периоде, чувствительностью инвестиций к ставке процента, долей производств, чувствительных к ставке процента, долей процентных расходов фирм в общих издержках.

Ключевой проблемой в бюджетной сфере для России стала чрезмерная централизация бюджетных доходов на федеральном уровне.

В процентном канале следует различать первичные и вторичные эффекты. К первичным эффектам будут относиться отклики процентных ставок на финансовом рынке, а также величины, зависящие от уровня рыночных процентных ставок. К вторичным эффектам — изменения в решениях экономических агентов относительно потребления, сбережений и инвестиций вследствие сигнала с финансового рынка. Накопленный вторичный эффект будет выражаться в том, как быстро растет/падает совокупный спрос относительно совокупного предложения экономики, что определит, как быстро будут расти цены.

Под воздействием или в процессе работы механизма кредитно-денежной трансмиссии формируются денежно-кредитные факторы экономического роста. Их можно классифицировать в зависимости от каналов трансмиссии как:

- факторы, влияющие на ценовую стабильность;
- факторы, влияющие на активизацию кредитования;

- факторы, влияющие на структуру денежного оборота, критерии его оптимизации.

К факторам, влияющим на ценовую стабильность, относятся постановка цели государственной денежно-кредитной политики и механизм ее достижения. Значительная часть российских экономистов отмечает, что в условиях умеренных масштабов монетизации российской экономики (46% в 2016 г.) влияние регулятора на монетарные факторы инфляции посредством процентного и информационного канала трансмиссии денежно-кредитной политики незначительно и приводит не столько к снижению уровня инфляции, сколько к кризису ликвидности и инвестиционной ловушке. Попытка Банка России компенсировать влияние немонетарных факторов инфляции монетарными методами не может дать желаемого результата по сдерживанию инфляции. Представляется в этой связи целесообразным вменение Правительству РФ ответственности за поддержание целевого уровня немонетарной составляющей инфляции, ограничение ответственности Банка России только за монетарную составляющую инфляции, а также усиление координации действий Банка России и Правительства РФ по поддержанию общего целевого уровня инфляции.

На текущем этапе регулятору следует также более оперативно перейти на следующую ступень денежно-кредитного регулирования, т.е. отдать приоритет макроprudенциальному регулированию финансовой системы в целом, а также серьезных структурных изменений действующей институциональной модели и правовых основ макроprudенциальной политики. Ключевой целью экономической политики государства должно выступать обеспечение реального экономического роста, что требует объединения усилий всех межведомственных регуляторных органов. В связи с этим представляется целесообразным изменение мандата Банка России: внесение в Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» изменений, определяющих в качестве одной из основных целей деятельности Банка России «обеспечение условий для устойчивого экономического роста в Российской Федерации». (В дополнение к ст. 34.1.

Основной целью денежно-кредитной политики Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста (ст. 34.1 введена Федеральным законом от 23.07.2013 № 251-ФЗ). Статью 34.1 следует дополнить словами «Основной целью денежно-кредитной политики Банка России является обеспечение финансовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста»).

К факторам, влияющим на активизацию кредитования, относятся уровень процентной ставки и система рефинансирования. Понятно, что Банку России требуется выбирать оптимальный уровень процентной ставки, который позволил бы управлять инфляцией и в то же время не нанес бы урона экономике, но это не решает проблему стимулирования кредитования производства. Сегодня представляется важным добиваться того, чтобы снижение стоимости ссуд для конечных заемщиков должно быть общей задачей всех ведомств, имеющих отношение к регулированию финансового рынка. В связи с этим динамика ключевой ставки и связанных с ней инструментов предоставления и абсорбирования ликвидности не должна определяться колебаниями валютного курса, а должна иметь ярко выраженную и понятную всем участникам рынка тенденцию к постоянному снижению. В качестве первоочередной меры — выравнивание уровня ключевой ставки и уровня инфляции, с последующей тенденцией к отрицательной реальной ключевой ставке. Для обеспечения реального экономического роста целесообразно принятие Банком России нормативных правовых актов, определяющих порядок осуществления Банком России инвестиционных вложений в российскую экономику, в том числе через институты развития, а также расширение использования специальных инструментов рефинансирования в целях обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни граждан.

В целом при реализации сценария денежно-кредитной политики в России, ориентированной на экономический рост, должно быть уде-

лено большее внимание кредитной программе, а антиинфляционная и процентная политики должны усиливать эффективность друг друга. Успешное замедление темпов роста цен приведет к снижению ставок в экономике; в свою очередь, облегчение долгового бремени позволит компаниям закладывать меньшую маржу процентных расходов в конечную цену товаров и услуг.

Факторами, влияющими на структуру денежного оборота, критерии его оптимизации, являются организация наличного денежного оборота (включая поддержание стабильности национальной денежной единицы, совершенствование процедур выпуска и изъятия денег из обращения, определения оптимального соотношения монетарных агрегатов, их структуры и т.д.) и развитие безналичного денежного оборота. В настоящее время в сфере организации наличного денежного обращения стоит задача снижения издержек данного сегмента денежного оборота. В целом оптимизация структуры денежного оборота в России предполагает:

- сокращение издержек государств на поддержание наличного денежного обращения в стране (по разным оценкам, от 1 до 3% ВВП страны);
- уменьшение издержек на проведение платежей и расчетов у хозяйствующих субъектов;
- повышение скорости расчетов;
- повышение прозрачности экономики за счет сокращения доли теневой экономики;
- повышение собираемости налогов за счет повышения прозрачности расчетов бизнеса;
- рост ресурсной базы кредитных организаций за счет депозитов;
- повышение доступности финансовых услуг;
- повышение финансовой грамотности населения.

Сегодня можно констатировать, что без изменений в действующих каналах влияния денежно-кредитных факторов на экономику, а также без скоординированных решений при проведении денежно-кредитной, банковской, финансовой, валютной, промышленной и структурной политики представляется невозможным обеспечить реальный экономический рост в России.

Состояние национальной банковской системы, ее проблемы и роль в обеспечении экономического роста, развитие сегмента некредитных финансовых организаций

Несмотря на некоторое оживление в отдельных секторах российской экономики в 2016 г., хозяйствующие субъекты по-прежнему остро нуждаются в кредитной поддержке коммерческих банков. Однако активное участие банковского сектора в решении общеэкономических задач, к сожалению, остается весьма ограниченным и обусловлено внешними внутренними ограничениями.

Не секрет, что тенденциями прошлого года стали снижение общей деловой активности банковского сектора на 3,5%, совокупного объема кредитования — на 6,9%, в основном за счет сокращения кредитных вложений в нефинансовый сектор на 9,5% и символического оживления в секторе домашних хозяйств на +1,1%. При этом качество кредитных портфелей банков продолжает ухудшаться. За 2016 г. возросла доля проблемных и безнадежных ссуд в совокупном кредитном портфеле банковского сектора, составив 9,8% (на 01.12.2016 г.).

Эти изменения в деловой активности и рисках сопровождались сокращением притока денежных средств на счета предприятий и организаций. В условиях уменьшения деловой активности и концентрации рисков весьма противоречиво воспринимается пятикратный рост финансового результата банковского сектора. Очевидно, что одним из факторов такого роста на фоне сокращения деловой активности и снижения качества активов является расширение спреда между ставкой привлечения и размещения средств, который достигал в секторе домашних хозяйств до 20 пп. Очевидно, что этот фактор существенно сужает спрос на кредит, наряду с рядом других не менее значимых критериев, например финансовой состоятельности заемщиков.

В число основных проблем, сдерживающих вклад банковского сектора в развитие экономики, следует отнести негативные тренды макроэкономических показателей, в том числе производственных (материальных) и монетарных факторов, включая сохраняющуюся, но убывающую инфляцию, снижение цен на энергоноси-

тели, изменчивость валютного курса, снижение рентабельности и дефицит бюджета, недостаточный уровень инвестиционной поддержки экономики, высокий уровень ключевой ставки Банка России и ряд др. Сдерживает участие банковского сектора в развитии экономики и недостаточный уровень управления экономикой, банковской сферой, в том числе организация банковского надзора.

Остаются нерешенными такие существенные проблемы, как сокращение притока ресурсов, доходов в кластере малых и средних банков, рост издержек банков, а также неумение распознавать риски, в том числе реальные цели заемщиков.

Нейтрализация или ограничение негативного влияния факторов уязвимости банковского сектора должно осуществляться параллельно по двум направлениям: как по линии создания необходимых условий макроуровня, так и модернизации деятельности самих банков.

Существенную роль в развитии банковской деятельности должно сыграть и совершенствование денежно-кредитного регулирования. Было бы полезным в этой связи:

- рассмотреть возможность внедрения модели *mix*-регулирования банковского сектора экономики, базирующейся на согласованной политике регулирования в сфере промышленной, финансовой, фискальной и денежно-кредитной политики, с поправкой на текущие условия и потребности национальной экономики; полнее увязать кредитные потоки с необходимостью развития приоритетных инвестиционных проектов;
- сформировать трехмерную модель регулирования, предполагающую смещение акцентов в сферу совершенствования институтов, стимулирования инноваций и укрепления инфраструктуры;
- критически оценивать и прогнозировать последствия внедрения международных стандартов микрорегулирования денежно-кредитных институтов для хозяйствующих субъектов реального сектора экономики.

Банку России совместно с налоговыми органами целесообразно также изучить возможность освобождения от налогообложения затрат кредитных институтов, связанных с внедрением

современных коммуникационных и информационных технологий, повышающих производительность труда.

Активными участниками российского финансового рынка являются некредитные финансовые организации. Роль некредитных финансовых организаций значима в обеспечении финансовой доступности. Доступные качественные и безопасные финансовые услуги позволяют населению оптимизировать сбережения и расходы во времени, а бизнесу — финансировать воспроизводство основного и оборотного капитала, что в совокупности способствует экономическому росту.

Основные институциональные показатели кредитных и некредитных финансовых организаций, формирующих сектор финансовой доступности, указывают на наличие общих тенденций в развитии различных сегментов.

За период с 01.01.2015 по 01.10.2016 г. количество действующих кредитных организаций сократилось с 834 до 649; микрофинансовых организаций — с 4200 до 3173; кредитных потребительских кооперативов — с 3545 до 3198; жилищных накопительных кооперативов — с 88 до 71; сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов — с 1811 до 1562; ломбардов — с 7796 до 7429; субъектов страхового дела — с 567 до 392.

Несмотря на название — «некредитные», значительная часть указанных организаций финансового рынка играет существенную роль на кредитном сегменте финансового рынка, обеспечивая микрозаймами население (потребительские микрозаймы, микрозаймы «до зарплаты»), а также представителей малого и среднего бизнеса, составляя определенную конкуренцию коммерческим банкам. В российской финансовой системе, как и в финансовых системах других стран, этот сегмент («параллельная», «теневая» банковская система) является слабо регулируемым и создает возможность регуляторного арбитража. В условиях неравномерного регулирования различных секторов финансового рынка некредитные финансовые организации конкурируют с банками как с точки зрения привлечения ресурсов (привлечение средств микрофинансовыми компаниями), так и с точки зрения размещения средств (микрозаймы в микрокредитных, микрофинансовых компаниях, ломбардах и пр.).

Ключевыми аспектами при этом являются уровень доверия, стоимость и качество оказываемых услуг. Согласно данным Обзора состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2015 г. доля взрослого населения, испытывающего полное или частичное недоверие к институтам финансового рынка составляет: по кредитным организациям — 3,3 и 7,7% соответственно; по микрофинансовым организациям — 16,6 и 11,0%; кредитным потребительским кооперативам — 11,8 и 9,1%; ломбардам — 11,9 и 8,6%; субъектам страхового дела — 6,9 и 10,3%.

В течение 2014–2015 гг. жесткая позиция Банка России в отношении кредитных организаций, осуществляющих сомнительные операции, и значительный по масштабам отзыв лицензий, выразившийся в снижении количества кредитных организаций, а также регулирование Банком России процентных ставок по вкладам привели к снижению базовой доходности и отказу населения от открытия вкладов в банках. 15,8% взрослого населения отказались от открытия вкладов в банках из-за низкого уровня процентной ставки. В 2016 г. указанная тенденция продолжила свое развитие.

Тенденцией 2015–2016 гг. стало повышение привлекательности микрофинансовых организаций для той части населения, которая стремится получить высокий процент на свои вложения, игнорируя риск (вклады граждан в МФО не защищены системой страхования вкладов). Так, доля взрослого населения, размещающего средства в МФО, достигла 0,8%. Несмотря на высокий порог входа для вкладчика, установленный в МФО на уровне 1,5 млн руб., максимальная доля вкладчиков МФО (9,1%) приходится, как следует из выводов регулятора, на малообеспеченные слои населения с доходом менее 3 тыс. руб. на человека в месяц. На наш взгляд, указанный процент формирует не малообеспеченное население, а население, получающее, помимо минимального официального, теневой доход. Таким образом, можно говорить о том, что основным вкладчиком МФО становится население с низкой финансовой грамотностью и финансовой ответственностью, тогда как предполагалось, что указанный порог сформирует в качестве вкладчиков МФО крупных инвесторов — специалистов финансового рынка.

Несмотря на формирование указанной тенденции, говорить о появлении существенных рисков финансовой стабильности рано, поскольку доля сегмента микрофинансовых организаций в предпочтениях населения при размещении депозитов мала и составляет лишь 0,8%, тогда как традиционно высокий процент населения (18,3%) предпочитает сберегать деньги в кредитных организациях. Однако на фоне снижения ставок по депозитам кредитных организаций следует ожидать дальнейший рост числа клиентов, которые будут предпочитать некредитные финансовые организации, обеспечивающие высокую доходность сбережений в ущерб надежности.

Банк России, выполняя функцию мегарегулятора на финансовом рынке, в последние два года весьма активно выстраивает систему регулирования параллельного банковского сектора, что оказывает влияние на формирование новых тенденций его развития. 2016 г. был богат на регуляторные новации, итогом которых стала масштабная чистка реестров указанных институтов рынка. Так, реестр МФО сократился на треть, изменилась демография МФО, увеличилась концентрация указанного сегмента. В Топ-5 лидеров рынка по количеству точек присутствия МФО входят Республика Башкортостан, Краснодарский край, Нижегородская, Свердловская и Челябинская области. Доля крупнейших МФО по профильным активам выросла с 44,6 до 46,4%, а доля сотни крупнейших — с 74,1 до 74,9%.

На рынке появились МФК (микрофинансовые компании) — компании с более жестким регулированием, имеющие право на привлечение средств физических лиц. В отношении них регулятор в 2016 г. ввел пруденциальные нормы, регламентирующие достаточность собственных средств и ликвидность: требование минимального размера уставного капитала в 70 млн руб., а также требование о формировании резервов на возможные потери по займам. Процесс выделения МФК из состава МФО начался в марте 2016 г., в результате в январе 2017 г. на их долю приходилось лишь 0,3% рынка МФО. Оставшаяся часть МФО продолжает действовать в статусе МФК. В отношении них регулятор не применяет требование о минимальном размере уставно-

го капитала, а также не требует формирования резервов, однако указанные компании лишены права привлечения средств физических лиц.

Несмотря на усиление регуляторной нагрузки и существенные изменения бизнес-моделей функционирования МФО, спрос на микрозаймы растет. Так, в III квартале 2016 г., по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, количество заключенных договоров микрозайма выросло на 74,2%, а объемов выданных микрозаймов — на 44,5%. Совокупный портфель МФО за 9 месяцев 2016 г. вырос на 22%, а общее количество заемщиков — на 41%.

Усиление регулирования привело к сокращению и рынка ломбардов. Треть ломбардов, не выдержав изменившейся регуляторной нагрузки, еще в 2015 г. ушла в серую зону, продолжая работу в качестве скупщиков вещей, и составляет сегодня серьезную конкуренцию ломбардам, оставшимся в белой зоне. Последние вынуждены выполнять требования регулятора о представлении отчетности, требования в области ПОД/ФТ, отчетности об операциях с денежными средствами, регулировании ПСК (полной стоимости кредитов) и др. Несмотря на усложнение регуляторной нагрузки, оставшиеся на рынке ломбарды показали за 9 месяцев 2016 г. рост количества договоров микрозайма на 51,5%, рост профильных активов — на 36,9%.

Аналогичную тенденцию сокращения количества институтов демонстрировали и кооперативы. Так, число жилищных накопительных кооперативов сократилось на 11,3%, кредитных потребительских — на 10,5%, сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов — на 12,7%.

В результате усиления регулирования сегмент некредитных финансовых организаций становится более прозрачным и конкурентоспособным. В планах Банка России внесение законодательных изменений, которые позволят МФО в статусе МФК при наличии достаточного капитала получить банковскую лицензию. Таким образом, на кредитном рынке появится возможность изменения статуса его институтов, основанная на преемственности лицензий.

Регуляторный арбитраж привел к появлению в 2016 г. новой тенденции объединения банков и МФО в группы и на этой основе масштабной

консолидации рынка МФО. На фоне существенного роста просроченной задолженности, в том числе по кредитам физических лиц, и обязанности создавать при этом существенные резервы на возможные потери по ссудам, снижающие эффективность деятельности, банки значительно снизили темпы потребительского кредитования. В этой ситуации оказалось чрезвычайно полезным использование ими микрофинансовых организаций в качестве канала кредитования граждан, в том числе с испорченной кредитной историей. Банки, по-прежнему активно привлекающие депозиты физических лиц, становятся источниками ресурсов для микрофинансовых организаций, весьма лояльно (в отличие от банков) кредитующих население и бизнес. Эксперты прогнозируют дальнейшее увеличение доли «банковских» микрофинансовых организаций из-за недостаточности у МФО в статусе МКК достаточного объема фондирования и высокой стоимости заемных ресурсов.

Формирование указанной тенденции повлечет усиление контроля со стороны регулятора за рисками банков и МФО и изменение в регулировании банковских групп и холдингов с участием финансовых организаций.

Состояние финансового рынка России и его перспективы

В программном документе Банка России «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» заявлены три цели развития финансового рынка:

- повышение уровня и качества жизни граждан Российской Федерации за счет использования инструментов финансового рынка;
- содействие экономическому росту за счет предоставления конкурентного доступа субъектов российской экономики к долговому и долевым финансированию, инструментам страхования рисков;
- создание условий для роста финансовой индустрии.

Для достижения указанных целей Банк России определил 10 групп мероприятий, реализация которых должна быть осуществлена в течение 2016–2018 гг. и частично в долгосрочной перспективе:

- обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг и повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации;
- повышение доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства;
- дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке;
- повышение привлекательности для инвесторов долевого финансирования публичных компаний за счет улучшения корпоративного управления;
- развитие рынка облигаций и синдицированного кредитования;
- совершенствование регулирования финансового рынка, в том числе применение пропорционального регулирования, оптимизация регуляторной нагрузки на участников финансового рынка;
- повышение квалификации лиц, профессиональная деятельность которых связана с финансовым рынком;
- стимулирование применения механизмов электронного взаимодействия на финансовом рынке;
- международное взаимодействие в области выработки и внедрения правил регулирования глобального финансового рынка;
- совершенствование инструментария по обеспечению стабильности финансового рынка.

В 2016 г. российский финансовый рынок развивался под воздействием разнонаправленных факторов. Негативные факторы в основном имели внешний характер, связанный с сохранением санкций, позитивные явились результатом действий как участников рынка, так и регулятора (по реализации программы «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов»).

Российский рынок акций продолжал сжиматься, хотя в самом конце 2016 г. и начале 2017 г. произошли события, которые могут свидетельствовать о переломе негативной тенденции. За 2016 г. количество листинговых российских компаний на Московской бирже (точнее, допущенных к торгам) сократилось на 9 — до 242 (254 в 2014 г.). При этом капитализация выросла

до 636 млрд долл. США против 393 годом ранее, что, впрочем, больше вызвано с повышением курса рубля. Оборот торговли акциями на Московской бирже в долларовом эквиваленте сократился на 8,6% (в рамках электронной книги заявок). Уровень концентрации остается очень высоким: на долю 10 крупнейших эмитентов приходится почти 80% оборота.

Рублевый индекс акций *MICEX* вырос на 27%, долларовый *RTSI* — на 52% (в значительной мере за счет изменения курса).

В качестве внушающих оптимизм фактов можно отметить активизацию процессов *IPO/SPO* в конце 2016 — начале 2017 г. За 2016 г. семь компаний разместились на рынке акций на сумму 135 млрд руб. В 2017 г. уже осуществлено несколько новых размещений.

Усилилась база инвесторов. Количество активных инвесторов (совершающих более одной сделки в месяц) за год выросло на 35%, достигнув 111 тыс. В 2016 г. количество брокерских счетов выросло на 200 тыс. и превысило 1 млн (что, впрочем, все равно очень мало — 0,7% населения; для сравнения: в Китае — 16%, Корею — более 10%, Турции — 1,4%).

Продолжился рост количества ИИС (индивидуальных инвестиционных счетов) — более 200 тыс. к началу 2017 г.

С середины 2016 г. акционерные общества России перешли на безбумажную технологию при осуществлении корпоративных действий: принять участие в ежегодном собрании акционеров теперь можно удаленно, а компании избавлены от необходимости постоянной рассылки материалов на голосование по почте (достигается существенная экономия и денег, и рабочего времени сотрудников).

В условиях санкций и снижения возможности получать финансирование из-за рубежа значительно возрастает роль внутренних источников, в частности облигаций. На протяжении последних 10 лет рынок рублевых облигаций показывал устойчивый рост, однако в 2016 г. произошло его небольшое сокращение (по объему новых размещений, но не по общему объему находящихся в обращении бумаг), вызванное продолжающимся спадом в экономике. Количество эмитентов, представленных на биржевом рынке, сократилось с 345 до 340.

Тем не менее наблюдается постепенное повышение роли облигационного финансирования: за 2009–2016 гг. доля облигаций в общем объеме корпоративного долга выросла с 30 до 37%.

Немного улучшилась ситуация и на международном рынке. В 2016 г. российские эмитенты смогли разместить на зарубежных рынках евробумаг на сумму 10 млрд долл. США (против 2,2 в 2015 г.).

Объем рынка государственных рублевых облигаций за 2016 г. увеличился на 9% — до 6,1 трлн руб. при общем объеме бумаг в обращении на ту же сумму (конец года). Он остается самым ликвидным рынком среди традиционных. Учитывая низкий уровень государственного долга России (17% в 2016 г.), а также весьма обоснованные рекомендации программы Института роста (Столыпинский клуб) о необходимости использования государственных ресурсов в целях развития, можно ожидать заметного роста объема государственных заимствований в ближайшее время.

Рынок субфедеральных и муниципальных облигаций не выходит из состояния глубокой стагнации, являясь самым неликвидным сектором внутреннего долгового рынка. Объем выпусков этих облигаций составляет 564 млрд руб. при объеме биржевых торгов (без размещений новых выпусков и сделок РЕПО) 186 млрд руб. за полугодие. Между тем, нам представляется, что здесь есть большие резервы. Пример Китая (не говоря о США, Австралии и Канады), где благодаря выпуску облигаций региональными органами власти финансируется значительная часть инфраструктурных проектов, свидетельствует о неиспользуемых резервах. Но для этого требуется внесение изменений в действующее бюджетное законодательство и в целом изменение экономических взаимоотношений между центром и регионами.

По сравнению с другими рынками (не только развитыми, но и формирующимися) в России крайне незначительную роль играют институциональные инвесторы — страховые компании, пенсионные фонды и инвестиционные фонды (5% активов всех финансовых посредников, против 30% в целом по миру, почти 50% в США и 10% в КНР). Ситуация не меняется уже на протяжении нескольких лет, в том числе в 2016 г. В части НПФ очень многое зависит от того, какие

решения будут приняты на государственном уровне, в частности в отношении накопительной системы. Также, по нашему мнению, очень большую роль должна играть информационная политика, направленная на донесение до населения необходимости самостоятельно заботиться о себе, формируя будущую пенсию.

Проблемы развития страхового бизнеса в России

Развитие национального страхования связано с развитием экономики и общества, которые формируют в соответствии со своими особенностями определенный вариант развития страхового рынка и его регулирования. Анализ государственных программ развития страхования, страхового рынка и страхового дела в России с 1998 г. по настоящее время позволяет сделать выводы о причинах и последствиях принятия различных программ развития страхования, их целях и задачах.

В 2012–2016 гг. экономические процессы, происходящие на страховом рынке, а также очередной этап формирования нормативно-правовой базы регулирования страховой отрасли оказали неоднозначное влияние на развитие страхового рынка и систему защиты прав страхователей в Российской Федерации.

В рассматриваемый период Банк России практически выполнил задачу по улучшению качества собственных средств и страховых резервов у страховщиков. Также были приняты и вступили в действие поправки в страховое законодательство в части информирования страхователей, а также в связи с развитием косвенных механизмов обеспечения прав страхователей через формирование системы внутреннего контроля и аудита, взаимодействие с депозитариями, актуарную деятельность.

Происходило существенное сокращение численности страховых компаний, рост убыточности по ключевым видам страхования, усиление надзорного давления со стороны Банка России, которое повлекло не только оптимизацию страховщиками расходов на ведение дел, но и в значительном числе случаев ограничение выплат страхователям, часто с нарушением их законных прав. Это, в свою очередь, породило проблему в случаях, когда страхователи и выгодоприобре-

татели могут настоять на своих правах и получают поддержку независимых юристов в судах. К 2016 г. стали очевидны кризисные явления на рынке ОСАГО.

Тем не менее структура страховых взносов в нашей стране сдвинута в сторону корпоративного страхования, страховые интересы граждан во многих случаях остаются не только не реализованными, но часто и не выявленными. Существенно отстает в развитии взаимное страхование, практически отсутствует микрострахование, составляющие существенную долю рынка на многих национальных страховых рынках.

Необходимость более четкого структурирования целей и задач развития страхования в России связана и с определенным когнитивным диссонансом из-за формально декларируемого начиная с 2008 г. приоритета добровольных видов страхования на фоне принятия все новых видов обязательного страхования (проект введения обязательного страхования жилья) или расширения практики существующих и приобретших за время существования негативную оценку у значительной части российского общества.

Вышеуказанные причины, а также имеющиеся в России кризисные явления на финансовых рынках и в социальной сфере, а также действие санкционного режима в отношении нашей страны побуждают рассмотреть возможности по совершенствованию практики целеполагания и соответственно регулирования страхового рынка. Основные цели — повышение уровня защищенности и комфортности жизни российских граждан — должны учитывать сложившееся недоверие к страховым компаниям и возможности получения справедливых страховых выплат. Среди первоочередных мер и задач, направленных на выполнение этой цели, необходимо особо выделить следующие:

- формирование концепции регионального развития страхования в России, в том числе принятие изменений в Закон РФ от 27.11.1992 № 4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. от 03.07.2016) касательно выделения региональных компаний и установления им адекватных требований к капиталу и собственным средствам одновременно

с ограничением деятельности в отношении обязательного страхования и территории страхования;

- совершенствование рынка моторного страхования, включая реформу ОСАГО в части изменения условий тарификации на основе более полного учета факторов риска, а также формирование стандартов автокаско, учитывающих возможность и необходимость использования франшиз;
- формирование и совершенствование механизма государственно-частного партнерства на рынках страхования имущества граждан (муниципальное страхование жилья) и медицинского страхования (инкорпорация обязательного медицинского страхования в полисные условия по добровольному страхованию и/или в платные медицинские услуги);
- развитие рынка страхования жизни на основе принятия мер по его популяризации, введения новых мер налогового стимулирования, формирования системы государственных и/или отраслевых гарантий сохранности накоплений граждан в полисах страхования жизни;
- повышение качества корпоративного управления в страховых компаниях, повышение финансовой устойчивости самих страховщиков и страхового рынка в целом;
- формирование комплекса мер по повышению транспарентности деятельности страховых агентов, в том числе на основе ведения единого российского Реестра страховых агентов;
- формирование мер по обеспечению прав страхователей, выгодоприобретателей и застрахованных лиц на случай банкротства страховой компании, а для эффективного разрешения спорных случаев при организации страховых выплат обеспечить создание института страхового омбудсмена в приоритетном по отношению к иным финансовым рынкам порядке;

- восстановление института типовых правил страхования и совершенствование стандартов ведения страхового бизнеса, в том числе на основе применения системы профстандартов.

Для подлинной социализации страховых услуг созданы базовые условия, но многое еще предстоит сделать, и в первую очередь необходимы меры по стимулированию и развитию рынка страхования в России, направленные не на формальное увеличение страховых взносов, а на улучшение качества страховой защиты и реальный рост добровольного страхования.

Выводы

Приведенные в настоящей статье проблемы весьма серьезны и носят системный характер. Во многом их причиной стали неоправдавшиеся надежды на внутренний потенциал саморегулирования рыночной экономики. Однако экономика, в которой более половины относится (прямо или косвенно) к государственному сектору, не является в полной мере рыночной. Это данность, которую необходимо не игнорировать, а учитывать — нельзя эффективно управлять такой нерыночной экономикой рыночными методами. В связи с этим до формирования рыночной структуры экономики управление ею будет вынужденно комбинированным: каждый из сегментов должен иметь собственный набор инструментов регулирования. В ином случае будут создаваться условия для коррупции и неэффективного использования как собственно бюджетных средств, так и средств госкомпаний. Однако процесс усиления государственного администрирования государственных компаний должен сопровождаться постепенным снижением доли государства в российской экономике, созданием реальных условий для развития частного сектора. Эффективность этого процесса в значительной степени зависит от координации всех направлений экономической политики государства, всех составляющих финансовой системы России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Масленников В. В. О необходимых системных изменениях действующей модели экономического развития России. Новая модель экономического развития России: концепция формирования и реализации. М.: Издание Государственной Думы, 2016. С. 207–215.

2. Гончаренко Л.И. Проблемы консолидации налогоплательщиков и их решение в условиях совершенствования налогового законодательства // *Инновационное развитие экономики*, 2016. № 3–2 (33). С. 131–138.
3. Налоговый инструментариий обеспечения социальной поддержки граждан в условиях экономической нестабильности: монография / под ред. Л.И. Гончаренко. М.: Финуниверситет, 2016. С. 212.
4. Гончаренко Л.И., Полежарова Л.В. Налоговые аспекты процентных расходов организаций в условиях экономической нестабильности // *Экономика. Налоги. Право*. 2015. № 1. С. 127.
5. О мерах по преодолению кризисных процессов в экономике России. М.: Издание Государственной Думы, 2015. С. 211.
6. Абрамова М.А., Александрова Л.С., Криворучко С.В. и др. Состояние, тенденции и перспективы развития наличного денежного обращения в России: монография. М.: Издательство RuScience, 2015.
7. Обзор ключевых показателей рынка микрофинансовых организаций. Банк России. Информационно-аналитические материалы. 2016. № 3. С. 5.
8. Обзор состояния финансовой доступности в Российской Федерации в 2015 году. Центральный банк Российской Федерации. 2016 г.

REFERENCES

1. Maslennikov V. V. About the necessary systemic changes to the current model of economic development of Russia. A new model of economic development of Russia: the concept of formation and implementation [O neobhodimyh sistemnyh izmenenijah dejstvujushhej modeli jekonomicheskogo razvitija Rossii. Novaja model» jekonomicheskogo razvitija Rossii: koncepcija formirovanija i realizacij]. Moscow, Edition Of The State Duma 2016, pp. 207–215.
2. Goncharenko L. I. the Problems of consolidation of taxpayers and their solution in terms of tax legislation development [Problemy konsolidacii nalogoplatel'shnikov i ih reshenie v uslovijah sovershenstvovanija nalogovogo zakonodatel'stva]. *Innovacionnoe razvitie jekonomiki — Innovative development of economy*, 2016, No. 3–2 (33), pp. 131–138.
3. Fiscal tools provide social support in times of economic instability. Monograph [Nalogovye aspekty procentnyh rashodov organizacij v uslovijah jekonomicheskoi nestabil'nosti]. Under the editorship of L. I. Goncharenko. Moscow, Financial University, 2016, p. 212.
4. Goncharenko L. I., Polejarova L. V. Tax considerations interest expenses organizations in the conditions of economic instability [Nalogovye aspekty procentnyh rashodov organizacij v uslovijah jekonomicheskoi nestabil'nosti]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo — Economics. Taxes. Law*, 2015, No. 1, p. 127.
5. About measures on overcoming of crisis processes in the Russian economy [O merah po preodoleniju krizisnyh processov v jekonomike Rossii]. Moscow, Publishing Of The State Duma, 2015, p. 211.
6. Abramova M. A., Aleksandrova, L.S., Krivoruchko S. V. et all. Status, trends and prospects of cash circulation in Russia: monograph. [Sostojanie, tendencii i perspektivy razvitija nalichnogo denezhnogo obrashhenija v Rossii: monografija]. Moscow, Publisher RuScience, 2015.
7. An overview of the key indicators of the market of microfinance organizations. The Bank Of Russia [Obzor kljuchevyh pokazatelej rynka mikrofinansovyh organizacij. Bank Rossii]. *Informacionno-analiticheskie materialy — Information and analytical materials*, 2016, No. 3, p. 5.
8. Review of the state of financial inclusion in the Russian Federation in 2015. The Central Bank of the Russian Federation. 2016 [Obzor sostojanija finansovoj dostupnosti v Rossijskoj Federacii v 2015 godu. Central'nyj bank Rossijskoj Federacii].

УДК 330.341.42

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Миронова Валентина Николаевна, канд. экон. наук, доцент

Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

v-mironova@yandex.ru

Предметом рассмотрения статьи является конкурентоспособность экономики России в условиях обостряющегося соперничества национальных экономик по всем социально-экономическим и институциональным параметрам. В работе рассмотрены основные детерминанты конкурентных преимуществ стран в мировой экономике, определена взаимосвязь между конкурентоспособностью на макро- и микроуровнях, выделен один из важнейших показателей эффективности общественного производства и одновременно экономического роста – производительность труда, приведены сравнительные данные по состоянию производительности труда в российской экономике и других странах. Обозначены некоторые внутренние и внешние условия, вызывающие необходимость динамичного и стабильного роста производительности как важнейшего конкурентного преимущества России. Отмечено также, что повышение производительности труда обусловлено привлечением значительных инвестиционных, интеллектуальных и научно-технических ресурсов.

Ключевые слова: конкурентоспособность; национальная конкурентоспособность; конкурентные преимущества; производительность труда.

LABOR PRODUCTIVITY GROWTH AS A WAY TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Mironova Valentina N., PhD (Economics), associate professor of the Department of World Economy and World

Finance, Financial University, Moscow, Russia

v-mironova@yandex.ru

The article considers the competitiveness of the Russian economy in the context of intense rivalry among national economies across all social, economic and institutional parameters. The work examines the basic determinants of competitive advantages of the countries on a global scale, as well as the interrelation between competitiveness at macro- and micro-levels. The author points out that labor productivity is one of the most important indicators of the efficiency of public production and, therefore, economic growth. For illustrative purpose comparative data on labor productivity in Russia and other countries are listed. The article outlines some internal and external conditions contributing to dynamic and steady growth in productivity which must become the most important competitive advantage for Russian economy. It is noted that increase in labor productivity implies attracting significant investment, intellectual, scientific and technical resources.

Keywords: competitiveness; national competitiveness; competitive advantages; labor productivity.

Конкурентоспособность как многогранное понятие

Последние годы характеризуются нарастающим процессом изменений, вносимых во многие направления развития мировой экономики, которые заставляют нас переоценивать устоявшиеся воззрения и искать новые ориентиры социально-экономической политики государств. В рамках переплетающихся вызовов одной из ключевых проблем функционирования национальных экономик является обострение международной конкуренции на рынках товаров и услуг, капиталов, квалифицированной рабочей силы, научно-технических, инновационных и информационных ресурсов. Поддержание конкурентоспособности, поиск новых преимуществ в международном соперничестве являются одними из важнейших целей защиты национально-государственных интересов. Вместе с тем конкурентоспособность является не самоцелью политики государства, а средством обеспечения достойного уровня жизни населения.

Определение детерминант конкурентных характеристик нации в современных условиях — сложная задача. В первую очередь следует исходить из того, что конкурентоспособность — многогранное понятие, которое может рассматриваться в разных аспектах в зависимости от предмета и цели анализа. С одной стороны, конкуренция — экономическая категория, характеризующая производственные отношения, процессы и явления, затрагивающие деятельность различных субъектов в многообразных сферах общественной жизни. С другой стороны, конкурентоспособность представляет собой одно из условий эффективного функционирования рыночной экономики.

Трудности анализа этой тематики обусловлены тем, что продолжается концептуально-теоретическая дискуссия в научных кругах о содержании и критериях оценки конкурентоспособности экономики. Разнообразие мнений отражает сложность самого понятия, многофакторность, многогранность форм проявления и динамичность их изменений.

Оценки конкурентоспособности страны эволюционируют, дополняются новыми параметрами измерения. В качестве показателей конкурентных

преимуществ используются макроэкономические данные, валютные курсы, процентные ставки, бюджетные дефициты, размер золотовалютных резервов, сальдо внешнеторгового баланса, наличие или отсутствие природных ресурсов, стоимость рабочей силы и т.д.

Однако некоторые развитые страны остаются конкурентоспособными, имея значительный бюджетный дефицит, государственный долг, отрицательное сальдо внешнеторгового баланса и не обладая запасами природных ресурсов. И наоборот, положительные данные не всегда коррелируют со значительным отставанием некоторых экономик в международных рейтингах конкурентоспособности.

В современных условиях национальная конкурентоспособность приобрела комплексный характер, охватывающий экономику, политику, уровень безопасности страны и граждан, защиту прав собственности, деловой климат, экономические свободы, качество государственных институтов и судебной-правовой системы, привлекательность образа жизни, возможность реализовать свои знания, систему ценностей.

Достижение конкурентных преимуществ не является временным ориентиром экономической политики государства, определяемым экономическими и политическими событиями в мире. Это долгосрочная стратегия, сознательно управляемый и динамичный процесс, который требует постоянного совершенствования, сопоставления своих результатов в завоевании и удержании преимуществ с достижениями соперников.

Оценки конкурентоспособности стран и России в глобальной экономике

Всесторонний анализ сравнительных показателей конкурентоспособности стран в глобальной экономике, независимо от уровня их социально-экономического развития, регулярно проводится известными международными организациями. Одними из наиболее часто используемых для сравнения являются рейтинги Всемирного экономического форума (ВЭФ) (*World economic forum WEF*) и Института менеджмента [*Institute of management development (IMD)*] в Швейцарии. Однако нередко высказываются критические замечания в отношении методики составления итоговых данных, выбора критери-

ев и подхода к оценке конкурентоспособности стран.

ВЭФ составляет два индекса: глобальной конкурентоспособности стран (*global competitiveness index*) и индекс конкурентоспособности бизнеса (*business competitiveness index*). Первый индекс основывается на анализе двенадцати показателей: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологический уровень, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Согласно данным доклада ВЭФ за 2016–2017 гг. Россия поднялась в рейтинге на две позиции — с 45-го на 43-е место. Основными достижениями страны отмечены распространение высшего образования, развитие инфраструктуры, улучшение показателей бизнес-регулирувания.

Вместе с тем достаточно большое количество проблем мешает добиться лучших показателей. К ним относятся низкая эффективность государственных институтов, недостаточный инновационный прогресс, слабое развитие финансового рынка, дефицит доверия инвесторов к финансовой системе, ослабление внутреннего спроса, неопределенность цен на минеральные ресурсы, санкции США и европейских стран.

Второй индекс характеризует эффективность бизнеса в стране. Отмечаются факторы, сдерживающие рост конкурентоспособности отечественных компаний: коррупция, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки [1].

Институт менеджмента (*IMD*) в Швейцарии основывается в своем рейтинге на том, что конкурентоспособность страны — это способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес. Государства оцениваются на основе 333 критериев и по четырем основным показателям: состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды и инфраструктуры. Рейтинг России улучшился, и страна продвинулась с 61-го на 44-е место. Отмечаются положительные характеристики: уровень образования и заня-

тости населения, квалификация рабочей силы, макроэкономическая устойчивость.

Вместе с тем низкий уровень диверсификации экономики, эффективности государственных институтов и инновационного развития, административные барьеры, коррупция обозначены как факторы, препятствующие поступательному развитию России [2].

Обе международные организации рассматривают две основные взаимосвязанные составляющие конкурентоспособности стран: с одной стороны, макроэкономические и институциональные характеристики, а с другой — эффективность и способность отечественного бизнеса конкурировать в глобальной экономике.

Конкурентоспособность страны, будучи не тождественна по своему содержанию конкурентоспособности отечественных компаний, не может не зависеть от результатов функционирования предприятий и отраслей. Именно бизнес вносит основной вклад в создание материального богатства общества, его социально-экономическое развитие, демонстрирует не только свои конкурентные преимущества, но и возможности национальной экономики как на внутреннем, так и внешнем рынках.

По мнению Р. С. Гринберга, конкурентоспособность страны также зависит от того, как она взаимодействует с другими странами и институтами. И с этой точки зрения важна не только конкурентоспособность государства, но и бизнеса, взаимодействие на микроуровне. Конкурентоспособность бизнеса — это не только снижение затрат, цены, но и налаживание связей, обеспечение стандартизации, сертификации, качества, осуществление инноваций [3].

Казалось бы, что глобализация и интернациональный характер современной конкуренции приведут к снижению роли стран, но в реальности происходит обратное — влияние национальных экономик растет. Экономические, правовые, институциональные и другие предпосылки эффективного участия отечественных компаний в международном разделении труда формируются и совершенствуются в первую очередь внутри страны.

Вместе с тем существует сложная и иногда противоречивая система взаимосвязи и взаимозависимости между микро-, мезо- и макроуровнями

конкурентоспособности, которая проявляется в различных аспектах. Прежде всего, детерминанты, определяющие конкурентные преимущества на этих уровнях, обладают объективно обусловленной специфичностью. Следует также учитывать, что не всегда показатели высокого уровня конкурентоспособности национальных экономик адекватны успешности отечественного бизнеса на данном отрезке времени. Эффективность функционирования компаний зависит не только от условий, создаваемых на макроуровне, но и от позиции, потенциала соперников, конъюнктурных факторов, влияющих на динамику цен на международных рынках товаров, услуг, капитала и многих других обстоятельств. Однако чем более развита экономическая система, тем сильнее переплетение и взаимодополнение конкурентных преимуществ на разных уровнях. Такое взаимодействие способствует повышению жизнестойкости воспроизводственной системы хозяйства и ее конкурентоспособности.

Конструктивность и продуктивность координации многоуровневых взаимосвязей в значительной степени зависят от роли государства. «Важно, чтобы векторы национальных интересов государства и бизнеса совпадали, а это зависит от эффективности государственного регулирования и управления, способности достигать консенсуса с бизнесом в части целей и задач национальной экономики» [4].

Производительность труда как фактор конкурентоспособности страны

Одним из первых современных исследователей, который установил причинно-следственную связь между конкурентоспособностью на макро- и микроуровнях, является М. Портер — американский профессор, наиболее известный ученый в этой области. Концентрируясь на анализе конкурентных преимуществ фирмы, он затруднялся ответить на вопрос: как определить конкурентоспособность страны? Впоследствии путем всестороннего исследования факторов и детерминант успешности стран М. Портер выделил синтезированный показатель конкурентоспособности национальной экономики. Уровень факторной производительности, измеряемый стоимостью товаров и услуг, произведенных на единицу человеческих, финансовых,

природных и прочих ресурсов страны, определяет стандарты качества жизни людей, обеспечивает экономический рост и является показателем конкурентоспособности [5].

Производительность — важнейший индикатор, отражающий уровень развития производительных сил, эффективность общественного производства и использования трудовых ресурсов.

Однако не всегда просто установить линейную зависимость между производительностью и национальной конкурентоспособностью. Например, такие страны, как Люксембург, Норвегия, Австралия, отличаются высоким уровнем производительности труда, но не занимают тем не менее ведущих позиций в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Более того, если исходить из результата международных рейтингов, Россия показывает в последние годы позитивный тренд на фоне остающейся низкой производительности труда. В то же время США имеют достаточно высокий уровень производительности труда и занимают 3-е место в глобальной конкурентоспособности по рейтингу ВЭФ за 2016–2017 гг., хотя средняя заработная плата занятых в экономике практически не растет.

Эти расхождения свидетельствуют скорее о том, что между национальной конкурентоспособностью и производительностью существует много промежуточных понятий и ступеней, и эта комплексная тематика нуждается в дальнейшем осмыслении.

Вместе с тем опосредованный характер динамики факторной производительности определяется множеством непосредственных и промежуточных условий, подавляющее большинство которых включено в показатели глобальной конкурентоспособности стран.

Сегодня производительность труда, относящаяся к числу наиболее активно обсуждаемых тем среди ученых, возведена в ранг глобальной проблемы. Так, *Conference Board* — независимая международная исследовательская фирма — представила следующие данные: в 2014 г. производительность труда составила 2,1% — самый низкий уровень с начала века и пока не достигла предкризисного уровня 2,6% (1999–2006 гг.). Эти данные являются результатом невысоких показателей производительности в США, Японии, замедления роста производительности труда в Китае, значительного ухудшения экономической ситуации в Латинской

Америке и России. Позитивные тренды в направлении роста производительности труда отмечаются в Индии и некоторых странах Африки. Однако этого недостаточно для улучшения общей картины.

Исследования, проведенные по итогам деятельности за 2015–2016 гг., не показывают существенных сдвигов по странам в динамике производительности труда, за исключением Люксембурга, Норвегии, Ирландии, которые занимают ведущие позиции по этому показателю.

Отсутствие значимых положительных трендов, по мнению исследователей, объясняется не только кризисными и посткризисными процессами, но и более глубокими экономическими проблемами во многих странах [6]. В частности, можно выделить некий переходный период в ряде стран по поиску новой модели экономического развития, адекватной современным вызовам, идут дискуссии по поводу увеличения государственных расходов и снижения налогового бремени как возможности преодоления низких темпов экономического роста.

Место производительности труда в конкурентоспособности российской экономики

Невысокий уровень производительности труда — одна из наиболее ощутимых «болевых точек», тормоз экономического роста, эффективного участия России в международном разделении труда и повышения конкурентоспособности. Наряду с общими причинами, объясняющими отставание многих стран в производительности труда, существует ряд специфических особенностей российской экономики. Некоторые из них являются следствием наследия экстенсивного развития экономики страны. Современные препятствия динамичному росту производительности труда включают традиционно невысокий уровень конкуренции на внутреннем рынке при доминировании сильных государственных и частных монополий, однобокую отраслевую структуру хозяйства, низкий уровень инновационного развития, недоинвестирование реального сектора экономики, недооценку роли человеческого капитала, неэффективные институты и государственное управление, недостаток внутренних стимулов роста производительности.

Ухудшение экономической и политической ситуации начиная с 2014 г. привело к замедлению роста

производительности, который, по данным Росстата, составил 0,8%. В 2015 г. произошло дальнейшее снижение в годовом сопоставлении на 3,2% [7].

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в России самая низкая производительность труда в Европе. Сопоставив размер ВВП, произведенного за год, эксперты сделали вывод, что за человеко-час в России производится продукта на 25,9 долл. США. Этот показатель в два раза меньше среднего показателя стран еврозоны — 55,9 долл. США и ниже, чем в Латвии (27,6 долл. США) и Польше (29,7 долл. США). По данным ОЭСР Россия уступает США в производительности труда более чем вдвое, что составляет 30–40% к производительности труда в США. В пересчете на ВВП за человеко-час в США производят продукции на 67,4 долл. [8].

О необходимости повышения производительности труда неоднократно делались заявления на государственном уровне, принимались соответствующие решения. Эта тема обозначена как одна из ключевых в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Совет Федерации опубликовал обширный аналитический материал «Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни», подготовленный по итогам заседания научно-методического семинара Аналитического управления аппарата Совета Федерации [9].

Ввиду невозможности детально и всесторонне рассмотреть все вопросы, касающиеся производительности труда, остановимся на некоторых ее аспектах.

Прежде всего задача повышения международной конкурентоспособности России должна рассматриваться в ракурсе процессов, которые происходят в мировой экономике. Вступление ее передовой части в новую четвертую промышленную революцию сопровождается сокращением непосредственного «живого» труда и ростом доли овеществленного труда. Обозначился тренд на уменьшение общих трудовых затрат в единице продукции в зависимости от отрасли и характера трудовой деятельности. Увеличиваются объемы знаний, компетенций, умений в процессе создания материального богатства общества. В повышении производительности труда все более значимо использование робо-

тотехники, 3D-принтинга, новых материалов, развитие Интернет вещей.

Значительно выросла роль цифровых технологий, которые оказывают влияние на деятельность компаний, условия жизни людей и будут способствовать росту международной конкурентоспособности в первую очередь развивающихся рынков [10].

Способность России эффективно отвечать на внешние вызовы зависит в первую очередь от решения накопившихся внутренних проблем в экономике. Настоятельная необходимость повышения производительности труда вызвана прежде всего замедлением и падением темпов экономического роста. Если раньше за счет дополнительной загрузки производственных мощностей и привлечения дополнительных работников обеспечивали рост производительности труда, то сегодня такие методы в значительной степени потеряли свою эффективность. В условиях неблагоприятной демографической ситуации (низкая рождаемость, невысокая, хотя и улучшившаяся продолжительность жизни, старение и тенденция к снижению численности населения), а также маловероятность продуктивного использования неквалифицированной трудовой миграции, производительность труда выступает как источник долгосрочного роста экономики, без которого проблематично достичь высокого уровня конкурентоспособности.

Динамичный рост производительности труда обусловлен, как отмечалось выше, множеством факторов. Первостепенное значение имеет уровень технического и технологического развития материальной базы производства. По данным Счетной Палаты РФ, материально-техническая база российской экономики — инфраструктура, технологии, оборудование — устарела, износ основных фондов превысил 50%. Только для того чтобы остановить процесс ветшания промышленной и транспортной инфраструктуры, нужны инвестиции в размере 4 трлн руб. Отмечается отсутствие не только необходимых средств в федеральном бюджете на модернизацию, но и системного подхода к решению проблемы износа основных фондов, восстановлению материально-технической базы [11].

На этом фоне в 2015 г. инвестиции в основной капитал снизились на 8,4%, а доля инвестиций в основной капитал в ВВП составила 18% по срав-

нению с 2012–2013 гг. (20,8%), что недостаточно для решения этой задачи.

Новый уровень развития производительных сил требует квалифицированных кадров, инженеров, рабочих новых профессий, что требует значительные инвестиции в человеческий капитал.

Рост производительности труда особо важен для промышленных компаний, которым необходимо принимать технологические и инновационные решения и осуществлять производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Производительность труда ведущих компаний России составляет 183 тыс. долл. США в расчете на человека, что в 3,4 раза ниже, чем на предприятиях Японии, почти в 3 раза меньше, чем в компаниях США и Европы, и в 1,7 раза меньше, чем в БРИКС [12].

Невысокий уровень производительности труда – одна из наиболее ощутимых «болевых точек», тормоз экономического роста, эффективного участия России в международном разделении труда и повышения конкурентоспособности.

Существуют большие разрывы (в десятки раз) в уровне производительности между регионами России, отраслями экономики, производствами. Лучшие показатели по производительности демонстрируют сельское хозяйство, производство и распределение электроэнергии, газа, воды и добыча полезных ископаемых.

Сельское хозяйство, являясь динамично развивающейся отраслью экономики в течение нескольких лет, отстает по производительности труда от США и стран Европы в три — пять раз. За счет существенной финансовой поддержки государства производство сельхозпродукции выросло, и Россия является лидером на международном рынке по экспорту зерна. Однако конкурентные преимущества обеспечиваются за счет низкой оплаты рабочей силы, что снижает стимулы к мотивированному и продуктивному

труду и уменьшает потребительский спрос как источник экономического роста.

Эта отрасль также находится позади иностранных аналогов по качеству и стоимости многих видов сельхозпродукции, что делает ее неконкурентоспособной на международном рынке продовольственных товаров. Недостаточно используются технологии и современное оборудование для повышения продуктивности труда.

Одним из средств стимулирования прироста производительности труда в агропромышленном комплексе является использование информационных технологий. Предполагается, что они позволят снизить себестоимость продукции за счет оптимизации затрат.

Выводы

Повышение производительности труда является важным направлением обеспечения конкурентных преимуществ современной российской экономики, источником экономического роста, повышения уровня жизни населения страны. Однако экономическая, финансовая и внешнеполитическая ситуация значительно усложняют достижение этой цели, по крайней мере в краткосрочной перспективе, что, безусловно, не означает ориентацию государства на пассивную позицию.

Безусловно, нереально кардинально изменить ситуацию в одночасье и по всем параметрам. Тем не менее можно выделить одно из принципиально важных условий, без обеспечения которого сложно преодолеть преграды на пути роста производительности труда.

Опыт некоторых стран, в том числе ресурсозависимых, (например, Австралия) показывает, что проведение экономических преобразований включает формирование полноценной конкурентной среды, которая стимулирует совершенствование бизнеса, повышение эффективности производства, развитие новых технологий и инноваций.

Государство, в свою очередь, осуществляет мониторинг за происходящими процессами и, в случае необходимости, корректирует экономическую политику в нужном направлении.

Во многих развитых и странах с переходной экономикой (например, Казахстан) созданы специальные структуры (комиссии, центры, агентства), которые в целом достаточно успешно занимаются вопросами повышения производительности труда национальной экономики. Эта тема обсуждается с привлечением представителей разного уровня бизнеса, экономистов, экспертов, и итоги дискуссий учитываются при принятии государственных решений.

Необходимо разработать системный подход и осуществлять последовательную увязку всех составляющих ее элементов и конкретных мероприятий, ориентированных на выбор и поддержку наиболее перспективных отраслей и сегментов экономики. В этом контексте речь идет о том, что четвертая промышленная революция создает основу нового технологического уклада, в который входят nano-, био-, информационные технологии и технологии социального назначения. Следует ориентироваться не столько на модернизацию технологической структуры, сколько на развитие новых направлений, способных стать драйвером экономического роста, производительности, генерировать большой объем добавленной стоимости. Реализация этой задачи требует соответствующей денежно-кредитной, научно-технической, структурной и промышленной политики.

Аккумуляция усилий, финансовых ресурсов, активных действий и повышение ответственности со стороны государства — с одной стороны, и заинтересованность и готовность бизнеса совершенствоваться — с другой, могли бы обеспечить синергетический эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Global competitiveness Report 2016–2017. URL: <http://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016–2017–1> (дата обращения: 25.12.2016).
2. The world competitiveness ranking 2016. URL: <http://www.imd.org> (дата обращения: 21.12.2016).
3. Гринберг Р. С. Конкурентоспособность национальной экономики и структурные реформы. Российско-итальянский центр. URL: <http://www.russia-italia-center.ranepa.ru> (дата обращения: 11.01.2017).

4. Перская В.В., Эскиндаров М.А. Конкурентоспособность национального хозяйства в условиях многополярности. М.: Экономика, 2015. С. 173.
5. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. С. 24.
6. The Conference board Productivity Brief 2015. URL: <http://www.conference-board.org> (дата обращения: 11.01.2017).
7. Труд и занятость в России. Статистический сборник 2015 г. М.: Росстат, 2015. С. 122. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.01.2017).
8. Малыхин М. ОЭСР: в России самая низкая в Европе производительность труда. Ведомости 2015, 10 августа. URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 10.11. 2017).
9. Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Аналитический вестник. М., 2016. № 29 (628).
10. Развивающиеся рынки: четыре ответа на вызовы роста. М.: Институт исследования развивающихся рынков бизнес — школы Сколково. С. 37. URL: <http://www.skolkovo.ru> (дата обращения: 15.01.2017).
11. Счетная палата предупредила о развале инфраструктуры России. 18.11.2016. URL: <http://www.finanz.ru> (дата обращения: 17.01.2017).
12. Доронкин М., Жердев Ф., Кабалинский Д., Самиев П. Четыре триллиона за эффективность. URL: <http://www.expert.ru/expert/2013/40/> (дата обращения: 15.01.2017).

REFERENCES

1. Global competitiveness Report 2016–2017. URL: <http://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016–2017–1> (accessed 25.12.2016).
2. The world competitiveness ranking 2016. URL: <http://www.imd.org> (accessed 21.12.2016).
3. 3. Grinberg R.S. Competitiveness of national economy and structural reforms [Konkurentosposobnost nazionalnoi ekonomiki y structurnie reformi]. Russian Italian center. URL: <http://www.russia-italia-center.ranepa.ru> (accessed 11.01.2017).
4. Perskaya V. V., Eskindarov M. A. Competitiveness of national economy in multipolar situation [Konkurentosposobnost nazionalnoi ekonomiki]. Moscow, Ekonomika, 2015, p. 173.
5. Porter M. International competition. Competitive advantages of countries [Mejdunarodnaya konkurencija. Konkurentnie preimushestva stran]. Moscow, Publisher International Relations, 1993, p. 24.
6. The Conference board Productivity Brief 2015. URL: <http://www.conference-board.org> (accessed 11.01.2017).
7. Labor and employment in Russia [(Trud i zanyatost v Rosii)], Statistical book 2015. Moscow? Federal State statistical Service, 2015, p. 122. URL: <http://www.gks.ru> (accessed 15.01. 2017).
8. Malixin M. OECD: The productivity of labor is one of the lowest in Russia [Proizvoditelnost truda samaya nizkaya v Rossii]. Vedomosti, 2015, august 10. URL: <http://www.vedomosti.ru> (accessed 10.11.2017).
9. Council of the Federation of the Federal Assembly of the Russian Federation. Analytical Bulletin [Sovet Federacii Federal'nogo Sobranija Rossijskoj Federacii. Analiticheskij vestnik]. Moscow, 2016, No. 29 (628).
10. Developing markets: four replies to challenges of development [Razvovaushiesya rinki: chetire otveta na vizovi razvitiya]. Moscow, Institute of developing markets business school Skolkovo, p. 37. URL: <http://www.skolkovo.ru> (accessed 15.01.2017).
11. The Audit Chamber warned about destruction of infrastructure of Russia [Schetnaya palata predupredila o razvale infrastruktury]. 18.11.2016. URL: <http://www.finanz.ru> (accessed 17.01.2017).
12. Doronin M., Jerdev F., Kabalinski D., Samiev P. Four Trillions for effectiveness [Chetire triliona na efectivnost']. URL: <http://www.expert.ru/expert/2013/40/chetyre-trilliona-za-effectivnost> (accessed 15.01.2017).

УДК 339.72

СОХРАНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ – ОБЪЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ (ОПЫТ ИРАНА)*

Звонова Елена Анатольевна, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
EAZvonova@fa.ru

В статье анализируются проблемы сохранения конкурентоспособности национальной экономики страны, находящейся под международными экономическими санкциями. На примере функционирования под международными экономическими санкциями экономики Ирана исследуются негативные и позитивные последствия для международной конкурентоспособности экономики страны, находящейся под санкциями. Проанализированы статистические показатели, характеризующие состояние национальной экономики Ирана в последние двадцать лет: валовый внутренний продукт, объем национального экспорта и импорта, международные валютные резервы. Исследована национальная стратегия сохранения конкурентоспособности национальной экономики в условиях санкций и дана оценка ее эффективности.

Ключевые слова: экономические санкции; международная конкурентоспособность; национальная экономика; валютные резервы; национальный финансовый рынок; Иран.

SUSTAINING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY OF A COUNTRY UNDER ECONOMIC SANCTIONS (IRAN CASE STUDY)

Zvonova Elena A., ScD (Economics), full professor, Head of the World Economy and International Finance Department, Financial University, Moscow, Russia
EAZvonova@fa.ru

The paper analyzes the problems of keeping the national economy competitive when the country is under international economic sanctions. Iran's economy functioning under the international economic sanctions was used to study the negative and positive implications for the international competitiveness of the economy under sanctions. Statistical indices characterizing the state of Iran's national economy for the last two decades including the gross domestic product, the volumes of national exports and imports as well as the foreign exchange reserves were analyzed. The national strategy aimed at sustaining the competitiveness of the national economy in the context of sanctions was studied and its effectiveness assessed.

Keywords: economic sanctions; international competitiveness; national economy; foreign exchange reserves; national financial market; Iran.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15–02–00669).

Применение санкций в мировой экономике и мировых финансах и сохранение международной конкурентоспособности страны, находящейся под санкциями

История развития мировой экономики и мировых финансов характеризуется многочисленными эпизодами введения экономических санкций по отношению к странам, которые, по мнению государств — лидеров мировой экономики, нарушают установленный международными соглашениями порядок осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Экономические санкции¹ применяются, как правило, в международных экономических отношениях (далее — МЭО) и на мировом финансовом рынке (далее — МФР) и представляют собой меры принудительного воздействия, вводимые группой государств в отношении страны, которая в соответствии с коллективным решением стран — участниц МЭО и МФР нарушает установленный международный порядок хозяйственно-финансовой деятельности [3]. Как правило, введение международных экономических санкций преследует предупредительную, компенсационную или репрессивную цель или их комбинацию.

Международные экономические санкции часто используются как альтернатива военным действиям; реже они выступают в качестве их предшественника. Но и в том, и в другом случае финансово-экономическое давление со стороны международного сообщества на попавшее под действие санкций государство постепенно усиливается, что влияет на международную конкурентоспособность страны — объекта санкций. Санкции могут использоваться или как долгосрочные экономические и финансовые репрессии по отношению к государству — объекту санкций, или в качестве краткосрочной меры воздействия. Государства, попадающие под санкции, сталкиваются, прежде всего, с необходимостью поиска путей сохранения своей международной экономической конкурентоспособности.

Считается, что метод давления на другие государства посредством экономических санкций был впервые применен в 432 г. до н.э., когда купцам из другого государства было запрещено посещать

афинские порты и рынки, но широкое распространение репрессивные механизмы регулирования МЭО получили в XX в., когда быстрыми темпами стала развиваться мировая экономика, а со второй половины XX в. — и мировой финансовый рынок [1]. В 1990-е гг. 42% населения мира проживало в государствах, подпавших под режим экономических санкций со стороны США и других стран [2]. Только за 2000–2006 гг. было зафиксировано 15 случаев применения США и их союзниками экономических и финансово-банковских санкций по отношению к третьим странам [1].

За прошедшие двадцать шесть лет санкциям по инициативе ООН подверглись Ирак (с 1990 г.), Югославия (1991–2001 гг.), Сомали (с 1992 г.), Ливия (1992–2003 гг.), Либерия (с 1992 г.), Ангола (1993–2002 гг.), Гаити (1993–1994 гг.), Руанда (1994–2008 гг.), Сьерра-Леоне (с 1997 г.), Афганистан (с 1999 г.), Эритрея и Эфиопия (с 2000 г.), Конго (с 2003 г.), Кот-д’Ивуар (с 2004 г.), Судан (с 2004 г.), Ливан (с 2005 г.), КНДР (с 2006 г.) [3]. Некоторые из указанных стран попадали под санкции и ранее, многие даже не успевали пережить отмену предыдущих санкций перед тем, как к ним начали применяться новые санкции. В основном эти санкции носят частичный характер и ограничивают в основном поставки оборудования военного назначения. В некоторых случаях замораживаются зарубежные финансовые и другие активы. Однако жесткие финансово-экономические санкции, направленные на подрыв национальной экономики страны, признаются ООН негуманными в связи с тем, что от них больше всего страдает население.

На современном этапе развития международных экономических отношений наиболее эффективным считается воздействие не на страну в целом, а персонально на политических руководителей и/или религиозных лидеров: поиск и замораживание их иностранных активов, блокирование возможностей осуществления инвестиций за рубежом, запреты на зарубежные поездки.

В связи с широким применением санкций в современных МЭО закономерен вопрос: насколько эффективны последствия санкционной политики для международных финансово-экономических отношений, с одной стороны, и насколько быстро приспосабливается экономика страны к функционированию в условиях санкций, с другой? Для ответа на поставленные вопросы рассмотрим

¹ С лат. *sanctio* — строжайшее постановление.

опыт функционирования под экономическими санкциями Исламской республики Иран (далее — также Иран). Представляется, что иранский опыт сохранения конкурентоспособности национальной экономики в условиях международных санкций полезен для анализа текущей российской ситуации ввиду того, что Иран является страной, полностью зависящей от экспорта собственных ресурсов.

Краткая история международных экономических санкций в отношении Ирана

Впервые международные экономические санкции в отношении Ирана были введены в 1973 г., когда по решению Совет Безопасности ООН эта страна была объявлена «спонсором терроризма». Затем в 1979 г. после создания Исламской республики Иран против этого государства был введен пакет санкционных мер, включавший как экономические, так и финансово-банковские санкции, которые практически исключили Иран из системы мировой экономики и мировых финансов, сделав страной «нон грата». В 2002 г. к Ирану был применен новый пакет санкций со стороны США и стран ЕС вследствие развития иранской ядерной программы.

Антииранские санкции носят как политический, так и экономический характер. В частности, полностью запрещены платежно-расчетные, валютные, кредитные и прочие операции с иранскими банками, заморожены валютные авуары в иностранных банках (по данным экспертов, иранские долларовые авуары превышали 100 млрд долл. США на конец 2015 г.) [4], запрещен экспорт в страну большого ассортимента товаров, в частности высокотехнологичного оборудования и медикаментов, а также экспорт и импорт оборудования, задействованного в ядерных технологиях [5].

Особенностью иранской экономики является ее сырьевая направленность, что значительно осложнило сохранение конкурентоспособности национальной экономики. Иран не только крупнейший экспортер сырой нефти, но и обладатель 10% мировых запасов природного газа. В 2015–2016 гг. товарная структура экспорта Ирана выглядела следующим образом: сырая нефть — 72,1%; газ и нефтепродукты — 6,8%; полимеры этилена — 3,3%; железная руда — 2,4%.

Крупнейшими покупателями экспортной продукции Ирана являются Китай — 35% (21,8 млрд долл. США); Индия — 19% (11,8 млрд долл. США); Южная Корея — 12% (7,5 млрд долл. США); Япония — 11% (6,9 млрд долл. США); Италия — 4,1%, (2,6 млрд долл. США) [4].

Поскольку Иран является членом ОПЕК, то на всем протяжении действия санкций ему не запрещался экспорт нефти. Однако вследствие запрета на проведение платежно-расчетных операций банками Ирана иранские экспортеры нефти были вынуждены проводить расчеты по экспортным сделкам в национальной валюте страны-покупателя, как, например, с Индией, все экспортные контракты с которой оплачивались в рупиях [6]. В крайне редких случаях Ирану удавалось заключать контракты по обмену нефти на золото, как с Китаем и Турцией. Очевидно также, что санкционные ограничения деятельности иранских банков вынудили Иран прибегать к бартерным соглашениям, примером которых является контракт, заключенный с Таиландом, на поставку товаров потребительского назначения в обмен на нефть.

Однако даже не это оказалось для Ирана самой большой проблемой. Запрет на поставки технологий и оборудования привел к парадоксальной ситуации: Иран, один из крупнейших поставщиков сырой нефти, вынужден активно закупать за рубежом продукты ее переработки и, имея вторые в мире по величине запасы природного газа (10% от мировых), стать импортером природного газа. У Ирана отсутствуют технологии и средства для реконструкции существующих мощностей по переработке нефти и добыче газа и нет средств и технологий для строительства новых объектов.

Негативные последствия международных санкций для международной конкурентоспособности экономики Ирана

Последствия санкций для Ирана оказались существенными — страну постепенно охватил экономический кризис, в рамках которого можно выделить доминантные тренды [7]:

- *падение уровня ВВП.* Только за период 2012–2014 гг. произошло сокращение объема ВВП на 9%, и в 2015–2016 гг. его уровень оценивался на 15–20% меньше, чем он мог бы быть, если не были бы применены санкции 2010 г., хотя договор о взятии под контроль

ядерной программы страны может вернуть Ирану до 7% утраченного экономического роста²;

- *увеличение доли проблемных кредитов в иранских банках до 15–30%. Рост безработицы — до 20%, хотя иранское правительство ставит перед собой цель снизить ее уровень до 13%;*
- *сокращение экспорта сырой нефти с 2,5 млн баррелей до 1,1 млн баррелей в год, что привело к потере дохода от санкций с 2012 по 2016 г. на 160 млрд долл. США;*
- *сокращение нефтедобычи с 4,1 млн баррелей в 2011 г. до 2,6–2,8 млн баррелей в 2015 г.;*
- *нехватка твердой валюты.* За экспортируемую нефть Иран практически не получает твердой валюты, а замороженные в иностранных банках валютные резервы Ирана на данный момент оцениваются в 115–125 млрд долл. США, и даже после отмены санкций у Ирана останется не более 56 млрд долл. США, так как страна обязана выплачивать долги кредиторам, таким как Китай (около 20 млрд долл. США)³;
- *падение реального курса иранского риала.* На неофициальном валютном рынке в период 2012–2015 гг. было зафиксировано падение курса иранского риала на 56%. В настоящее время неофициальный курс риала находится на уровне 37,0 за долл. США, а официальный — 27,0 за долл. США;
- *рост инфляции.* Падение валютного курса риала спровоцировало рост инфляции в 2011–2014 гг. Фактическая инфляция за этот период оценивалась на уровне от 50 до 70% (существенно выше официально признанного Центральным банком Ирана уровня), но смягчение санкций по отношению к Ирану после 2014 г. помогло снизить ее до 20%⁴;
- *ухудшение условий для развития промышленного производства Ирана.* Несмотря на то что иранская экономика продолжает развиваться в направлении ее индустриализации, национальный производственный сектор по-прежнему зависит от импортных комплектующих. Падение курса риала на

фоне применяемых финансовых санкций создает сложности для получения товарных кредитов и, как следствие, получение необходимых комплектующих. Например, объем автомобильной промышленности Ирана с 2011 по 2014 г. упал на 60% [4].

В основе подавляющего большинства негативных последствий международных санкций для экономики Ирана лежат такие факторы, как запрет на импорт высокотехнологичного оборудования в страну, что сделало практически невозможной реконструкцию уже имеющихся нефтеперерабатывающих мощностей. Более того, отсутствие значительного количества денежных средств для строительства новых мощностей вынуждает Иран закупать природный газ и продукты нефтепереработки за рубежом⁵. Следствием сложившейся парадоксальной ситуации стал рост уровня безработицы. Очевидная невыгодность экспортных нефтяных контрактов (бартер, платежи в национальной валюте покупателя и т.д.) привела к сокращению суточного вывоза нефти из Ирана к середине 2015 г. более чем вдвое — с 2,5 до 1,1 млн баррелей.

Жесткие ограничения деятельности банков Ирана и ограничения на деятельность иранских компаний за рубежом изолируют страну от международной финансовой системы, создавая трудности в привлечении прямых иностранных инвестиций для модернизации экономики. Большая часть иностранных компаний в условиях действия санкций, в частности в 2010 г. после введения дополнительных санкций, приостановила либо прекратила деятельность в Иране.

Отмена субсидий, внутренний рост цен вкупе с волатильностью курса иранской валюты могут вылиться во внутривалютные проблемы, смену приоритетов во внешней и внутренней политике Ирана, а также пересмотр ядерной программы.

Особенности развития иранской экономики в условиях международных санкций

Несмотря на заметное торможение экономического роста вследствие действия международ-

² URL: <http://world-statistics.org/index.php#indicators>.

³ TheWorldFactbook 2015. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

⁴ TheWorldBankgroup. URL: <http://databank.worldbank.org/data>.

⁵ Иран — крупнейший экспортер сырой нефти и владеет 10% от мировых запасов природного газа, т.е. представляет собой второго крупнейшего владельца общемировых запасов природного газа после России.

ных санкций, экономическое развитие Ирана продолжалось, что можно проиллюстрировать динамикой таких экономических показателей, как объем экспорта и импорта, величина прямых иностранных инвестиций и величина прямых инвестиций в проекты за пределами страны. Снизились инфляция и объем государственного долга.

После введения санкций Иран объявил о переходе на новую экономическую модель развития, состоящую в создании национальной промышленности. В качестве ключевых пунктов этой модели были выделены развитие национальной науки и оборонной промышленности, а также переориентация на развитие национальной экономики через замену импортных товаров на производимые внутри страны (стратегия импортозамещения), снижение налогов на производство и сокращение зависимости от экспорта нефти и нефтепродуктов. В частности, посол Ирана в России Мехди Санаи отметил, что улучшению ситуации в Иране способствовал контроль над инфляцией за счет упора на внутринациональную деятельность [8].

С целью приспособления Ирана к санкциям и обеспечения сохранения конкурентоспособности национальной экономики были реализованы следующие антикризисные меры:

- 1) в дополнение к Своду таможенных правил 1988 г., увеличившему налоги на продовольствие (в некоторых случаях на 20–30%), был принят 17 июня 2009 г. закон, запрещающий использование государственными предприятиями импортных товаров для обеспечения собственных нужд с параллельным запретом ввоза в страну продуктов, эквиваленты которых уже производятся внутри страны. Одновременно были введены ограничения на рекламу импортной продукции;
- 2) была проведена реструктуризация задолженности национальных предприятий с предоставлением отсрочек по долгам;
- 3) был удлинен срок освобождения от налогообложения с 15 до 20 лет для предприятий, располагающихся в свободных экономических зонах, таких как Энезели, Киш, Чахбахар, Аракс, Кешм, Арванд;
- 4) была проведена либерализация экономики с поощрением развития финансовых ин-

ститутов, для чего парламентом Ирана был принят Закон от 28 июня 2009 г. «О развитии новых финансовых институтов для поощрения реализации статьи 44 Конституции Исламской Республики Иран», который упорядочил деятельность паевых инвестиционных фондов. Этот закон предусматривал вычеты из налога на прибыль компаний, торгующих на товарной бирже или выставивших собственные акции на торги, в размере 5–20%, а также снизил налог на физических и юридических лиц, играющих на иностранных биржах;

- 5) было принято решение о реструктуризации министерств — в частности, возвращен Совет по кредитно-финансовому контролю, который был ранее упразднен.

19 декабря 2010 г. была принята пятилетняя программа по сокращению государственных субсидий и монетизации льгот, а также мягкому поднятию цен на энергоносители, бензин и товары первой необходимости, по большей части продовольствие, с выплатой компенсаций беднейшим слоям населения взамен отмены топливных субсидий.

Экономическая политика Ирана, направленная на сохранение международной конкурентоспособности национальной экономики в период действия санкций, была выстроена следующим образом. Принятие в 1996 г. в США Закона о санкциях в отношении Ирана и Ливии совпало с началом активного привлечения Ираном иностранных инвестиций в энергетическую отрасль. С целью диверсификации рисков падения доходов от продажи нефти Иран начал активно разрабатывать месторождения природного газа, и на сегодняшний день, как уже упоминалось, по разведанным запасам природного газа он является второй страной в мире (29 610 млрд куб. м). На иранском энергетическом рынке активизировались крупнейшие азиатские и европейские компании (например, итальянская компания *Ansaldo*), оказывающие Ирану существенную помощь в развитии газовой и нефтехимических отраслей, а также в производстве энергетического оборудования.

Отсутствие запрета со стороны ЕС на экспорт бензина в Иран позволяет обеспечивать внутренние потребности страны в условиях нехватки модернизированных и новых мощностей по переработке энергетического сырья. В настоящее время Иран

импортирует от 30 до 40% бензина из Китая, России, Кувейта и других стран, не применяющих в отношении Ирана широкого комплекса санкций [8].

Отдельные страны ЕС осуществляют внешнеторговые платежно-расчетные операции через санкционные иранские банки по тем договорам и контрактам, которые были заключены до введения санкций, без ограничения сумм транзакций и прочих видов контроля. Что касается большинства расчетов и платежей по внешнеторговым операциям Ирана, то они проводятся не напрямую через иранские банки и компании, а через третьи страны или посреднические счета европейских банков. Кроме того, Иран создал ряд компаний, юридически не имеющих отношения к Ирану, зарегистрированных в третьих странах, что существенно усложняет процесс контроля транзита товаров согласно резолюции Совета Безопасности ООН № 1929. Так, более 8000 иранских компаний зарегистрированы в ОАЭ, транзитный маршрут из которой жестко не контролируется⁶.

Со своим основным торговым партнером — Китаем Иран создал систему прямых денежных расчетов в национальных валютах между центральными банками двух стран, позволяющую обходить систему международных платежей и расчетов.

После введения нового пакета санкций в 2010 г. [9] Иран активизировал торговые отношения со странами-соседями и государствами, не связанными тесными отношениями с США и ЕС, т.е. со странами, входящими в ЕАЭС, СНГ, Ассоциацию регионального сотрудничества Южной Азии, ШОС и БРИКС.

Доминанты современной экономической стратегии Ирана

В настоящее время Иран придерживается хорошо сбалансированной стратегии обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в условиях международных санкций, доминантными направлениями которой являются [7]:

- 1) ориентирование не на развитие нефтяного экспорта, а на увеличение продаж продуктов ненефтяного сектора, например минералов, цемента, удобрений и прочих сельскохозяйственных и промышленных

товаров в основном странам-соседям. В настоящее время ненефтяной экспорт обеспечивает порядка 2/3 доходов, необходимых для финансирования импорта товаров и услуг в страну, что существенно снижает долю средств, вносимых в бюджет за счет экспорта энергоносителей;

- 2) продажа нефтепродуктов и продуктов нефтехимии для компенсации части утерянной валютной выручки от экспорта сырой нефти. В 2014 г. Иран экспортировал основным торговым партнерам нефтепродукты общим эквивалентом примерно на 200 тыс. баррелей сырой нефти в день, что помогало генерировать порядка 4,7 млрд долл. США дополнительной экспортной выручки (хотя и не в твердой валюте);
- 3) перераспределение инвестиционных фондов и реализация стратегии импортозамещения — иранские производители увеличили производство некоторых товаров вследствие сокращения закупок за рубежом, что, по мнению иранских экономистов, является позитивной тенденцией в рамках расширения внутренних производственных возможностей и снижения зависимости от нефтяных доходов и товарного импорта;
- 4) частичная приватизация — за последние несколько лет часть государственных предприятий была передана в управление квази-государственным или частично приватизированным предприятиям;
- 5) сокращение субсидий — с 2007 г. правительство Ирана отменило предоставление населению субсидий, компенсируя их выплатами семьям в размере около 40 долл. США в месяц. В 2014 г. были повышены цены на бензин, снижены субсидии на хлеб с повышением цен на него на 30% и введены ограничения денежных выплат — отныне они производились только самым малообеспеченным семьям. В начале августа 2015 г. денежные субсидии для обеспеченных слоев населения были отменены; повысились налоги; увеличились цены на электроэнергию и природный газ;
- 6) ограничение импорта — для экономии валютных резервов Центральный банк Ира-

⁶ URL: <http://databank.worldbank.org/data/>.

на снизил нормы оплаты в твердой валюте импортерам товаров класса люкс, таких как автомобили или смартфоны с целью сохранения валютных резервов для расчетов с импортерами товаров первой необходимости.

В 2013 г. Иран вступил в переговоры по своей ядерной программе, по итогам которых в июле 2015 г. ЕС рассмотрел возможность снятия санкций с Ирана, так как последний выразил согласие передать свою ядерную программу и программу по обогащению урана под контроль Совета Безопасности ООН. В снятии ЕС и США санкций с Ирана большинство экспертов подозревают намерение западных стран заменить на мировом рынке энергоносителей Россию как крупного экспортера нефти Ираном, что не может не повлиять на российскую экономику.

Выводы

Адаптация Ирана к санкционному режиму и сохранение конкурентоспособности национальной экономики подтверждают бесполезность международных экономических санкций вследствие их низкой эффективности. На основании приведенных в статье фактов можно сделать следующие выводы относительно действенности вводимых международных экономических санкций [10]:

- 1) санкции, оказывая, безусловно, негативное воздействие на экономику попадающих под них стран, вызывают зачастую лишь негативную защитную реакцию со стороны граждан страны, попадающей под режим санкций, по отношению к странам, накладывающим санкции;
- 2) чаще всего санкции способствуют ускоренным структурным изменениям в экономике, поиску новых путей экономического развития, налаживанию новых императивных направлений международного сотрудничества, постепенно теряя свое и так небольшое влияние на экономику страны;
- 3) страны, накладывающие санкции, нередко несут убытки из-за невозможно-

сти вести экономические отношения со страной, к которой были применены санкции, заставляя ее обращаться с торговыми предложениями к государствам, их не поддерживающим, вследствие чего формируются новые стратегические экономические объединения, часто более перспективные;

- 4) в случае недейственности санкций страны могут пойти на применение с целью достижения поставленных политических и экономических целей иных мер, как дипломатических, так и силовых (военных) [3].

Из рассмотренного опыта функционирования в условиях санкций экономики Ирана можно выделить три уровня санкционного противодействия, направленных на сохранение конкурентоспособности национальной экономики.

1. Адаптация внешнеэкономической деятельности к запретам и ограничениям со стороны стран, объявляющих санкции, посредством реализации следующих мер:
 - изменение императивов международного экономического сотрудничества и заключение новых стратегических экономических союзов со странами, не участвующими в процессах объявления санкций;
 - использование альтернативных способов международных платежей и расчетов посредством специальных банковских систем для конвертации из одной национальной валюты в другую, минуя евро и доллар, а также обмена товаров, используя в качестве платежа национальную валюту;
 - использование для торговых операций компаний-посредников, зарегистрированных в третьих государствах.
2. Развитие в стране, находящейся под санкциями, импортозамещения посредством развития внутреннего производства и диверсификации товарной структуры экспорта.
3. Разработка системы мер в сфере распределения жизненно важных товаров.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Kimberly Ann Elliot. Economic Sanctions Reconsidered: History and current policy, Peterson Institute for International Economics (U.S.), 2009. Available at: http://www.piie.com/publications/chapters_preview/4075/01iie4075.pdf.

2. Maryam Sha'bani, HojatMahkoei, ElaheGhorbani. Investigating Socioeconomic Challenges of Iran During Sanctions, *The Open Access Journal of Resistive Economics (OAJRE)* /2345–4954/ Vol. 6, No. 36, Published Online January 25, 2015. Available at: http://www.academia.edu/10349056/Investigating_Socioeconomic_Challenges_of_Iran_During_Sanctions.
3. Балувев Д. Г. Эволюция экономических санкций как инструмента внешней политики: от Второй мировой войны до санкций против России // *Международные процессы*. 2014, Том 12. № 3 (38). Июль – сентябрь. Available at: <http://www.intertrends.ru/thirty-eighth/Baluev.pdf>.
Baluev D. G. Evolution of the economic sanctions as the instrument of international policy: from the 2nd World War to antirussian sanctions [Jevoljucijaj ekonomicheskikh sankcij kak instrumenta vneshej politiki: ot Vtoroj mirovoj vojny do sankcij protiv Rossii]. *Mezhdunarodnye processy – International processes*, 2014, vol. 12, no. 3 (38).
4. Информационно-статистический портал The Observatory of Economic Complexity. Available at: <https://atlas.media.mit.edu/en>.
Information and analytic portal The Observatory of Economic Complexity [Informacionno-analiticheskij portal The Observatory of Economic Complexity]. URL: <https://atlas.media.mit.edu/en>.
5. Комитет Совета Безопасности ООН по санкциям в отношении Ирана, учрежденный резолюцией 1737 в 2006 г. Available at: <http://www.un.org/russian/sc/committees/1737/exportimport.shtml>.
Security Council Committee on sanctions against Iran, established by resolution 1737 in 2006 [Komitet Soveta bezopasnosti OON po sankcijam v otnoshenii Irana]. URL: <http://www.un.org/russian/sc/committees/1737/exportimport.shtml>.
6. Журнал (journal) “Oil & Gas News” (OGN), India, Iran governments agree on rupee oil payments, deals, 2013. Available at: http://www.oilandgasnewsonline.com/Article/35644/India,_Iran_governments_agree_on_rupee_oil_payments_deals.
7. Kenneth Katzman, “Iran Sanctions”, Congressional Research Service (CRS), 4 августа 2015. Available at: <http://www.fas.org/sgp/crs/mideast/RS20871.pdf>.
8. Гилев О., Качевская М. Посол Ирана в России: санкции не являются эффективным средством для достижения целей, 27.05.2014. URL: <http://www.tpp-inform.ru/global/4626.html>.
Gilev O., Kachevskaja M. Iran’s Ambassador to Russia: sanctions are not an effective means for achieving the objectives, 27.05.2014 [Posol Irana v Rossii: sankcii ne javljajutsja effektivnym sredstvom dlja dostigenija celej, 27.05.2014]. URL: <http://www.tpp-inform.ru/global/4626.html>.
9. Санкции и их влияние на Иран / под ред. Н. М. Мамедовой. М., 2012. URL: <http://book.iimes.su/wp-content/uploads/main/irn2012a.pdf>.
Sanctions and their impact on Iran, ed. N.M. Mamedova. Moscow, 2012. [Sankcii I ih vliyanije na Iran / pod red. N.M. Mamedovoj]. Moscow, 2012. URL: <http://book.iimes.su/wp-content/uploads/main/irn2012a.pdf>.
10. Мамедова Н. М. Иран: ужесточение санкционного режима и его результаты, Институт востоковедения РАН. URL: http://www.iran.ru/news/politics/73429/Iran_uzhestochenie_sankcionnogo_rezhima_i_ego_rezultaty.
Mamedova N.M. Iran: tighter sanctions regime and its results, the Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences [Iran: uzhestochenie sankcionnogo rezhima i ego rezul'taty, Institut vostokovedeniya RAN]. URL: http://www.iran.ru/news/politics/73429/Iran_uzhestochenie_sankcionnogo_rezhima_i_ego_rezultaty.
11. Катасонов В. Ю. Экономические войны и экономические санкции, электронное издание «Фонд стратегической культуры». URL: <http://www.fondsk.ru/news/2015/01/19/ekonomicheskie-vojny-i-ekonomicheskie-sankcii-i-31389.html>.
Katsonov V.U. “Economic war and economic sanctions”, electronic publication “Strategic culture Foundation”. [Ekonomicheskije vojny I Ekonomicheskiye sankcii. Elektronnoe izdaniye «Fond strategicheskoykultury»]. URL: <http://www.fondsk.ru/news/2015/01/19/ekonomicheskie-vojny-i-ekonomicheskie-sankcii-i-31389.html>.

УДК 336.027;336.13;336.15;336.56

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

Васюнина Маргарита Леонидовна, канд. экон. наук, доцент Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
MVasyunina@fa.ru

Цель статьи – определение перспектив совершенствования оценки эффективности межбюджетных трансфертов. Обобщены основные теоретические подходы к определению эффективности и результативности межбюджетных трансфертов, определены проблемы правового обеспечения оценки их использования. Сформулированы причины невыполнения субъектами Российской Федерации параметров результативности межбюджетных субсидий. Охарактеризованы межбюджетные трансферты, ориентированные на результат, как перспективная форма межбюджетного перераспределения, способствующая повышению эффективности бюджетных расходов по данному направлению. Сформулированы предложения по формированию системы критериев оценки использования межбюджетных трансфертов, а также расширению состава трансфертов, ориентированных на результат.

Ключевые слова: бюджет субъекта Российской Федерации; межбюджетный трансферт; результативность; субсидия; субвенция; дотация; эффективность.

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF INTERBUDGET TRANSFERS TO FEDERAL SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Vasyunina Margarita L., PhD (Economics), associate professor the Public Finance Department, Moscow, Russia
MVasyunina@fa.ru

The purpose of the paper was is to determine the prospects for improving the assessment of the interbudgetary transfer effectiveness. The key theoretical approaches to measuring the efficiency and effectiveness of interbudgetary transfers are generalized; problems of the legal framework for the assessment are identified. The reasons for default in achieving the interbudgetary subsidy effectiveness parameters by federal subjects are formulated. Result-oriented interbudgetary transfers are characterized as an advantageous inter-budgetary reallocation scheme contributing to the higher efficiency of budget expenditures in this area. Proposals related to the establishment of a system of criteria for assessing the use of interbudgetary transfers as well as expansion of the result-oriented transfers are formulated.

Keywords: budget of a Russian Federation subject; interbudgetary transfer; effectiveness; subsidy; subvention; efficiency.

Методологические подходы к оценке эффективности межбюджетных трансфертов

В условиях жесткой ограниченности государственных финансовых ресурсов и необходимости оптимизации бюджетных расходов перспек-

тивным направлением совершенствования межбюджетных отношений является повышение эффективности финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, что требует формирования системы оценки межбюджетных трансфертов и создания инструментов,

* Публикация подготовлена в рамках выполнения НИР по Государственному заданию Финансовому университету по теме: «Направления модернизации межбюджетных отношений в Российской Федерации».

способствующих их результативному использованию.

Эффективность межбюджетных трансфертов может определяться посредством трех подходов.

Первый подход базируется на признании за межбюджетным трансфертом функции регулятора экономического и социального развития регионов. За основу берется реализация бюджетного выравнивания субъектов Российской Федерации и финансового обеспечения полномочий региональных органов государственной власти. Соответственно критерии эффективности нацелены на определение степени зависимости бюджетов субъектов Российской Федерации от федерального бюджета в финансовом обеспечении расходных обязательств публично-правовых образований; пределов самостоятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации в выборе приоритетов и направлений использования межбюджетных трансфертов; уровня обеспечения межрегионального финансового выравнивания. Таким образом, оценка эффективности межбюджетных трансфертов осуществляется по направлениям функционального назначения межбюджетных трансфертов.

Анализ эффективности дотаций, субсидий и субвенций проводится с учетом уровня безвозмездных поступлений в объеме доходов бюджетов субъектов Российской Федерации (консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации); структуры межбюджетных трансфертов и соотношения необусловленных и обусловленных трансфертов субъекту Российской Федерации; коэффициентов вариации бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и влияния межбюджетных трансфертов на межрегиональную дифференциацию уровня доходов.

Второй подход предполагает осуществление оценки эффективности межбюджетных трансфертов как вида бюджетных расходов на основе анализа использования субъектами Российской Федерации межбюджетных трансфертов, в том числе в ходе освоения бюджетных средств. В качестве критериев эффективности межбюджетных трансфертов выступают степень прямой экономии бюджетных средств; соответствие фактических результатов использования межбюджетных трансфертов ожидаемым, а также социально-экономическим задачам развития регионов; в отдельных

случаях — соотношение объемов межбюджетных трансфертов и результатов, получаемых в ходе освоения бюджетных средств. Приоритетное положение в применяемых методиках занимает определение степени достижения ожидаемых показателей результативности при заданном объеме межбюджетного трансферта. Таким образом, оценка эффективности межбюджетных трансфертов строится на основе анализа использования субъектами Российской Федерации бюджетных средств с учетом специфики дотаций, субсидий и субвенций как формы государственных расходов.

Третий подход основывается на оценке эффективности межбюджетных трансфертов как инструменте межбюджетного перераспределения средств. В отличие от второго подхода оценивается не только использование межбюджетных трансфертов, но и организация управления ими. Определение эффективности межбюджетных трансфертов осуществляется в соответствии с такими критериями, как достижение целевых показателей использования межбюджетных трансфертов и экономии бюджетных средств; обоснованность планирования объемов межбюджетных трансфертов в соответствии с ожидаемыми результатами; своевременность распределения бюджетных ассигнований между субъектами Российской Федерации и заключения соглашений о предоставлении бюджетных средств; кассовое исполнение бюджета по расходам в части межбюджетных трансфертов; качество внутреннего контроля за использованием межбюджетных трансфертов; обеспечение открытости и доступности информации о предоставлении и использовании межбюджетных трансфертов.

Анализ эффективности бюджетных расходов осуществляется с учетом наличия неосвоенных на конец финансового года остатков межбюджетных трансфертов на счетах, равномерности доведения бюджетных средств до субъектов Российской Федерации. Таким образом, в рамках данного подхода учитываются не только результаты расходования бюджетных средств, но и условия, и процедуры организации предоставления и использования межбюджетных трансфертов, определяющие экономию и результативность бюджетных расходов.

Отсутствие единых теоретических подходов к определению эффективности межбюджетных

трансфертов обуславливает многовариантность методик, применяемых контрольно-счетными органами и субъектами внутреннего государственного финансового контроля при анализе эффективности межбюджетных трансфертов.

При расчете эффективности использования бюджетных средств важно учитывать особенности организации нецелевых и целевых трансфертов, в том числе долевого и недолевого, лимитированных и нелимитированных, текущих и капитальных.

Аналогично не обеспечивается однозначность оценки результативности бюджетных расходов. Известны примеры отождествления эффективности и результативности использования межбюджетных трансфертов. В частности, действующие правила предоставления межбюджетных субсидий предусматривают оценку эффективности их использования на основе показателей результативности. В большинстве случаев результативность бюджетных расходов определяется исходя из сравнения фактических и плановых целевых показателей, свидетельствующих о степени достижения запланированного (а не наилучшего) результата. В свою очередь соотношение наилучших результатов использования бюджетных средств и объемов затрат принимается за экономичность.

Таким образом, преодоление разногласий в методологическом и правовом определении эффективности межбюджетных трансфертов и ее образующих элементов и на этой основе формирование системы критериев оценки использования межбюджетных трансфертов — одно из направлений совершенствования механизма межбюджетных отношений. Его реализация предполагает:

- корректировку в ст. 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации определения результативности бюджетных расходов как степени достижения запланированного результата с использованием определенного объема бюджетных средств;

- разработку классификации критериев эффективности использования межбюджетных трансфертов по видам и назначению;
- разработку показателей эффективности использования нецелевых межбюджетных трансфертов (дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов);
- обеспечение соответствия критериев результативности использования межбюджетных трансфертов целевым индикаторам и показателям конечных результатов соответствующих государственных программ (подпрограмм).

Представляется, что под эффективностью использования межбюджетных трансфертов должны подразумеваться количественные и качественные результаты освоения субъектами Российской Федерации бюджетных средств, которые объединяют оценку степени достижения промежуточных и конечных результатов межбюджетного перераспределения, а также качество управления межбюджетными трансфертами, обеспечивающее достижение указанных результатов. В свою очередь результативность использования межбюджетных трансфертов отражает степень достижения запланированного результата использования бюджетных средств, соответствующего назначению межбюджетного трансферта и связанного с выполнением основных мероприятий государственной программы (подпрограммы).

При расчете эффективности использования бюджетных средств важно учитывать особенности организации нецелевых и целевых трансфертов, в том числе долевого и недолевого, лимитированных и нелимитированных, текущих и капитальных. Целесообразно выделение универсальных показателей эффективности, применимых для оценки всех видов межбюджетных трансфертов одной группы, и индивидуальных показателей, отражающих результаты использования трансферта в конкретной области (сфере).

Комплекс универсальных показателей должен включать параметры качества управления трансфертами: остатки не освоенных на конец финансового года бюджетных средств, подлежащих возврату в федеральный бюджет; нару-

шение условий предоставления межбюджетных трансфертов, установленных соглашением о предоставлении трансферта и др. В свою очередь, определение результативности предполагает сравнение плановых (доводимых до субъекта Российской Федерации в рамках соглашения) и достигнутых значений показателей, отражающих ход реализации основных мероприятий и решения задач государственной программы (подпрограммы), в рамках которой предоставляются соответствующие трансферты.

Оценка результативности целевых межбюджетных трансфертов

В сложившейся практике оценка результативности ограничена целевыми межбюджетными трансфертами. Механизм распределения и предоставления нецелевых межбюджетных трансфертов не предусматривает доведения до субъектов Российской Федерации целевых параметров использования бюджетных средств, определяющих последующую ответственность органов государственной власти субъектов Российской Федерации. Использование дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов не предусматривает обязательств субъектов Российской Федерации по достижению целевых показателей, соответствующих назначению данных межбюджетных трансфертов. Иными словами, более 50% межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета предоставляется и используется без последующей оценки эффективности их применения.

Согласно действующим методикам показатели результативности доводятся исключительно по межбюджетным субсидиям. При этом значения показателей результативности использования субсидий устанавливаются в рамках индивидуальных соглашений с высшим исполнительным органом субъекта Российской Федерации, что снижает прозрачность механизма межбюджетного перераспределения средств. Устанавливаемые показатели во многих случаях не увязаны с целевыми индикаторами реализации государственных программ (подпрограмм).

На этом фоне отмечается устойчивая тенденция невыполнения субъектами Российской Феде-

рации доводимых параметров результативности использования межбюджетных трансфертов. Отчетные сведения Минфина России свидетельствуют: по итогам 2014 г. 30% субъектов Российской Федерации не достигли плановых показателей результативности использования субсидий. Среди причин невыполнения субъектами Российской Федерации параметров результативности:

- невысокое качество организации и управления межбюджетными субсидиями: несвоевременное проведение конкурсных процедур и оформления договоров и соглашений; неисполнение или исполнение в неполном объеме контрактных обязательств подрядными организациями; несвоевременная подготовка лицензий, экспертиз, сертификатов для проведения субсидируемых мероприятий; погрешности в планировании целевых значений показателей результативности и др.;

Более 50% межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета предоставляется и используется без последующей оценки эффективности их применения.

- низкий спрос субъектов хозяйствования на государственную финансовую поддержку, софинансируемую из бюджетов разных уровней в рамках межбюджетного перераспределения (снижение уровня кредитования субъектов хозяйствования и соответственно объема субсидирования процентной ставки по кредитам, а также снижение объемов субсидируемого производства и др.).

Таким образом, оптимизация форм межбюджетного перераспределения, направленная на мотивацию субъектов Российской Федерации к достижению необходимых общественно значимых результатов, не теряет своей актуальности.

Целевые межбюджетные трансферты или трансферты, ориентированные на результат?

Поиск наилучших форм межбюджетных трансфертов, позволяющих повышать эффективность бюджетных расходов, требует определения различий между целевыми межбюджетными трансфертами и межбюджетными трансфертами, ориентированными на результат. Целевые межбюджетные трансферты предполагают использование бюджетных средств по обозначенным в соглашении конкретным направлениям, определяя ответственность органов государственной власти субъектов Российской Федерации за их целевое использование. Применение целевых межбюджетных трансфертов влечет снижение финансовой самостоятельности и маневренности органов государственной власти субъектов Российской Федерации, что несколько искажает региональные приоритеты. В свою очередь, предоставление межбюджетных трансфертов, ориентированных на результат, предполагает установление конкретных результатов использования межбюджетных трансфертов и определение ответственности органов государственной власти за их достижение. Международный опыт свидетельствует о том, что межбюджетные трансферты, ориентированные на результат, иным образом отвечают принципам подотчетности и прозрачности, нежели традиционные целевые трансферты. Способствуя финансовому благополучию субъекта Российской Федерации, они не вызывают роста расходов его бюджета в той мере, которой это свойственно целевым нелимитированным трансфертам.

Применяемые в Российской Федерации инструменты межбюджетного перераспределения отвечают признакам трансфертов, ориентированных на результат, в части субсидий консолидированного типа. Порядок предоставления субвенций, равно как и большинства иных межбюджетных трансфертов, не предусматривает требований, касающихся достижения общественно значимых результатов. Таким образом, расширение состава межбюджетных трансфертов, ориентированных на результат, — перспективное направление совершенствования межбюджетных отношений. В этой связи целесообразно расширение показателей результативности для всех видов субсидий и субвенций. Не лишено оснований утверждение

параметров результативности для нецелевых трансфертов в части дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, предоставление которых создает благоприятные условия для повышения качества сбалансированности бюджетов. Соответственно критерии оценки результативности использования данных дотаций могут отражать уровень просроченной кредиторской задолженности к объему расходов бюджета субъекта Российской Федерации, величину дефицита бюджета к объему налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта Российской Федерации, уровень государственного долга к объему налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта Российской Федерации.

Предоставление межбюджетных трансфертов, ориентированных на результат, предполагает установление конкретных результатов использования межбюджетных трансфертов и определение ответственности органов государственной власти за их достижение.

Выводы

Перспективным направлением обеспечения эффективности межбюджетных трансфертов является расширение состава межбюджетных трансфертов (как целевых, так и нецелевых), ориентированных на результат и соответствующее повышение их уровня в структуре межбюджетных трансфертов субъектам Российской Федерации. Международный опыт свидетельствует о целесообразности применения данного вида трансфертов в части софинансирования расходных обязательств на обеспечение деятельности общественного сектора и оказания государственных и муниципальных услуг, а также реализации административных и финансовых проектов. Успешная реализация данной задачи предполагает методологическую и правовую подготовку

системы оценки эффективности и результативности использования межбюджетных трансфертов, в том числе с учетом специфики блочной (консолидированной) формы как наиболее соответствующей содержанию трансфертов, ориентированных на результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фрумина С.В. Проблемы предоставления субсидий из федерального бюджета субъектам Российской Федерации // Сибирская финансовая школа. 2016. № 5 (118). С. 63–67.
2. Васюнина М.Л. Межбюджетные трансферты субъектам Российской Федерации: современные проблемы и приоритеты // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 45 (327). С. 17–27.
3. Местное самоуправление и муниципальные финансы: учеб. пособие / колл. авторов; под ред. В.Б. Зотова, Е.В. Маркиной и С.Е. Прокофьева. М.: Издательство «Российская муниципальная академия», 2016.
4. Соляникова С.П., Раковский И.Д. Концептуальные подходы к оценке качества управления региональными бюджетами // Инновационное развитие экономики. 2016. № 4 (34). С. 164–172.
5. Shah A. A Practitioner's Guide to Intergovernmental Fiscal Transfers // Intergovernmental Fiscal Transfers: Principles and Practice / The World Bank. Washington D. C., 2007. 624 с.
6. Отчет о достижении показателей результативности использования субсидий субъектами Российской Федерации в 2014 г. по итогам мониторинга предоставления субсидий, достижения значений показателей результативности использования субсидий субъектами Российской Федерации. Минфин России, 2015. URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/05/main/otchet_po_monitoringu_subsidiy_za_2014_god.pdf (дата обращения: 01.12.2016).
7. Полякова О.А., Аландаров Р.А. Бюджетная политика Российской Федерации в условиях экономической неопределенности // Вестник Финансового университета. 2015. № 5 (89). С. 6–12.

REFERENCES

1. Frumina S.V. Problems of subsidies from the federal budget of the Russian Federation subjects [Problemy predostavleniya subsidij iz federal'nogo bjudzheta sub#ektam Rossijskoj Federacii]. *Sibirskaja finansovaja shkola — Siberian Financial School*, 2016, No. 5 (118), pp. 63–67.
2. Vasyunina M.L. Intergovernmental transfers for the constituent entities of the Russian Federation: contemporary issues and priorities [Mezhhjudzhetnye transferty sub#ektam Rossijskoj Federacii: sovremennye problemy i priority]. *Finansovaja analitika: problemy i reshenija — Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, No. 45 (327), pp. 17–27.
3. Municipal Government and Municipal Finance [Mestnoe samoupravlenie i municipal'nye finansy]. Koll. avtorov; pod red. V.B. Zotova, E.V. Markinoj i S.E. Prokof'eva. Moscow, Russian Municipal Academy, 2016.
4. Solyannikova S.P., Rakovsky I.D. Conceptual approaches to the assessment of the quality control regional budgets [Konceptual'nye podhody k ocenke kachestva upravlenija regional'nymi bjudzhetami]. *Innovacionnoe razvitie jekonomiki — Innovative development of economy*, 2016, No. 4 (34), pp. 164–172.
5. A. A Practitioner's Guide to Intergovernmental Fiscal Transfers // Intergovernmental Fiscal Transfers: Principles and Practice / The World Bank. Washington D. C., 2007. 624 p.
6. A Report on the Results of the Use of Subsidies to the Regions in 2014. Ministry of Finance of the Russian Federation [Otchet o dostizhenii pokazatelej rezul'tativnosti ispol'zovaniya subsidij sub#ektami Rossijskoj Federatsii v 2014 g. po itogam monitoringa predostavleniya subsidij, dostizheniya znachenij pokazatelej rezul'tativnosti ispol'zovaniya subsidij sub#ektami Rossijskoj Federatsii. Minfin Rossii, 2015]. Available at: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/05/main/otchet_po_monitoringu_subsidiy_za_2014_god.pdf (accessed 01.12.2016).
7. Polyakova O. A., Alandarov R. A. Russian Federation Budgetary policy in conditions of economic uncertainty [Bjudzhetnaja politika Rossijskoj Federacii v uslovijah jekonomicheskoj neopredelennosti]. *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of Financial University*, 2015, No. 5 (89), pp. 6–12.

УДК 334.02(338.242;338.22)

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПАРАДИГМЫ И ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕТЕНЕВИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ*

*Побываев Сергей Алексеевич, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем экономической безопасности и стратегического планирования Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
sergeypob@mail.ru*

*Селиванов Александр Иванович, д-р филос. наук, профессор, главный научный сотрудник Центра проблем экономической безопасности и стратегического планирования Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
seliv21@mail.ru*

*Трошин Дмитрий Владимирович, канд. техн. наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем экономической безопасности и стратегического планирования Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
djorip2@yandex.ru*

На основе мирового и отечественного опыта, комплексного анализа результатов научных исследований в сфере противодействия теневой экономике в статье делается вывод о необходимости трансформации парадигмы и институтов государственного управления с целью перехода к доминированию системы государственного стратегического управления, создания специальных координирующих государственно-общественных органов как площадок по гармонизации отношений государственной власти и хозяйствующих субъектов, создания межведомственной комиссии Совета Безопасности Российской Федерации и профильных подразделений в министерствах экономики и финансов, а также разработки и внедрения государственной программы по детеневициации экономики.

Ключевые слова: теневая экономика; детеневициация экономики; комплексный подход; парадигма управления; государственная программа.

TRANSFORMATION OF THE PARADIGM AND INSTITUTIONS OF STATE ADMINISTRATION AS A TOOL OF THE NATIONAL ECONOMY DE-SHADOWING

Pobyvaev Sergey A., PhD (Economics), Leading Researcher at the Center for Economic Security and Strategic Planning, the Institute for Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University, Moscow, Russia

* Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Оценка влияния „теневого“ сектора на развитие экономики Российской Федерации и разработка продуктивных мер и практических рекомендаций по преодолению его негативных последствий», выполняемой по заданию Правительства РФ за счет бюджетного финансирования на основании плана научных работ Финансового университета на 2016 г.

Selivanov Alexander I., ScD (Philosophy), full professor, chief researcher at the Center for Economic Security and Strategic Planning, the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University, Moscow, Russia

Troshin Dmitry V., PhD (Engineering), leading researcher the Center for Economic Security and Strategic Planning, the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University, Moscow, Russia

Based on the world and domestic experience and a comprehensive analysis of the research findings in the field of counteracting the shadow economy, the paper concludes that the existing paradigm and institutions of the state administration should be transformed to switch to the dominance of the system of the strategic state management. The other goals include the establishment of special coordinating government-public bodies as platforms for harmonization of relations between the government and economic entities; the creation of an interdepartmental commission of the RF Security Council and relevant departments in the Economics and Finance Ministries as well as the development and implementation of a state program for the economy de-shadowing.

Keywords: shadow economy; economy de-shadowing;

Наличие теневого сектора в национальных экономиках объясняется объективными и субъективными причинами, скрытыми как в природе современной экономики, так и в самой природе человека. Сегодня в России, как и во многих странах мира, «теневой» сектор оказывает серьезное негативное воздействие на экономику, существенно мешает управлению социально-экономическим развитием страны. Возникла реальная необходимость в разработке практических действий по легализации теневой экономики. «Дело полковника Захарченко» в очередной раз доказывает, что даже один субъект теневой экономической деятельности (лицо или группа) способен сконцентрировать ресурсы, сопоставимые с бюджетами муниципальных образований, доходами крупных компаний, повлиять на целые секторы экономики, ситуацию на фондовых и валютных рынках. Ресурсы теневой экономики могут быть использованы в самых различных целях, начиная с вполне позитивных до откровенно разрушительных — коррупция, криминальная экономика, терроризм, государственные перевороты и т.д.

Необходимость повышения эффективности государственных мер в противодействии теневой экономике

Будучи неконтролируемой государством и скрывааемым от него производством, распре-

делением и потреблением товарно-материальных ценностей, денег и услуг, теневая экономика наносит вред национальной экономике, лишая ее части доходов, получаемых посредством налогообложения деятельности физических и юридических лиц. Причем теневая экономика свойственна в той или иной степени государству любого типа, в том числе России, которая к настоящему времени уже прошла заметную часть пути в формировании системы противодействия теневой экономике. Есть выраженная политическая воля, определенная нормативная правовая база, опыт контрольно-надзорной и правоприменительной деятельности, организации профилактических мероприятий, в том числе в деловой и банковской сферах. Создана целостная структура контролирующих, надзорных и правоохранительных органов, в сфере своей компетенции обеспечивающих или участвующих в контроле и противодействии негативным эффектам теневой экономики (включая Счетную Палату Российской Федерации и Росфинмониторинг), имеются специализированные информационные ресурсы, осуществляется межведомственное взаимодействие, сотрудничество государственных и негосударственных структур. В то же время деятельность исполнительных органов, направленная на противодействие теневой экономике, не вполне последовательна и недостаточно опирается на научное обоснование, что приводит к невысокой эффективности принимаемых мер даже в части воз-

вращения незаконно нажитых капиталов. Так, согласно информации Счетной Палаты Российской Федерации¹ в результате совершения импортно-экспортных товарных сделок незаконный вывод капиталов из страны в 2013–2015 гг. составил 1,2 трлн руб. (отчетные данные ФТС России). Таможенные органы в этот период возбуждали и передали в Росфиннадзор 17 374 дел об административных правонарушениях в сфере валютного контроля и валютного регулирования. В результате деятельности Росфиннадзора из этой суммы выявленных нарушений на участников внешнеэкономической деятельности наложены штрафы в размере 663,4 млрд руб. Однако фактически в федеральный бюджет по постановлениям Росфиннадзора взыскано всего около 3 млн руб., что составляет 0,0005% суммы выявленных нарушений [1]. И это — лишь один аспект. Мировой опыт свидетельствует о постоянной эволюции и усовершенствовании методов нелегальной и противоправной деятельности в экономике.

Будучи неконтролируемой государством и скрываемым от него производством, распределением и потреблением товарно-материальных ценностей, денег и услуг, теневая экономика наносит вред национальной экономике, лишая ее части доходов, получаемых посредством налогообложения деятельности физических и юридических лиц.

Все это обуславливает необходимость повышения эффективности государственных мер по противодействию теневой экономике, что возможно лишь посредством сочетания государственных, частных и общественных усилий с учетом

различий в их целях и интересах. Прошедший в июне 2016 г. Петербургский международный экономический форум продемонстрировал наличие у российской государственной власти понимания и политической воли к поиску путей такого партнерства, нацеленного на оздоровление российской экономики.

Способы ограничения теневого рынка

Большинство государств, в том числе Россия, пытается ограничить теневой рынок и вывести экономику из «тени» в легальное пространство в основном тремя способами:

- 1) принятием экономических мер, т.е. сделать так, чтобы для хозяйствующих субъектов (в том числе предпринимателей) участие в легальных, официальных рыночных отношениях было экономически и материально более выгодным и безопасным, чем уход в «тень»;
- 2) осуществлением мер государственного принуждения через совершенствование государственной экономической политики и законодательства, направленных на усиление борьбы с «теневиками»;
- 3) амнистированием теневого бизнеса, т.е. применением успешно апробированного в отдельных государствах с развитой экономикой подхода к теневой экономике, который заключается в мерах по легализации теневого бизнеса и превращении его в обычную хозяйственную деятельность.

Первый путь сложен и требует развития специализированных общественных институтов. Пока руководство России ориентируется на более простые методы борьбы с теневыми операциями, в том числе используя третий путь. Однако понятно, что этого недостаточно, и необходим комплексный подход к решению этой проблемы. Более того, для организации эффективной системы противодействия теневой экономике и нейтрализации ее негативных последствий в России необходима серьезная трансформация парадигмы и институтов управления национальной экономикой, включающая изменение архитектуры госуправления, финансовой архитектуры, а также характера и содержания взаимодействия государственной власти и бизнеса. Вывод экономи-

¹ Сайт Счетной Палаты Российской Федерации. URL: <http://www.ach.gov.ru>.

ки из «тени» — не побочная, а самостоятельная комплексная проблема в сфере обеспечения национальной безопасности страны.

Формирование новой парадигмы управления

Исследования мировой практики и отечественного опыта показывают, что с теневой экономикой можно справиться, если бороться не с конкретными людьми или субъектами теневых отношений, а с причинами, их порождающими, начиная с реформирования системы экономических отношений, создания механизма эффективного взаимодействия государственных и рыночных структур.

Проведенный комплексный анализ мировой и отечественной практики и научной информации показывает, что комплекс продуктивных мер по преодолению негативных последствий влияния теневой экономики на развитие национальной экономики и формированию новой парадигмы управления состоит из элементов, приведенных ниже.

I. Блок стратегического управления:

- 1) эффективная национально-государственной стратегия развития, в которой на первом месте в экономике находятся интересы российских производителей и потребителей;
- 2) эффективная система стратегического управления в национально-государственных интересах;
- 3) эффективное госрегулирование финансово-экономической деятельности;
- 4) эффективное налоговое регулирование, оптимизация ставок налогообложения;
- 5) эффективная банковская система и регулирование денежно-кредитной политики;
- 6) эффективные антитеневые компоненты права;
- 7) эффективное правоприменение;
- 8) максимально равноправное политическое, правовое, информационное и экономическое положение различных субъектов хозяйствования в отношениях с органами государственной власти и управления;
- 9) эффективное научное и экспертно-аналитическое обеспечение стратегического управления и решение проблем нацио-

- нальной экономической безопасности;
- 10) рациональная деофшоризация национальных экономик².

Для организации эффективной системы противодействия теневой экономике и нейтрализации ее негативных последствий в России необходима серьезная трансформация парадигмы и институтов управления национальной экономики, включающая изменение архитектуры госуправления, финансовой архитектуры, а также характера и содержания взаимодействия государственной власти и бизнеса.

II. Блок административных, организационных, финансовых и технических инструментов:

- 1) финансовый контроль и совершенствование налогового администрирования;
- 2) финансовый инжиниринг;
- 3) максимальное снижение доли наличного денежного оборота;
- 4) мощные и эффективные мозговые центры стратегического управления;
- 5) система ситуационных центров;
- 6) автоматизированная оценка, прогнозирование и минимизация рисков теневизации;
- 7) эффективные контрольно-надзорные и налоговые органы, Росфинмониторинг;
- 8) эффективные правоохранительные органы;
- 9) площадки согласования интересов государства, общества, бизнеса;

² См. комплексный проект трансформации мировой финансово-экономической системы, предложенный С.Ю. Глазьевым [8].

- 10) мощные научно-прикладные и экспертно-аналитические структуры для эффективного вовлечения научно-экспертного сообщества в выработку экономических решений, проведение форсайтов, решение научных проблем стратегического управления, экономической безопасности, теневой экономики;
- 11) механизмы краудсорсинга: вовлечение активной части населения в осуществление антитеневой политики;
- 12) либеральный легализованный институционализированный лоббизм;
- 13) институты гражданского общества, общественные организации, общественный контроль;
- 14) самоуправление с делегированием полномочий и ресурсов;
- 15) антикоррупционная, «антиотмывочная» и антитеневая экспертиза экономических проектов и управленческих решений на предмет рисков;
- 16) институты и технологии выхода из «тени» для физических лиц и для юридических лиц.

III. Блок социальных, культурологических и образовательных технологий:

- 1) антикоррупционное и антитеневое поведение, декларации и нормы поведения, развитие роли антикоррупционных и «антиотмывочных» стандартов и норм в микроколлективах, на предприятиях и в органах власти, корпоративный комплаенс-контроль;
- 2) антитеневая мораль в обществе;
- 3) антитеневая деятельность СМИ, направленная на воспитание гражданской ответственности населения, высокой морали и достоинства на основе гордости за страну, общественное мнение;
- 4) эффективное антитеневое образование (в том числе в сети вузов и системе профпереподготовки).

Формирование эффективной системы государственного стратегического управления

Ключевым фактором противодействия теневой экономике является формирование эффектив-

ной системы государственного стратегического управления. В научных кругах существует устойчивое и аргументированное убеждение в прямой связи наличия и эффективности национально-государственной системы стратегического управления (включающего прогнозирование, целеполагание, государственную политику в различных сферах жизни общества и экономических сферах), с одной стороны, и минимизацией «теневых» сегментов экономики. Прозрачность и предсказуемость перспектив, наличие понятных и долгосрочных «правил игры», равенство хозяйствующих субъектов в доступе к стратегическому управлению делает невыгодным теневые отношения, которые ориентированы исключительно на получение краткосрочной выгоды. Отсутствие указанной системы стратегического управления превращает всю совокупность экономических отношений в конкуренцию за сиюминутные выгоды, в которых:

а) всегда побеждают те, кто ближе к государственной власти, а остальным приходится уходить в «тень»;

б) даже те, кто ближе к власти и находится в привилегированных конкурентных обстоятельствах, вынуждены ввиду отсутствия стратегических перспектив и понимания удаленных конкурентных обстоятельств уводить в «тень» часть своей деятельности в виде страховки либо сиюминутного потребления.

Платформа стратегического управления может быть применена и непосредственно к противодействию теневой экономике. Стратегическое управление в части, касающейся сокращения теневой экономики, должно быть направлено на создание привлекательности и удобства в материальных и психологических аспектах участия экономического агента в легальном секторе экономики по сравнению с нелегальным. Достигается это в результате решения триединой задачи:

а) совершенствование институциональной, финансово-кредитной, налоговой подсистем;

б) развитие репрессивной системы, включая контроль, наказание и сокращение доступа к социальному благу;

в) развертывание проникающей во все социальные слои системы воспитания гражданской

ответственности и честности, опирающейся на социальные технологии, включая просвещение и пропаганду.

Разработка предложенной целевой программы возможна только на межведомственном уровне при определении координирующего центра и дирекции программы. Она должна также включать меры по предотвращению недобросовестного использования офшорных юрисдикций, а также разработку механизмов экспертизы всех государственных программ, концепций, конкретных мероприятий в социально-экономической сфере на предмет «выталкивания» из тени.

Ключевым моментом такой программы становится оптимизация отношений государственной власти и хозяйствующих субъектов. В развитых и активно развивающихся странах процессы регулирования интересов субъектов экономической активности фактически институционализированы — существуют разнопрофильные государственно-общественно-деловые структуры, в которых вырабатываются взаимоприемлемые решения. Это эффективная институциональная база гармонизации государственно-негосударственных интересов, осуществления государственно-частного партнерства, легализации экономики. И это весьма сложная система институтов и весьма сложная процедура, которая осуществляется с привлечением большого числа научных и аналитических структур, новейших данных.

Такая процедура организована на многих ключевых национальных рынках. В развитых экономиках обязательным атрибутом успешного развития является наличие переговорной площадки между крупным бизнесом (а также ассоциированным мелким и средним) и государством. В различных странах такие площадки оформлены по-разному. Это может быть клубная система (США) или полуофициальная структура наподобие кэйданрэна (Япония). Отсутствие механизмов и эффективных институтов согласования действий, прогностические ошибки чреваты серьезнейшими экономическими потерями, социальными и политическими издержками. В расширении взаимодействия государства и широких слоев бизнеса, организации совместных проектов — путь снижения стремле-

ния бизнес-структур и частных лиц уйти из-под контроля государства. Иными словами, речь идет о выстраивании нормальных отношений между бизнесом, государством и гражданами.

Конечно, существуют разные пути и модели. Однако полное отсутствие такого взаимодействия либо его ограничение — это пути к переходу остальной части бизнеса и граждан в «тень». И это понятно — ведь если государственная власть не считается с интересами граждан, то и у них формируется соответствующее отношение к государству и решаемым им проблемам. Поэтому задача российской экономики состоит не только в «структурной перестройке», но и в изменении отношения чиновников к деловому сообществу и гражданам, и наоборот. И это не очередной призыв, а вывод, сделанный на основе мировой практики, научных исследований, и потому, по нашему мнению, необходима организация постоянно действующих открытых площадок по разработке и формированию совместных проектов, выработке государственной политики в разных сферах.

**Ключевым фактором
противодействия теневой
экономике является формирование
эффективной системы
государственного стратегического
управления.**

Для осуществления детеневизации экономики представляется целесообразным создание специального координирующего органа, в который бы вошли представители Правительства РФ, а также соответствующих министерств и ведомств, прежде всего социально-экономического блока и правоохранительных органов, представители Банка России как мегарегулятора финансовой сферы. В качестве такого координирующего органа может быть рассмотрено создание межведомственной комиссии Совета Безопасности Российской Федерации. Возможно также формирование при Минэкономразвития России или Минфине России специального органа (комитета

или службы) для решения проблем детеневи-зации, разработки и реализации предложенной в настоящей статье государственной целевой программы. В рамках указанного координационного органа целесообразно создать единый информационный центр для объединения информационных ресурсов, касающихся теневой деятельности и анализа текущей эффективности мероприятий, осуществляемых в рассматриваемом направлении Правительством РФ. Опыт такой деятельности в России есть — например антимонопольная служба, которая создана и действует в сфере, не несущей в себе таких угроз и негативных эффектов, как теневая экономика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Счетная палата предлагает усилить уголовную ответственность за незаконный вывод капиталов за рубеж. 30.08.2016. URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/27976/> (дата обращения: 11.10.2016).
2. Бауэр В. П., Логинова Т. А. Дорожная карта по деофшоризации экономики России: концептуальные положения и мероприятия // Финансовый журнал. 2014. № 4. С. 20–35.
3. Гамза В. А. Теневая экономика и коррупция: происхождение и противодействие // Финансы и кредит. 2007. № 35 (275). С. 2–7.
4. Латов Ю. В., Ковалев С. Н. Теневая экономика. М.: Издательство НОРМА, 2006.
5. Кормишкина Л. А., Лизина О. М. Теневая экономика. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009.
6. Прокофьев И. С., Каратаев С. В., Трошин Н. Н., Шаровая Е. А. Деофшоризация национальной экономики: международный опыт и российские инициативы // Проблемы национальной стратегии. 2014. № 3 (24).
7. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России. М.: Изд-во «Дело», 2005.
8. Глазьев С. Ю. Как не проиграть в войне. URL: <http://www.lawinrussia.ru/node/300221> (дата обращения: 17.10.2016).

REFERENCES

1. The chamber proposes to strengthen criminal liability for illegal withdrawal of capital abroad [Schetnaja palata predlagaet usilit' ugovolnjuju otvetstvennost' za nezakonnyj vyvod kapitalov za rubezh]. 30.08.2016. Available at: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/27976/> (accessed: 11.10.2016).
2. Bauer V. P., Loginova T. A. Road map for de-offshorisation of the Russian economy: conceptual framework and activities [Dorozhnaja karta po deofshorizacii jekonomiki Rossii: konceptual'nye polozhenija i meroprijatij]. *Finansovj zhurnal — Financial journal*, 2014, No. 4, pp. 20–35.
3. Gamza V. A. Shadow economy and corruption: the origin and counter [Tenevaja jekonomika i korrupcija: proishozhdenie i protivodejstvie]. *Finansy i kredit — Finance and credit*, 2007, No. 35 (275), pp. 2–7.
4. Latov Yu. V., Kovalev S. N. Shadow economy [Tenevaja jekonomika]. Moscow, Publishing house NORMA, 2006.
5. Kormishkina L. A., Lysina O. M. The Shadow economy [Tenevaja jekonomika]. Saransk, Publishing house Mordov. University press, 2009.
6. Prokofiev I. S., Karataev S. V., Troshin N. N., Ball E. A. Deoffshorization of the national economy: international experience and Russian initiatives [Deofshorizacija nacional'noj jekonomiki: mezhdunarodnyj opyt i rossijskie iniciativy]. *Problemy nacional'noj strategii — Problems of national strategy*, 2014, No. 3 (24).
7. Senchagov V. K. Economic security of Russia [Ekonomicheskaja bezopasnost' Rossii]. Moscow, Publishing house Delo, 2005.
8. Glazyev S. Yu. How to win the war [Kak ne proigrat' v vojne]. Available at: <http://www.lawinrussia.ru/node/300221> (accessed: 17.10.2016).

УДК 330.46(045)

ГИБРИДНЫЕ И СЕЛЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНДЕКСОВ В РАМКАХ РАНДОМИЗИРОВАННОЙ КОЛЛОКАЦИИ

Бабешко Людмила Олеговна, д-р экон. наук, профессор Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия
babeshko_ls@mail.ru

Ясакова Анна Михайловна, аспирант Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия
yasakova.ann@gmail.com

Работа нацелена на повышение точности прогнозов финансовых индексов, которые отражают ситуацию на рынке в целом и являются важнейшими индикаторами российской экономики. Повышение точности достигается построением гибридных прогнозов, базовый набор которых включает модели рандомизированной коллокации и тривиального прогнозирования. Механизм рандомизации в коллокационном подходе, основанный на селективной процедуре комбинированного прогнозирования, предназначен для обоснованного выбора между моделями чистой и параметрической коллокации. Оценки весовых коэффициентов гибридных прогнозов строятся по прогнозам из базового списка моделей в классе линейных процедур, удовлетворяющих стандартным требованиям оптимальности: несмещенность ошибок прогнозирования и минимизация их дисперсий. Алгоритмы разработанных моделей реализованы в программной среде R и апробированы на данных индекса РТС за 2016 г.

Ключевые слова: рандомизированная коллокация; комбинированные прогнозы; селективная модель; гибридная модель; весовые коэффициенты.

HYBRID AND SELECTIVE MODELS OF FINANCIAL INDEX FORECASTING IN THE RANDOMIZED COLLOCATION FRAMEWORK

Babeshko Ludmila O., ScD (Economics), full professor of the Data Analysis Department, Financial University, Moscow, Russia
babeshko_ls@mail.ru

Yasakova Anna M., post-graduate student of the Data Analysis Department, Financial University, Moscow, Russia
yasakova.ann@gmail.com

The study aims to improve the accuracy of forecasting financial indices that reflect the general market situation and are important indicators of the Russian economy. The enhanced accuracy is achieved by making hybrid forecasts that basically include a set of randomized collocation and trivial forecast models. The randomization mechanism in the collocation approach based on the selective procedure of combined forecasting is used to make a justified choice between the models of pure and parametric collocation. The weighted coefficients of hybrid forecasts are evaluated based on forecasts of the basic model list in the class of linear processes that meet the standard optimality requirements: unbiased prediction errors and minimization of their variances. Algorithms of developed models are implemented in the R software environment and tested on the RTS index data for 2016.

Keywords: randomized collocation; combined forecasts; selective model; hybrid model; weighted coefficients.

Типы моделей прогнозирования, основанные на комбинированных методах

Фондовый рынок является сферой, где финансовые инструменты используются для мобилизации сбережений в экономике и их конвертации в инвестиционные ресурсы, направляемые в наиболее эффективные мероприятия экономического развития. При прогнозировании характеристик финансовых инструментов необходимо учитывать их волатильность. Изменениям подвергаются не только уровни временных рядов показателей, но и их динамические свойства. Выбор одной модели для построения прогнозов приводит, как правило, к большим дисперсиям оценок ее параметров и соответственно ошибкам прогнозов. Вот почему для повышения точности прогноза применяются комбинированные методы [1, 2].

Модели прогнозирования, основанные на комбинированных методах, подразделяются на модели селективного типа и гибридные [3]. В моделях селективного типа в качестве критерия отбора одной модели из базового набора используются такие показатели, как средняя квадратическая ошибка прогнозирования, информационные критерии (Акаике, Шварца, Хенна — Куина), коэффициент Тейла.

В гибридных моделях при формировании комбинированного прогноза учитываются веса индивидуальных прогнозов, полученных по моделям, включенным в базовый список. В данной работе комбинированные модели как селективного, так и гибридного типа, основаны на коллокационном подходе прогнозирования финансовых индексов.

Прогнозирование финансовых индексов в рамках стационарной модели логарифмической прибыли

Значение финансового индекса в текущий момент S_t определяется его начальным значением S_0 и коэффициентом наращивания:

$$S_t = S_0 \cdot e^{H_t}, \quad (1)$$

где

$$H_t = h_0 + \dots + h_i + \dots + h_t$$

— логарифмическая прибыль за период t ;

$$h_i = \ln(S_i/S_{i-1}) \text{ при } i > 0, h_i = 0, \text{ при } i = 0$$

— логарифмическая прибыль в момент $i \geq 0$.

Последовательность значений логарифмической прибыли $(h_i)_{i \geq 1}$ предполагается стационарной с характеристиками:

$$E\{h\} = m, \text{Cov}\{h_i, h_{i+k}\} = C_{hh}(\tau).$$

Значение индекса на некоторый момент в будущем ($t = n + k$), в соответствии с формулой (1),

равно:

$$S_{n+k} = S_0 \cdot e^{H_{n+k}} = S_0 \cdot e^{H_n} \cdot e^{\Delta H} = S_n \cdot e^{\Delta H}, \quad (2)$$

где S_n — последнее наблюдаемое значение, n — число наблюдений,

$$\Delta H = \sum_{i=n+1}^{n+k} h_i \quad (3)$$

— приращение логарифмической прибыли за период упреждения k . Таким образом, для прогноза финансового индекса (2) на момент $t = n + k$,

$$\hat{S}_{n+k} = S_n \cdot e^{\Delta \hat{H}} = S_n \cdot \exp\{\Delta \hat{H}\}, \quad (4)$$

необходимо оценить величину приращения логарифмической прибыли $\Delta \hat{H}$. Для оценки линейного функционала (3) в работе используется рандомизированный алгоритм коллокации, основанный на проверке нулевой гипотезы $H_0 : m = 0$ против альтернативной $H_1 : m \neq 0$ [4, 5].

Комбинированное прогнозирование финансовых индексов в рамках коллокационных моделей

При справедливости нулевой гипотезы $H_0 : m = 0$ прогноз приращения логарифмической прибыли выполняется при помощи модели чистой коллокации (оптимальный средний квадратический прогноз Колмогорова–Винера):

$$\Delta \hat{H} = C_{\Delta H, h} \cdot C_{hh}^{-1} \cdot h, \quad (5)$$

где $h = (h_1, h_2, \dots, h_n)^T$ — известные значения уровней динамического ряда;

C_{hh} — автоковариационная функция уровней ряда;

$C_{h,\Delta H}$ — вектор взаимных ковариаций значений h_i , $i = 1, \dots, n$ стационарного динамического ряда и значения линейного функционала ΔH .

Точность оценки (5) характеризуется автоковариационной матрицей ошибок прогнозов

$$C_{ee} = C_{\Delta H} - C_{\Delta H, h} C_{hh}^{-1} C_{h, \Delta H}, \quad (6)$$

где $C_{\Delta H}$ — автоковариационная матрица оценок приращения логарифмической прибыли.

В случае справедливости альтернативной гипотезы $H_1: m \neq 0$ оценка линейного функционала логарифмической прибыли (3) выполняется посредством модели параметрической коллокации:

$$\Delta \hat{H} = \hat{m} \cdot k + C_{\Delta H, h} \cdot C_{hh}^{-1} \cdot (h - I \cdot \hat{m}), \quad (7)$$

где \hat{m} — оценка математического ожидания стационарного случайного процесса логарифмической прибыли, полученная по выборочным данным $h = (h_1, h_2, \dots, h_n)^T$. Дисперсия ошибки оценки (7) вычисляется по формуле

$$\sigma_e^2 = k^2 \cdot \sigma_m^2 + \sigma_{\Delta H}^2 - q \cdot C_{h, \Delta H} + q \cdot I \cdot \sigma_m^2 \cdot I^T \cdot q^T - 2k \cdot \sigma_m^2 \cdot I^T \cdot q^T, \quad (8)$$

где σ_m^2 — дисперсия оценки \hat{m} ;

$$q = C_{\Delta H, h} \cdot C_{hh}^{-1}.$$

Для практической реализации алгоритмов коллокации используются аналитические модели ковариационных функций [6]:

$$C(\tau) = \sigma^2 \cdot e^{-\alpha|\tau|}, \quad (9)$$

$$C(\tau) = \sigma^2 \cdot \frac{\sin \alpha \cdot \tau}{\alpha \tau}, \quad (10)$$

$$C(\tau) = \sigma^2 \cdot e^{-\alpha|\tau|} \cos \beta \cdot \tau, \quad \alpha > 0, \quad (11)$$

где σ^2 — дисперсия стационарного процесса; α, τ — параметры.

Параметры моделей (9)–(11) оцениваются методом существенных параметров, в качестве которых используется набор характеристик ковариационной функции:

$$\sigma^2 = C(0) \text{ — дисперсия процесса } (h_i)_{i \geq 1},$$

$\tau_{0,5}$ — радиус корреляции — значение аргумента функции $C(\tau)$, при котором ее значение равно половине дисперсии: $C(\tau_{0,5}) = C(0)/2$,

τ_0 — наименьший положительный нуль функции $C(\tau)$, если она имеет нули. Связь параметров ковариационных функций с существенными параметрами устанавливается исходя из их спецификаций.

Прогнозные модели (4)–(8), построенные на основе аппроксимирующих функций (9)–(11), имеют одинаковую структуру, но отличаются значениями параметров, поэтому будут давать различные результаты. Для выбора одной из них, в рамках селективного подхода, в качестве критерия отбора используются дисперсии ошибок прогноза, которые вычисляются по формулам (6) и (8) рандомизированного алгоритма.

При построении комбинированных прогнозов, в рамках гибридного подхода, в качестве базового набора прогнозных моделей используются модели рандомизированной коллокации: прогнозы, полученные при помощи ковариационных функций (9)–(11), комбинируются путем выбора оптимальных весов [7].

Для определения оптимальных весов $g = (g_1, g_2, \dots, g_m)^T$ комбинированного прогноза

$$\hat{Y} = \sum_{i=1}^m g_i \hat{Y}_i = g_1 \hat{Y}_1 + g_2 \hat{Y}_2 + \dots + g_m \hat{Y}_m, \quad (12)$$

представим структуру его составляющих в виде суммы

$$\hat{Y}_i = Y + e_i, \quad i = 1, \dots, m, \quad (13)$$

где Y — n -мерный вектор истинных значений финансового индекса;

e_i — n -мерный вектор ошибок прогноза i -й модели базового набора,

$$E\{e_i\} = 0, \quad i = 1, \dots, m. \quad (14)$$

Запишем выражение для ошибки комбинированного прогноза (13):

Значения индекса РТС за период с 11.01.2016 по 07.03.2016 г.

Дата	Индекс РТС	Дата	Индекс РТС
11.01.2016	11 067,9	08.02.2016	11 540,37
12.01.2016	11 131,43	09.02.2016	11 383,00
13.01.2016	11 089,72	10.02.2016	11 435,65
14.01.2016	11 069,65	11.02.2016	11 303,70
15.01.2016	10 588,08	12.02.2016	11 407,53
18.01.2016	10 685,95	15.02.2016	11 504,98
19.01.2016	10 849,47	16.02.2016	11 604,72
20.01.2016	10 752,65	17.02.2016	11 726,85
21.01.2016	11 074,11	18.02.2016	11 985,36
22.01.2016	11 369,15	19.02.2016	11 883,72
25.01.2016	11 368,1	22.02.2016	12 091,38
26.01.2016	11 276,47	24.02.2016	11 910,29
27.01.2016	11 569,19	25.02.2016	11 953,80
28.01.2016	11 770,39	26.02.2016	12 042,04
29.01.2016	11 874,94	29.02.2016	12 201,68
01.02.2016	11 762,08	01.03.2016	12 220,54
02.02.2016	11 644,88	02.03.2016	12 135,21
03.02.2016	11 541,63	03.03.2016	12 320,71
04.02.2016	11 854,41	04.03.2016	12 465,37
05.02.2016	11 801,67	07.03.2016	12 680,63

Источник: Информационно-аналитическая система *Bloomberg Professional*, (дата обращения: 13.04.2016).

$$\begin{aligned}
 e_p &= \hat{Y} - Y = g_1 \hat{Y}_1 + g_2 \hat{Y}_2 + \dots + g_m \hat{Y}_m - Y = \\
 &= g_1(Y + e_1) + g_2(Y + e_2) + \dots + g_m(Y + e_m) - Y = \\
 &= \sum_{i=1}^m g_i Y - Y + \sum_{i=1}^m g_i e_i = \left(\sum_{i=1}^m g_i - 1 \right) Y + \sum_{i=1}^m g_i e_i, \quad (15)
 \end{aligned}$$

и определим ее математическое ожидание с учетом (14):

$$\begin{aligned}
 E\{e_p\} &= \left(\sum_{i=1}^m g_i - 1 \right) E\{Y\} + \sum_{i=1}^m g_i E\{e_i\} = \\
 &= \left(\sum_{i=1}^m g_i - 1 \right) E\{Y\}. \quad (16)
 \end{aligned}$$

Как следует из (16), требование несмещенности ошибки комбинированного прогноза

$$E\{e_p\} = E\{\hat{Y} - Y\} = 0$$

сводится к условию нормировки коэффициентов

$$\sum_{i=1}^m g_i = 1, \quad (17)$$

при котором несмещенная ошибка комбинированного прогноза равна

$$e_p = e \cdot g, \quad (18)$$

где e — $(n \times m)$ — матрица, столбцами которой являются векторы ошибок прогнозов, полу-

Таблица 2

Результаты прогнозирования

Дата	Значение индекса РТС	Модель (0)	Модель (9)	Модель (10)	Модель (11)	Комбинированный прогноз
1	2	3	4	5	6	7
08.02.2016	11 540,37	11 801,67	11 803,42	11 807,19	11 787,39	11 818,77
09.02.2016	11 383,00	11 540,37	11 533,68	11 513,62	11 568,28	11 515,69
10.02.2016	11 435,65	11 383,00	11 371,98	11 334,78	11 450,95	11 329,59
11.02.2016	11 303,70	11 435,65	11 399,53	11 305,49	11 528,28	11 328,31
12.02.2016	11 407,53	11 303,70	11 311,15	11 332,35	11 285,64	11 320,51
15.02.2016	11 504,98	11 407,53	11 417,35	11 442,50	11 393,82	11 425,92
16.02.2016	11 604,72	11 504,98	11 498,79	11 491,99	11 475,85	11 510,8
17.02.2016	11 726,85	11 604,72	11 645,93	11 722,06	11 516,51	11 782,74
18.02.2016	11 985,36	11 726,85	11 749,83	11 800,32	11 699,75	11 784,5
19.02.2016	11 883,72	11 985,36	11 982,00	11 974,98	11 993,22	11 972,08
22.02.2016	12 091,38	11 883,72	11 878,30	11 866,69	11 874,13	11 885,82
24.02.2016	11 910,29	12 091,38	12 114,41	12 226,81	12 087,64	11 979,37
25.02.2016	11 953,80	11 910,29	11 921,29	11 952,91	11 850,50	11 968,36
26.02.2016	12 042,04	11 953,80	11 957,10	11 963,36	11 919,79	11 995,32
29.02.2016	12 201,68	12 042,04	12 032,81	12 003,46	12 081,93	12 010,51
01.03.2016	12 220,54	12 201,68	12 193,40	12 167,68	12 257,27	12 151,63
02.03.2016	12 135,21	12 220,54	12 216,55	12 207,81	12 251,54	12 183,48
03.03.2016	12 320,71	12 135,21	12 148,86	12 184,10	12 049,36	12 228,65
04.03.2016	12 465,37	12 320,71	12 310,37	12 227,50	12 318,53	12 451,38
07.03.2016	12 680,63	12 465,37	12 442,49	12 284,87	12 456,07	12 698,38

ченных при помощи моделей базового набора. Дисперсия ошибки прогноза (18)

$$\text{Var}\{e_p\} = \text{Cov}(e_p, e_p) = g^T C_{ee} g \quad (19)$$

определяется квадратичной формой с матрицей C_{ee} (матрицей взаимных ковариаций ошибок прогнозов по моделям базового набора).

Таким образом, задача определения оптимальных весовых коэффициентов (оптимальных в смысле несмещенности ошибок прогноза и минимальности их дисперсий) — это задача на условный экстремум с целевой функцией вида

$$L(g, \lambda) = g^T C_{ee} g - 2\lambda(g^T I - 1), \quad (20)$$

где λ — множитель Лагранжа; I — единичный вектор-столбец.

Необходимые условия экстремума первого порядка для функции (20) приводят к следующей системе уравнений:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial g^T} = 2C_{ee}g - 2\lambda I = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = 2(g^T I - 1) = 0 \end{cases} \quad (21)$$

Решением системы (21) является вектор g , который минимизирует дисперсию ошибок комбинированного прогноза (19) и удовлетворяет ограничению (17):

Таблица 3

Коэффициенты комбинированного прогноза

Номер модели	g_i
0	-4,4537
8	8,8383
9	-2,3584
10	-1,0262

Таблица 4

Оценки средних квадратических ошибок прогнозов базовых моделей и их комбинации

Число прогнозов	Модель (0)	Модель (1)	Модель (2)	Модель (3)	Комбинированный прогноз
20	150,98	149,41	173,11	174,18	118,94

$$g = (I^T C_{ee}^{-1} I)^{-1} C_{ee}^{-1} I. \quad (22)$$

Для построения матрицы C_{ee} , выполняется оценка значений эмпирических ковариационных и взаимных ковариационных функций ошибок прогнозов, которые затем аппроксимируются моделями (9)–(11).

Реализация алгоритма комбинированного прогнозирования

Описанный алгоритм комбинированного прогнозирования реализован в векторно-ориентированной среде R и апробирован на данных индекса РТС за 2016 г. (табл. 1).

При настройке коллокационных моделей в качестве обучающей выборки выбрано скользящее окно, включающее 20 наблюдений, период упреждения — 1 шаг.

В базовый набор включены модели тривиального прогнозирования (столбец 3 табл. 2) и модели рандомизированной коллокации с применением ковариационных функций (9)–(11)

(столбцы 4–6 табл. 2). Результаты комбинированного прогноза, полученного в рамках гибридной модели, приведены в столбце 7 табл. 2. Весовые коэффициенты для гибридного прогноза (12), вычисленные по формуле (22), представлены в табл. 3.

Средние квадратические ошибки прогнозов показывают оптимальность процедуры гибридного прогнозирования (табл. 4) по сравнению с индивидуальными прогнозами, включенными в базовый набор.

Весовые коэффициенты, приведенные в табл. 3, совпадают с оценками параметров регрессионной модели при наличии ограничений (17), в которой эндогенной переменной является вектор Y , а регрессорами — его индивидуальные прогнозы, построенные по моделям базового набора [8]. Однако практическая реализация комбинированной модели с весами (22) удобнее, чем решение аналогичной задачи в рамках эконометрической модели с ограничениями на параметры [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Bates J.M., Granger C.W.J. The combination of forecasts. *Operation Research Quarterly*, 1969, vol. 20, No. 4, pp. 451–468.
2. Granger C.W.J. Invited review: combining forecasts — twenty years later. *Journal of Forecasting*, 1989, No. 8, pp. 167–173.
3. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. М.: Финансы и статистика, 2003. 416 с.
4. Бабешко Л.О. Коллокационные модели прогнозирования в финансовой сфере. М.: Экзамен, 2001. 288 с.
5. Бывшев В.А., Бабешко Л.О., Клапко А.О. Прогнозирование динамических рядов финансово-экономической информации рандомизированным алгоритмом коллокации // *Управление риском*. 2004. № 1. С. 35–39.
6. Бывшев В.А., Бабешко Л.О., Арсеньева Л.В. Алгоритм оценивания основных инвестиционных характеристик финансовых активов при помощи оптимальной статистической процедуры Эйткена // *Управление риском*. 2000. № 4. С. 31–37.
7. Бабешко Л.О., Ясакова А.М. Комбинированные модели прогнозирования финансовых индексов // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. Т. 4. С. 18–22.
8. Бабешко Л.О., Ясакова А.М. Гибридные модели с ограничением на параметры в рамках коллокационного подхода // Сборник статей Международной научной конференции, Орловский государственный университет. Воронеж, 2015. С. 74–80.
9. Бабешко Л.О. Эконометрическое прогнозирование по разнородной информации / Л.О. Бабешко. М.: Vega-Инфо, 2016.— 232 с. ISBN 978–5–91590–024–9.

REFERENCES

1. Bates J.M., Granger C.W.J. The combination of forecasts. *Operation Research Quarterly*, 1969, vol. 20, No. 4, pp. 451–468.
2. Granger C.W.J. Invited review: combining forecasts — twenty years later. *Journal of Forecasting*, 1989, No. 8, pp. 167–173.
3. Lukashin Y.P. An adaptive methods of short-term time series forecasting [Adaptivnye metody kratkosrochnjgo prognozirovaniya]. Moscow, Finansy i statistika — Finance and statistics, 2003, 416 p.
4. Babeshko L. O. Collocation forecasting models in the financial sector [Kollokacionnye modely prognozirovaniya v finansovoy sfere], Moscow, 2001, 288 p.
5. Byvshev V.A., Babeshko L.O., Klapko A.O. Prediction of time series of financial and economic information within randomized collocation [Prognozirovaniye dynamicheskikh rjadov finansovo-ekonomicheskoy informacii randomizirovannym algoritmom kollokacii]. *Upravlenie riskom — Risk management*, 2004, No. 1, pp. 18–22.
6. Byvshev V.A., Babeshko L.O., Arsenyeva L.V. Estimator of basic investment characteristics of the financial assets within optimal statistical Aitken procedure [Algoritm ocenivaniya osnovnyh investicionnyh haracteristic finansovyh aktivov pri pomoschi optimal'noj statisticheskoy procedury Aitkena]. *Upravlenie riskom — Risk management*, 2000, No. 4, pp. 31–37.
7. Babeshko L.O., Yasakova A.M. Combined forecasting models of financial indices [Kombinirovannye modely prognozirovaniya finansovyh indeksov: sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchnoi konferensii]. Tambov, 2015, pp. 18–22.
8. Babeshko L.O., Yasakova A.M. Hybrid models with restriction on the parameters within the collocation approach [Gibridnye modeli s ogranichenijami na parametry v ramkah kollokacionnogo podhoda: sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchnoi konferensii]. Orel, State University. Voronezh, 2015, pp. 74–80.
9. Babeshko L. O. Econometric forecasting for heterogeneous information [Ekonometricheskoye prognozirovaniye po raznorodnoy informatsii]. Moscow, Vega-Info, 2016. 232 с. ISBN 978–5–91590–024–9.

УДК 330.332.014.2

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

Погодина Татьяна Витальевна, д-р экон. наук, профессор Департамента менеджмента, Финансовый университет, Москва, Россия
pogodina15@yandex.ru

Привлечение инвестиций выступает необходимым условием обеспечения устойчивого социально-экономического развития России. Предмет исследования – финансово-экономические отношения, возникающие в процессе привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Цель работы – на основе анализа региональных и отраслевых тенденций привлечения ПИИ исследовать их влияние на социально-экономическое развитие регионов России с использованием инструментария региональных и отраслевых внешних эффектов. Систематизированы факторы, оказывающие решающее воздействие на привлечение ПИИ в экономику России. Определено, что региональные внешние эффекты не благоприятствуют устойчивому социально-экономическому развитию регионов. Исследована отраслевая структура иностранного инвестирования, на основе которой выделены отраслевые внешние эффекты горизонтального и вертикального характера. Сделан вывод о том, что отраслевые эффекты наиболее полно проявляются в течение трех – пяти лет после привлечения ПИИ.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; региональная структура; отраслевая структура; региональные внешние эффекты; отраслевые внешние эффекты.

DIRECT FOREIGN INVESTMENTS AND THEIR IMPACT ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS

Pogodina Tatiana V., ScD (Economics), full professor of the Management Department, Financial University, Moscow, Russia
pogodina15@yandex.ru

Raising investments is a prerequisite for ensuring sustainable social and economic development of Russia. The subject of the study is the financial and economic relations that arise in the process of attracting direct foreign investments (DFI). The purpose of the study was to analyze their influence on the social and economic development of the Russian regions based on the analysis of regional and sectoral tendencies of raising DFI using the tools of regional and sectoral externalities. The factors that have a decisive impact on attracting DFI to the Russian economy are classified. It is determined that regional externalities are not conducive to sustainable social and economic development of the regions. The sectoral makeup of foreign investments was investigated, based on which the sectoral externalities of the horizontal and vertical nature were highlighted. It is concluded that the sectoral externalities are manifested to the fullest extent within three to five years after DFI raising.

Keywords: direct foreign investments; regional structure; sectoral structure; regional externalities; sectoral externalities.

Тенденции и факторы осуществления прямых иностранных инвестиций

Значение инвестиций в современной экономике трудно переоценить, поскольку они создают необходимую материально-техническую базу для осуществления воспроизводственного процесса, выступают источниками финансирования деятельности компаний, а положительная величина чистых инвестиций обеспечивает расширенный характер воспроизводственного процесса. Для любой страны очень важным показателем динамичного развития, интегрированности в международное экономическое сообщество является степень привлечения иностранных инвестиций. Согласно Федеральному закону от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» иностранными инвестициями называются вложения иностранного капитала в объекты предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации.

Иностранные инвестиции могут быть прямыми и портфельными. Прямые иностранные инвестиции (далее — ПИИ) включают не менее 10% приобретенной иностранным инвестором доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования и т.д. Важно отметить, что для ПИИ капиталовложения должны осуществляться с целью обеспечения реального влияния на управление созданным или вновь создаваемым предприятием на территории Российской Федерации [1].

ПИИ являются в первую очередь источником инноваций, т.е. они обеспечивают повышение инновационного потенциала России и ее отдельных регионов посредством создания с участием иностранных компаний бизнес-структур, позволяющих осуществлять эффективное сотрудничество в производственной и научно-технической сферах [5].

Объем ПИИ в России имел тенденцию к росту в 2000–2007 гг., но кризис 2008–2009 гг. прервал данную динамику, и в 2009 г. произошло снижение объема ПИИ на 38 млрд долл. США. Начиная с 2010 г. тенденция к росту возобновилась, и уже в 2013 г. объем прямых иностранных инвестиций в Россию фактически вернулся на докризисный уровень и составил 69,2 млрд долл. США благодаря устойчивым и высоким темпам увеличения внутреннего рынка с одновременным повышением производительности труда. Для финансирования инвестиций в Россию инвесторы использовали в первую очередь внутрикорпоративные займы, представлявшие материнскими компаниями.

Однако в 2014 г. объем ПИИ вновь резко сократился до 22,9 млрд долл. США. В то же время прямые инвестиции за границу в 2014 г. были значительно выше и составили 56,4 млрд долл. США. Таким образом, на один доллар притока иностранных инвестиций приходилось 2,5 доллара зарубежных инвестиций, что существенно повлияло на характер и качество общественного воспроизводства в российской экономике [5].

В 2014 г. значительно ухудшились и общие показатели, отражающие склонность к инвестированию. Например, отношение валового сбережения к ВВП составило 22,9% — один из самых низких показателей за последние десять лет (2005–2014 гг.). Лишь в 2009 г. данный показатель составил 21,1%, а в остальные годы он был выше и колебался от 23,2% в 2013 г. до 31,3% в 2007 г.

На снижение притока ПИИ в Россию отрицательное влияние оказало ухудшение финансовых условий инвестирования, а именно:

- резкое повышение ключевой ставки с 5,5% в 2013 г. до 17,0% в 2014 г. И хотя ее значение в 2016 г. уменьшилось до 10,0%, напряженное отношение иностранных инвесторов к российской экономике сохранилось;
- рост курса доллара США к российскому рублю в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился в 1,7 раза, что является существенным признаком неустойчивости социально-экономического развития страны;
- высокие значения индекса цен производителей промышленных товаров на внутреннем рынке (105,9% в 2014 г. против 103,7% в 2013 г.);

- удорожание стоимости кредитов, выдаваемых нефинансовым организациям как в национальной, так и иностранных валютах (в 2013 г. средневзвешенная процентная ставка по кредитам на срок более одного года в рублях составила 11,5%, долларах США — 6,2%, евро — 6,1%, в 2014 г. эти показатели были равны 12,94, 7,11 и 7,68% соответственно). В то же время рентабельность проданных товаров, работ и услуг в целом по экономике составляла около 7,0%. Это означает, что уже начиная с 2014 г. и до настоящего времени кредиты не были эффективным источником финансирования инвестиционной деятельности [5].

Региональная структура и региональные внешние эффекты привлечения ПИИ

Если рассматривать структуру ПИИ в разрезе отдельных государств, то лидирующие позиции занимают европейские страны — Кипр, Германия, Нидерланды и Франция. Это неудивительно, учитывая не только их территориальное соседство, но и схожесть структуры производства, предпочтений потребителей, формирование единых технологических цепочек и т. д. Среди стран Азии лидирующие позиции по осуществлению ПИИ занимают Индия и Япония, которые выступают стратегическими партнерами России.

При рассмотрении внутрирегионального распределения ПИИ можно заметить их существенную неоднородность. В Центральный федеральный округ (далее — ЦФО) в 2014 г. было направлено 54,6% всех ПИИ, из них 88,3% — в Москву. Достаточно высокую деловую активность по привлечению ПИИ в ЦФО демонстрируют Московская, Костромская и Липецкая области.

На 2-е место по привлечению ПИИ в 2014 г. вышел Уральский федеральный округ (далее — УФО), на долю которого приходилось 32,1% инвестиций. Однако и здесь проявилась «хроническая болезнь», выражающаяся в том, что 92,8% ПИИ, направленных в УФО, приходятся на Тюменскую область. Замыкает тройку лидеров Дальневосточный федеральный округ (далее — ДВФО), на долю которого в 2014 г. пришлось 17,2% всех ПИИ, из них 76,1% были направлены в Сахалинскую область.

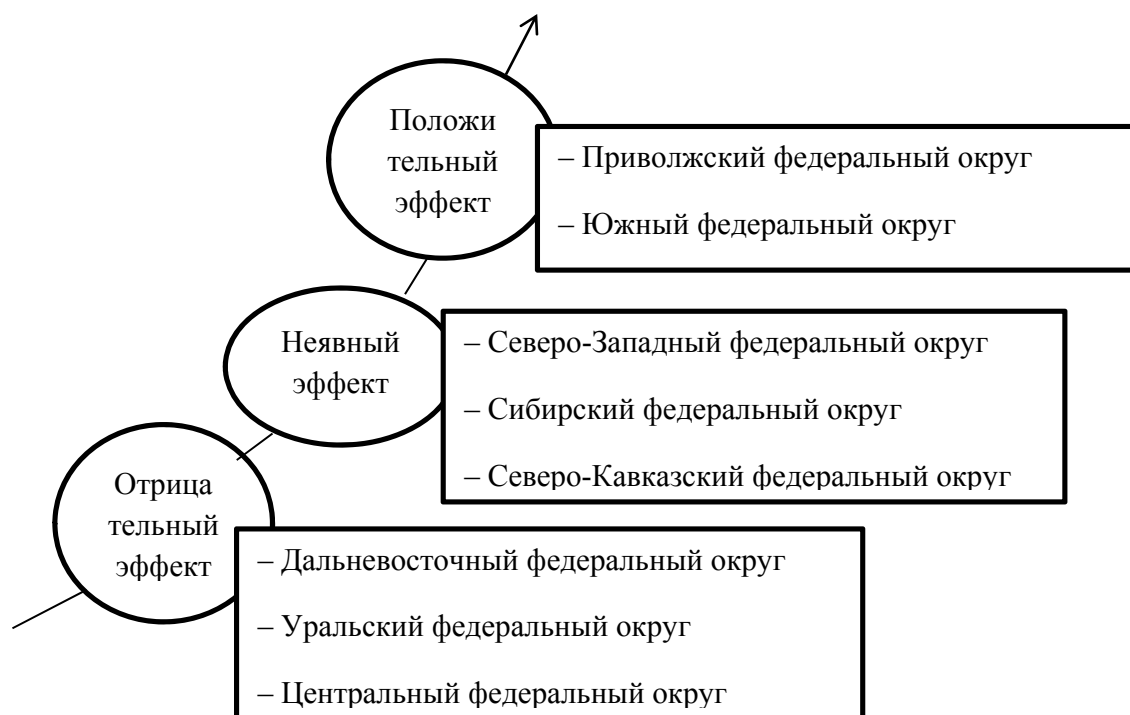
В наиболее худшем положении по притоку ПИИ оказался Северо-Западный федеральный округ (далее — СЗФО), у которого в 2013 г. ПИИ составили 7950 млн долл. США (3-е место после ЦФО и УФО), а в 2014 г. — 1866 млн долл. США (8-е место), из них 71,9% приходилось на Санкт-Петербург. Сибирский федеральный округ (далее — СФО) также снизил свою инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов, о чем свидетельствует уменьшение ПИИ в 2014 г. (–909 млн долл. США). Преимущественно ПИИ направлялись в Томскую область, положительная динамика имела место и в Забайкальском крае [5].

Наиболее динамично развивался Северо-Кавказский федеральный округ (далее — СКФО), поскольку величина ПИИ в 2014 г. составила 142 млн долл. США, что выше значений 2013 г. в 7,5 раза. Это самые высокие темпы роста по сравнению с другими федеральными округами. В то же время на долю лидера, Ставропольского края, приходилось 69,7% притока ПИИ в округ.

Наиболее устойчивым в динамике и структуре по притоку ПИИ являлся Приволжский федеральный округ (далее — ПФО). Более высокий уровень устойчивости данного округа обусловлен наличием нескольких региональных лидеров по привлечению ПИИ. В 2014 г. на долю Нижегородской области пришлось 26,5%, Пермского края — 21,5%, Республики Башкортостан — 20,9%, Республики Татарстан — 19,8% ПИИ от их общей величины в округе [5]. Неплохая ситуация сложилась в Южном федеральном округе (далее — ЮФО), где имеются два региональных лидера по привлечению ПИИ — Волгоградская и Ростовская области. Отсюда общность интересов, реальная территориальная целостность и выравнивание социально-экономического развития субъектов, входящих в ПФО.

ПИИ как один из основополагающих факторов оказывают влияние на производство ВРП и его величину в расчете на душу населения. Дифференциация ВРП на душу населения в 2014 г. в УФО составила 7,6 раза, в ЦФО — 6,4 раза, ДВФО — 6,2 раза, в СФО — 3,2 раза, СЗФО — 2,8 раза. В то же время в СКФО — 1,7 раза, ЮФО — 2,1 раза и ПФО — 2,2 раза. Данная тенденция сохранилась и в 2015–2016 гг.

Социальное развитие регионов оказалось похожим своей динамикой на экономическое



Региональные внешние эффекты влияния ПИИ на социально-экономическое развитие федеральных округов

Источник: разработано автором.

развитие. Например, по уровню среднедушевых денежных доходов населения в 2014 г. дифференциация в ЦФО составила 2,8 раза, ЮФО — 2,3 раза, УФО — 2,2 раза, ДВФО — 2,1 раза. В то же время в СКФО — 1,5 раза, СФО, СЗФО и ПФО — 1,8 раза [5]. Таким образом, социальная дифференциация регионов несколько сглаживалась действием государственных структур на федеральном уровне, но не устранялась. Это обусловлено тем, что ПИИ способствуют внедрению передовых практик менеджмента, распространению передового опыта, внедрению новых производственных технологий, стимулируют развитие конкуренции, что влечет более быстрый рост производительности труда работников, доходов и качества жизни населения.

Таким образом, глубокая дифференциация привлечения ПИИ внутри одного округа является одной из наиболее важных и действенных причин разрыва межрегионального уровня социально-экономического развития. Для России это системная проблема, требующая комплексного подхода и координированных методов ее решения [1, 3].

Влияние ПИИ на социально-экономическое развитие России можно оценить с помощью внешних эффектов, которые характеризуют

Глубокая дифференциация привлечения ПИИ внутри одного округа является одной из наиболее важных и действенных причин разрыва межрегионального уровня социально-экономического развития.

положительные и отрицательные последствия сделок, отражающихся на третьих лицах, не участвующих в их осуществлении. Внешние эффекты могут быть региональными и отраслевыми. Региональные внешние эффекты отражают влияние ПИИ на соседние регионы. Отраслевые внешние эффекты могут быть горизонтальными и вертикальными. Горизонтальные внешние эффекты показывают внутриотраслевое воздействие ПИИ. Вертикальные внешние эффекты имеют межотраслевой характер и показывают влияние ПИИ на всю технологическую цепочку национальных производителей и потребителей продукции [6].

Оценка инвестиционной привлекательности и инновационной направленности базовых отраслей экономики России за 2007–2014 гг.

Инновационная направленность отраслей	Инвестиционная привлекательность отраслей		
	Высокая	Средняя	Низкая
Высокая	–	Химическое производство	–
Средняя	Производство кокса и нефтепродуктов. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Добыча топливно-энергетических ресурсов	–	Производство машин и оборудования. Metallургическое производство и производство готовых металлических изделий. Производство транспортных средств и оборудования
Низкая	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Производство пищевых продуктов	–

На основании вышеприведенного можно сделать вывод, что региональные внешние эффекты, возникающие в результате привлечения ПИИ, не служат фактором, стимулирующим социально-экономическое развитие регионов. Это выражается в том, что имеются высокая концентрация ПИИ в одном из регионов округа и устойчивая дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития. В результате более развитые регионы округа фактически не заинтересованы в деловом сотрудничестве с отстающими регионами. Причина подобного явления кроется в том, что основным условием регионального развития выступают не единство законодательной базы, территориальная близость, особенности населения, проживающего в данном регионе, а отраслевая структура производства. Более подробно характер региональных внешних факторов в разрезе округов представлен на рисунке.

Одни регионы начинают положительным образом влиять на другие регионы в случае, если они обладают схожей отраслевой структурой производства и могут формировать единые технологические цепочки. Этого можно достичь посредством формирования в рамках федеральных округов межрегиональных кластеров, которые будут укреплять территориальные и производственные связи между регионами. Если же мероприятия по

снижению межрегиональной дифференциации не осуществлять, региональные внешние эффекты от привлечения ПИИ будут устойчиво отрицательными и станут существенным дестабилизирующим фактором социально-экономического развития региона, что приведет к отрицательным экономическим и политическим последствиям для России в целом.

Отраслевая структура и отраслевые внешние эффекты привлечения ПИИ

По итогам 2014 г. отраслю — рекордсменом по притоку инвестиций является производство кокса и нефтепродуктов. Высокой привлекательностью также отличились розничная и оптовая торговля, финансовая деятельность и страхование, что в целом вполне закономерно и отвечает современным российским реалиям. В обрабатывающих производствах наметилась тем временем тенденция на снижение, но абсолютными аутсайдерами стали производство машин и оборудования, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, транспорт, а также сельское хозяйство.

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов в 2015 г. оказались розничная и оптовая торговля, финансовая деятельность и страхование, добыча топливно-энергетических

ресурсов. В то же время происходит снижение инвестиционной активности в обрабатывающих производствах.

В целом горизонтальные внешние эффекты имеют большее значение для России вследствие возникновения эффектов конкуренции со стороны иностранных фирм, что заставляет национальные компании менять структуру производства, улучшать производственную цепочку и вносить изменения в систему менеджмента. В целом внешние эффекты положительно влияют на национальные компании: повышает производительность труда, увеличивается инвестиционная привлекательность и инновационная направленность отраслей. В то же время возможны и отрицательные последствия, выражающиеся в вытеснении национальных производителей с занимаемых ими рыночных ниш [8].

Нами была осуществлена оценка инвестиционной привлекательности базовых отраслей экономики России за 2007–2014 гг. с использованием рейтинговой оценки, которая включала экономические и финансовые критерии, а также инновационную направленность. Результаты проведенного анализа приведены в *таблице*.

В результате проведенного анализа было выявлено, что наиболее инновационно-инвестиционно-привлекательными являются производство кокса и нефтепродуктов, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, добыча топливно-энергетических ресурсов. Именно в данных отраслях и наблюдается наибольший приток ПИИ [2].

В то же время металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство транспортных средств и оборудования; производство машин и оборудования имеют отрицательную тенденцию рейтинговой оценки, что свидетельствует о снижении их инвестиционной привлекательности как для отечественных, так и иностранных инвесторов. Эти отрасли нуждаются в интенсификации их развития и усилении внешней поддержки, в том числе со стороны государства [2]. Приоритетное направление — развитие механизма государственно-частного партнерства.

Такое распределение отраслей по инвестиционной привлекательности и конкурентоспо-

собности не является случайным. Иностранный инвестор не может себе позволить заниматься неэффективной деятельностью. Кроме того, привлечение иностранного инвестора в отрасль способствует активизации внутриотраслевой конкуренции, что позитивно влияет на развитие технологически взаимосвязанных отраслей. Однако отраслевая специфика может создавать компаниям с наличием иностранного капитала определенные трудности для развития бизнеса. Например, возникновение иностранного сектора влечет появление проблемы его гармоничного включения в национальную экономику. Необходимо также учитывать, что положительный внешний эффект от распространения ПИИ по отраслям, функционирующим в рамках одной технологической цепочки, наиболее полно проявляется не сразу а в течение трех — пяти лет.

Выводы

Российская Федерация отличается низким уровнем социально-экономического развития регионов, которое в значительной степени обусловлено дифференциацией объемов привлечения инвестиций, в том числе ПИИ. В целом ПИИ направляются в наиболее конкурентоспособные регионы, отрасли и компании. Для того чтобы повысить социально-экономическое развитие регионов, необходимо отказаться от политики формирования «точек роста» в пользу политики «вектора роста», которая предусматривает комплексное освоение и развитие территорий, формирование замкнутых технологических цепочек, развитие экономических, социально-культурных и технологических связей между регионами и т.д.

Методический инструментарий повышения инвестиционной привлекательности для национальных и иностранных инвесторов, конкурентоспособности отраслей и регионов России в условиях реализации политики «вектора роста» должен носить системный характер и иметь следующую структуру: инструменты повышения информационной прозрачности инвестиционной среды; инструменты привлечения и сопровождения инвестора; инструменты управления инвестиционными рисками; инструменты планирования территориального развития, инструменты

повышения инновационной направленности. Отметим, что вышеназванный инструментарий нужно развивать на уровне федеральных округов, поскольку до сих пор они не выполняют значимые для общества экономические и социальные функции.

В совокупности вышеперечисленные инструменты позволят в среднесрочной перспективе увеличить приток ПИИ в российскую экономику, способствуя укреплению материально-технической базы национальной экономики и решению социальных проблем регионов России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кудряшова И. В. Анализ динамики и структуры иностранных инвестиций в России // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. № 3. С. 131–135.
2. Погодина Т. В. Оценка инвестиционной привлекательности и инновационной направленности базовых отраслей экономики России для определения потенциала их конкурентоспособности // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 25 (376). С. 16–22.
3. Теория и практика развития социально-экономических систем: сборник научных трудов молодых ученых. Ульяновск: изд. Ульяновского гос. техн. ун-та, 2012. 200 с.
4. Щербак А. Д. Применение методологии анализа среды функционирования для оценки эффективности управления набором стратегических бизнес-единиц промышленных корпораций // Вестник Удмуртского университета. Серия экономика и право. 2012. Вып. 2. С. 76–81.
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://gks.ru>.
6. Buckley P. J., Clegg J. and Wang C. Is the relationship between inward FDI and spillover effects linear? An empirical examination of the case of China, *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, No. 3, pp. 447–59 (2007a).
7. Stančík J. Horizontal and Vertical FDI Spillovers: Recent Evidence from the Czech Republic. CERGE-EI WorkingPaper, 340 (2007).

REFERENCES

1. Kudryashova I. V. the Analysis of dynamics and structure of foreign investments in Russia [Analiz dinamiki i struktury inostrannyh investicij v Rossii]. *Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta — News of Volgograd State technical University*, 2012, No. 13, pp. 131–135.
2. Pogodina T. V. Evaluation of investment attractiveness and the innovative orientation of the basic branches of the Russian economy to determine the potential of their competitiveness [Ocenka investicionnoj privlekatel'nosti i innovacionnoj napravlenosti bazovyh otraslej jekonomiki Rossii dlja opredelenija potenciala ih konkurentosposobnosti]. *Ekonomičeskij analiz: teorija i praktika — Economic analysis: theory and practice*, 2014, No. 25 (376), pp. 16–22.
3. Theory and practice of socio-economic systems: collection of scientific works of young scientists [Teorija i praktika razvitija social'no-jekonomičeskikh sistem: sbornik nauchnyh trudov molodyh uchenyh]. Ulyanovsk, Publisher of Ulyanovsk state Technical University, 2012, 200 p.
4. Shcherbak A. D. Application of methodology of analysis of the environment of functioning to assess the effectiveness of management set the strategic business units industrial corporations [Primenenie metodologii analiza sredy funkcionirovanija dlja ocenki jeffektivnosti upravlenija naborom strategičeskikh biznes-edinic promyšlennyh korporacij]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta — Bulletin of Udmurt University*. Series Economics and law, 2012, Issue 2, pp. 76–81.
5. Federal state statistics service. URL: <http://gks.ru>.
6. Buckley P. J., Clegg J. and Wang C. Is the relationship between inward FDI and spillover effects linear? An empirical examination of the case of China, *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, No. 3, pp. 447–59 (2007a).
7. Stančík J. Horizontal and Vertical FDI Spillovers: Recent Evidence from the Czech Republic. CERGE-EI WorkingPaper, 340 (2007).

УДК 336.25

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ: ОПЫТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЕГО АКТУАЛЬНОСТЬ ДЛЯ РОССИИ

Королева Людмила Павловна,

канд. экон. наук, доцент кафедры теоретической экономики и экономической безопасности, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, Саранск, Россия

korol.l@mail.ru

Великобритания, будучи флагманом первой промышленной революции, одной из первых приступила к реформированию налоговой системы в интересах повышения ее конкурентоспособности в условиях новой индустриальной реальности. В связи с этим в статье исследуется опыт реформирования корпоративного налогообложения в Великобритании в период с 2010 г. по настоящее время, а также перспективы реформ до 2020 г. Среди нововведений, касающихся стимулирования роста промышленного бизнеса, интерес для России представляют особый режим налогообложения доходов от интеллектуальной собственности; налоговый кредит в отношении расходов на НИОКР; ежегодное инвестиционное пособие; меры по стимулированию инвестиций в стартапы и прибыльные предприятия посредством инвестиционных схем; схемы государственного софинансирования найма персонала и инвестиций в человеческий капитал; освобождение от налогов микробизнеса.

Ключевые слова: налоговая реформа; корпоративное налогообложение; налоговая ставка; дорожная карта; новая индустриализация; промышленная революция.

NEO-INDUSTRIALIZATION TAX INCENTIVES: THE UK EXPERIENCE AND ITS RELEVANCE FOR RUSSIA

Koroleva Ludmila P., PhD (Economics), assistant professor of the Theoretical Economics and Economic Security Department, Ogarev State Mordovia National Research University, Saransk, Russia

korol.l@mail.ru

Having pioneered the first industrial revolution, Great Britain was one of the first countries to start the reform of the tax system in order to improve its competitiveness in a new industrial reality. In this regard, the paper explores the experience of the corporate taxation reform in the UK for the period of 2010 to nowadays as well as the reformation prospects until 2020. Among the innovations related to the stimulation of the industrial business growth, the following are of particular interest for Russia: special regime of the intellectual property income taxation; tax credit applied to R&D expenditures; annual investment allowance; measures to boost investments into start-ups and profitable companies through investment schemes; schemes of the government co-financing of recruitment and investments into the human capital; micro business tax exemption.

Keywords: tax reform; corporate taxation; tax rate; road map; new industrialization; industrial revolution.

Необходимость нового подхода к стимулированию промышленного производства

Великобритания по праву считается флагманом промышленной революции в Европе. При-

чины британской индустриализации XVIII в. и «великой дивергенции» в странах Европы по сей день вызывают дискуссии среди ученых [1]. Неоднозначно оценивается и влияние налогообложения на ее ход и темпы. Обращает на себя

внимание более высокий уровень налогообложения до и во время промышленной революции в Англии по сравнению с другими странами Европы, при том, что на протяжении XVIII–XIX вв. доля налогов в стране составляла всего 10% от национального дохода, за исключением периода военных действий, когда данная величина достигала 20%. [2]. Анализ налогового бремени, с точки зрения реальных доходов на душу населения в Англии XVIII в., свидетельствует о том, что налогообложение может осуществлять негативное влияние на экономику, замедляя темпы индустриализации вследствие ограничения внутреннего спроса [3].

В XXI в. мир охватила новая (четвертая) промышленная революция, вызванная ключевыми изменениями, происходящими в промышленном производстве (появление искусственного интеллекта, робототехники, аддитивных технологий, новых материалов, нано- и биотехнологий, Интернета вещей, нестандартных товаров, ориентированных на нетипичных клиентов, растущая важность экологических эффектов и др.). После глобальной рецессии 2008–2009 гг., сопряженной с обвалом финансового сектора, возникла новая тенденция, которая заключается в стимулировании производственных отраслей, совмещающих новые технологии и направленных на решение глобальных проблем. Для этого требуется разработка новых подходов к экономической политике по целому ряду различных направлений [3].

Данный факт признан лидерами стран G20 на проходившем в сентябре 2016 г. Саммите в Ханчжоу (КНР), результатом работы которого стал План действий «Группы двадцати» в связи с новой индустриальной революцией¹. В коммюнике, подписанным лидерами «Группы двадцати» по итогам саммита, подчеркивается важная роль фискальной политики в проведении структурных реформ и необходимость гибкого использования налоговой политики для стимулирования роста².

В данной статье рассматривается опыт Великобритании по формированию нового облика

налоговой политики, соответствующего интересам обеспечения лидерства страны в условиях новой промышленной революции. Российскими налоговиками исследованы на настоящий момент особенности и тенденции развития налогообложения в Великобритании в отношении samozанятого населения [5], малого бизнеса [6], добычи природных ресурсов [7], организаций [8], инновационной деятельности [9], преодоления последствий финансового кризиса 2008–2009 гг. [10].

Известно, что налоговые реформы в Великобритании, начатые с 2010 г., получили дальнейшее развитие в соответствии с дорожной картой налогообложения бизнеса до 2020 г., принятой в 2016 г., ключевые положения которой, направленные на стимулирование развития бизнеса, составят предмет исследования данной статьи.

Реформа корпоративного налогообложения 2010 г. – первый шаг к конкурентоспособной налоговой системе

С 2010 г. в Великобритании проводится масштабная налоговая реформа с целью повышения конкурентоспособности национального корпоративного налогового режима среди стран G20 и обеспечения необходимых условий для роста инвестиций и инноваций³. В ее основу положены пять принципов: снижение ставок при сохранении налоговой базы; поддержание стабильности; поддержание равных условий для налогоплательщиков; соответствие современной деловой практике; упрощение налоговой системы. Среди ключевых мероприятий, реализованных в налоговой сфере с 2010 г., следует отметить:

- снижение ставки корпоративного налога на доходы с 28 до 20%, что позволит бизнесу по расчетам на 2016–2017 гг. ежегодно получать экономию 10 млрд фунтов стерлингов;
- введение особого режима налогообложения доходов от интеллектуальной собственности по пониженной ставке на 10% (*Patent Box*);

¹ План действий «Группы двадцати» в связи с новой индустриальной революцией. 2016. Сентябрь. URL: <http://kremlin.ru/supplement/5112>.

² Коммюнике лидеров «Группы двадцати» по итогам саммита в Ханчжоу (КНР). 2016. Сентябрь. URL: <http://kremlin.ru/supplement/5108>.

³ HM Treasury. The Corporate Tax Road Map «Corporate Tax Reform: delivering a more competitive system». London. 2010. November. 18 p. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/193239/Corporation_tax_road_map.pdf.

- введение ежегодного инвестиционного пособия (*Annual Investment Allowance — AIA*) — вычета из налогооблагаемой прибыли в сумме фактических затрат на приобретение машин и оборудования по определенному перечню и коррекция его величины от 50 000 фунтов стерлингов с 2008 г. до 200 000 фунтов стерлингов в 2016 г.;
- реформа налогообложения иностранных контролируемых организаций;
- увеличение потенциала налогового кредита и иных преференций в отношении НИОКР;
- налоговое стимулирование занятости путем предоставления скидки работодателям из суммы страховых взносов (*National Insurance contributions — NIC*) с апреля 2014 г. в сумме 2000 фунтов стерлингов, с апреля 2016 г. — 3000 фунтов стерлингов. По данным 2016 г., более 1 млн работодателей воспользовались этой преференцией, которая позволяет не уплачивать страховые взносы с минимальной оплаты труда четырех работников. За 2014–2015 гг. число малых предприятий, использующих труд наемных сотрудников, выросло на 100 000 ед.

После глобальной рецессии 2008–2009 гг., сопряженной с обвалом финансового сектора, возникла новая тенденция, которая заключается в стимулировании производственных отраслей, совмещающих новые технологии и направленных на решение глобальных проблем.

По оценкам органов власти, эти реформы стимулировали рост инвестиций, занятости, позволили укрепить финансовую устойчивость бюджетной системы. За период с I квартала 2010 г. по I квартал 2016 г. количество занятых возросло на 2,3 млн человек, а инвестиции в бизнес — на 26%. В 2014–2015 гг. Великобритания привлекла рекордное количество инвестиционных проектов, что позволило создать почти 85 000 рабочих мест.

Особое внимание уделялось равенству налогоплательщиков с позиции выполнения ими налоговых обязательств, что предполагает активное противодействие уклонению от уплаты налогов крупнейшими налогоплательщиками. В частности, были приняты меры по борьбе с теневой заработной платой; необоснованной налоговой компенсацией убытков, полученных иными участниками корпоративной группы; несправедливыми налоговыми преимуществами от распределения прибыли компаний через партнерства; ложной samozанятостью и офшорными посредниками в сфере занятости, позволяющими избегать уплаты страховых взносов (*NIC*); размыванием налоговой базы по корпоративному налогу на доход. По оценкам Казначейства (*HM Treasury*), дополнительно ожидаемые налоговые доходы бюджета от этих мероприятий к 2020 г. составят 13,2 млрд фунтов стерлингов.

Реформа корпоративного налогообложения — низкие ставки, модернизация процедур и равные условия

В марте 2016 г. была опубликована новая дорожная карта корпоративных налогов до 2020 г. и за его пределами⁴, принятая в продолжение дорожной карты от 2010 г. Она призвана обеспечить прозрачность налоговых отношений с бизнесом, планирующим долгосрочные инвестиционные проекты, имеющие жизненно важное значение для экономического роста и повышения производительности в Великобритании. Документ закрепляет осуществление следующих мероприятий:

- 1) снижение налоговых ставок для бизнеса⁵;
- 2) реформирование налогового режима в энергетическом бизнесе⁶;

⁴ HM Treasury. Business tax road map. London. 2016. March. 42 p. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/509249/business_tax_road_map_final2.pdf.

⁵ HM Treasury. Business rates review: terms of reference and discussion paper. London. 2015. March. 32 p. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/413070/business_rates_review_final.pdf

⁶ HM Treasury. Reforming the business energy efficiency tax landscape: response to the consultation. London. 2016. March. 34 p. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/508159/reforming_business_energy_efficiency_tax_response_final.pdf.

Для стартапов:

- новые торговые и имущественные скидки с дохода;
- стимулирование инвестиций в стартапы через инвестиционные схемы (*Seed Enterprise Investment Scheme — SEIS*);
- выделенная телефонная линия в департаменте налогов и таможенных платежей в рамках модернизированного цифрового процесса регистрации бизнеса

Для предприятий, осуществляющих исследования и разработки (R&D):

- щедрый налоговый кредит

Для предприятий, инвестирующих в проекты и машины:

- ежегодное инвестиционное пособие (*Annual Investment Allowance*) на высоком постоянном уровне

Для бизнеса, принимающего первых сотрудников:

- скидки работодателям из суммы Национального страхового взноса (*NIC*) в пределах 3000 фунтов стерлингов в год

Для прибыльного бизнеса

- снижение ставки налога на прирост капитала с 28 до 20% и основной ставки с 18 до 10%, в том числе облегчение нагрузки для внешних инвесторов в отношении долгосрочных инвестиций в некотирующиеся на бирже компании;
- стимулирование инвестиций через инвестиционные схемы предприятий (*EIS*) и венчурные фонды;
- самые низкие ставки по корпоративным налогам среди стран *G20* (к 2020 г. сокращение ставки до 17%)

Для переезда бизнеса в специализированные коммерческие помещения:

- сокращение нагрузки на бизнес на 6,7 млрд фунтов стерлингов в течение ближайших 5 лет, 600 000 субъектов малого бизнеса попадают под освобождение от местных налогов;
- сокращение налогов для многих субъектов малого бизнеса, приобретающих нежилую недвижимость в Великобритании

Постоянная поддержка от службы по налогам и таможенным сборам Великобритании (HM Revenue and Customs — HMRS):

- инвестиции в информатизацию *HMRS* для уменьшения времени ожидания вызова, работы открытых телефонных линий и онлайн-сервисов 7 дней в неделю;
- реализация пилотных проектов для совместной работы *HMRS* и региональных центров роста

Ключевые меры налогового стимулирования бизнеса в Великобритании

Источник: HM Treasury. Business tax road map. London. 2016. March. 42 p.

3) справедливое налогообложение транснациональных компаний в рамках международной борьбы с размыванием налоговой базы и перемещением прибыли (план *BEPS*).

В перспективе до 2020 г. Правительство Великобритании планирует активно использовать налоговую систему для поддержки бизнеса в интересах роста (*рисунок*).

Все перечисленные на *рисунке* меры направлены на сокращение налоговой нагрузки в целях стимулирования роста и поддержки малого бизнеса. Рассмотрим подробнее ряд нововведений, запланированных в дорожной карте налогообложения бизнеса Великобритании и, по

нашему мнению, представляющих интерес для России.

Нововведения в налогообложении Великобритании в целях развития промышленного производства

Переоценка коммерческой недвижимости с 1 апреля 2017 г. с применением пониженных коэффициентов (множителей с 49,7 до 47,9 п.) позволит сократить нагрузку по местному налогу на коммерческую недвижимость, прежде всего, для малого бизнеса. 600 000 предприятий со стоимостью коммерческой недвижимости менее установленного предела (12 000 фунтов

стерлингов) не будут уплачивать данный налог. Нагрузка на большинство налогоплательщиков по всей стране, владеющих коммерческой недвижимостью, либо сократится, либо останется прежней. Для остальных налогоплательщиков ожидается рост налоговых платежей не более чем на 5% в первый год. В переходный период предусмотрены схемы облегчения нагрузки, которые обойдутся бюджету в 3,6 млрд фунтов стерлингов⁷. Одновременно планируется совершенствовать администрирование местного налога на коммерческую недвижимость, внедрить переоценку стоимости недвижимости до трех раз в год и перейти к цифровым налоговым счетам.

По налогу на корпоративный доход первоначально в рамках бюджета 2016 г. планировалось сократить налоговую ставку до 19% в 2017 г. и до 18% в 2020 г. Дорожная карта корпоративных налогов закрепляет еще более низкий уровень ставки к 2020 г. — 17%, что позволит Великобритании занять 1-е место среди стран G20, имеющих самые низкие ставки по налогу на доходы бизнеса. Проведенный по инициативе правительства Великобритании анализ долгосрочного экономического воздействия сокращения ставки корпоративного налога до 17% свидетельствует о возможном приросте ВВП от 0,6 до 1,1%, а с учетом положительного эффекта от расширения внутренних инвестиций — от 0,8 до 1,3% (15–24 млрд фунтов стерлингов в ценах 2016 г.)⁸. Напомним, что еще в 2006 г. ставка по налогу на корпоративный доход в Великобритании составляла 30%.

Одновременно с сокращением ставок на прибыль основных категорий плательщиков сохраняются особые режимы налогообложения для организаций нефтегазового, страхового, банковского секторов и судоходного бизнеса. Так, дополнительный налог был введен на платель-

щиков банковского сектора с 1 января 2016 г. на 8% на прибыль свыше 25 млн фунтов стерлингов. Кроме того, для банков ограничено право налоговой компенсации убытков, которые могут быть перенесены только против 50% прибыли за налоговый период (в 2017 г. — против 25%)⁹.

Правительство Великобритании стимулирует также инвестиции и занятость путем повышения конкурентоспособности налогового режима в нефтегазовой сфере, оценивая нефть и газ как жизненно важное национальное достояние. В частности, в связи с резким падением цен на нефть с 2014 г. для разработчиков континентального шельфа Великобритании ежегодно сокращались ставки дополнительной платы с 30 до 10%, а с 2016 г. налог на нефтяной доход уменьшился до 0%. Поставлена задача упростить налоговый режим для инвесторов и выровнять игровое поле между инвестиционными возможностями в старых и новых месторождениях, принимаются меры по стимулированию инвестиций в разведочные работы, инфраструктуру, а также проекты на поздних этапах жизненного цикла¹⁰.

Сокращение ставки по налогу на прирост капитала для большинства активов с 28 до 20% и базовой ставки с 18 до 10% направлено на стимулирование роста масштабов бизнеса. В отношении жилой недвижимости предусмотрена надбавка в размере 8% для того, чтобы стимулировать инвестиции в бизнес вместо приобретения недвижимости для сдачи ее в аренду.

Большие надежды правительство Великобритании возлагает на вклад в экономический рост самозанятого населения, численность которого только в 2015 г. увеличилась на 150 000 человек. Для поддержки микробизнеса с апреля 2017 г. вводятся новые льготы в виде освобождения торгового дохода и дохода от собственности до 1000 фунтов стерлингов. Те, у кого доходы ниже данной величины, не будут упла-

⁷ Department for Communities and Local Government. Consultation on the transitional arrangements for the 2017 business rates revaluation. Summary of Responses and Government's Response. London. 2016. November. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/572823/Transitional_Relief_consultation_response.pdf.

⁸ Policy paper. Corporation Tax to 17% in 2020. Published 16 March 2016. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/corporation-tax-to-17-in-2020/corporation-tax-to-17-in-2020/>

⁹ PWS. United Kingdom: Corporate — Taxes on corporate income. 2016. URL: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/United-Kingdom-Corporate-Taxes-on-corporate-income>.

¹⁰ HM Treasury. Driving investment: a plan to reform the oil and gas fiscal regime. London. 2014. December. 40 p. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/382785/PU1721_Driving_investment_-_a_plan_to_reform_the_oil_and_gas_fiscal_regime.pdf.

чивать подоходный налог. Налогоплательщики с более высокими доходами получают необлагаемый вычет из валового дохода в сумме 1000 фунтов стерлингов. А с апреля 2018 г. планируется отменить 2-й класс страховых взносов (NIC), что позволит 3,4 млн самозанятых лиц сократить свои платежи в среднем на 134 фунта стерлингов в год¹¹.

Для стимулирования инвестиций в развитие кадров с 1 апреля 2017 г. планируется введение нового механизма финансирования профессионального обучения физических лиц за счет сбора на ученичество. Он будет взиматься в размере 0,5% от суммы, указанной в платежной ведомости работодателя. Каждый работодатель в апреле 2017 г. получит пособие — компенсацию в размере 15 000 фунтов стерлингов, что позволит охватить сборами менее чем 2% британских работодателей.

Для работодателей, которые используют труд 16- и 18-летних учеников, а в ряде случаев и 19- и 24-летних учеников, при общей численности наемных сотрудников в 50 человек, правительство планирует погашать 100% всех расходов на обучение. Работодателям при общей численности наемных сотрудников свыше 50 человек, а также образовательным организациям, обучающим данные категории граждан, планируется выплачивать дополнительно 1000 фунтов стерлингов.

Параллельно с нововведениями в налогообложении планируется наращивать борьбу с агрессивным налоговым планированием, размыванием налоговой базы со стороны транснациональных корпораций. Многочисленные задачи ставятся и по упрощению и модернизации налоговых режимов, повышению эффективности налогового администрирования.

Актуальность использования опыта Великобритании по налоговому стимулированию неиндустриального развития в России

Россия как участник Саммита G20 в Ханчжоу взяла на себя обязательства по реализации

мер, содействующих новой индустриальной революции, в том числе обязательство «поддерживать международное налоговое сотрудничество для достижения справедливой на глобальном уровне и современной налоговой системы и для стимулирования роста, включая продвижение текущего сотрудничества: в реализации пакета мер «Группы двадцати» / ОЭСР по борьбе с размыванием налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (BEPS); по обмену налоговой информацией; по укреплению институционального потенциала стран с развивающейся экономикой, а также по мерам налоговой политики в целях стимулирования роста и налоговой определенности»¹². В обращении к Федеральному Собранию В.В. Путин подтвердил намерение «ориентировать нашу налоговую систему так, чтобы она работала на главные цели: стимулирование деловой активности, рост экономики и инвестиций, создание конкурентных условий для развития наших предприятий»¹³. В связи с данными обязательствами актуальность использования в России прогрессивного и эффективного опыта налоговых реформ Великобритании не вызывает сомнений.

По оценкам Минфина России, в 2014 г. налоговая нагрузка в Великобритании составляла 32,57%, а в России — 31,89%¹⁴, притом большая ее часть ложится в Великобритании на налоги с физических лиц, а в России — на корпоративные налоги. Так, по прогнозам, в 2016–2017 гг. в Великобритании доля налога на доходы физических лиц в государственных доходах составит 25,4%, страховых взносов — 17,7%, НДС — 16,8%, корпоративного налога на доходы — всего 6%¹⁵.

¹² Коммюнике лидеров «Группы двадцати» по итогам саммита в Ханчжоу (КНР). 2016. Сентябрь. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/supplement/5108/>

¹³ Послание Федеральному Собранию. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>.

¹⁴ Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116206&area_id=4&page_id=2104&popup=Y#ixzz4UunAqOkX.

¹⁵ Institute for Fiscal Studies. A survey of the UK tax system. London. 2016. November. P. 5. URL: <https://www.ifs.org.uk/bns/bn09.pdf>.

¹¹ HM Treasury. Business tax road map. London. 2016. March. 42 p. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/509249/business_tax_road_map_final2.pdf.

ФНС России проведена большая работа в рамках международного налогового сотрудничества со странами ОЭСР по внедрению прогрессивных технологий администрирования и контроля, модернизации и упрощения процедур налогового администрирования [11].

Тем самым создана необходимая база для реализации налоговой реформы, направленной на стимулирование неоиндустриального развития России. Ее ключевыми нововведениями должны стать активно используемые в Великобритании и в большинстве развитых стран следующие инструменты: особый режим налогообложения доходов от интеллектуальной собственности (*Patent Box*) [12]; налоговый кредит в отношении расходов на НИОКР [13]; ежегодное инвестиционное пособие (*AIA*) или, как его часто называют, российские налоговые льготы, инвестиционная льгота по налогу на прибыль. Особое внимание следует уделять оценке возможностей использования в российской налоговой системе мер по стимулированию

инвестиций в стартапы и прибыльные предприятия посредством инвестиционных схем (*EIS*), а также схем государственного софинансирования найма персонала и инвестиций в человеческий капитал. Примечательна и практика Великобритании по дифференциации налоговой нагрузки в реальном и финансовом секторах экономики, соответствующая духу неоиндустриального развития.

Выводы

Неоиндустриальное развитие — объективная необходимость для обеспечения конкурентоспособности России на мировой арене в условиях новой индустриальной революции. Налоговое стимулирование неоиндустриального развития способно стать эффективным рычагом обеспечения инновационного, устойчивого и инклюзивного экономического роста в условиях расширения международного сотрудничества по вопросам налогового администрирования и повышения прозрачности налоговых отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Harley C. K. British and European Industrialization. Discussion Papers in Economic and Social History Number 111. University of Oxford. 2013. 62 p. URL: <http://www.economics.ox.ac.uk/materials/papers/12644/harley111.pdf> (дата обращения: 01.02.2017).
2. Hartwell R. M. Taxation in England during the industrial Revolution. *Cato Journal*, 1981, vol. 1, No. 1, pp. 129–153. URL: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1981/5/cj1n1-7.pdf>. (дата обращения: 01.02.2017).
3. Beckett J. V., Turner M. Taxation and Economic Growth in Eighteenth-Century England // *The Economic History Review*, New Series, 1990, vol. 43, No. 3, pp. 377–403.
4. Марш П. Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 420 с.
5. Шередеко Е. В. Зарубежный опыт налогообложения самозанятых физических лиц // *Финансы и управление*. 2016. № 2. С. 111–117.
6. Шередеко Е. В. Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Великобритании // *NB: Административное право и практика администрирования*. 2015. № 1. С. 36–44.
7. Моисеенко М. А. Правовое регулирование нефтеспецифического налогообложения континентального шельфа: опыт Великобритании // *Финансовое право*. 2013. № 3. С. 39–42.
8. Янкевич С. В. Правовые основы корпоративного налогообложения в Великобритании // *Публично-правовые исследования*. 2014. № 2. С. 4.
9. Крутик А. Б. Стимулирование инновационного развития экономики через корпоративное налогообложение: применение британского опыта к российским реалиям // *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2012. № 3. С. 119–122.
10. Лыкова Л. Н. Налоговая система Великобритании в условиях финансового кризиса // *Федерализм*. 2015. № 2 (78). С. 163–180.
11. Мишустин М. В. Факторы роста налоговых доходов: макроэкономический подход // *Экономическая политика*. 2016. Т. 11. № 5. С. 8–27.

12. Королёва Л.П. Налоговый режим IP-BOX: основные элементы и тенденции трансформации в зарубежных странах // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 5 (338). С. 152–164.
13. Королева Л.П., Кандрашкина М.А. Налоговый кредит как инструмент стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок: зарубежный и отечественный опыт // Финансы и кредит. 2015. № 30 (654). С. 29–39.

REFERENCES

1. Harley C.K. British and European Industrialization. Discussion Papers in Economic and Social History Number 111. University of Oxford. 2013. 62 p. Available at: <http://www.economics.ox.ac.uk/materials/papers/12644/harley111.pdf>.
2. Hartwell R. M. Taxation in England during the industrial Revolution. *Cato Journal*. 1981, vol. 1, No. 1, pp. 129–153. Available at URN: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1981/5/cj1n1-7.pdf>.
3. Beckett J. V. and Turner M. Taxation and Economic Growth in Eighteenth-Century England. *The Economic History Review. New Series*. 1990, vol. 43, No. 3, pp. 377–403 DOI: 10.2307/2596939.
4. Marsh P. The New Industrial Revolution. Consumers, Globalization and the End of Mass Production [Novaja promyshlennaja revoljucija. Potrebiteli, globalizacija i konec massovogo proizvodstva]. Moscow, Izd-vo Instituta Gajdara, 2015, 420 p.
5. Sheredeko E. V. Foreign experience of the taxation of self-employed individuals [Zarubezhnyj opyt nalogooblozhenija samozanjatyh fizicheskikh lic]. *Finansy i upravlenie — Finance and Management*, 2016, No. 2, pp. 111–117.
6. Sheredeko E. V. Measures of state support of small and medium businesses in the UK [Mery gosudarstvennoj podderzhki malogo i srednego biznesa v Velikobritanii]. *NB: Administrativnoe pravo i praktika administrirovanija — NB: Administrative Law and Administration Practice*, 2015, No. 1, pp. 36–44.
7. Moiseenko M. A. Necessities legal regulation of taxation of the continental shelf: United Kingdom [Pravovoe regulirovanie neftespecificicheskogo nalogooblozhenija kontinental'nogo shel'fa: opyt Velikobritanii]. *Finansovoe parvo — Financial Law*, 2013, No. 3, pp. 39–42.
8. Jankevich S. V. The legal basis of corporate taxation in the UK [Pravovye osnovy korporativnogo nalogooblozhenija v Velikobritanii]. *Publichno-pravovye issledovanija — Public Law Research*, 2014, No. 2, p. 4.
9. Krutik A. B. Stimulation of innovative Development of the Economy through corporate Taxation: application of the British Experience to the Russian Reality [Stimulirovanie innovacionnogo razvitija jekonomiki cherez korporativnoe nalogooblozhenie: primenenie britanskogo opyta k rossijskim realijam]. *RISK: Resursy, informacija, snabzhenie, konkurencija — RISK: Resources, Information, Supply, Competition*, 2012, No. 3, pp. 119–122.
10. Lykova L. N. Taxation System of the United Kingdom in the Terms of financial Crisis [Nalogovaja sistema Velikobritanii v uslovijah finansovogo krizisa]. *Federalizm — Federalism*, 2015, No. 2 (78), pp. 163–180.
11. Mishustin M. V. Factors of Growth of Tax Revenues: A Macroeconomic Approach [Faktory rosta nalogovyh dohodov: makroekonomicheskij podhod]. *Jekonomicheskaja politika — Economic Policy*, 2016, Vol. 11, No. 5, pp. 8–27.
12. Koroljova L. P. IP-Box tax regime: essentials and transformation trends in foreign countries [Nalogovyj rezhim IP-BOX: osnovnye jelementy i tendencii transformacii v zarubezhnyh stranah]. *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost' — National interests: priorities and security*, 2016, No. 5 (338), pp. 152–164.
13. Koroleva L. P., Kandrashkina M. A. Tax credit as a tool to boost research and development and experimental design: foreign and domestic experience [Nalogovyj kredit kak instrument stimulirovanija nauchno-issledovatel'skih i opytно-konstruktorskih razrabotok: zarubezhnyj i otechestvennyj opyt]. *Finansy i kredit — Finance and credit*, 2015, No. 30 (654), pp. 29–39.

УДК 330.101.5

ДИНАМИКА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК: ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

Власов Андрей Васильевич, ассистент, Департамент экономической теории, Финансовый университет, Москва, Россия; консультант, DeMontroyal; Директор, Центр междисциплинарных исследований СТССБ, Пензенский государственный университет, Пенза, Россия
avvlasov@fa.ru

Щетинина Наталья Юрьевна, канд. экон. наук, доцент, кафедра «Менеджмент и экономическая безопасность», Пензенский государственный университет, Пенза, Россия
nataly_sh@bk.ru

Основной целью исследования является поиск гибких государственных инструментов активизации инновационных процессов в стране, что потребовало анализа взаимного влияния ряда макроэкономических индикаторов, таких как индекс потребительских цен, ключевая ставка ЦБ РФ, число патентных заявок, подаваемых на территории страны, затраты на исследования и разработки и т.д., определяющих уровень инновационной активности ведущих стран мира. Предметом исследования стала методика выбора оптимального направления изменения ключевой ставки ЦБ РФ с точки зрения стимулирования инноваций. Установлена обратная зависимость между значением ставки рефинансирования и патентной активностью. В целях подтверждения гипотезы о влиянии ставки рефинансирования на инновационную активность в стране был использован инструментарий математической статистики, в частности индексный метод и корреляционный анализ. Результаты исследования позволили выделить ряд показателей, влияющих на инвестиционные и инновационные процессы в России. Полученные данные положены в основу модели и методики выбора направления изменения процентной ставки в зависимости от приоритетов финансово-экономической политики государства.

Ключевые слова: процентная ставка; государственное регулирование; инновации; инновационные процессы; индекс несчастья, инфляция-дефляция; денежный агрегат M2, квадрат-модель.

THE INTEREST RATE BEHAVIOR: ITS IMPACT ON INNOVATION PROCESSES IN LEADING COUNTRIES

Vlasov Andrey V., teaching assistant of the Economic Theory Department, Financial University, Moscow, Russia; Consultant, DeMontroyal; Director of the Center for Interdisciplinary Research, Penza State University, Penza, Russia
avvlasov@fa.ru

Shchetinina Natalia Yu., PhD (Economics), associate professor the Management and Economic Security Department, Penza State University, Penza, Russia
nataly_sh@bk.ru

The main purpose of the study was to find flexible tools to be used by the government for boosting innovative processes in the country. To this end, the analysis of the mutual influence of some macroeconomic indices reflecting the innovative activity of the leading countries was performed including the consumer price index, the key rate of the Russian Central Bank, the number of patent applications filed in the country, the R&D costs and others.

The subject of the study was the methodology for choosing the optimum way to change the key rate of the RF Central Bank to promote innovations. The inverse relationship between the refinancing rate value and the patent activity was revealed. To confirm the hypothesis about the impact of the refinancing rate on the innovative activity in the country, the mathematical statistics tools were used, in particular the index method and the correlation analysis. The results of the study made it possible to identify a number of factors affecting the investment and innovation processes in Russia. The findings provided the basis for development of a model and methodology for choosing the direction of the interest rate change depending on the financial and economic policy priorities.

Keywords: interest rate; government regulation; innovations; innovation processes; misery index; inflation-deflation; M2 monetary aggregate; square model.

Роль процентной ставки в условиях инфляции-дефляции

Одной из важнейших задач государственного регулирования является совершенствование управления инфляцией, для решения которой необходимо решить следующие задачи: обеспечить устойчивость финансовой системы страны, сдерживая «нарастающую волну» инфляционных проблем; стимулировать сбалансированное развитие инновационного производства и обеспечить равновесие национального рынка товаров и услуг.

В развитых странах мира наблюдается в последнее время тенденция к снижению ставок по кредитам и депозитам, что объясняется сменой ориентиров экономической политики, выражающейся в обеспечении профицита ликвидности в банковском секторе, а также снижении инфляционных ожиданий у домохозяйств, которые становятся больше склонными к сбережению, что позволяет банкам снижать ставки по депозитам, не теряя вкладчиков. Ввиду того, что инфляция играет немаловажную роль в снижении процентных ставок, авторами был проанализирован индекс несчастья на основе методики [1]. В 2016 г. был опубликован рейтинг агентства *Bloomberg*¹ стран с присущим им индексом несчастья². Данный рейтинг, включающий 63 страны, сформирован на основе прогнозов экономистов по инфляции и безработице. Суммируя эти два показателя, аналитики агентства вычисляют индекс несчастья отдельной страны. Самый высокий показатель указывает на са-

мую «неуверенную» (нестабильную) экономику в мире. 1-е место в этом рейтинге принадлежит Венесуэле с индексом 159,7, что в четыре раза больше рейтинга Аргентины, занявшей 2-е место. Согласно прогнозам экономистов в 2016 г. инфляция в Венесуэле достигнет 152%, а безработица — 7,7%. В красную (опасную) зону индекса входят Аргентина, Южная Африка, Греция, Украина, Испания, Сербия, Турция, Бразилия и Казахстан. Россия в рейтинге заняла 14-е место, а в прошлом году — 7-е место. Опрошенные агентством *Bloomberg* экономисты считают, что в 2016 г. ситуация в России улучшается и ожидают в 2017 г. экономического роста.

Необходимо отметить, что одним из важных показателей, который включен в расчет индекса несчастья, является уровень инфляции. Конечно, высокий уровень данного показателя опасен для любой экономики, но монетарные власти большинства стран мира считают, что еще большую угрозу для экономики представляет дефляция.

Сводные характеристики инфляции и дефляции представлены в *табл. 1*. Следует отметить, что постоянно снижающиеся цены на товары стали проблемой не только для Швейцарии, но и для Греции, Сингапура, Польши, Латвии и даже Японии. Среди отрицательных последствий дефляции можно выделить:

- ожидание потребителями удешевления товаров, что заставляет их откладывать покупки, снижая тем самым спрос на товары;
- уменьшение размера заработной платы работников и т.д.

Как уже отмечено, Швейцария — одна из европейских стран, которая не может найти решение проблемы падающих цен. За последние несколько лет максимальное падение цен на 1,4% было зафиксировано летом и осенью 2014 г. Во 2-й по-

¹ Сайт агентства *Bloomberg*. URL: <http://www.bloomberg.com>.

² От англ. Misery Index, или Okun's Misery Index (ОМІ) или Economic Discomfort Index (ЕDІ). Индекс несчастья — макроэкономический индикатор, созданный американским экономистом Артуром Оукеном.

Таблица 1

Сводные характеристики инфляции и дефляции

Инфляция	Дефляция
Увеличение объема денежной массы	Уменьшение объема денежной массы
Увеличение спроса	Снижение спроса
Повышение цен	Снижение цен
Уменьшение стоимости денег	Повышение покупательной способности национальной валюты
Сокращение объемов национального производства	Сокращение объемов национального производства
Безработица	Безработица
Повышение% по кредитам (займам)	Снижение% по кредитам (займам)
Дефицит товаров на рынке	Переизбыток товаров на рынке

Источник: составлено авторами.

ловине 2015 г. темп падения цен составлял 2,4%, а по итогам 2015 г. — 1,1%. Следствием колебания курса евро по отношению к швейцарскому франку стало удешевление импортных товаров в январе 2016 г. на 1,9% по сравнению с декабрем 2015 г.; а стоимость отечественных продуктов, напротив, выросла на 0,1%.

В 2016 г. цены отечественных производителей и цены на импортные товары упали на 0,4% в годовом исчислении в августе после снижения на 0,8% в июле. В месячном исчислении данные цены снизились на 0,3% по сравнению с падением на 0,1% в июле. В то же время цены на импорт уменьшились на 0,6% по сравнению с июлем и на 1,2% на ежегодной основе.

Постоянное снижение цен не остается без внимания со стороны потребительского рынка. Ожидание дальнейшего удешевления товаров демотивирует потребителей от совершения дорогостоящих покупок, побуждая ждать дальнейшего снижения цены. Эта негативная тенденция порождает периодическое снижение спроса и, как следствие, рост безработицы. Таким образом, мы видим, что постоянное ожидаемое снижение цен, равно как и их повышение, невыгодно экономике.

Реакцию на инфляционные процессы можно проследить на примере экономики Швейцарии, которая проводит грамотную финансовую политику, позволяющую регулировать уровень дефляции в стране и нивелировать последствия

кризисов. Одной из причин такого вывода может служить тот факт, что, несмотря на падение цен, в 2015 г. ВВП Швейцарии вырос на 0,4%, средняя зарплата стала больше на 3%.

В январе 2015 г. ЦБ Швейцарии понизил ключевую ставку с $-0,25$ до $-0,75\%$. Таким образом, регулятор отказался от поддержки минимального порога курса евро к швейцарскому франку, что должно было способствовать росту потребительских цен.

По состоянию на октябрь 2016 г., уровень дефляции в стране составил 0,2%. По прогнозам экономистов, выйти в положительную инфляцию Швейцарии удастся в 2017 г.

Что касается Японии, то она борется с дефляцией уже более 15 лет и не сказать, чтобы успешно. Длительная дефляция ведет к свертыванию производства (на 7,9%), безработице (на 3,1%), уменьшению ВВП (в 2015 г. на 0,3%) и увеличению государственного долга (по данным на 2015 г., до 248% от ВВП).

В январе 2016 г. ЦБ Японии ввел отрицательную процентную ставку, равную $-0,1\%$, что, по мнению руководства банка, может смягчить денежную политику и усилить экономический рост.

На сегодняшний день около четверти мировых экономик функционируют в условиях отрицательных процентных ставок, а это 16 национальных рынков и пять иностранных валют (Евросона, Дания, Швеция, Швейцария и Япония).

Применение отрицательных процентных ставок

Впервые отрицательные процентные ставки стали использоваться ЦБ Швеции после кризиса 2008 г., когда для коммерческих банков была установлена плата за размещение средств на корреспондентских счетах по суммам, превышающим обязательные резервы. Введение отрицательных ставок рефинансирования (ключевых ставок) должно было мотивировать банки увеличивать кредитование реального бизнеса и сделать неэффективным хранение банками неработающих средств. Но применение отрицательных процентных ставок не могло не оказать влияния на доходность ценных бумаг. Например, размещение государственных облигаций Австрии, Германии, Финляндии и Швеции на финансовых площадках приносит государствам убыток. На фоне европейских ценных бумаг казначейские облигации США выглядят более устойчивыми.

Одним из негативных последствий политики отрицательных процентных ставок является то, что она оказывает влияние на лиц, у которых имеются сбережения, побуждая их заняться рискованными вложениями.

Нельзя также забывать о том, что деятельность страховых компаний и пенсионных фондов зависит от процентного дохода от вложения денежных средств. При введении центральными банками отрицательной ключевой ставки страховые компании и пенсионные фонды не получают ожидаемой прибыли, следовательно, они испытывают трудности как финансового, так и репутационного характера.

Отрицательные ставки негативно влияют на уровень доверия населения к проводимой правительствами экономической политике. Не исключена ситуация, при которой население перестанет доверять властям и не будет размещать сбережения на счетах финансовых организаций, что приведет к дестабилизации финансовой деятельности пенсионных фондов, страховых компаний и банков.

Та часть людей, которая предрасположена к рисковому поведению на финансовом рынке, будет готова прибегнуть к альтернативным финансовым инструментам, а именно к покупке, например, криптовалюты. Если посмотреть

шире, то на финансовом рынке возникнет опасность снижения покупательной способности локальных финансовых продуктов, т.е. риск обратного (негативного) эффекта в отношении национальной экономики.

Отметим, что в развитых странах мира уровень процентных ставок очень низок, а в Швейцарии 10-летние процентные ставки уходят в минус. Для примера можно привести еще несколько развитых стран с низким уровнем процентных ставок: Великобритания — 0,25%, Австралия — 1,5%, Канада — 0,5%, Норвегия — 0,5%, США — 0,5%.

Снижение процентных ставок не только стимулирует инвестиции в реальный сектор экономики, но и создает благоприятную среду для реализации инновационных проектов.

Влияние ставки рефинансирования на экономику инноваций

Одним из ключевых показателей инновационной активности является количество заявок на патенты. Продуктивность научно-исследовательской деятельности напрямую зависит от качества инновационной инфраструктуры — так называемой экосистемы инноваций. Кроме того, на активность научных разработок влияют макроэкономические показатели, создающие условия для ведения разработок и дальнейшей коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и трансферта инноваций. К ним можно отнести уровень инфляции, ставку центрального банка, колебания курсов валют и другие.

Рассмотрим влияние ставок на патентную активность в различных государствах. Карта позиционирования (*рис. 1*) отражает патентную активность некоторых стран мира [2].

На карте явно выделяется превосходство четырех стран в области инноваций — это Китай, США, Япония и Республика Корея. Китай является бесспорным лидером в области инноваций, что подтверждается максимальным удельным весом патентных заявок в общем числе патентных заявок, поданных в течение 2015 г.

По количеству поданных заявок на территории страны в 2015 г. лидируют США (*табл. 2*). Бросаются в глаза значительное отставание

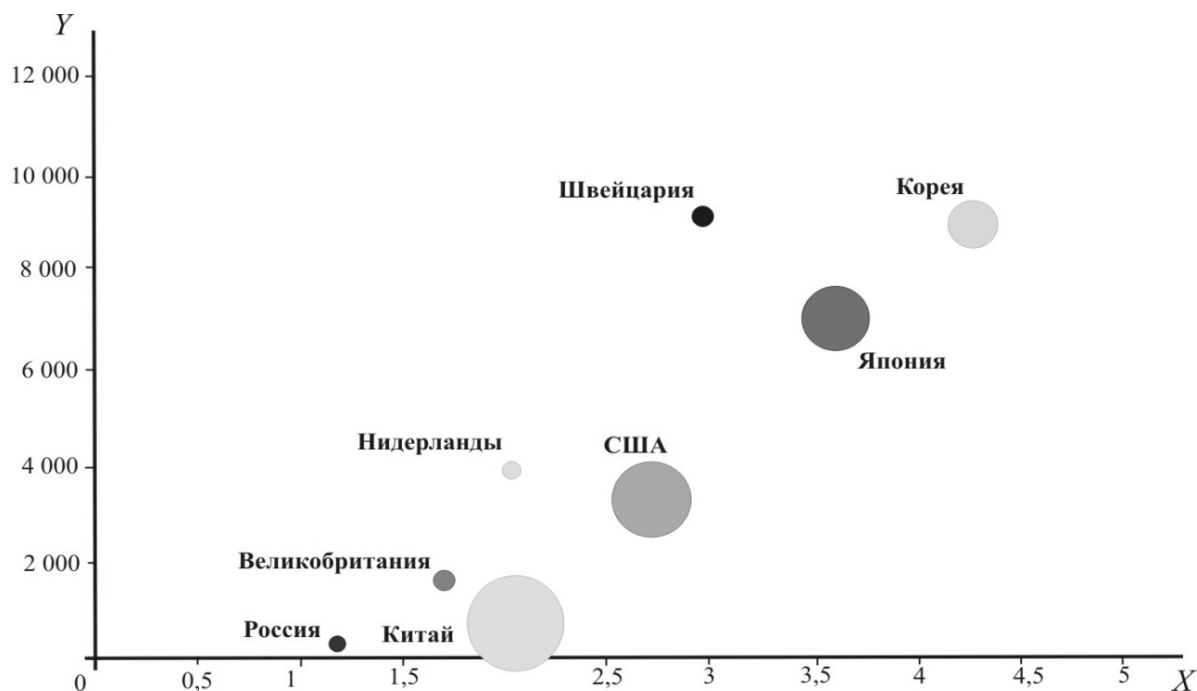


Рис. 1. Патентная активность стран за 2015 г.*

Ось X — внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВВП.

Ось Y — число патентных заявок в расчете на 1 млн человек экономически активного населения.

Источник: [2]. * Площадь кругов соответствует удельному весу патентных заявок, поданных представителями страны, в общемировом числе патентных заявок, поданных в течение года.

России по числу патентных заявок, поданных на территории Российской Федерации, и наибольшая процентная ставка (ставка рефинансирования).

Анализ данных по патентным заявкам на изобретения, поданным в России в период 2000–2015 гг., позволяет сделать вывод о значительном сокращении заявок на патенты в 2014 г. (табл. 3), что было связано с финансовым кризисом и критическим ростом ставки рефинансирования ЦБ.

Проведенный анализ корреляции между такими показателями, как инфляция, ставка рефинансирования и число заявок на патенты, позволяет нам говорить о значительном влиянии ставки на число отечественных патентных заявок. В табл. 4 показана обратная линейная зависимость вышеуказанных переменных, что еще раз подтверждает предположение авторов о положительном влиянии снижения ставки (ставки рефинансирования) не только на инвестиционные, но и на инновационные процессы

в России, а именно инновационную активность в стране.

Колебания рублевого курса по отношению к доллару США также оказывают влияние на инновационную активность. Возрастание волатильности курса рубля по отношению к доллару ведет к снижению числа патентных заявок отечественных заявителей, но при этом к росту числа патентных заявок со стороны иностранных заявителей. Таким образом, авторами выявлена прямая корреляция между денежным агрегатом M2 и числом патентных заявок иностранных заявителей. Иными словами, увеличение денежной массы напрямую стимулирует инновационную активность иностранных заявителей.

Следовательно, создание благоприятных институциональных условий является необходимым условием для развития несырьевой сферы и современных технологий. Кроме того, это возможность осуществить техническую модернизацию предприятий, готовых работать по проектам импортозамещения и производства

Таблица 2

Информация о процентных ставках и количестве заявок на патенты на территории различных стран мира

Страна	Процентная ставка в 2015 г., %	Процентная ставка в 2016 г., %	Количество заявок на патенты в 2015 г.*
Китай	5,35	4,35	29 846
США	0,25	0,50	57 385
Япония	-0,10	-0,10	44 235
Корея	2,00	1,25	14 626
Великобритания	0,50	0,25	5 313
Нидерланды	1,25	0,50	4 357
Швейцария	-0,75	-0,75	4 280
Россия	11	10,00	890

* Количество заявок на патенты в 2015 г. на территории страны, шт.

Источник: www.fxstreet.ru.com¹; www.wipo.int² (дата обращения: 05.11.2016).

¹ Портал FXStreet. Рынок Форекс. Таблица процентных ставок ЦБ мира [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fxstreet.ru.com/economic-calendar/interest-rates-table/>.

² Международные заявки по процедуре PCT в разбивке по странам происхождения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wipo.int/export/sites/www/pressroom/ru/documents/pr_2015_774_annexes.pdf#page=2.

Таблица 3

Динамика ряда экономических показателей и показателей инновационной активности

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс потребительских цен, %	8,78	6,10	6,57	6,47	11,35	12,90
Ставка*, %	7,75	8,00	8,25	8,25	17,00	11,00
Число патентных заявок отечественных заявителей, шт.	28 722	26 495	28 701	28 765	24 072	29 269
Число патентных заявок иностранных заявителей, шт.	13 778	14 919	15 510	16 149	16 236	16 248

* В 2014, 2015 гг. указаны значения ключевой ставки.

Источник: составлено авторами на основе URL: <http://base.garant.ru/>¹; <http://www.gks.ru/>²; [2] (дата обращения: 05.11.2016).

¹ Ключевая ставка и ставка рефинансирования (подготовлено экспертами компании «Гарант»). Система ГАРАНТ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/10180094/#ixzz4QmB5rQN5>.

² Росстат. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991–2016 гг. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm.

современной конкурентоспособной и наукоемкой продукции (в том числе на экспорт).

Однако нельзя не отметить, что данное условие является не единственным краеугольным камнем развития несырьевого сектора национальной экономики. Помимо стимулирования

реальных инвестиций, огромное значение имеет развитие так называемой экосистемы инноваций, т.е. содействие развитию современной инновационной инфраструктуры, а также построению эффективных взаимосвязей бизнеса, социальной сферы, образования и культуры.

Таблица 4

Корреляция между рядом финансово-экономических показателей и показателями инновационной активности в России (по данным за 2010–2015 гг.).

	Ставка рефинансирования	Волатильность курса рубля (к доллару)	Денежный агрегат М2
Число патентных заявок отечественных заявителей	-0,752	-0,608	-0,060
Число патентных заявок иностранных заявителей	0,552	0,602	0,958

Источник: составлено авторами на основе данных табл. 3.

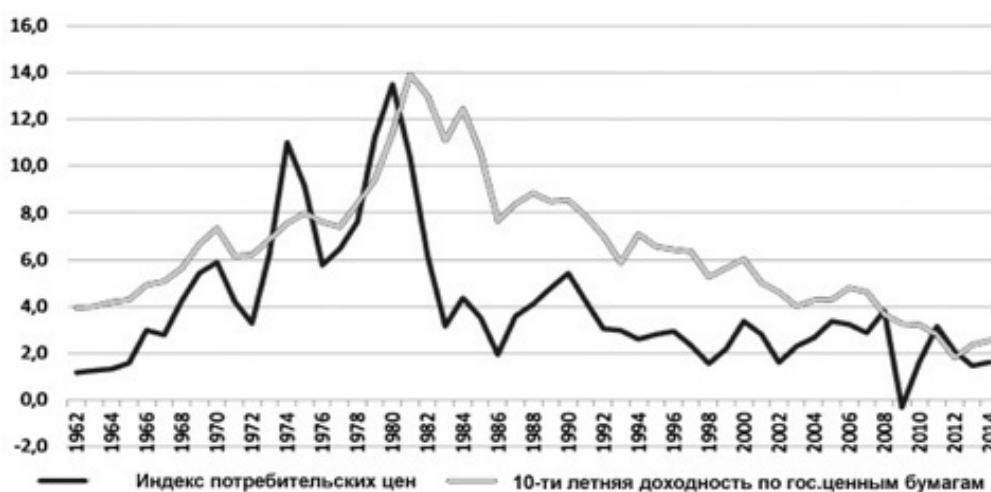


Рис. 2. Процентные ставки и инфляция в США

Источник: URL: <http://www.stlouisfed.org> (дата обращения: 05.10.2016).

Управление процентными ставками: опыт США

В США 10-летняя доходность по государственным ценным бумагам находится примерно на уровне 2%. На сегодняшний день Федеральная резервная система (ФРС) определила уровень ставок на уровне 0,5%. Такой тренд можно назвать долгосрочным. На рис. 2 прослеживается тенденция к изменению индекса потребительских цен и 10-летней доходности гособлигаций.

Если учитывать нынешнее состояние экономики, то можно утверждать, что США близки к выбору равновесной ставки в политике государственного регулирования³. Но если ФРС введет политику равновесной процентной ставки

и начнет удерживать стабильную финансовую ситуацию, то в стране могут возникнуть серьезные проблемы, в частности секулярная стагнация, при которой отсутствует экономического рост в рыночной экономике. Процент сбережений начинает расти только в отношении долгосрочных инвестиций. Сокращение количества инвестиций ведет к сокращению доходов населения, что стимулирует снижение темпов накопления сбережений, а последнее приводит к уменьшению экономической активности в стране. В условиях ожидания секулярной стагнации потребители могут перевести свои сбережения в страны с относительно высокой ставкой доходности⁴. Эта тенденция приведет к девальвации

³ Равновесная процентная ставка — это ставка, при которой достигается уровень полной занятости рабочей силы и капитальных ресурсов.

⁴ В России текущая ситуация в экономике служит поводом для рассмотрения новых направлений альтернативных инвестиций, например в криптовалюту, краудфандинговые проекты, включая инвестиции в технологии и НИОКР.

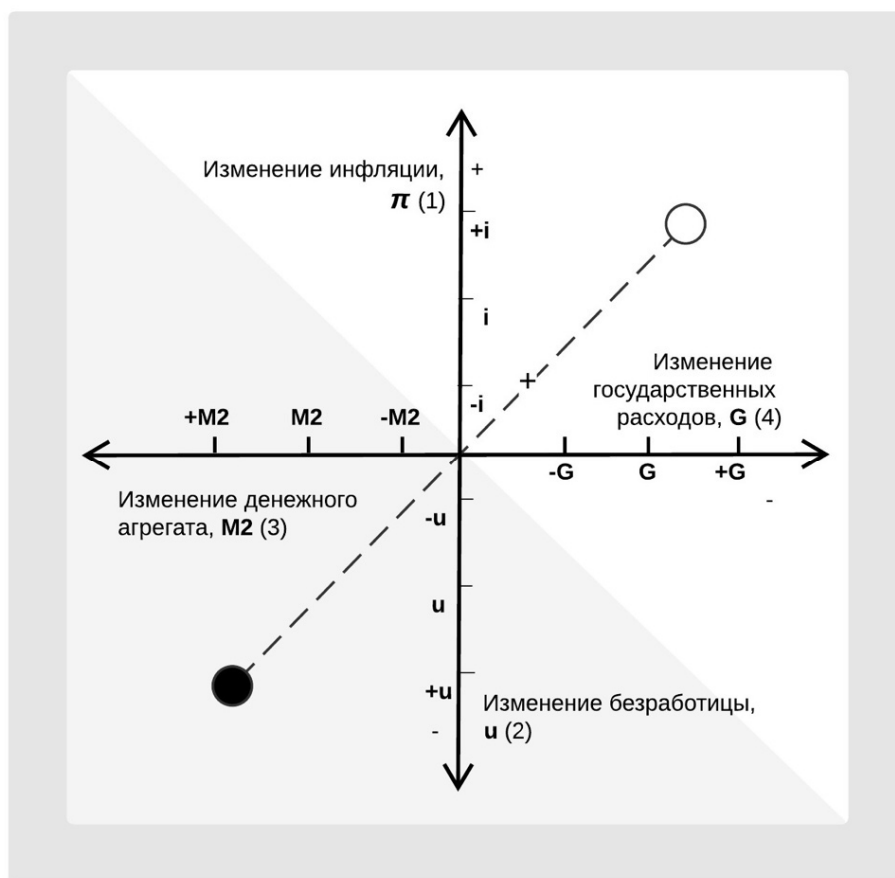


Рис. 3а. Квадрат-модель выбора направления изменений ставки*

Источник: составлено Власовым А.В.

Примечание: * На рис. 3а по вертикальной оси от точки пересечения с горизонтальной осью вверх показан пример изменения инфляции (π); по вертикальной оси вниз — пример изменения безработицы (u); по горизонтальной оси от точки пересечения с вертикальной осью вправо расположен пример изменения государственных расходов (G); по горизонтальной оси влево — пример изменения денежного агрегата ($M2$). Для всех примеров знак «-» показывает отрицательное изменение показателя в периоде; знак «+» — положительное изменение.

валюты страны, с одной стороны, и увеличению экспорта — с другой.

США оставались в 2015 г. лидером по числу международных заявок на патенты и товарные знаки — 57 385. Однако было подано меньше заявок, чем в 2014 г. В 2015 г. ФРС увеличила ставку с 0,25 до 0,5%, и впервые с 2007 г. сократилось количество выданных в США патентов (-6,7%)⁵.

Таким образом, на примере России и США мы видим, как чутко реагирует инновационная

сфера на изменение ключевых условий финансово-экономической политики стран. Венчурный бизнес восприимчив к макроэкономическим колебаниям; повышение процентных ставок снижает привлекательность инвестиций в инновационные проекты.

Выбор направления изменения процентной ставки

Проведенный анализ корреляции между процентной ставкой, инфляцией, динамикой курса национальной валюты по отношению к доллару США и некоторыми другими показателями позволил выделить те из них, которые в наибольшей степени влияют на патентную активность

⁵ По данным WIPO (Всемирная организация интеллектуальной собственности). URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0002.html#_ftn1.

Таблица 5

Методика выбора направления изменения процентной ставки

	Показатель	Рекомендации по учету показателя
1	Инфляция (π)	По вертикальной оси по направлению вверх на основе расчетов за два предыдущих периода необходимо отложить два годовых изменения показателей инфляции, %
2	Безработица (u)	По вертикальной оси по направлению вниз на основе расчетов за два предыдущих периода необходимо отложить два годовых изменения показателей безработицы, %
3	Государственные расходы (G)	По горизонтальной оси вправо на основе расчетов за два предыдущих периода необходимо отложить два годовых изменения консолидированных общих расходов государственного бюджета, %
4	Денежный агрегат ($M2$)	По горизонтальной оси влево на основе расчетов за два предыдущих периода необходимо отложить два годовых изменения денежных агрегатов $M2$, %
5	Процентная ставка (r)	После графического нанесения основных экономических показателей на квадрат необходимо проанализировать направление изменения показателей (Δ). Результатом должна стать графическая интерпретация рекомендаций по выбору направления изменения процентной ставки на следующий период планирования

Источник: составлено Власовым А.В.

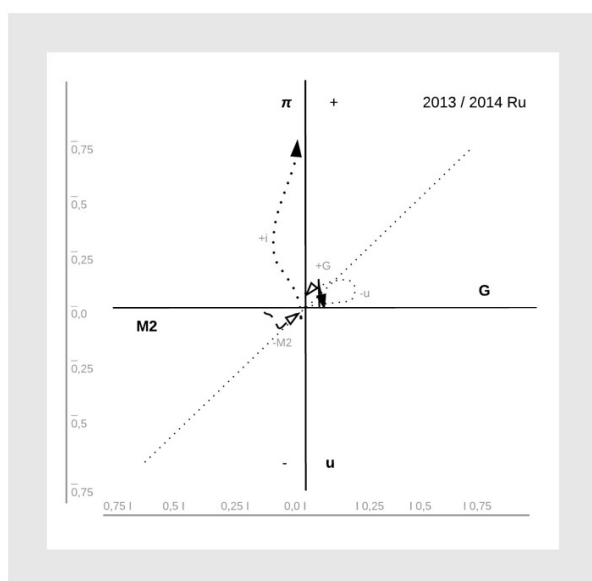


Рис. 3б. Квадрат-модель для России за 2013–2014 гг.

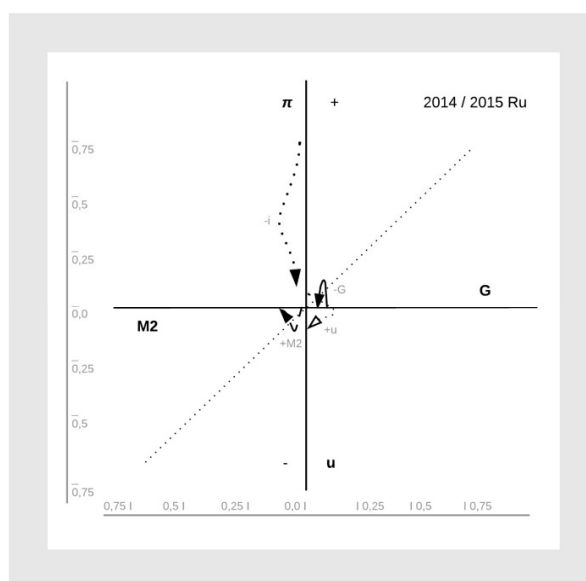


Рис. 3в. Квадрат-модель для России за 2014–2015 гг.

Таблица 6

Выбор направления изменения процентной ставки в 2013–2014 гг.

Показатель		Изменения показателя		Рекомендации по построению квадрат-модели
		Абс. зн.	Δ	
1	Инфляция (π)	с -0,015 до 0,754	0,7690	По вертикальной оси вверх был отложен положительно направленный вектор i
2	Безработица (u)	с 0 до -0,055	-0,0550	По вертикальной оси вверх был отложен отрицательно направленный вектор u
3	Государственные расходы (G)	с 0,091 до 0,092	0,0004	По горизонтальной оси вправо был отложен положительно направленный вектор G
4	Денежный агрегат (M2)	с 0,146 до 0,022	-0,1230	По горизонтальной оси вправо был отложен отрицательно направленный вектор M2
Справочно			+0,5900	Рекомендуется положительное изменение (рост) ключевой ставки

Таблица 7

Выбор направления изменения процентной ставки в 2014–2015 гг.

Показатель		Изменения показателя		Рекомендации по построению квадрат-модели
		Абс. зн.	Δ	
1	Инфляция (π)	с 0,754 до 0,132	-0,622	По вертикальной оси вниз был отложен отрицательно направленный вектор i
2	Безработица (u)	с -0,055 до 0,077	0,131	По вертикальной оси вниз был отложен положительно направленный вектор u
3	Государственные расходы (G)	с 0,092 до 0,061	-0,030	По горизонтальной оси влево был отложен отрицательно направленный вектор G
4	Денежный агрегат (M2)	с 0,022 до 0,115	0,093	По горизонтальной оси влево был отложен положительно направленный вектор M2
Справочно			-0,430	Рекомендуется отрицательное изменение (понижение) ставки

в стране. Предлагаемая авторами квадрат-модель⁶, представленная на рис. 3а, позволяет совершать осознанный выбор оптимального направления изменения процентной ставки на основе изучения динамики показателей, подверженных максимальному влиянию с ее стороны. Таким образом, посредством коррекции ставки обеспечивается возможность гибкого управления зависимыми переменными, которые непо-

средственно влияют на инвестиционную и инновационную активность стран.

Разработанная модель позволяет определить направление изменения процентной ставки в зависимости от изменения макроэкономических показателей. В соответствии с этим в табл. 5 описана методика выбора направления изменения ставки⁷. С помощью данной методики после анализа всех векторов изменения основных по-

⁶ Модель применима для неэффективного, неравновесного рынка, с учетом действия различных факторов и однонаправленного направления изменения показателей.

⁷ Примечание: в данной статье делается попытка описать именно графически предложенную квадрат-модель, рассматриваются только рекомендации по выбору направления изменения ставки.

казателей: инфляции, π (1), безработицы, u (2); денежного агрегата, $M2$ (3); государственных расходов, G (4); — в графическом виде можно представить рекомендации по выбору направления изменения ставки.

Рассмотрим порядок составления квадрат-моделей для России за периоды 2013–2014 и 2014–2015 гг., которые представлены на *рис. 3б* и *рис. 3в*.

На основании приведенных в *табл. 6* тенденций изменения экономических показателей можно рекомендовать положительное изменение (увеличение) процентной ставки ЦБ в 2015 г.⁸, что подтвердилось фактическими действиями ЦБ РФ. Во втором периоде (2014–2015 гг.) происходили изменения показателей, которые представлены в *табл. 7*.

На основании данных изменений экономических показателей (на начало 2016 г.)⁹ можно дать рекомендации по снижению процентной ставки на ближайший период планирования государственной финансовой политики. Фактически в 2016 г. произошло снижение процентной ставки до 10%.

⁸ За данный период (2013–2014 гг.) направления изменения показателей совпали как по горизонтальной, так и по вертикальной осям.

⁹ За данный период (2014–2015 гг.) направления изменения показателей также совпали как по горизонтальной, так и по вертикальной осям.

Выводы

Стабильная финансовая ситуация в стране не может служить фактором экономического роста, так как она способствует постепенному «сползанию» в стагнацию, а возможно, и в более крутое «пике» вниз. Поэтому целью монетарной политики государства должно служить не удержание стабильного курса, а ориентация на политику форсайта долгосрочного развития социально-экономических, инвестиционных и инновационных процессов с одновременным планированием выхода из предыдущей стадии (стагнации), например на период 5–10–20–30 лет.

В современную эпоху, характеризующуюся большим количеством проблем в экономиках ведущих стран мира, значимость контроля над инфляцией несколько преувеличена [3] — очень часто политика государства концентрируется именно на нем. Ряд макроэкономических показателей оказывают локальное воздействие на колебания размеров ставок. Следует подчеркнуть, что особое внимание, по мнению авторов, необходимо уделять управлению процентной ставкой, так как именно она определяет ценность денег как средства сбережения и степени свободы на поле инвестиционной и инновационной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Okun A. M. Potential GNP: Its Measurement and Significance, Proceedings of the Business and Economics Statistics Section of American Statistical Association, 1962. pp. 98–104.
2. Патентная активность России в 2011–2015 гг. Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, 2016. URL: <https://issek.hse.ru/news/188275185.html> (дата обращения: 05.11.2016).
3. Сухарев О. С. Денежно-кредитная политика в России: пересмотр базисных положений // Научные труды вольного экономического общества России. 2015. № 2. С. 144–156.

REFERENCES

1. Okun A. M. Potential GNP: Its Measurement and Significance. Proceedings of the Business and Economics Statistics Section of American Statistical Association, 1962, pp. 98–104.
2. Russian patent activity in 2011–2015. [Patentnaja aktivnost» Rossii v 2011–2015 gg.] The Institute for statistical studies and Economics of knowledge, Higher School of Economics, 2016. Available at: <https://issek.hse.ru/news/188275185.html> (Accessed: 05.11.2016).
3. Suharev O. S. Monetary policy in Russia: review of basic positions [Denezhno-kreditnaja politika v Rossii: peresmotr bazisnyh polozhenij]. *Nauchnye trudy vol'nogo jekonomicheskogo obshhestva Rossii — Proceedings of the free economic society of Russia*, 2015, No. 2, pp. 144–156.

УДК 336.73;657.2

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ЕДИНЫЙ ПЛАН СЧЕТОВ И ОТРАСЛЕВЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Брызгалов Денис Викторович, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник, Департамент страхования и экономики социальной сферы, Финансовый университет, Москва, Россия
dbryz@inbox.ru

В статье рассматриваются особенности ведения бухучета в соответствии с единым планом счетов и отраслевыми стандартами в микрофинансовых организациях. Предмет исследования – инновации бухучета в микрофинансовых организациях. Цель исследования – сравнительный анализ подходов к ведению бухучета микрофинансовых организаций по формам микрофинансовых и микрокредитных организаций. Разработан и предложен к использованию перечень необходимых микрофинансовым организациям внутренних документов, включающих положения, регламенты и методические инструкции. Сделан вывод о том, что основные отличия в бухучете микрокредитных организаций по сравнению с микрофинансовыми организациями обусловлены возможностью применения упрощенных подходов к бухучету по единым планам счетов и отраслевыми стандартами бухучета.

Ключевые слова: микрофинансовые организации; микрокредитные компании; единый план счетов; отраслевые стандарты; бухгалтерский учет; учетная политика.

PROBLEMS OF MICROFINANCE ORGANIZATIONS IN SWITCHING TO THE UNIFIED CHART OF ACCOUNTS AND INDUSTRY STANDARDS OF ACCOUNTING

Bryzgalov Denis V., PhD (Economics), leading researcher of the Social Insurance and Economy Department, Financial University, Moscow, Russia
dbryz@inbox.ru

The paper is concerned with the specifics of accounting in terms of its compliance with the Unified Chart of Accounts and industry standards for microfinance organizations. The subject of the study is accounting innovations in microfinance organizations. The purpose of the study was to perform a comparative analysis of approaches to the accounting in microfinance organizations using the forms of microfinance and microcredit organizations. A list of internal documents necessary for microfinance organizations including regulations, by-laws and methodological instructions was developed and proposed for use. It is concluded that the main difference in the accounting practices of microcredit organizations as compared with microfinance organizations is their ability to apply simplified approaches to accounting according to the Unified Chart of Accounts and industry accounting standards.

Keywords: microfinance organizations; microcredit companies; Unified Chart of Accounts; industry standards; accounting; accounting policy.

Особенности деятельности микрофинансовых организаций

Деятельность микрофинансовых организаций (далее – МФО) определяется Федеральным за-

коном от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (далее – Закон № 151-ФЗ). К МФО относятся юридические лица, осуществляющие

микрофинансовую деятельность, т.е. предоставляющие микрозаймы [1, с. 854], и внесенные в государственный реестр, который ведет Банк России [2, с. 220]. По состоянию на 27 января 2017 г., в государственный реестр МФО включено более 2560 организаций.

МФО осуществляют свою деятельность в виде микрофинансовых и микрокредитных компаний (далее — МКК) [3, с. 87]. В государственном реестре зарегистрировано 10 микрофинансовых компаний, остальные организации, зарегистрированные в реестре, являются микрокредитными компаниями.

Для ведения микрофинансовой деятельности микрофинансовые компании имеют право привлекать денежные средства физических и юридических лиц [4, с. 7, 41]. Что же касается микрокредитных компаний, то они могут привлекать только денежные средства юридических лиц и физических лиц — учредителей компании. Между двумя типами микрокредитных компаний существуют также различия в размере максимального микрозайма для физических лиц, возможностях по выпуску облигаций, идентификации клиента — физического лица через кредитную организацию [5, с. 708].

Сравнительный анализ деятельности микрофинансовых и микрокредитных компаний приводится в *таблице*.

В 2016–2017 гг. Банк России значительно усилил надзор за МФО в части соблюдения условий договора микрозайма, требований к платежеспособности и финансовой устойчивости, а также к управлению рисками [6, с. 20].

С 1 января 2018 г. МФО должны перейти на единый план счетов и отраслевые стандарты бухучета (далее соответственно — ЕПС и ОСБУ). Особенности перехода и ведения бухучета по ЕПС и ОСБУ определяются формой осуществления деятельности МФО [7, с. 37].

Переход МФО на ЕПС и ОСБУ начался еще в тот период, когда в Федеральном законе № 151-ФЗ отсутствовало разделение МФО на микрофинансовые и микрокредитные компании.

На момент подготовки статьи позиция Банка России предполагает более упрощенный подход к ведению бухучета в микрокредитных организациях, для чего регулятор разработал специальный проект положения «Отраслевой стандарт

бухгалтерского учета для отдельных некредитных финансовых организаций».

Мероприятия по переходу микрофинансовых организаций на ЕПС и ОСБУ

В соответствии с индивидуальными планами перехода на ЕПС и ОСБУ, который микрофинансовые организации должны были разработать, они должны осуществить три группы мероприятий: по методологии учета и отчетности, автоматизации учетных процессов и обучению сотрудников.

Мероприятия по методологии учета и отчетности предусматривают проведение МФО сравнительного анализа бухучета по российским стандартам бухучета (далее — РСБУ) и ОСБУ, разработку рабочего плана счетов, учетной политики, а также пакета внутренних документов, необходимых для перехода на ЕПС и ОСБУ.

В части автоматизации бухучета МФО должны разработать Стратегию внедрения (доработки) информационной системы для автоматизации перехода на ЕПС и ОСБУ. При этом информационная система МФО должна позволять не только вести бухучет и бухгалтерскую (финансовую) отчетность по новым требованиям, но и обеспечивать составление отчетности в порядке надзора и статистической отчетности по текущим требованиям. Процессу автоматизации бухучета Банк России уделил повышенное внимание, запросив в шаблоне плана перехода верхнеуровневый план внедрения с основными этапами (технические задания, разработку, тестирование, миграцию), а также отдельные отчеты по этапам: формирование перечня необходимых доработок, доработку программного обеспечения, доработку интеграционных механизмов, внедрение доработок, обучение конечных пользователей работе с новой функциональностью программного обеспечения.

Банк России в шаблоне плана перехода рекомендовал пройти обучение по ЕПС и ОСБУ бухгалтерам, финансовым менеджерам, техническим специалистам. При этом обучение организуется как Банком России, так и государственными и негосударственными образовательными организациями, а в качестве подтверждения обучения принимаются как удостоверения о повы-

Деятельность микрофинансовых и микрокредитных компаний

Критерий	Микрофинансовые компании	Микрокредитные компании
Выдача микрозаймов	Да, с ограничениями	Да, с ограничениями
Ограничения по микрозаймам для физических лиц	Не более 1 млн руб. (по совокупной сумме долга) на одного заемщика	Не более 0,5 млн руб. (по совокупной сумме долга) на одного заемщика
Ограничения по микрозаймам для юридических лиц или индивидуальных предпринимателей (ИП)	Не более 3 млн руб. (по совокупной сумме долга) на одного заемщика	Не более 3 млн руб. (по совокупной сумме долга) на одного заемщика
Привлечение денежных средств физических лиц или ИП	Не более 1,5 млн руб. по договору займа. Без ограничений через покупку облигаций МФК. Без ограничений от учредителей МФК	Только от учредителей МКК без ограничений
Поручение идентификации или упрощенной идентификации клиента – физического лица кредитной организации	Да	Нет

Примечание: МФК – микрофинансовые компании; МКК – микрокредитные компании.

Источник: составлено автором.

шении квалификации, так и справки (сертификаты) о прохождении обучения.

Сравнительный анализ бухучета по РСБУ и ОСБУ

В ходе сравнительного анализа методологии ведения бухучета по РСБУ и ОСБУ можно выделить положения бухучета в МФО, которые в отраслевых стандартах значительно отличаются от действующих требований бухучета. Это так называемые инновации бухучета по ЕПС и ОСБУ, которые классифицируются на инновации по форме и инновации по содержанию.

Инновации по форме, определяющиеся новыми подходами к ведению бухучета, сходны у всех некредитных финансовых организациях и отражают структурные изменения единого плана счетов по сравнению с действующим планом счетов.

К важнейшим инновациям по форме могут быть отнесены:

- двадцатизначное обозначение номера счета;
- детерминацию знаками счета дополнительной информации (о счете первого порядка, счете второго порядка, валюте, ис-

пользовании доверительного управления, виде деятельности и прочая информация);

- расширение разделов счетов за счет выделения новых разделов балансовых счетов и двух глав забалансовых счетов;
- присвоение счетам статуса только активных или пассивных (активно-пассивные счета отсутствуют);
- введение специфических счетов, отражающих финансовую деятельность (расчетные счета, счета депозитов, специальные счета, счета займов, счета для отражения долговых финансовых инструментов по амортизированной стоимости, счета переоценки ценных бумаг по их видам и категориям, счета резервов под обесценение, счета доходов и расходов по видам операций).

МФО должны с 2018 г. использовать для ведения бухучета двадцатизначные счета с закрытыми и открытыми разрядами. Предназначение закрытых разрядов определено в положении Банка России № 486-П «О Плане счетов бухгалтерского учета в некредитных финансовых организациях и порядке его применения». Для МФО можно

указать следующие закрытые разряды (кроме счетов учета доходов и расходов):

1 разряд — номер раздела ЕПС;

2, 3 разряды — номер счета первого порядка;

4, 5 разряды — номер счета второго порядка;

6–8 разряды — признак рубля, код иностранной валюты (810 — рубль и т.д.);

9 разряд — признак доверительного управления (0 — в случае отсутствия доверительного управления);

10 разряд — вид деятельности негосударственного пенсионного фонда (0 — у МФО).

По счетам учета доходов и расходов МФО, помимо вышеперечисленных, к закрытым разрядам двадцатизначного номера счета относятся 11–15 разряды, по которым указывается символ отчета о финансовых результатах.

Назначение свободных счетов не определено Банком России и может использоваться для построения аналитического учета по счетам второго порядка. К открытым (свободным) относятся 11–20 разряды по обычным счетам и 16–20 разряды — по счетам учета доходов и расходов.

На открытых разрядах МФО осуществляет аналитику (аналитический учет). Критерии учета на открытых разрядах (по счетам второго порядка — согласно терминологии Банка России) могут либо указываться в положении о едином плане счетов или в отраслевых стандартах, либо определяться МФО самостоятельно. Поэтому аналитика по счетам второго порядка классифицируется:

- на обязательную аналитику — в соответствии с указаниями единого плана счетов и отраслевых стандартов;
- на добровольную аналитику — по усмотрению МФО для нужд бухгалтерского, управленческого и другого учета;
- на аналитику в виде одного лицевого счета с открытием дополнительных аналитических субконто.

Особенности использования разрядов лицевого счета в МФО должны быть зафиксированы в рабочем плане счетов.

Инновации по содержанию отражают смысловые изменения в бухучете МФО и классифицируются по активам или пассивам (инновации учета доходов и расходов, учета денежных средств, депозитов и прочие), а также по финансово-хозяйственным операциям.

Перечень и специфические черты внутренних документов МФО для ведения бухучета по ЕПС и ОСБУ

В соответствии с шаблоном Банка России плана перехода на ЕПС и ОСБУ МФО должны разработать необходимые внутренние документы по ЕПС и ОСБУ, помимо учетной политики и рабочего плана счетов. Банк России как регулятор рынка микрофинансирования не определил перечень внутренних документов, необходимый МФО. Среди МФО преобладают две позиции: достаточно приказа о переходе или необходимо разработать максимально широкий набор внутренних документов. При этом МФО должны отчитаться перед Банком России о разработке внутренних документов, предоставив их перечень с указанием реквизитов внутренних распорядительных документов, которыми они были утверждены, а также информацию об ознакомлении с этими документами сотрудников МФО (подписные листы).

Департамент страхования и экономики предприятий социальной сферы Финансового университета разработал классификацию и описание внутренних документов, которые могут быть при необходимости разработаны МФО, и рекомендовал включить в них положения, регламенты и методические инструкции (внутренние стандарты) [8, с. 22].

К данным положениям относятся специальные документы, регламентирующие отдельные процессы в МФО. В них, как правило, раскрываются вопросы, которые в сжатой форме отражены в нормативных документах, и могут использоваться в качестве приложений к учетной политике. Положения ориентированы на внутреннюю аудиторию (профильные специалисты) и внешнюю аудиторию (надзор по вопросам, раскрываемым в приложениях). Положения утверждаются советом директоров или генеральным директором МФО. В качестве приоритетных к разработке относятся следующие внутренние документы: Положение о проведении инвентаризации (необходимо как приложение к учетной политике), Положение о внутреннем контроле (необходимо как приложение к учетной политике), Положение (Политика) управления рисками в МФО (требуется для формализации процесса управления рисками и заполнения приложений к отчетности).

Регламенты определяют порядок взаимодействия подразделений бухучета с другими подразделениями МФО в процессе учета финансово-хозяйственных операций и при подготовке промежуточной и годовой отчетности. Регламенты ориентируются на внутреннюю аудиторию: подразделение бухучета и подразделение, с которым описывается взаимодействие в регламенте, и утверждаются приказом генерального директора. Рекомендуемыми к разработке считаем:

- Регламент взаимодействия подразделений по бухучету и управлению рисками по подготовке промежуточной и годовой отчетности.
- Регламент оценки справедливой стоимости для активов и обязательств.
- Регламент проверки активов на признаки обесценения и формирование резервов под обесценение.
- Регламент взаимодействия подразделения бухучета и ИТ-службы.

Методические инструкции определяют порядок учета активов, обязательств, операций внутри подразделения бухучета. Документы содержат пошаговые инструкции по учету активов или пассивов, отражению финансово-хозяйственных операций. В инструкциях, как правило, делается акцент на особенности ведения лицевых счетов, осуществление бухгалтерских проводок. Документы ориентированы на внутреннюю аудиторию (подразделение бухучета).

Рекомендуемыми к разработке считаем следующие методические инструкции:

- Методическая инструкция по ведению лицевого счета по ЕПС и отраслевым стандартам бухучета.
- Методические инструкции по учету операций микрозаймов.
- Методические инструкции по учету операций с ценными бумагами.
- Методические инструкции по учету операций с основными средствами, нематериальными активами, инвестиционным имуществом.
- Методические инструкции по учету расчетов с работниками МФО.
- Методическая инструкция по учету операций с налогами.

- Методическая инструкция по учету доходов и расходов.
- Методическая инструкция по учету капитала.

Конкретный перечень внутренних документов должен определяться МФО и соизмеряться с масштабами бизнеса организации. Отличия в перечне внутренних документов для микрокредитных компаний незначительны по сравнению с микрофинансовыми компаниями и могут быть вызваны отсутствием операций по привлечению денежных средств физических лиц и особенностями бухучета в связи с созданием специального стандарта бухучета.

Особенности бухучета в микрокредитных компаниях

Банк России разработал проект положения «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета для отдельных некредитных финансовых организаций», в том числе для микрокредитных компаний. Данное положение представляет собой обобщенный стандарт бухучета, в котором рассматриваются вопросы учетной политики в целом и по отдельным активам и обязательствам, которые в МФО представлены отдельными отраслевыми стандартами.

В проекте положения говорится, что микрокредитные компании по конкретному объекту бухучета могут выбирать способ ведения бухучета из способов, допускаемых федеральными стандартами. К федеральным стандартам бухучета, на момент подготовки статьи, относятся положения бухучета (ПБУ), применяемые в РСБУ. В то же время если в положении «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета для отдельных некредитных финансовых организаций» оговариваются способы ведения бухучета по конкретным объектам, то должны применяться указанные способы. Но тут же делается оговорка, что «нет необходимости исполнять требование настоящего Положения, если его влияние на бухгалтерскую (финансовую) отчетность не будет существенным». Таким образом, для микрокредитных организаций Банк России сделал попытку упростить бухучет, сблизив РСБУ и ОСБУ.

В учетной политике микрокредитной организации должны быть представлены следующие разделы:

- рабочий план счетов бухучета, основанный на положении Банка России № 486-П

«О Планах счетов бухгалтерского учета в некредитных финансовых организациях и порядке его применения»;

- формы первичных учетных документов, регистров бухучета;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- способы оценки активов и обязательств;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств;
- порядок организации и осуществления внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни;
- другие решения для организации бухучета.

Иными словами, микрокредитные компании также применяют двадцатизначный план счетов, а при подготовке учетной политики должны приводить сходную, но сокращенную по сравнению с учетной политикой микрофинансовых компаний информацию.

Денежные средства, выданные микрокредитными компаниями по договору микрозайма, учитываются после первоначального признания по амортизированной стоимости (по первоначальной стоимости с учетом начисленных, но не погашенных процентов, за вычетом выплат в погашение и обесценения) с применением эффективной ставки процента (далее — ЭПС). При этом микрокредитным компаниям разрешается не применять ЭПС к договорам микрозайма, срок действия которых менее одного года при их первоначальном признании и срок действия которых более одного года, если разница между амортизированной стоимостью, рассчитанной с использованием метода ЭПС, и амортизированной стоимостью, рассчитанной с использованием линейного метода признания процентного дохода, не является существенной на каждую будущую отчетную дату. Критерии существенности утверждаются в учетной политике микрокредитной компании. Банк России сохранил требование для микрокредитных компаний анали-

тического учета по каждому договору микрозайма (каждому заемщику).

Выводы

Разделение микрофинансовых организаций на микрофинансовые и микрокредитные компании позволило Банку России применить различные подходы к организации бухучета в соответствии с масштабами бизнеса субъектов микрофинансирования.

Для микрофинансовых и микрокредитных компаний созданы сходные условия перехода на ЕПС и ОСБУ, которые включают мероприятия по методологии учета и отчетности, автоматизации учетных процессов и обучению сотрудников.

Микрофинансовые и микрокредитные компании применяют двадцатизначные план счетов, составляют на его основе рабочий план счетов, разрабатывают обязательную и добровольную аналитику по счетам второго порядка.

Основное отличие в бухучете микрокредитных компаний по сравнению с микрофинансовыми компаниями связано с возможностью применения положения «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета для отдельных некредитных финансовых организаций», которое предполагает упрощенные подходы к бухучету по ЕПС и ОСБУ в микрокредитных компаниях.

Основные упрощенные подходы к бухучету по ОСБУ для микрокредитных компаний проявляются:

- в возможности использования методов бухучета федеральных стандартов (ПБУ) и ОСБУ с приоритетом методов бухучета по ОСБУ над ПБУ;
- в возможности отхода от методов бухучета по ОСБУ в пользу ПБУ при незначительных отличиях;
- в сокращении содержания учетной политики;
- в упрощенных методах бухучета выдаваемых микрозаймов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Езангина И.А., Шахбазян Е.М. Микрофинансовые организации в России: опыт прошлого, настоящее, будущие перспективы // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4–1 (57–1). С. 854–859.
2. Турбина И.В., Хохрякова Е.В. Правовое регулирование деятельности микрофинансовых организаций: новеллы законодательства // Вопросы экономики и управления. 2016. № 3 (5). С. 86–89.
3. Шакер Н.С. Обеспечение устойчивости микрофинансовых организаций в целях ограничения рисков их деятельности // Банковские услуги. 2015. № 11. С. 29–32.

4. Базюк Н.Ю. Микрофинансовые организации в России: микрозаймы и инвестиции // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2016. № 13. С. 7–11.
5. Шилова Е.Н. К вопросу о развитии микрофинансовых организаций в России // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 704–710.
6. Андрищенко Г.И., Савина М.В. Проблемы управления рисками микрофинансовых организаций // Прикладные экономические исследования. 2014. № 4. С. 18–31.
7. Белоногов В.Д. Инновационные процессы бухгалтерского учета и налогообложения в микрофинансовых организациях // Биржа интеллектуальной собственности. 2015. Т. 14. № 10. С. 37–39.
8. Брызгалов Д.В. Документы МФО для отчета перед Банком России: учетная политика МФО. Шаблоны документов: метод. рекомендации по их заполнению. М.: Регламент-Медиа, 2016. 145 с.
9. Розанова Л.И. Микрофинансовые организации на региональном рынке: ростовщики или инвесторы // Финансы и кредит. 2015. № 30 (654). С. 40–47.
10. Серова Е.Г., Понкратов И.Н., Ранга О.В. Реалии рынка микрофинансовых организаций в России: тенденции и перспективы // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 2 (54). С. 217–222.

REFERENCES

1. Ezangina I.A., Shahbazjan E.M. Microfinance organizations in Russia: the experience of the past, present, and future perspectives [Mikrofinansovye organizacii v Rossii: opyt proshlogo, nastojashhee, budushhie perspektivy]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo — Economics and entrepreneurship*, 2015, No. 4–1 (57–1), pp. 854–859.
2. Turbina I.V., Hohrjakova E.V. Legal regulation of activities of microfinance organizations [Pravovoe regulirovanie dejatel'nosti mikrofinansovyh organizacij: novelly zakonodatel'stva]. *Voprosy jekonomiki i upravlenija — Issues of economics and management*, 2016, No. 3 (5), pp. 86–89.
3. Shaker N.S. The sustainability of microfinance organizations in order to limit the risks of their activities [Obespechenie ustojchivosti mikrofinansovyh organizacij v celjah ogranichenija riskov ih dejatel'nosti]. *Bankovskie uslugi — Banking services*, 2015, No. 11, pp. 29–32.
4. Bazjuk N. Ju. Microfinance organizations in Russia: microloans and investment [Mikrofinansovye organizacii v Rossii: mikrozaemy i investicii]. *Social'no-jekonomicheskie nauki i gumanitarnye issledovaniya — Socio-economic science and humanities research*, 2016, No.13, pp. 7–11.
5. Shilova E.N. The question of the development of microfinance organizations in Russia [K voprosu o razvitii mikrofinansovyh organizacij v Rossii]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo — Economy and entrepreneurship*, 2016, No. 7 (72), pp. 704–710.
6. Andriushhenko G.I., Savina M.V. Problems of risk management of microfinance organizations [Problemy upravlenija riskami mikrofinansovyh organizacij]. *Prikladnye jekonomicheskie issledovaniya — Journal of applied economic research*, 2014, No. 4, pp. 18–31.
7. Belonogov V.D. Innovation processes of accounting and taxation in the microfinance organizations [Innovacionnye processy buhgalterskogo ucheta i nalogooblozhenija v mikrofinansovyh organizacijah]. *Birzha intellektual'noj sobstvennosti — Exchange of intellectual property*, 2015, vol. 14, No. 10, pp. 37–39.
8. Bryzgalov D.V. Documents MFIs to report to the Bank of Russia: the accounting policies of the MFI. The document templates. Methodical recommendations for their filling [Dokumenty MFO dlja otcheta pered Bankom Rossii: uchetnaja politika MFO. Shablony dokumentov. Metodicheskie rekomendacii po ih zapolneniju]. Moscow, Reglament Media, 2016, 145 p.
9. Rozanova L.I. Microfinance organizations in the regional market: lenders or investors [Mikrofinansovye organizacii na regional'nom rynke: rostovshhiki ili investory]. *Finansy i kredit — Finance and credit*, 2015, No. 30 (654), pp. 40–47.
10. Serova E.G., Pankratov I.N., Rank O.V. Market of microfinance organizations in Russia: trends and prospects [Realii rynka mikrofinansovyh organizacij v Rossii: tendencii i perspektivy]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperacii, jekonomiki i prava — Vestnik Belgorod University of cooperation, economics and law*, 2015, No. 2 (54), pp. 217–222.

УДК 338.5

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ

*Денежкина Ирина Евгеньевна, канд. техн. наук, доцент, зам. руководителя Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия
idenezhkina@fa.ru*

Грызлова Наталья Юрьевна, магистрант Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия

В настоящее время среди факторов, влияющих на конкурентоспособность бизнеса, выделяется такой фактор, как его капитализация или рост рыночной стоимости компании. Определение справедливой стоимости бизнеса является не только традиционно необходимым этапом совершения сделок, но и становится одним из рычагов влияния на конкурентоспособность. Существуют несколько подходов к оценке бизнеса, при применении которых получаются различные результаты, что может влиять на налогообложение при продаже бизнеса. Предложенная в статье методика оценки бизнеса позволяет существенно снизить неопределенность, порождаемую нехваткой информации, и таким образом улучшить качество производимой оценки и поспособствовать наполнению бюджета государства.

Ключевые слова: оценка бизнеса; сравнительный подход; ценообразующие факторы; доходность бизнеса; налогообложение.

DETERMINING THE FAIR VALUE OF A BUSINESS FOR TAXATION IN MAKING SALE-PURCHASE TRANSACTIONS

*Denezhkina Irina E., PhD (Engineering), associate professor, Deputy Head of the Data Analysis, Decision Making and Financial Technologies Department, Financial University, Moscow, Russia
idenezhkina@fa.ru*

*Gryzlova Natalia Yu., MD student the Data Analysis, Decision Making and Financial Technologies Department, Financial University, Moscow, Russia
grina313@yandex.ru*

Nowadays, the competitiveness of a business is determined by a number of factors including its capitalization or the growth of a company's market value. Determining the fair value of a business is not only a traditional pre-requisite for making a transaction but is becoming one of the levers to influence competitiveness.

There are several approaches to business valuation that yield different results, which can affect the taxation when selling the business. The methodology of business valuation proposed in the paper makes it possible to significantly reduce the uncertainty caused by the lack of information, therefore, improve the valuation quality, and contribute to pumping up the state budget.

Keywords: business valuation; comparative approach; pricing factors; business profitability; taxation.

В настоящее время среди факторов, влияющих на конкурентоспособность бизнеса, выделяется такой фактор, как его капитализация или рост рыночной стоимости компании. В работе [6] отмечается, что современная концепция управления бизнесом ориентируется на стоимостной подход в принятии решений. Концепция *Value Based Management (VBM)* (стоимостно-ориентированного менеджмента, системы мониторинга и управления стоимостью бизнеса) в качестве основных критериев принятия решений использует такие показатели, как рыночная стоимость бизнеса, добавленная стоимость бизнеса, денежные потоки, риски, цена капитала.

Каждой сделке купли-продажи организации предшествует процесс оценки с целью выявления рыночной цены бизнеса, являющейся, по сути, результатом договоренности между продавцом и покупателем.

С каждой подобной сделки в казну уплачивается налог согласно Налоговому кодексу Российской Федерации (далее — НК РФ). Так, к каждому виду имущества, реализация которого облагается налогом, применяется расчетная налоговая ставка в размере 15,25% (п. 4 ст. 158 НК РФ). Кроме того, п. 1 ст. 268.1 НК РФ установлено, что в целях налогообложения прибыли разница между ценой приобретения предприятия как имущественного комплекса и стоимостью чистых активов предприятия (активы за вычетом обязательств) признается расходом (доходом) налогоплательщика. Таким образом, занизив цену сделки, можно не только существенно сэкономить при приобретении бизнеса, но и получить налоговый вычет на понесенный «расход».

Проблемы современной оценки бизнеса

В работе [1, с. 11] отмечается, что «в условиях рыночной экономики, когда все сделки совершаются «на страх и риск» их участников, и продавец, и покупатель (а все сделки можно в конечном счете свести к купле-продаже) хотят знать заранее (до фактического свершения сделки), какова будет цена сделки».

Будучи важным инструментом рыночной экономики, стоимостная оценка должна быть определенным образом организована. Практически во всех странах, где проводится оценка стоимости бизнеса, она осуществляется независимыми про-

фессионалами-оценщиками, которые в своей работе придерживаются установленных стандартов оценки. В России оценка стоимости объектов бизнеса проводится на основании Федерального закона от 29.07.1998 № 135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и стандартов независимыми лицензированными оценщиками, прошедшими специальную профессиональную подготовку.

Согласно Федеральному стандарту оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки», утвержденному приказом Минкомразвития России от 20.07.2007 № 256, применяются три подхода к оценке бизнеса: *затратный, сравнительный и доходный*. Принципы этих подходов приведены в работе [1].

Оцениваемая стоимость бизнеса зависит от множества факторов, часто противоречивых, которые не всегда можно одновременно учесть в рамках одного подхода. В зависимости от факторов стоимости, являющихся основными переменными в процессе оценки бизнеса, методы оценки подразделяются на *методы доходного, сравнительного и затратного подхода*. Каждый подход ориентирован на наиболее полный учет определенных факторов стоимости бизнеса. При оценке бизнеса с позиции доходного подхода основным считается фактор, определяющий величину стоимости объекта через приносимый доход. Чем больше доход, приносимый объектом оценки, тем больше величина его рыночной стоимости при прочих равных условиях. Учитываются также продолжительность периода получения возможного дохода, степень и вид рисков, сопровождающих данный процесс. Доходный подход — это определение текущей стоимости будущих доходов, которые, как ожидается, будут получены благодаря использованию объекта оценки по текущему предназначению.

Затратный подход подразумевает ответ на следующий вопрос: сколько нужно затратить ресурсов, чтобы создать бизнес, аналогичный рассматриваемому.

При использовании сравнительного подхода к оценке бизнеса необходимо ориентироваться как на рыночные цены купли-продажи акций, принадлежащих сходным организациям, так и на фактически достигнутые организацией финансовые результаты. Данный подход предполагает, что ценность собственного капитала организации определяется суммой, за которую она может быть продана

при условии наличия достаточно сформированного рынка. Иными словами, сравнительный подход основан на сравнении объекта оценки с другими организациями.

Теоретически необходимо использовать все три указанных подхода и получать среднее значение стоимости организации.

В оценке считается нормой, если стоимости, полученные в результате применения различных подходов, различаются на 25%. Этот тезис подтверждается специалистами, например Л.А. Лейфером [2].

Часто бывает, что по объективным причинам оценщик не может применить доходный подход из-за недостатка времени или же нехватки каких-либо данных. Сравнительный подход не используется ввиду того, что нет организаций тех же размеров и той же отрасли для сравнения. Остается для оценки бизнеса только затратный подход.

К сожалению, этот подход позволяет манипулировать суммой сделки, что влияет на сумму налогообложения. Практика показывает, что это достаточно часто делается. Приведем несколько примеров.

В 2013 г. при продаже ОАО «Военное издательство» цена сделки была занижена на 200 млн руб. [3]. Соответственно убыток для государства в сумме недополученного налога составил 84 млн руб.

В 2015 г. было возбуждено уголовное дело по факту продажи по заниженной цене Слободского спиртоводочного завода. Предполагается, что реальная стоимость завода составляла 100 млн руб., но никак не 38,9 млн руб., за которые он был продан [4].

В 2010 г. был продан аэровокзал «КД авиа» по цене в 17,4 млн руб., тогда как в рамках проведенной прокуратурой проверки с привлечением специалистов, уполномоченных производить оценку объектов, установлено, что стоимость проданного здания аэровокзала значительно выше — около 150 млн руб. [5].

Предлагаемая методика оценки бизнеса

Если бы рынок мог предоставить больше информации, у оценщиков не было бы необходимости (точнее, возможности) обоснованно отказываться от сравнительного подхода. Соответственно точность оценок существенно возросла бы. Но российские реалии таковы, что чаще всего информация о цене сделки не раскрывается в открытых источниках.

По нашему мнению, сравнение несравнимых объектов можно осуществлять посредством гибридного метода оценки, основывающегося на формуле

$$EV = EBITDA \times multiplier + Cash - Net Debt + \Delta Working Capital,$$

где *EV* — *Enterprise Value* — стоимость оцениваемой компании;

EBITDA — это финансовый показатель, используемый при анализе рентабельности предприятий, который учитывает объем прибыли до вычета издержек по процентам, уплаты налогов и амортизационных начислений;

Cash — деньги и денежные средства на счетах организации на момент оценки;

Net Debt — чистый долг организации на момент оценки;

$\Delta Working Capital$ — разница между средним значением рабочего капитала организации и его значением на момент оценки.

Рабочий капитал, призванный обеспечивать постоянный уровень доходов организации, и показатель *EBITDA*, основывающийся на выручке и понесенных затратах организации (а это и есть доход, приносимый бизнесом), отражают доходный подход к оценке.

EV организации, котирующейся на бирже, вычислить просто: достаточно перемножить количество акций на их стоимость. Кроме того, организации, чьи акции торгуются на бирже, обязаны раскрывать годовую отчетность, что позволяет найти остальные показатели. Таким образом, посредством приведенной формулы легко вычисляется мультипликатор.

Мультипликатор (*multiplier*) — число, которое отражает доходность бизнеса и показывает, как отреагирует стоимость организации на дополнительное вложение 1 у.е. в качестве инвестиции. Зная его, можно рассчитать стоимость организации. Однако сравнительный подход требует большого объема информации: надо найти достаточное количество максимально похожих организаций, котирующихся на бирже, очистить выборку от слишком дорогих и чересчур дешевых аналогов и только тогда можно приступать к расчетам. Но на практике иногда невозможно найти даже одну идентичную оцениваемой организации.

Параметры *Cash*, *Net Debt* и *Working Capital* являются необходимыми элементами для определения цены организации и зависят не от отрасли, к которой принадлежит организация, а от ситуации внутри нее. Они позволяют в то же время судить об управленческих навыках руководителей организации. Анализируя вышеприведенную формулу, заметим, что основным показателем определения цены бизнеса все-таки является *EBITDA*, определяющий величину прибыли.

EBITDA состоит из стоимости сырья, оборудования для производимой продукции, услуг персонала, аренды или стоимости заводов, складов, лизинга автомобилей и т.д. в части расходов, а в плане доходов включает долю доходов населения, которую потребители готовы затратить на приобретение товара, что в целом и представляет собой так называемые *ценообразующие факторы* [7].

По нашему мнению, организации, имеющие сопоставимый размер и сходные ценообразующие факторы, должны обладать способностью к капитализации одного порядка. При этом они теоретически могут осуществлять свою деятельность в различных отраслях, что значительно расширяет возможности по подбору объектов-аналогов для оценки стоимости бизнеса.

Проанализировав основные ценообразующие факторы организаций, котирующихся на бирже, можно подобрать наиболее подходящие аналоги, которые могут быть представлены как российскими, так и зарубежными организациями, и даже принадлежать другим отраслям. Благодаря тому, что показатель *EBITDA* в наибольшей степени зависит от цены товара или услуги и издержек на его (ее) производство, он полностью обуславливается ценообразующим фактором. И, действительно, ввиду того, что в формировании цены участвуют стоимость материалов, стоимость труда, затраты на оборудование, рыночные движения и многое другое, они находят свое отражение в *EBITDA*.

Именно поэтому можно предположить, что у любых двух организаций с одинаковыми ценообразующими факторами должно быть приблизительно одно значение мультипликатора (колебания в пределах 10% несущественны).

Например, можно было бы утверждать, что между пиццерией и автомобильным концерном нет ничего общего. Но так ли это в части цено-

образования? Для ответа на этот вопрос рассмотрим факторы, влияющие на ценообразование.

Автомобильный концерн	Пиццерия
Стоимость материалов	Стоимость ингредиентов
Станки (оборудование)	Тестомес, печи
Завод (производство)	Фабрика-кухня
Рабочие	Пекари
Выставочный зал	Ресторан
Менеджеры по продажам	Официанты
Внутренний персонал (бухгалтеры, секретари, руководство)	Внутренний персонал (бухгалтеры, секретари, руководство)
Предпочтения покупателей	Предпочтения покупателей
Средний достаток потенциальной аудитории	Средний достаток потенциальной аудитории
Конкуренция	Конкуренция
	Выбор места для ресторана

Таким образом, при оценке стоимости пиццерии можно опираться на аналог совсем из другой отрасли. И если акции автомобильного концерна пользуются спросом, то акции пиццерии вряд ли можно отыскать на бирже, а оценивать приходится.

Вместе с тем у организаций, занимающихся, казалось бы, одним и тем же видом деятельности, может не быть ничего общего, кроме названия отрасли. Сравним, например, двух широко известных ритейлеров одежды.

Familia	Zara
Средний достаток целевой аудитории	Вкусы и модные тенденции среди целевой аудитории
Место (дешевая аренда)	Место (пафосные ТЦ)
Затраты на персонал	Затраты на персонал
Стоимость закупок (подешевле)	Стоимость производства
Окружающая застройка или наличие флагманских магазинов (для привлечения аудитории)	Брендовость (поддержание определенного уровня качества, трендовость, обновление коллекции)
	Международная экспансия

Как видно из *таблицы*, некоторые факторы совпадают. Но первые два имеют наибольшее влияние на цену продукта, и поэтому, несмотря на небольшое совпадение, мультипликаторы организаций будут сильно различаться. Поэтому необходимо даль-

нейшее исследование степени влияния различных ценообразующих факторов на итоговую рыночную стоимость организации для выявления наиболее влияющих факторов, которые и будут ключевыми при подборе аналога.

Выводы

Современные методы оценки бизнеса несовершенны и позволяют варьировать результаты оценки. Это может приводить к занижению стоимости в интересах заказчика, а это, в свою очередь, способствует уклонению от выплаты пол-

ной суммы налогов, которая формировалась бы при совершении сделки легитимными способами. Безусловно, соответствующие органы выявляют подобные случаи, показывая, какой доход теряет государство. Однако рынок купли-продажи бизнеса очень активен, и государственные органы не всегда могут надзирать за каждой сделкой.

Предложенная в статье методика оценки бизнеса позволяет уменьшать неопределенность, порождаемую нехваткой информации, и таким образом улучшать качество производимой оценки, способствуя наполнению бюджета государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Оценка бизнеса / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2009, 736 с.
2. Лейфер Л.А. Точность результатов оценки и пределы ответственности оценщика. Он-лайн библиотека оценщиков LABRATE.RU, 2009. URL: http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_accuracy_and_appraiser-s_liability-2009-1.htm.
3. Прокуратура выявила занижение цены «Воениздата» при продаже на 200 млн рублей: *Bulletin Forbes*, 24 September 2013. URL: <http://www.forbes.ru/news/245192-prokuratura-vyyavila-zanizhenie-tseny-voenizdata-pri-prodazhe-na-200-mln-rublei> (дата обращения: 12.12.2016).
4. Прокуратура подтвердила, что имущество Слободского СВЗ было продано по заниженной цене: «Вятский наблюдатель», 7 мая 2015. URL: <http://nabludatel.online/2015/05/07/po-zanizhennoj-cene> (дата обращения: 15.12.2016).
5. Прокуратура считает недействительными торги по продаже аэровокзала «КД авиа» ввиду заниженной цены: News agency Regnum, 10 April 2010. URL: <https://regnum.ru/news/1272274.html> (дата обращения: 12.12.2016).
6. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 670 с.

REFERENCES

1. Business appraisal [Ocenka biznesa]. Editors A. G. Grjaznova, M. A. Fedotova. Moscow, Finansy i statistika — Finance and statistics, 2009, 736 p.
2. Lejfer L. A. Accuracy of results of assessment and limits of responsibility of the appraiser [Tochnost' rezul'tatov ocenki i predely otvetstvennosti ocnshhika]. Appraiser's online library LABRATE.RU, 2009. Available at: http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_accuracy_and_appraiser-s_liability-2009-1.htm.
3. The Prosecutor's office has identified underreporting of prices, «Voemizdat» the sale of 200 million rubles [Prokuratura vyjavila zanizhenie ceny «Voemizdata» pri prodazhe na 200 mln rublej]. *Bulletin Forbes*, 24 September 2013. Available at: <http://www.forbes.ru/news/245192-prokuratura-vyyavila-zanizhenie-tseny-voenizdata-pri-prodazhe-na-200-mln-rublei> (accessed: 12.12.2016).
4. The Prosecutor's office confirmed that the property slobodskogo SVZ were sold at a lower price [Prokuratura podtverdila, chto imushhestvo Slobodskogo SVZ bylo prodano po zanizhennoj cene]. *Vjatskij nabljudatel* — Vyatka observer, May 7, 2015. Available at: <http://nabludatel.online/2015/05/07/po-zanizhennoj-cene> (accessed: 15.12.2016).
5. Prosecutors said invalid auction for the sale of the terminal «KD Avia» since low prices [Prokuratura schitaet nedejstvitel'nymi torgi po prodazhe ajerovokzala «KD avia» v vidu zanizhennoj ceny]. News agency Regnum, 10 April 2010. Available at: <https://regnum.ru/news/1272274.html> (accessed: 12.12.2016).
6. Economy of the enterprise: The textbook for higher education institutions [Ekonomika predpriyatija: uchebnik dlja vuzov]. Editors: prof. V. I. Gorfinkel, prof. V. A. Shvandar. Moscow, JUNITI-DANA, 2007, 670 p.

УДК 336.02

О НОВЫХ ПОДХОДАХ К ПОЛИТИКЕ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ В ЦЕЛЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Гончаренко Любовь Ивановна, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия
eknalogpravo@mail.ru*

*Мельникова Надежда Петровна, канд. экон. наук, доцент, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия,
Финансовый университет, Москва, Россия
eknalogpravo@mail.ru*

Одной из проблемных зон современной налоговой системы Российской Федерации является неэффективность действующих налоговых льгот и преференций. В статье исследуются новые подходы в отношении установления налоговых льгот и преференций, способствующие повышению эффективности их применения. Предложены меры по совершенствованию политики ускоренной амортизации, а также механизм применения инвестиционной налоговой льготы. Анализируются подходы в вопросе установления федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам. Предлагаются меры по налоговой мотивации субъектов Российской Федерации и муниципалитетов развития бизнеса и привлечению инвестиций на их территории.

Ключевые слова: налоговые льготы и преференции, налоговые расходы бюджета, эффективность налоговых льгот, ускоренная амортизация, инвестиционная налоговая льгота, федеральные налоговые льготы по региональным и местным налогам, налоговая мотивация развития региональной экономики.

ON NEW APPROACHES TO THE POLICY OF TAX INCENTIVES AND PREFERENCES TO BOOST ECONOMIC DEVELOPMENT

*Goncharenko Lyubov I. ScD (Economics), full professor, Head of the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department, Financial University, Moscow, Russia
eknalogpravo@mail.ru*

*Melnikova Nadezhda P., PhD (Economics), associate professor, professor of the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department, Financial University, Moscow, Russia
eknalogpravo@mail.ru*

One of the weak points of the modern Russian tax system is the ineffectiveness of current tax benefits and preferences. The paper examines new approaches to the introduction of tax benefits and preferences to boost the effectiveness of the latter. Measures to improve the accelerated amortization policy as well as the investment allowance mechanism are proposed. Approaches to the establishment of federal tax benefits for regional and local taxes are analyzed. Measures aimed at tax motivation of the federal subjects and municipalities with the purpose of business development and attraction of investments to their territories are set forward.

Keywords: tax benefits; tax preferences; tax expenses; tax benefit effectiveness; accelerated amortization; investment allowance.

Приближается 20-летие российской налоговой реформы, проведение которой связано с принятием первой (1998 г.) и второй (1999–2004 гг.) частей Налогового кодекса Российской Федерации. За прошедшие два десятилетия изменилась экономическая ситуация, в том числе под международным воздействием, было внесено множество поправок в само законодательство по налогам и сборам, произошли существенные изменения в налоговой системе, сформировалось и качественно развилось налоговое администрирование. Все эти изменения требуют комплексного переосмысления проведенных преобразований и поиска новых направлений дальнейшего развития российской налоговой системы. В этом контексте в конце 2016 г. — начале 2017 г. развернулась активная дискуссия по вопросам дальнейшего преобразования налоговой системы страны. В ее ходе был выделен ряд проблемных зон современной налоговой системы Российской Федерации. Одной из наиболее обсуждаемых стала система налоговых льгот, а именно, проблема неэффективности действующих налоговых льгот, механизма их введения и корректировки.

Налоговые льготы как инструмент налоговой политики государства

Действительно, в современных условиях при проведении налоговой политики государство использует арсенал инструментов, к числу которых относятся налоговые льготы, уровень налоговой нагрузки на национальную экономику, состав налогов и их комбинация; сочетание различных форм налогообложения (прямое и косвенное) и методов налогообложения (пропорциональное, прогрессивное, регрессивное). Налоговые льготы активно используются при проведении таких видов налоговой политики, как политика максимальных налогов и политика разумных налогов. При применении налоговых льгот должны соблюдаться принципы налогообложения, провозглашенные А. Смитом: справедливость, определенность, удобство и экономичность. Соблюдение этих принципов служит залогом эффективности применения налоговых льгот как инструмента налоговой политики. Особое значение соблюдение данных принципов имеет в условиях ограниченных фи-

нансовых ресурсов у государства и бизнеса в результате потери темпов экономического роста под влиянием целого ряда новых вызовов в современной глобальной экономике. Ограниченность ресурсов при акценте на стимулирование хозяйственной деятельности, соответственно лояльности к уровню налоговой нагрузки, налагает определенные дополнительные требования при выработке политики налоговых льгот, что обуславливает целесообразность появления новых подходов к установлению и применению налоговых льгот как инструмента налоговой политики разумных налогов [1].

Налоговые льготы как структурный элемент налогообложения появились в ходе развития практики налогообложения. Исторически налогам присуща была только фискальная функция, т.е. формирование доходов бюджета государства. Однако последующее развитие государства, экономической и налоговой теории со всей очевидностью доказало, что налоги, затрагивая экономические интересы хозяйствующих субъектов, могут быть использованы государством как побудительный или запретительный инструмент для развития экономики в целом, отдельных отраслей и территорий. Осознание данной реальности привело к тому, что, что налоговые льготы стали рассматриваться как элемент налогообложения, который получил законодательное оформление. Налоговые льготы устанавливаются законодательными актами федерального, регионального или местного уровня законодательства

Налоговые льготы, налоговые преференции и налоговые расходы бюджета: вопросы терминологии и практических последствий

Налоговые льготы предоставляются в самых различных формах. К числу основных видов налоговых льгот относятся освобождение от уплаты налогов, налоговые изъятия; налоговые вычеты; понижение налоговой ставки; налоговые каникулы; отсрочка уплаты налогов. В каждой стране имеются свои особые формы и виды налоговых льгот. Одно остается очевидным, что налоговые льготы для налогоплательщиков выступают своеобразной выгодой. Налогоплательщик, имеющий льготу, оказывается в более

предпочтительном положении, чем налогоплательщик, не имеющий права на такую налоговую льготу. Однако выгода налогоплательщиков при применении ими налоговых льгот оборачивается потерями финансовых ресурсов для бюджета. Налоговые льготы также можно рассматривать как особый беспроцентный кредит, который дает государство налогоплательщику. Вернуться это своеобразный кредит должен в виде расширения налоговой базы в будущем и увеличения налоговых доходов бюджета с большим временным лагом. Кроме того, в длительном временном периоде налоговые льготы как своеобразный государственный кредит возвращаются в виде экономического роста в целом, достижении большей справедливости, сглаживании неравенства доходов отдельных групп населения. Однако при неэффективной политике налоговых льгот выданный государством кредит не возвращается, либо возвращается в меньшем объеме. Неэффективность налоговых льгот может поставить на повестку дня вопрос о замене данного инструмента государственной политики в области социально-экономического развития на другие инструменты государственной поддержки: прямые субсидии и субвенции, государственные кредиты, гарантии и др.

В соответствии с российским налоговым законодательством использование налоговых льгот выступает в качестве права налогоплательщика. В ст. 56 «Установление и использование льгот по налогам и сборам» НК РФ, которая определяет налоговую льготу как элемент налогообложения, отмечается, что налогоплательщик вправе отказаться от использования льготы либо приостановить ее использование на один или несколько налоговых периодов. Вместе с тем целый ряд положений, которые определяют механизм исчисления отдельных налогов, по своему внутреннему содержанию могут трактоваться как определенное преимущество для налогоплательщика. К этому ряду можно отнести налоговые вычеты по НДФЛ, операции, освобожденные от обложения НДС; доходы, не облагаемые налогом на прибыль организаций, и др. Однако данные послабления для налогоплательщиков не имеют статуса налоговой льготы в соответствии с буквой

НК РФ. Более того, в определенных случаях налогоплательщик не имеет права отказаться от применения такого рода налоговых послаблений. Например, освобождение от обложения НДС услуг в сфере образования, медицинских услуг, ритуальных услуг, услуг городского пассажирского транспорта и др. Подобного рода обстоятельства позволили ряду экономистов выдвинуть положение о том, что наряду с налоговыми льготами (от использования которых налогоплательщик вправе отказаться) существуют налоговые преференции (преимущества, от использования которых налогоплательщик не вправе отказаться). Понятие «налоговые преференции» широко вошло в научный оборот и активно используется представителями законодательной и исполнительной власти, в нормативных документах. В этой связи проблемы повышения эффективности налоговых льгот сегодня рассматриваются в неразрывной связи с вопросом повышения эффективности налоговых преференций. Самое широкое распространение получил оборот «налоговые льготы и преференции».

Налоговая политика Российской Федерации нацелена не только на решение фискальной задачи по формированию доходов бюджетной системы, сохранение бюджетной устойчивости, получения необходимого объема бюджетных ресурсов, но и на стимулирование различных сфер общественной жизни и видов деятельности, обеспечивающих конкурентоспособность страны на мировом уровне. С этой целью используется большой арсенал налоговых льгот и преференций. Налоговые льготы являются важнейшим инструментом современной налоговой политики государства в части стимулирования экономического развития, предпринимательской и инновационной активности, а также сглаживания неравенства и оказания поддержки социально незащищенным группам граждан. В Российской Федерации также активно применяется данный инструмент налогового регулирования. По данным Счетной Палаты Российской Федерации по состоянию на 1 января 2015 г. имелось 359 видов налоговых льгот и преференций. Отмечается тенденция постоянного роста числа предоставляемых законодательством налоговых льгот и преферен-

ций. За период 2011–2014 гг. общее количество налоговых льгот и преференций увеличилось на 25 единиц¹.

Увеличение числа налоговых льгот и преференций сопровождается абсолютным ростом налоговых расходов бюджета, а также доли выпадающих доходов к совокупным налоговым поступлениям консолидированного бюджета Российской Федерации. В период 2011–2013 гг. эта доля доходов бюджетов бюджетной системы в связи с применением налоговых льгот и преференций повысилась с 42,8 до 65,1%. В 2014 г. было отмечено некоторое снижение доли налоговых расходов бюджета до 53,5%. Однако данное обстоятельство было обусловлено увеличением объема поступлений НДС в связи со снижением сумм возмещенного НДС при одновременном сокращении объема предоставленных преференций по банковским и страховым операциям. Структура налоговых расходов бюджета в разрезе отдельных налогов представлена в табл. 1.

Наибольшая доля налоговых расходов бюджета приходится на налог на прибыль организаций, НДС и НДСПИ. В совокупности более 77% всех налоговых расходов бюджета.

Однако наличие налоговых льгот и преференций, рост налоговых расходов бюджета не сопровождается ожидаемыми успехами в социально-экономическом развитии страны, что свидетельствует в определенной мере и о неэффективности применяемой сегодня системы налоговых льгот и преференций в Российской Федерации. Одним из направлений решения данной проблемы является разработка методики оценки эффективности налоговых льгот и преференций, которую можно было бы применять как на стадии законодательного принятия налоговых льгот и преференций, так и последующей оценки фактической экономической, социальной и бюджетной эффективности их применяемых налоговых льгот и преференций².

Наличие большого числа действующих налоговых льгот и преференций не означает, что необходимо ввести мораторий на новые налоговые льготы. Повышение эффективности системы налоговых льгот должно сопровождаться отменой действующих неэффективных льгот и введением новых льгот, способных решить стоящие проблемы в области социально-экономического развития страны. Введение новых налоговых льгот должно осуществляться на основе выработки новых научных подходов к политике предоставления налоговых льгот и преференций.

В числе первоочередных задач стоит вопрос о введении дополнительных налоговых льгот и преференций в части стимулирования инвестиционной деятельности на основе соблюдения принципов, обеспечивающих их эффективность. К таким принципам, в частности, относятся принцип адресности налоговой льготы; принцип обременения права на налоговую льготу обязательным условием целевого использования хотя бы части денежных средств, полученных налогоплательщиком в виде налоговой льготы. Принципы предоставления налоговых льгот и преференций в современных условиях обоснованы в научно-исследовательских работах, проведенных Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации в рамках выполнения Государственного задания Правительства Российской Федерации, и отражены, в частности, в монографиях «Налоговый инструментарий обеспечения социальной поддержки граждан в условиях экономической нестабильности», «Налоговые методы повышения эффективности инвестиционных проектов» [2].

Предлагаемые меры по повышению эффективности применения налоговых льгот и преференций

На основе соблюдения данных принципов представляется необходимым предпринять шаги по совершенствованию политики ускоренной амортизации. Так, важно стремиться к *повсеместному* применению ускоренной амортизации. По данным известного экономиста, д-ра экон. наук Пансова В.Г. сегодня лишь 3% налогоплательщиков используют ускоренную амортизацию. Рост масштабов применения

¹ Сайт Счетной Палаты. URL: <http://www.ach.gov.ru>.

² Финансовый университет в 2016 г. провел научные исследования по Государственному заказу Правительства Российской Федерации на тему «Методика оценки эффективности налоговых льгот» и «Бюджетно-налоговые и денежно-кредитные инструменты достижения финансовой стабильности и обеспечения экономического роста».

Таблица 1

Суммы, не поступившие в бюджетную систему Российской Федерации в связи с предоставлением налоговых льгот в 2011–2015 гг., млрд руб.*

Налог	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Показатель	Уд вес, %	Показатель	Уд вес, %	Показатель	Уд вес, %	Показатель	Уд вес, %	Показатель	Уд вес, %
Налог на прибыль организаций	498,5	33,42	615,0	33,88	690,0	35,74	759,5	35,53	834,2	36,37
Налог на добавленную стоимость	331,3	22,21	414,4	22,83	435,5	22,56	457,7	21,41	480,0	20,93
Налог на добычу полезных ископаемых	262,9	17,63	323,9	17,84	379,0	19,63	444,7	20,80	462,5	20,16
Налог на имущество организаций	324,6	21,76	365,6	20,14	347,1	17,98	385,5	18,03	421,3	18,37
Налог на имущество физических лиц	15,7	1,05	18,2	1,00	21,4	1,11	24,3	1,14	25,1	1,09
Транспортный налог (юридические лица)	1,5	0,10	1,4	0,08	1,4	0,07	1,6	0,07	1,7	0,07
Транспортный налог (физические лица)	5,4	0,36	6,3	0,35	6,8	0,35	7,6	0,36	8,0	0,35
Земельный налог (юридические лица)	50,0	3,35	68,6	3,78	47,2	2,44	53,7	2,51	57,4	2,50
Земельный налог (физические лица)	1,6	0,11	1,9	0,10	2,1	0,11	3,1	0,15	3,7	0,16
ИТОГО	1491,5	100,0	1815,3	100,0	1930,5	100,0	2137,7	100,0	2293,9	100,0
% к ВВП	2,7		2,9		2,9		3,2		3,4	

* Составлено на основе данных по формам статистической налоговой отчетности (№ 1-НДС, № 5-П, № 5-НДПИ и др.).

ускоренной амортизации позволит получить дополнительные объемы финансовых ресурсов для инвестиций, превышающие в четыре раза «потери» бюджета. Кроме того, необходимо на законодательном уровне закрепить обязанность целевого использования амортизационных отчислений. В настоящее время в России только 50% амортизационных отчислений используется на инвестиционные цели. Сегодня в нашей стране на долю амортизации приходится около

20% всех источников финансирования инвестиций, а в западных странах 70–75%³.

В целях развития амортизационной политики государства и стимулирования обновления основных фондов следует ввести повышающий коэффициент ускоренной амортизации, на-

³ Выступление Панкова В. Г. на III Международном финансовом форуме в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации 30 ноября 2016 г.

пример 2, (в дополнение к уже применяемым коэффициентам) для тех налогоплательщиков, которые на протяжении предшествующих трех лет обеспечивали обновление основных фондов с удельным весом не менее 10%. Данная налоговая льгота должна предоставляться на строго ограниченный срок, например на пять лет, с последующим подтверждением соблюдения уровня обновления основных фондов и отчетом о целевом использовании средств амортизационного фонда. Выполнение предлагаемых условий будет служить основанием для продления права на применение повышающего коэффициента ускоренной амортизации. Кроме того, обязательным условием применения повышающих коэффициентов ускоренной амортизации должен быть запрет на реализацию основных фондов, по которым применялся повышающий коэффициент, в течение трех лет с момента начала его применения [4].

Всеми учеными-экономистами отмечается, что назрела необходимость восстановления ранее применявшейся инвестиционной налоговой льготы по налогу на прибыль организаций. Однако данная льгота должна вводиться при условии соблюдения принципа адресности и целевого использования высвобождаемых средств. В этой связи представляется целесообразным установить инвестиционную налоговую льготу для налогоплательщиков, осуществляющих инвестиционную деятельность в приоритетных отраслях, предоставив им право на включение в расходы, учитываемые при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций, расходов на капитальные вложения производственного характера. Данная налоговая льгота должна быть обременена еще рядом условий. *Первое*, сумма налогового платежа по налогу на прибыль организаций в результате применения данной льготы не может быть уменьшена более, чем на 50%. *Второе*, высвобождаемые средства от применения данной льготы, также должны использоваться по целевому назначению, а именно, на обновление основных фондов. *Третье*, целевым назначением средств предполагается приобретение оборудования, соответствующего передовым мировым стандартам.

Важным направлением в научно-практической дискуссии о повышении эффективности

действующей системы налоговых льгот стал вопрос о потерях налоговых доходов региональными и местными бюджетами при применении установленных на федеральном уровне налоговых льгот по региональным и местным налогам. В рамках данного направления дискуссии выделяются два основных вопроса:

1) о целесообразности самого существования федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам;

2) о поиске налогового механизма мотивации развития региональной экономики.

В части первого вопроса обратим внимание на обсуждение проблемы необходимости дальнейшего расширения прав представительных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в области налогообложения. Следует отметить, что с принятием части первой НК РФ существовавшая ранее проблема дисбаланса прав органов представительной власти различного уровня была принципиально решена. Современным налоговым законодательством предусмотрен достаточно сбалансированный комплекс полномочий органов представительной власти на уровне Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по введению и отмене федеральных, региональных и местных налогов, определению элементов налогообложения по ним, что представляется обеспечивающим возможность для реализации приоритетных задач развития региональной экономики посредством применения налоговых инструментов. В этой связи изменение установленного баланса полномочий органов представительной власти в налоговой сфере было бы нецелесообразным.

Вместе с тем налоговая политика в области федеральных льгот по региональным и местным налогам требует определенного совершенствования. Действующее налоговое законодательство предусматривает установление налоговых льгот на федеральном уровне по региональным и местным налогам через нормы НК РФ, а также их обязательность применения субъектами Российской Федерации и муниципалитетами. Федеральные налоговые льготы предусмотрены для таких региональных налогов как налог на имущество организаций, транспортный налог (перечень транспортных средств не признава-

емых объектом налогообложения), а также для местных налогов: земельный налог, налог на имущество физических лиц. Установление федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам приводит к сокращению налоговых доходов региональных и местных бюджетов. При этом выпадающие доходы не компенсируются из федерального бюджета. Такой подход рассматривается субъектами Российской Федерации как несправедливый и подрывающий финансовые ресурсы для решения социально-экономических задач развития региональной экономики.

Ответом на данную позицию регионов и муниципалитетов стал новый концептуальный подход в проведении налоговой политики. Первые шаги были закреплены в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016–2017 годы». В данном документе взят курс на постепенную отмену федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам. В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» в целях увеличения доходов субнациональных уровней бюджетной системы Российской Федерации запланирована поэтапная отмена действующих налоговых льгот, установленных на федеральном уровне по региональным и местным налогам, с передачей соответствующих полномочий на региональный (местный) уровень. Предполагается распределить действующие федеральные налоговые льготы по региональным и местным налогам на три категории в зависимости от срока их обязательного применения субъектами Российской Федерации на своей территории: в течение 5 лет, 3-х лет и одного года. По истечении срока действия обязательного применения льготы субъект Российской Федерации будет иметь право самостоятельно принимать решение о предоставлении на своей территории соответствующей налоговой льготы или отказе от нее.

Идея о полной отмене федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам имеет недостаток принципиального характера. Федеральные налоговые льготы по региональным и местным налогам имеют различную на-

правленность (экономическую, социальную) и различную значимость с точки зрения Российской Федерации в целом. Поэтому необходим дифференцированный подход к федеральным налоговым льготам по региональным и местным налогам при решении вопроса об их сохранении или отмене. Так, нецелесообразно отменять федеральные налоговые льготы по налогу на имущество организаций в виде освобождения от его уплаты:

- организаций и учреждений уголовно-исполнительной системы в отношении имущества, используемого для осуществления возложенных на них функций;
- общероссийских организаций инвалидов, среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80%, — в отношении имущества, используемого ими для осуществления их уставной деятельности.
- коллегий адвокатов, адвокатских бюро и юридических консультаций (возможен резкий рост цен для населения по столь важным для них услугам).

Ярко выраженную социальную направленность имеет большинство федеральных налоговых льгот по налогу на имущество физических лиц. Например, освобождаются от налога на имущество физических лиц инвалиды I и II групп инвалидности; инвалиды с детства; пенсионеры, родители и супруги военнослужащих и государственных служащих, погибших при исполнении служебных обязанностей и др. Освобождение указанных категорий физических лиц от уплаты налога на имущество никак не может быть поставлено в зависимости от того, на какой территории они проживают.

В этой связи представляется нецелесообразным предлагаемый полный отказ от федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам. Должны быть сохранены социально значимые федеральные налоговые льготы или федеральные налоговые льготы, имеющие приоритетное значение для развития Российской Федерации (по законодательно установленному перечню).

Также необоснованно отказываться от введения *новых* федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам. Дина-

мизм современного общества во всех сферах (экономической, социальной, политической) предопределяет возникновение необходимости в будущем в их установлении. Например, предоставление материнского капитала как мера усиления социальной политики государства привело к новому виду необлагаемого дохода по НДФЛ.

Вместе с тем в случае признания важности сохранения по региональным и местным налогам федеральных налоговых льгот социальной направленности и высокой значимости для решения задач, приоритетных для Федерации в целом, следует изменить и отношение к доходной базе региональных бюджетов и бюджетом муниципальных образований. Налоговые расходы региональных и местных бюджетов в связи с применением данной категории федеральных налоговых льгот должны компенсироваться трансфертами из федерального бюджета. При этом целесообразно распространить на федеральные налоговые льготы экономической направленности по региональным и местным налогам применение правила «двух ключей», предусмотренного «Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018–2019 годы» в отношении отдельных видов льгот и преференций по налогу на прибыль организаций и НДФЛ. Так, федеральные налоговые льготы экономической направленности будут применяться на территории субъектов Российской Федерации только в случае принятия соответствующего решения субъекта Российской Федерации. При этом соответственно налоговые расходы регионального бюджета вследствие применения таких федеральных налоговых льгот не будут компенсироваться трансфертами из федерального бюджета.

В отношении действующих в настоящее время федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам, которые не направлены на решение приоритетных экономических задачи или имеющих социальную значимость, предоставить право выбора субъектам Российской Федерации и муниципалитетам: либо отказаться от применения федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам на подведомственной им территории, либо применять эти

льготы на подведомственной территории и при этом получать на сумму выпадающих налоговых доходов бюджетов трансфертов из федерального бюджета.

Одной из актуальных проблем является также вопрос о незаинтересованности субъектов Российской Федерации и муниципалитетов в развитии бизнеса на подведомственной им территории, привлечении инвестиций. В целях решения данной проблемы возможно формирование механизма налоговой мотивации муниципалитетов и субъектов Российской Федерации по развитию бизнеса и привлечению инвестиций. В основу данного механизма может быть положено перераспределение доходов между различными уровнями бюджета при соблюдении определенных условий.

1. Если применение субъектами Российской Федерации и муниципалитетами федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам, а также дополнительных региональных и местных налоговых льгот по федеральным налогам дало прирост экономических и социальных показателей развития на соответствующих территориях, из федерального бюджета будет возмещено в виде трансфертов до 50% понесенных субъектом Российской Федерации (муниципалитетом) налоговых расходов бюджета.

2. При приросте налоговых поступлений в региональный бюджет по специальным налоговым режимам (упрощенная система налогообложения, ЕНВД), а также при росте поступлений в бюджет муниципальных образований от применения патентной системы налогообложения в качестве премии (трансферта) перечислять из федерального бюджета до 50% от суммы прироста налоговых поступлений в сравнении с предыдущим налоговым периодом. При постоянном приросте налоговых поступлений от специальных налоговых режимов в течении 3-х лет повысить размер премии до 75%.

3. Увеличить долю перечисления поступивших сумм по НДФЛ в местные бюджеты при соблюдении определенных условий. Например, при увеличении рабочих мест на территории муниципалитета, при легализации труда на территории муниципалитет (рост числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей;

физических лиц, занимающихся частной практикой, самозанятых).

Таким образом, в решении проблемы повышения эффективности налоговых льгот и преференций представляются важными следующие предложения и новые подходы. Нецелесообразно в условиях динамизма современных социально-экономических процессов вводить мораторий на введение налоговых льгот и преференций. На смену неэффективным налоговым льготам и преференциям должны приходиться новые льготы, способные решать актуальные задачи в области экономической политики государства. При этом повышению эффективности налоговых льгот и преференций будет способствовать соблюдение таких принципов их применения, как строгая адресность предоставления; целевое использование высвобождаемых средств налогоплательщика.

В числе первоочередных мер по дальнейшему развитию налоговой системы необходимо совершенствовать амортизационную политику государства, ввести инвестиционную налоговую льготу по налогу на прибыль организаций.

В рамках решения проблемы межбюджетных отношений целесообразно предоставить субъектам Российской Федерации и муниципалитетам право выбора в вопросе применения федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам: либо применение правила двух ключей и получение трансферта из федерального бюджета; либо полный отказ от применения федеральных налоговых льгот. Также следует продолжить поиск эффективного механизма налоговой мотивации субъектов Российской Федерации и муниципалитетов к развитию бизнеса и привлечению инвестиций на свои территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаренко Л.И., Малис Н.И. Налоговая политика государства: нужна ли смена модели в условиях современного экономического кризиса? // Экономика. Налоги. Право. 2015. №3. С. 152–156.
2. Налоговый инструментариий обеспечения социальной поддержки граждан в условиях экономической нестабильности / колл. авторов; под научн. ред. Л.И. Гончаренко. М.: РУСАЙНС, 2016. 214 с.
3. Налоговые методы повышения эффективности инвестиционных проектов/ колл. авторов; под научн. ред. Л.И. Гончаренко. М.: РУСАЙНС, 2015. 172 с.
4. Мельникова Н.П., Пинская М.Р. Амортизационная политика как инструмент регулирования расширенного воспроизводства: налоговый аспект // Налоги и финансовое право. 2015. №8.
5. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века / колл. авторов; под научн. ред. Л.И. Гончаренко. М.: Финуниверситет, 2011. С. 314.

REFERENCES

1. Goncharenko L.I., Malis N.I. State tax policy: do we need a change model in terms of the current economic crisis [Nalogovaja politika gosudarstva: nuzhna li smena modeli v uslovijah sovremennogo ekonomicheskogo krizisa?]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo — Economics. Taxes. Law*, 2015, No. 3, pp. 152–156.
2. Fiscal tools provide social support of citizens in the conditions of economic instability. [Nalogovyj instrumentarij obespechenija social'noj podderzhki grazhdan v uslovijah jekonomicheskoi nestabil'nosti]. Collective authors; under the scientific editing L.I. Goncharenko. Moscow, RUSAJNS, 2016, 214 p.
3. Tax methods of increase of efficiency of investment projects [Nalogovye metody povysheniya jeffektivnosti investicionnyh proektov]. Collective authors; under the scientific editing L.I. Goncharenko. Moscow, RUSAJNS, 2015, 172 p.
4. Melnikova N.P. Pinsky M.R. Depreciation policy as a tool for regulating the expanded reproduction: the tax aspect [Amortizacionnaja politika kak instrument regulirovaniya rasshirennogo vosproizvodstva: nalogovyj aspekt]. *Nalogi i finansovoe pravo — Taxes and financial law*, 2015, No. 8.
5. Actual problems of development of tax system of Russia in the first decade of the XXI century [Aktual'nye problemy razvitija nalogovoj sistemy Rossii v pervom desjatiletii XXI veka] / collective authors; under the scientific editing L.I. Goncharenko. Moscow, Financial University, 2011, p. 314.

УДК 336.221.4

ПРОГРЕССИВНАЯ ИЛИ ПРОПОРЦИОНАЛЬНАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ЧТО СПРАВЕДЛИВНЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ?

Пансков Владимир Георгиевич, д-р экон. наук, профессор, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Заслуженный экономист Российской Федерации, государственный советник налоговой службы I ранга, Москва, Россия
5868116@mail.ru

В статье анализируются преимущества и недостатки пропорциональной и прогрессивной ставок налогообложения доходов физических лиц. Показано, что применяемая в настоящее время единая ставка налога на доходы физических лиц не решила проблем сокрытия налоговой базы, стимулирования развития экономики. Показано, что прогрессивная шкала налогообложения имеет серьезные преимущества, которые могут быть реализованы, если при ее разработке исходить не столько из интересов пополнения доходов бюджета, сколько из соблюдения социальной справедливости в обществе. **Ключевые слова:** налог на доходы физических лиц (НДФЛ); налоговое администрирование; налоговая декларация; принцип равенства и справедливости; прогрессивная шкала налогообложения; справедливость в налогообложении.

PROGRESSIVE OR PROPORTIONAL SCALE OF TAXATION: WHICH IS FAIRER AND MORE EFFECTIVE?

Panskov Vladimir G., ScD (Economics), full professor the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department, Financial University, Honored Economist of the Russian Federation, Class 1 State Counselor of the Tax Service, Moscow, Russia
5868116@mail.ru

The paper analyzes the advantages and disadvantages of the proportional and progressive personal income tax rates. It is shown that the currently applied single rate of the personal income tax has not solved the problems of the tax base concealment and the economic development stimulation. It is demonstrated that the progressive scale of taxation has serious advantages that can be realized if its development is guided by the principles of social justice in society rather than the interests of the budget revenues replenishment.

Keywords: personal income tax (PIT); tax administration; tax return; principle of equality and justice; progressive scale of taxation; justice in taxation.

Практика подоходного налогообложения

Исходя из состояния российской экономики и дефицита бюджетной системы, все чаще поднимается вопрос о введении в российской налоговой системе прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц. И если еще год назад за возврат к прогрессии в налогообложении выступали отдельные ученые, то сегодня об этом говорят высокопоставленные чиновники. Так, заместитель председателя Пра-

вительства РФ О. Ю. Голодец заявила: «Кабинет министров сейчас прорабатывает введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц»¹.

Вопрос о размере изъятий доходов населения в пользу государства не так прост, как кажется на первый взгляд, поскольку необоснованное

¹ Сайт Независимой газеты. URL: http://www.ng.ru/economics/2016-11-22/1_6865_taxes.html.

решение может иметь не только фискальные, но и социальные, и политические последствия. Поэтому прежде чем принимать такое кардинальное решение, целесообразно тщательно проанализировать преимущества и недостатки действующей плоской и действовавшей в недалеком прошлом прогрессивной шкалы налогообложения.

Экономическая эффективность ставок налогообложения

Пожалуй, самым сложной для решения проблемой в части налогообложения доходов физических лиц является укрывательство доходов. Принято считать, что в случае плоской шкалы работодатель (налогоплательщик в данном случае не в счет, так как налог удерживается работодателем) испытывает меньше желания утаивать расходы на выплату зарплаты по сравнению с тем, что он чувствует при уплате подоходного налога по прогрессивным ставкам. При этом данный вывод подтверждается существенным приростом поступлений налога на доходы физических лиц (далее — НДФЛ) в 2001 и 2002 гг., т.е. сразу после введения единой ставки налога в размере 13%. Действительно, в 2001 г. поступления НДФЛ в бюджетную систему страны выросли на 46%, а в 2002 — на 40% при увеличении всех налоговых доходов на 37 и 34% соответственно. Другой вопрос: стало ли опережающее поступление этого налога исключительно следствием введения пропорциональной ставки данного налога? Как показывает анализ, одновременно с введением плоской шкалы налогообложения был осуществлен ряд других фискальных мер, которые в решающей степени способствовали существенному приросту поступлений НДФЛ.

В частности, с 2001 г. была прекращена практика освобождения от уплаты НДФЛ ряда категорий личного состава силовых структур, вследствие чего число плательщиков данного налога единовременно увеличилось более чем на 700 тыс. человек. Одновременно начиная с 2001 г. была введена регрессивная шкала ставок единого социального налога (далее — ЕСН), что, безусловно, способствовало выводу из тени определенной части «конвертной» заработной платы. В результате увеличилась налоговая база

по НДФЛ². Несомненно, определенное воздействие этих факторов продолжилось и в 2002 г. Кроме того, в этом году позитивное влияние на рост налоговой базы по НДФЛ оказало существенное, с 35 до 24% снижение ставки налога на прибыль организаций. Это способствовало высвобождению у хозяйствующих субъектов значительных финансовых ресурсов, определенная часть которых была использована на выплату дивидендов, а также на увеличение заработной платы. Действительно, в 2002 г. среднемесячная номинальная заработная плата в экономике выросла на 34% при снижении поступлений налога на прибыль организаций на 10%. Росту заработной платы в экономике и соответственно поступлению подоходного налога в этот период способствовал также экономический рост, вызванный резким повышением мировых цен на энергоресурсы. Как известно, с марта 2002 г. начался продолжительный и практически непрерывный рост мировых

² Может возникнуть вопрос: почему регрессивная ставка ЕСН в значительно большей мере, чем снижение ставки НДФЛ, повлияла на увеличение размера легально выплачиваемой заработной платы? Объяснение достаточно простое: ЕСН (сегодня — взносы в социальные фонды) работодатель выплачивал за счет собственной прибыли, а в части НДФЛ он был налоговым агентом, удерживающим налог из дохода наемных работников. Поэтому ему не в такой высокой степени важно было, по какой ставке и в каком размере уплачивались налоги с доходов, получаемых его работниками. Если даже это и затрагивало его интересы, то не настолько, чтобы грубо нарушать законодательство, скрывая истинные доходы работников. Тем более что избежание налогообложения — это достаточно серьезный риск, и он тоже имеет свою цену, в том числе финансовую. Для выплаты «конвертной» заработной платы необходимы неучтенные в отчетности наличные деньги, причем в весьма значительных суммах. Нелегальное же обналичивание денежных средств обходится работодателю недешево. Другое дело — взносы в социальные фонды, уплата которых отражается на финансовом положении работодателя, увеличивая его издержки и уменьшая прибыль. Наглядной иллюстрацией этого тезиса могут служить результаты повышения с 1 января 2011 г. с 26 до 30% ставки страховых взносов в государственные социальные фонды: в 2011 г. практически остановился рост доходов населения и соответственно уменьшилось поступление «зарплатных» налогов. Рост реальных доходов населения составил в этом году всего 0,8% против 5,1% по итогам 2010 г. Согласно проведенному в 2012 г. исследованию «Деловой России», 75% опрошенных предпринимателей основной причиной этого посчитали неприемлемо высокие ставки страховых взносов (см. Зубченко Е. Не спортивное поведение. Налоговая реформа не облегчает жизнь бизнесу, а заставляет его уходить в тень // Новые известия. 15.05.2012).

цен на нефть³. Как только действие этих особых факторов прекратилось, темпы роста доходов по НДФЛ снизились, и прирост поступлений данного налога стал ниже по сравнению с приростом доходов как по отдельным налогам, так и в целом по налоговой системе. В частности, за последние 13 лет (с 2003 по 2015 г.) поступления от НДФЛ возросли в 6,16 раза (с 455,6 до 2807,8 млрд руб.), в то время как все доходы консолидированного бюджета страны увеличились в 6,51 раза (с 4135,6 до 26922,0 млрд руб.). При этом в 2003 г. поступления данного налога составляли 11% от всех доходов консолидированного бюджета, а в 2015 г. его доля снизилась до 10,4%. Одновременно с этим имел место опережающий рост перераспределяемой через бюджет доли валового внутреннего продукта по сравнению с долей ВВП, перераспределяемой через НДФЛ. Если доля индивидуального подоходного налога в ВВП составляла в 2002 г. 3,3%, в 2003 г. — 3,4% и в 2015 г. — 3,47%, то удельный вес всех доходов консолидированного бюджета в ВВП в эти годы возрастал более высокими темпами. В 2002 г. доля всех доходов консолидированного бюджета в ВВП составила 32,4%, а в 2003 г. — 31,1%, в 2015 г. возросла до 33,3%.

Но, пожалуй, самой яркой иллюстрацией нейтральности применяемой шкалы налогообложения доходов населения по отношению к желанию работодателя скрыть истинные размеры выплачиваемой работникам заработной платы является динамика показателей фактического уровня скрытой в экономике России заработной платы.

По данным Росстата, за период действия плоской шкалы доля скрытой оплаты труда в ВВП не только не снизилась, но и возросла с 11,1% в 2000 г. до 13,1% в 2015 г. В настоящее время скрытая форма оплаты труда составляет 57,8% по отношению к фонду заработной платы.

Таким образом, можно сделать вывод: введение плоской шкалы налогообложения доходов физических лиц и даже установление регрессивной шкалы взносов в государственные социальные фонды никоим образом не повлияли на укрывательство доходов физических лиц от налогообложения и не смогли разрушить практику выдачи «конвертной» заработной платы. Кроме того, необходимо подчеркнуть и еще два обстоятельства.

Во-первых, выступающие за сохранение пропорциональной шкалы обложения НДФЛ специалисты фактически признают бессилие государства в наведении порядка в установлении цивилизованных форм оплаты труда в экономике страны, а также несостоятельность налоговых органов противостоять действиям недобросовестных налоговых агентов. *Во-вторых*, сокрытие со стороны работодателя истинного размера получаемого его работниками оплаты труда не идет последним во благо, поскольку сокращает их пенсионные накопления с соответствующим снижением размера будущей пенсии. В итоге прибыль организации и доходы ее собственника растут за счет снижения жизненного уровня будущих пенсионеров. Поэтому государству необходимо находить другие формы борьбы с «конвертной зарплатой».

Принято считать, что в случае плоской шкалы работодатель (налогоплательщик в данном случае не в счет, так как налог удерживается работодателем) испытывает меньше желания утаивать расходы на выплату заработной платы по сравнению с тем, что он чувствует при уплате подоходного налога по прогрессивным ставкам.

Еще одной достаточно серьезной проблемой, возникающей с введением прогрессивной шкалы налогообложения доходов населения, безусловно, является усложнение налогового администрирования. При этом оно коснется не только увеличения объема работ контролирующих органов, но и затронет широкие слои населения. Действительно, при введении прогрессивной шкалы неизбежно установление в качестве налоговой базы совокупного годового дохода, что обусловит необходимость составления налогоплательщиками налоговых деклараций и соответствующего их контроля со стороны налоговых органов.

Вместе с тем введение в практику налогообложения налоговых деклараций имеет и позитив-

³ Сайт агентства ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1572991>.

ное значение. В первую очередь оно будет способствовать повышению налоговой культуры населения. Если не все, но многие налогоплательщики — физические лица не только сумеют овладеть азами налоговой науки, но и смогут почувствовать, что они вносят личный вклад в обеспечение правопорядка, обороны страны и т.д. В условиях же удержания налога налоговыми агентами абсолютное большинство населения не задумывается над этим, часто даже не зная размера уплаченного налога. Важное значение введения института налогового декларирования состоит также в том, что налоговая декларация представляет собой важнейший документ, подтверждающий легальность осуществляемых гражданином расходов, попытки контроля за которыми государство законодательно не раз вводило и затем отменяло.

При этом для большинства населения, имеющего один источник дохода, необходимость подачи налоговых деклараций не возникнет. Для остальных налогоплательщиков их составление не представляет больших трудностей, учитывая не слишком сложное российское налоговое законодательство в части обложения доходов населения. В отличие от других развитых стран, заполнение налоговых деклараций, и это показал десятилетний опыт действия в Российской Федерации прогрессивной шкалы налогообложения, не требует привлечения налоговых консультантов.

При условии введения продуманной шкалы налоговых ставок и не облагаемого налогом минимума сокращения покупательной способности населения не произойдет.

Что касается налогового администрирования, то необходимо подчеркнуть, что налоговые органы еще в период десятилетнего действия в стране прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц разработали и внедрили необходимые для контроля компьютерные программы обработки и обобщения всех получаемых налогоплательщиками — физическими лицами

доходов вне зависимости от места и времени их получения. В настоящее время, когда ФНС России активно наращивает свои информационно-вычислительные возможности, запуская все новые технологичные проекты, контроль и обработка налоговых деклараций не потребуют больших затрат и многочисленного персонала.

Сторонники сохранения пропорциональной шкалы налогообложения доходов населения выдвигают еще одну проблему, которая, по их мнению, может возникнуть в экономике в случае перехода на прогрессивное налогообложение. Поскольку переход к прогрессии теоретически означает повышение налоговой нагрузки на население с соответствующим снижением его чистого дохода, то это, по их мнению, уменьшит покупательный спрос и тем самым замедлит темпы экономического развития. Нельзя не согласиться с тем, что налоговая политика государства в области налогообложения населения играет важнейшую роль в регулировании покупательного спроса. Вопрос в другом: можно ли при увеличении ставок индивидуального подоходного налога одновременно повысить спрос населения на товары и услуги? Думается, что ответ на данный вопрос следует искать в налоговой политике государства, проводимой в части налогообложения населения. Если повышение налоговой нагрузки затрагивает доходы наиболее состоятельной части населения и одновременно обеспечивает реальное снижение налоговой нагрузки для подавляющего большинства налогоплательщиков — физических лиц, то ответ, безусловно, будет положительный. В условиях введения прогрессивной шкалы налогообложения, распространенной на сверхдоходы, снизятся реальные доходы исключительно богатых граждан, направляемых в условиях пропорционального налогообложения не на потребление, а на сбережение или вывоз на счета в зарубежных банках. Таким образом, при условии введения продуманной шкалы налоговых ставок и не облагаемого налогом минимума сокращения покупательной способности населения не произойдет. Скорее наоборот, если одновременно с введением прогрессии в НДФЛ принять кардинальные меры в части подоходного налогообложения низко- и среднеобеспеченных слоев населения, можно достигнуть иного результата — роста покупательного спроса. Действительно, при действующей

системе налоговых вычетов и ставок НДФЛ данный налог взимается с доходов, которые иногда бывают ниже прожиточного минимума. Введение не облагаемого налогом минимума позволит существенно увеличить покупательный спрос основной массы населения страны. Кроме того, следует иметь в виду и еще одно обстоятельство негативного влияния пропорциональной ставки НДФЛ на развитие российской экономики. Избыточная масса денежных средств у части населения страны, как показывает не только российская, но и мировая практика, вкладывается, как правило, в финансовые активы. Это приводит к росту спекулятивных операций на рынке ценных бумаг, вследствие чего происходит отрыв реальной стоимости активов от их рыночной стоимости. В то же время недостаток денежных средств у основной массы населения вызывает в условиях неограниченного предложения товаров и услуг потребность привлечения заемных, денежных ресурсов, что в конечном счете приводит к увеличению кредиторской задолженности. Подобное положение чревато с большой степенью вероятности возникновением экономического и финансового кризиса в стране. Таким образом, можно сделать первый вывод: прогрессивная шкала налогообложения более эффективна, чем пропорциональная.

Социальная эффективность ставок налогообложения

Как известно, важнейшим принципом построения налоговой системы является принцип равенства и справедливости. Согласно данному принципу при установлении налогов должно соблюдаться равенство налогоплательщиков при их уплате. Иными словами, налогоплательщики, находящиеся в равном экономическом положении, должны находиться в равной налоговой позиции. Налогоплательщик, имеющий большие доходы, должен уплачивать большие суммы налога, но при этом необходимо исходить из возможности налогоплательщика его уплачивать. В связи с этим как в научном сообществе, так и в предпринимательской среде постоянно ведутся дискуссии о том, какая шкала налогообложения — пропорциональная или прогрессивная — в большей степени отвечает данному принципу. При применении пропорциональной шкалы с большей суммы дохода уплачивается

большая сумма налога. На этом основании многими исследователями делается вывод, что данная шкала налогообложения более справедлива, чем прогрессивная, поскольку при применении последней сумма уплаченного налога еще более увеличится, что, по мнению сторонников пропорциональности, вряд ли можно назвать справедливым. В первую очередь хотелось бы обратить внимание читателей журнала на следующее. Расходы на поддержание необходимого уровня жизни для отдельного человека, связанные с питанием, проживанием, образованием, здравоохранением и отдыхом, примерно равны.

Поскольку переход к прогрессии теоретически означает повышение налоговой нагрузки на население с соответствующим снижением его чистого дохода, то это, по их мнению, уменьшит покупательный спрос и тем самым замедлит темпы экономического развития.

Рассмотрим ситуацию, при которой два налогоплательщика, имеющие равный состав семьи, имеют разный размер годового совокупного дохода, составляющий в первом случае 500 тыс. руб., во втором — 100 млн руб. Для первого налогоплательщика уплаченный налог по единой ставке в 13%, составивший 65 тыс. руб., является более весомой величиной, чем сумма в 13 млн руб., поскольку у второго налогоплательщика оставшаяся сумма средств для поддержания жизни его и членов семьи в 200 раз больше, чем у первого налогоплательщика.

Кроме этого, за счет оставшихся после уплаты индивидуального подоходного налога средств каждый человек, и богатый, и бедный, для поддержания жизни должен приобретать необходимые потребительские товары и услуги, уплачивая косвенные налоги. Отдельные из них, в частности налог с продаж, покупатель уплачивает непосредственно, будучи налогоплательщиком. Другие налоги (НДС, акцизы) заложены в цену товара или услуги в виде надбавки к ней, и покупатель, формально не являясь налогоплательщиком,

уплачивает их фактически. По данным налогам установлены пропорциональные ставки обложения. Для покупателя же товаров и услуг они фактически являются регрессивными, поскольку доля данных налогов в сумме доходов покупателя будет тем меньше, чем больше сумма его дохода. Благодаря этому происходит достаточно большое сглаживание прогрессии в индивидуальном подоходном налоге, поскольку сумма уплачиваемых косвенных налогов практически во всех развитых странах или равна, или превосходит сумму индивидуального подоходного налога. Тем самым обеспечивается более справедливое совокупное налогообложение населения.

И наконец, рассмотрим еще один довод в пользу прогрессивной шкалы — посредством обложения индивидуальным подоходным налогом обеспечивается более справедливое налогообложение населения. Общеизвестно, что наиболее обеспеченная часть населения в более значительной степени, чем остальные жители страны, заинтересована в сохранении социальной и политической стабильности в обществе, укреплении органов правопорядка, поддержке государством предпринимательской деятельности. Обеспеченный материально налогоплательщик, как правило, обладает большей собственностью, чем менее обеспеченный. Поэтому он в большей степени нуждается в защите частной собственности, обеспечении целостности и неприкосновенности имущества и поэтому должен вносить в пользу государства и большую долю своих доходов, что может быть достигнуто только при введении прогрессивного налогообложения доходов физических лиц.

Во всем мире, в том числе в России, происходит процесс расслоения населения по уровню доходов. Согласно отчетным данным Росстата среди работающего населения страны более половины (50,3%) составляют работники с начисленной заработной платой в размере от 5 до 25 тыс. руб. в месяц⁴. У более чем двух третей населения страны (68,7%) размер среднедушевого дохода колебался от 0 до 30 тыс. руб.⁵ При этом почти половина (47,4%) денежных доходов

населения сконцентрирована у 20% населения с наиболее высокими доходами, в то время как 40% наименее обеспеченной части населения владеют только 15,1% общего объема денежных доходов⁶. Отношение средней заработной платы 10% занятых с наиболее высокой заработной платой к средней заработной плате 10% занятых с самой низкой заработной платой составляет в последние годы в Российской Федерации 17–19 раз. Задача индивидуального подоходного налога должна состоять не столько в том, чтобы изъять часть дохода у богатых и передать его бедным, сколько способствовать снижению расслоения населения по уровню обеспеченности. Справедливой может считаться только такая налоговая система, при которой после уплаты налогов достигается сокращение неравенства в экономическом положении плательщиков. Единая ставка налога эту задачу выполнить не в состоянии, поскольку бедный становится еще беднее, а богатый уплату налога по такой ставке практически не ощущает, поскольку его доходы слагаются в основном не из заработной платы, а от имеющегося в его распоряжении капитала. Обеспечить решение этой задачи можно исключительно посредством установления прогрессивных ставок налогов с доходов. Таким образом, можно сделать второй вывод: прогрессивная шкала налогообложения более справедлива, чем пропорциональная.

Другие аспекты проблемы

Имеется еще одна проблема, решение которой возможно только путем установления прогрессивной шкалы ставок индивидуального подоходного налога. Не секрет, что многие налоги, входящие в налоговую систему любого государства, взаимосвязаны через формирование соответствующих налоговых баз и объектов обложения, установленные налоговые льготы и т.д. Не координируя уровень налоговых ставок по соответствующим налогам, государство создает основу для злоупотребления недобросовестными налогоплательщиками и рискует получить снижение налоговых поступлений. В частности, ставка индивидуального подоходного налога должна в опреде-

⁴ Сайт Росстата. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tab1/3-2-1.doc.

⁵ Сайт Росстата. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_31g.doc.

⁶ Сайт Росстата. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.doc.

ленной мере координироваться со ставкой корпоративного подоходного налога. Налоговая система любой страны должна представлять собой единое целое, поскольку все налоги взаимосвязаны через элементы налоговой базы, а также объекты обложения. Недостаточная обоснованность ставок по таким взаимосвязанным налогам позволяет создавать различного рода схемы, при которых минимизирование обязательств налогоплательщика осуществляется без нарушения действующего законодательства. Для иллюстрации данного положения рассмотрим следующий пример.

Задача индивидуального подоходного налога должна состоять не столько в том, чтобы изъять часть дохода у богатых и передать его бедным, сколько способствовать снижению расслоения населения по уровню обеспеченности.

Акционеры и руководители нескольких самостоятельных организаций создают небольшую «управляющую компанию» и становятся ее руководящими сотрудниками. За оказываемые услуги по управлению этими организациями управляющей компании перечисляются денежные средства, существенно уменьшающие размер прибыли организаций-учредителей. В результате имеет место резкое снижение уплачиваемого учредителями в бюджет налога на прибыль по ставке 20%. При этом управляющая компания также практически не платит налог на прибыль организаций, поскольку все полученные ее финансовые средства идут на выплату заработной платы и поощрительных выплат ее руководящим работникам, с которой уплачивается НДС по ставке 13%. Таким образом, происходит потеря доходов бюджетной системы. При этом действующее законодательство не нарушается. Можно, конечно, решить проблему, повысив единую ставку НДС, но тем самым повысится налоговая нагрузка на все население, что отразится на социальном обеспечении малоимущих слоев, а также среднего класса. Следовательно, в данном случае имеется только один путь — введение прогрессивной шкалы налогообложения.

И наконец, еще один довод в пользу прогрессивной шкалы ставок индивидуального подоходного налога. Практически все экономически развитые страны мира используют прогрессию при налогообложении доходов населения. При этом верхняя граница ставок может достигать весьма высоких пределов. В частности, в Германии она равна 47,5%, в Бельгии — 53,7%, в Дании — 55,6%, в Швеции — 56,6%, в Финляндии — 51,1%, во Франции и Австрии — 50%.

Таким образом, прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц имеет серьезные социальные и экономические преимущества над пропорциональной ставкой.

Определение шкалы налогообложения

Вместе с тем при установлении прогрессивной шкалы ставок подоходного налога в российской налоговой системе весьма важно продумать и экономически обосновать ставки налога применительно к налоговой базе. В противном случае все преимущества прогрессивной шкалы налогообложения могут превратиться в ее недостатки. Это показал и десятилетний опыт ее функционирования в российской налоговой системе. В те годы шкала налогообложения была построена таким образом, что под повышенное налогообложение попадали доходы, сопоставимые со средней заработной платой по стране. Естественно, что это сдерживало рост потребительского спроса, подрывало стимулы к труду и приводило к другим негативным для экономики последствиям. Задача нынешнего этапа развития экономики состоит в том, чтобы повысить уровень налогообложения доходов, исключив повышенное налогообложение заработной платы, но установив достаточно высокую ставку налога относительно других видов доходов, и в первую очередь доходов от капитала. В первую очередь, по нашему мнению, необходимо, чтобы прогрессия началась исключительно с суммы дохода, по крайней мере в два раза превышающей самую высокую среднюю зарплату в экономике. В настоящее время такую заработную плату получают работники на производстве кокса и нефтепродуктов, которая составляет 81 тыс. руб. в месяц. Исходя из этого, по нашему мнению, повышенная до 15% ставка НДС должна взиматься с совокупного годового дохода, превышающего 3 млн руб. Максималь-

ный размер ставки в 35% следовало бы распространить на доход, превышающий 15 млн руб. в год. В этом случае прогрессивная шкала налога не будет распространяться на все виды доходов от трудовой деятельности, включая заработную плату. Кроме того, важно, чтобы базой обложения был установлен именно совокупный годовой доход, включающий все виды доходов. Думается, что введение прогрессивной шкалы подоходно-

го налога на доходы физических лиц неизбежно. Важно не совершать ошибок, которые были допущены в 1990-х гг., когда под прогрессивное налогообложение попали доходы, сравнимые со средней заработной платой по стране, а по максимальной шкале налоги взимались с доходов, даже отдаленно не напоминающих доходы человека, имеющего средний по российским меркам достаток.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горский И.В. К вопросу о плоской ставке налога на доходы физических лиц в Российской Федерации. Киев: Академии финансового управления Министерства финансов Украины, 2013. С. 100.
2. Демин А.В. О соразмерности налогообложения // Финансы. 2002. № 6.
3. Зубченко Е. Не спортивное поведение. Налоговая реформа не облегчает жизнь бизнесу, а заставляет его уходить в тень // Новые известия. 15.05.2012.
4. Кучеров И.И. Справедливость налогообложения и ее составляющие (правовой аспект) // Финансовое право. 2009. № 4.
5. Пансков В.Г. О соблюдении основополагающих принципов при налогообложении физических лиц // Налоги и финансовое право. 2014. № 3.
6. Пансков В.Г. О принципах налогообложения физических лиц // Финансы. 2008. № 1.
7. Теория налогообложения. Продвинутый курс. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
8. Гончаренко Л.И. Альтернативные направления развития подоходного налогообложения физических лиц в монографии «Налоговый инструментарий обеспечения социальной поддержки граждан в условиях экономической нестабильности» / под научн. ред. Л.И. Гончаренко. М.: РУСАЙНС, 2016. С. 110–111.

REFERENCES

1. Gorsky I.V. To the question of flat rate of the tax to incomes of physical persons in the Russian Federation [K voprosu o ploskoj stavke naloga na dohody fizicheskikh lic v Rossijskoj federacii]. Kiev, Academy of financial management of Ministry of Finance of Ukraine, 2013, p. 100.
2. Demin A.V. On the proportionality of taxation [O sorazmernosti nalogooblozheniya]. *Finansy — Finance*, 2002, No. 6.
3. Zubchenko E. Not sportsmanship. Tax reform does not facilitate the life of business, and makes him go into the shadows [Ne sportivnoe povedenie. Nalogovaja reforma ne oblegchaet zhizn' biznesu, a zastavljaet ego uhodit' v ten']. *Novye Izvestia — New news*, 15.05.2012.
4. Kucherov I.I. tax Justice and its components (legal aspect) [Spravedlivost' nalogooblozhenija i ee sostavljajushhie (pravovoj aspekt)]. *Finansovoe pravo — Financial law*, 2009, No. 4.
5. Panskov V.G. On the observance of the fundamental principles of the taxation of physical persons [O sobljudenii osnovopolagajushhix principov pri nalogooblozhenii fizicheskikh lic]. *Nalogi i finansovoe pravo — Taxes and financial law*, 2014, No. 3.
6. Panskov V.G. Principles of taxation of individuals [O principah nalogooblozhenija fizicheskikh lic]. *Finansy — Finance*, 2008, No. 1.
7. The theory of taxation. Advanced course [Teorija nalogooblozhenija. Prodvinutyj kurs], Moscow, YUNITI-DANA, 2011.
8. Goncharenko L.I. Alternative directions of the taxation of individuals in the monograph "Tax tools of providing social support in the conditions of economic instability". Under the supervision L.I. Goncharenko [Al'ternativnye napravlenija razvitija nalogooblozhenija fizicheskikh lic]. Moscow, RUSAINS, 2016, pp. 110–111.

УДК 336.22(075.8)

О КРИТЕРИЯХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СПРАВЕДЛИВОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Шмелев Юрий Дмитриевич, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения, Государственный университет управления, Москва, Россия
innm@list.ru

Важнейшим требованием к налоговой политике государства является ее соответствие двум фундаментальным принципам: эффективность и справедливость. *Предмет исследования* – способы оценки эффективности и справедливости налоговой политики государства и соотношения между ними. *Целями работы* являются анализ теоретических и практических подходов к оценке эффективности и справедливости налоговой политики и обоснование наиболее предпочтительных способов оценки современной налоговой политики Российской Федерации и ее эволюции. Проанализированы применяемые способы оценки эффективности и справедливости налоговой политики государства в период налоговой реформы 1992–2016 гг. Предложен предпочтительный подход к оценке современной налоговой политики и формированию налоговой доктрины Российской Федерации на длительный период.

Ключевые слова: налоговая политика; эффективность; справедливость; избыточное неравенство.

ON CRITERIA FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS AND FAIRNESS OF THE STATE TAX POLICY

Shmelev Yuri D., ScD (Economics), full professor the Accounting, Auditing and Taxation Department, the State University of Management, Moscow, the Russian Federation
innm@list.ru

The most important requirement for the tax policy of any state is its compliance with the two fundamental principles: effectiveness and fairness. The subject of the study is methods for assessing the effectiveness and fairness of the state tax policy and relationships between them. The objectives of the study were the analysis of theoretical and practical approaches to the assessment of the effectiveness and fairness of the tax policy and justification of the best practices for assessing the current tax policy of the Russian Federation and its evolution. The paper analyzes the methods used for assessing the effectiveness and fairness of the state tax policy in the period of the tax reform of 1992–2016. An advantageous approach to assessing the current tax policy and formation of the Russian Federation tax doctrine for the long term is proposed.

Keywords: tax policy; effectiveness; fairness; excessive inequality.

Критерии эффективности налоговой политики

Важнейшим требованием, предъявляемым к налоговой политике государства, является ее соответствие двум фундаментальным принципам, которым она должна руководствоваться: эффективность и справедливость. При этом подходы ученых и практиков к пониманию этих принципов до сих пор существенно различаются и становятся предметом споров как с точки зрения их содержания,

так и соотношения. На практике под эффективностью налоговой политики понимают достижение максимальных поступлений налоговых доходов, т.е. максимальную реализацию фискальной цели часто в ущерб выполнению других целей. Представляется, что такой подход к оценке налоговой политики не является оптимальным. По нашему мнению, оценка эффективности налоговой политики должна осуществляться на многоплановой основе исходя из экономического, организаци-

онного, управленческого, социального, инновационного, административного, экологического подходов.

По мнению ряда экспертов, эффективность налоговой политики должна оцениваться с учетом:

- уровня налоговой нагрузки на экономику в целом и отрасли, и группы налогоплательщиков в отдельности;
- достаточности объема налоговых поступлений для обеспечения функционирования государства;
- обеспечения низких затрат на налоговое администрирование;
- соответствия налоговой политики социальной, финансовой, инвестиционной и другим политикам государства;
- стимулирования инновационно-инвестиционной активности;
- возможности привлечения внешних инвестиций на данную территорию;
- наличия механизмов регулирования социального расслоения в обществе [1, с. 130].

С точки зрения экономического подхода предлагается оценивать налоговую политику:

- по величине искажающего воздействия налогов на распределение и использование экономических ресурсов;
- по тому, как налоговая политика влияет на устранение или минимизацию «провалов рынка»;
- по уровню эффективности налогового администрирования взимаемых налогов и обеспечению максимизации налоговых поступлений при минимальных издержках налогообложения;
- по уровню и качеству реализации поставленных целей и задач налоговой политики государства [2, с. 66–90].

Оценка эффективности налоговой политики на основании экономического подхода

Искажающее влияние налогов на распределение и использование экономических ресурсов, по мнению экспертов, осуществляется через экономическое поведение налогоплательщиков, а именно труд, склонность к сбережению и потреблению или инвестированию и т.д. Сущность этого влияния состоит в изменении экономического поведения налогоплательщика под воздействием налогов. Эк-

сперты отмечают два вида эффектов как реакции налогоплательщиков на введение налогов: эффект дохода и эффект замещения [2, с. 67].

Эффект дохода состоит в уменьшении дохода после обложения налогами и увеличении предложения труда физическим лицом с целью компенсации сокращения дохода и потребления.

Эффект замещения заключается в замещении видов деятельности, продуктов, ресурсов, подлежащих обложению, необлагаемыми или облагаемыми в меньшей степени видами деятельности, например труда — досугом, легального бизнеса — нелегальным, сбережений — текущем потреблением и т.д.

В результате действия эффекта замещения происходит деформация налогообложения, которая влечет дополнительное снижение благосостояния налогоплательщика сверх уменьшения дохода в результате уплаты налога без замещения. Данное последствие эффекта замещения еще называют избыточным налоговым бременем.

Как показывает анализ, эффекты дохода и замещения действуют в противоположных направлениях: эффект дохода повышает привлекательность труда, а эффект замещения — наоборот, привлекаемость досуга.

Преобладание того или иного эффекта зависит от эластичности предложения труда. По оценкам экспертов, в общем случае уровень избыточного налогового бремени определяется эластичностью спроса по цене и квадратом налоговой ставки¹ [2, с. 69]. В конечном счете деформирующее влияние налогообложения на привлекательность труда зависит от преобладания того или иного эффекта: дохода или замещения. При этом величина искажений (или избыточное налоговое бремя) определяется желанием налогоплательщика прилагать при прочих равных условиях дополнительные усилия с целью увеличения собственных доходов.

Уровень воздействия налоговой политики на устранение так называемых провалов рынка является другим важным критерием оценки ее эффективности. При этом под «провалами рынка» понимают сбои или отказы функционирования рыночного механизма саморегулирования, при которых данный механизм не эффективен. К таким

¹ Избыточное налоговое бремя растет прогрессивно в квадратичной зависимости от величины ставки налога.

«провалам рынка» относят незаинтересованность рынка в производстве общественных благ, безразличие к социальной справедливости, безработицу и инфляцию, стремление к избыточной концентрации и монополизации и т.д. [3]. Налоги как важнейший инструмент государственного регулирования позволяют решать эти проблемы посредством так называемого корректирующего налогообложения, направленного на устранение негативного влияния одних экономических агентов на деятельность других агентов.

Важным критерием оценки эффективности налоговой политики является *уровень и качество налогового администрирования взимаемых налогов*, обеспечивающий максимизацию налоговых поступлений при минимальных издержках налогообложения. Этим критерием оцениваются, прежде всего, качество налогового законодательства, уровень организации налоговых органов, обеспечение неотвратимости наказания за налоговые правонарушения, квалификация и техническая оснащенность работников налоговых органов и т.д.

Эффективность налоговой политики оценивается также с позиций ее *соответствия социально-экономической стратегии развития страны* с точки зрения правильности и обоснованности формулирования ее целей и задач.

Обоснование понятия справедливости налоговой политики

В силу того что налог является политической категорией, трактовка содержания налоговой политики и выбор методов ее реализации во многом определяются политической и экономической доктринами государства, обуславливающими определение понятия «налоговая справедливость».

Так, в античную эпоху экономика и политика были ориентированы на интересы свободных граждан городов-государств, отсюда и своя трактовка принципа налоговой справедливости. В эпоху становления и развития капитализма интересы зарождающегося класса буржуазии требовали пересмотра всей системы налогообложения, введения всеобщего обложения, переноса акцентов с косвенных налогов на прямые налоги. Марксистская доктрина, выступавшая с позиций малоимущих классов населения, трактовала справедливость в налогообложении как прогрессивное налогообложение вплоть до конфискации высоких доходов.

В научной литературе социальная справедливость в налоговой политике, как правило, рассматривается в юридическом и экономическом аспектах. Еще в начале XX в. А. Исаев писал, что для определения, справедливо ли налогообложение, необходимо ответить на два вопроса: кто должен платить налоги? как достичь уравнительности при распределении налогов между налогоплательщиками? [3, с. 110].

Ответ на первый вопрос отражает юридический аспект налоговой справедливости. С этой точки зрения под справедливой налоговой политикой понимают политику, которая обеспечивает всеобщий характер налогообложения и равенство всех налогоплательщиков перед законом, т.е. обеспечение уравнивания граждан в правах, обязанностях и ответственности перед налоговым законодательством.

Ответ на второй вопрос позволяет определить экономическое содержание термина «справедливость в налоговой политике» и понять, несут ли налогоплательщики одинаковое или разное налоговое бремя. Для этого налоговое бремя распределяется:

- 1) по величине получаемых налогоплательщиками благ (выгод) от государства;
- 2) по платежеспособности налогоплательщиков.

Использование критериев определения выгоды и платежеспособности налогоплательщиков для оценки справедливости налоговой политики

Сторонники теории эквивалента предлагали считать уплату налога эквивалентом государству за услуги, оказываемые гражданам в форме защиты от внешних врагов, правосудия и т.п.

В соответствии с теорией эквивалентности (М. Сюлли, Ж.Б. Кольбер)² рекомендовалось устанавливать величину налогообложения соразмерно выгодам, получаемым налогоплательщиками от государства. Таким образом, большая тяжесть обложения должна лечь на низшие классы населения, которые в силу своей бедности, необразованности, слабости требуют больше общественной помощи (обучение, медицина, защита и т.д.), т.е. справедливым считалось использование регрессивного обло-

² М. Сюлли (1560–1641 гг.), Ж.Б. Кольбер (1619–1683 гг.) — министры финансов Франции.

жения. В то же время применение того же критерия получаемых благ позволяло сформулировать противоположные выводы. Так, Ж. Ж. Руссо, Ж. Б. Сей считали справедливым исключительно прогрессивное налогообложение [4], тогда как А. Смит и его последователи — пропорциональное налогообложение [5]. В обоих случаях необходимо измерение платежеспособности налогоплательщика посредством двух подходов. В первом случае платежеспособность определяется доходами и имуществом налогоплательщика. Второй подход предполагает учет не только величины дохода и имущества, но и оценку последствий налогообложения на финансовое состояние налогоплательщика, т. е. потерь или жертв, связанных с этим.

Экономисты, использующие для оценки платежеспособности налогоплательщиков первый подход, выступают за пропорциональное налогообложение. В связи с этим справедливым налогообложением считается пропорциональное налогообложение доходов и имущества [1, 2, 5].

В теориях, базирующихся на втором подходе, к оценкам платежеспособности налогоплательщиков, учитывающим не только собственно доход и имущество, но и последствия для налогоплательщика потерь при налогообложении, обосновывается необходимость прогрессивного налогообложения. Дж. Милль сформулировал теорию равенства жертвы, в соответствии с которой каждый гражданин обязан отдавать государству определенную долю своего дохода в виде жертвы [3]. При этом эта жертва должна была равняться жертве других налогоплательщиков с таким расчетом, чтобы после уплаты налога граждане оставались бы в том же хозяйственном положении, что и до уплаты налога. Это и есть критерий относительного равенства, т. е. нормой обложения становится следующий принцип: налог должен представлять для каждого гражданина одну и ту же ценность, т. е. должна приноситься одинаковая жертва. Дж. Милль утверждал, что «равномерность обложения в качестве принципа политики означает равенство жертвы» [цит. по 3, с. 121].

В дальнейшем этот подход был развит в социально-политических теориях прогрессивного налогообложения германской финансовой школы (А. Вагнер), американской школы (Э. Селигмен), русскими экономистами (А. А. Исаевым, И. Х. Озеровым, Г. И. Болдыревым) [3].

Социально-политическая теория, разработанная в конце XIX в. германской финансовой школой, изложена А. Вагнером в книге «Наука о финансах» (1880 г.), где указывается, что при налогообложении государство должно преследовать не только фискальные, но и социально-политические цели, смягчать неравенство, влиять определенным образом на распределение имуществ и доходов. При этом оно должно учитывать, что косвенное налогообложение, охватывающее область массового потребления, непропорционально тяжело ложится на малоимущие классы. Оно по своей основе носит регрессивный характер. Богатые меньше страдают от косвенных налогов. Поэтому подоходное обложение должно быть прогрессивным, чтобы компенсировать эту несправедливость. Прогрессия должна быть высокой, чтобы указанные цели достигались, но прогрессивное обложение ни в какой мере не должно превращаться в конфискацию [3, с. 124].

В рамках такого подхода простейшим критерием установления справедливости налоговой политики государства должно быть уменьшение степени неравенства в распределении доходов и богатства. Под справедливой налоговой политикой следует в таком случае понимать политику, приводящую к снижению неравенства в обществе. По словам К. Хейди, налоги тогда справедливы, когда снижают степень неравенства [цит. по 2, с. 89].

Как показывает анализ развития подоходного налогообложения за последние 150 лет, использование для оценки справедливости налоговой политики критериев выгоды и платежеспособности налогоплательщиков в разных интерпретациях отражает интересы разных слоев населения.

Интересам состоятельных налогоплательщиков в наибольшей степени соответствует налоговая политика, построенная в соответствии с критерием получаемых благ (выгоды) и платежеспособности в узком смысле, тогда как интересам малообеспеченных граждан — налоговая политика, построенная на основе критерия платежеспособности, определяемого с учетом жертв и лишений налогоплательщика.

В обществе с большим уровнем расслоения населения по получаемым доходам справедливой может признаваться политика, использующая прогрессивное налогообложение. По мере выравнивания доходов различных слоев населения степень

прогрессии может снижаться вплоть до перехода к пропорциональному налогообложению.

Таким образом, с учетом вышеизложенного под справедливой налоговой политикой следует понимать политику, основывающуюся на применении единых для всех правил налогообложения и приводящую к снижению степени неравенства в обществе.

Сочетание принципов эффективности и справедливости в налоговой политике

Известны три варианта соотношений принципов эффективности и справедливости в налоговой политике [2, с. 90–97]:

- 1) эффективность и справедливость как независимые принципы;
- 2) эффективность и справедливость как конкурирующие принципы;
- 3) эффективность и справедливость как взаимозависимые принципы [2, с. 90–97].

Первый вариант оценки соотношения указанных принципов был обоснован В. Парето в работе «Учебник политической экономии». Согласно его теории оптимальности эффективность и справедливость разграничены. Он отрицал возможность перераспределения доходов и утверждал, что проблеме благосостояния бедных слоев населения нужно решать за счет роста производства и увеличения богатства. Для улучшения положения бедных слоев населения необходимо, чтобы богатство росло быстрее, чем численность населения [6].

Для достижения этой цели налоговая политика должна основываться на обложении доходов основной массы населения, в руках которой сконцентрирована большая часть доходов, а не больших состояний, образующих незначительную часть национального дохода [2, с. 95].

Взгляд на эффективность и справедливость в налоговой политике как на конкурирующие принципы был сформулирован учеными, придерживающимися теории оптимального налогообложения, разработанной на основе экономики благосостояния³. Это означает, что требования справедливости, предполагающие обеспечение большего равенства, могут вступать в противоречие с требованием повышения экономической эффективности. В соот-

ветствии с этой теорией оптимизация налогообложения предполагает достижение определенного баланса конкурирующих целей, т.е. обеспечение баланса между потерями эффективности и справедливостью.

Сторонники такого подхода считают, что суть налоговой политики состоит в поисках компромисса между противоположными целями. При этом сами принципы налогообложения рассматриваются в качестве правил регулирования деятельности правительства, стремящегося обеспечить баланс между противоречивыми принципами [2, с. 91].

Третий подход, когда эффективность и справедливость рассматриваются как взаимозависимые принципы, базируется на отказе от концепции независимости функции полезности индивидов и признании зависимости общественного благосостояния от степени неравенства в обществе [2, с. 92].

По мнению сторонников такого подхода, высокий уровень неравенства в распределении доходов и имущества может привести к макроэкономической нестабильности. Кроме того, высокий уровень неравенства может стать причиной роста преступности и социальной нестабильности, уклонения от уплаты налогов, вынуждая государство увеличивать расходы на защиту собственности, общественного правопорядка и обеспечения личной безопасности.

Из этого делается вывод, что индивиды оказываются заинтересованными не только исключительно в собственных доходах. Для максимизации собственной полезности они могут расценивать как необходимость перераспределение своего дохода в пользу другого лица. При этом «критерий эффективности может быть использован для перераспределения доходов через фискальный процесс» [цит. по 2, с. 92].

С этой целью можно воспользоваться «нормальным неравенством» в обществе, под которым подразумевается неравенство, которое социально оправдано и оптимально для экономического роста, так как в таком неравенстве налогоплательщики видят возможность улучшения своего положения, что стимулирует их к более производительному труду [7].

«Избыточное неравенство», наоборот, «нарушает и требования социальной справедливости, и требования создания предпосылок для экономического роста». Такое неравенство, как свидетельствуют

³ М. Сюлли (1560–1641 гг.), Ж. Б. Кольбер (1619–1683 гг.) — министры финансов Франции.

Таблица 1

Ставки федерального подоходного налога в США в 1913–2015 гг., %

Ставки	Годы														
	1913	1921	1922–1929	1930–1954	1954–1962	1962–1982	1983–1986	1987	1988–1991	1991–1993	1993–2001	2001	2005	2006–2008	2009–2015
Минимальная, %	8	10	10	10	10	10	11	11	15	15	10	10	10	10	10
Максимальная, %	58	75	25	75	91	70	50	38,5	33	31	39,6	39,1	37,6	35,0	39,6

Источник: [9, с. 137].

экономико-математические исследования ловушки обнищания, рынок устранить не может. Как показывают исследования, «рыночная эффективность в динамике влечет за собой неограниченный рост неравенства».

Применение принципов эффективности и справедливости налоговой политики зарубежных стран

Анализ эволюции взглядов на содержание принципов эффективности и справедливости в налоговой политике, а также сочетание их в XX–XXI вв. свидетельствуют о различных подходах в их практическом применении в разных странах и различные периоды времени.

Так, в США принцип справедливости в налоговой политике был всегда приоритетным. Прогрессивное обложение использовалось не только при обложении доходов физических лиц, но и прибыли корпораций, имущества, переходящего в порядке наследования или дарения.

В табл. 1 приведены данные по ставкам федерального подоходного налога с 1913 по 2015 г., свидетельствующие о цикличности изменения максимальных ставок подоходного налога в диапазоне от 25 до 91%. В XXI в. ставки имели тенденцию к снижению, однако кризис 2009–2010 гг. привел к их некоторому увеличению. При этом за все эти годы не ставился вопрос об отказе от прогрессии в налогообложении.

В период между двумя мировыми войнами и после Второй мировой войны при формировании налоговой политики в большинстве развитых стран идеи справедливости превалировали над принципом эффективности. В 1970–1980-х гг.

в связи с отказом от кейнсианских методов государственного регулирования и ориентацией на неолиберальные концепции акценты в формировании налоговой политики изменились: на 1-е место была поставлена эффективность налоговой политики.

Результатами изменения приоритетов стали повсеместное уменьшение уровня прогрессивности подоходного налогообложения, расширение налоговой базы за счет отмены налоговых льгот, повышение уровня нейтральности налога на прибыль корпораций, увеличение роли косвенных и экологических налогов.

В табл. 2 приведена эволюция средних максимальных ставок подоходного налога в странах ЕС и 96 странах мира в 2003–2015 гг. [10]. За этот период средняя максимальная ставка подоходного налога уменьшилась в странах ЕС с 41,7 до 36,7%, а в мире — с 31,8 до 29,4%.

Изменение приоритетов в налоговой политике ведущих развитых стран подтверждается применением косвенного налогообложения в виде НДС. При этом, в отличие от подоходного налога, ставки НДС неуклонно увеличиваются. Например, во Франции (родоначальнице НДС) ставка этого налога увеличилась с 13% в 1968 г. до 19,6% в настоящее время, в Германии — с 10 до 19%, в Дании — с 10 до 25%.

Необходимо отметить, что, несмотря на некоторое изменение приоритетов налоговой политики развитых стран, принцип справедливости остается важнейшим. Ни в одной развитой стране мира вопрос об отказе от прогрессивного обложения доходов даже не ставится, что объясняется как требованием общества обеспечивать соблюдение принци-

Таблица 2

Средние максимальные ставки подоходного налога в странах ЕС и 96 странах мира в 2003–2015 гг., %

Показатель	Годы										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2015
Средняя максимальная ставка в странах ЕС	41,7	40,8	39,8	39,1	38,5	37,3	36,7	37,2	37,1	37,0	36,9
Средняя максимальная ставка в 96 странах мира	31,8	31,0	30,5	30,0	30,1	29,9	29,5	29,9	29,6	29,5	29,4

Источник: Проблемы формирования и реализации налоговой политики РФ на современном этапе: монография / под. ред. Ю.Д. Шмелева. М.: ГУУ, 2016. С. 79.

па справедливости, понимаемого как обеспечение нормального уровня неравенства, так и высокой фискальной эффективностью подоходного налога. Так, в развитых странах, использующих прогрессивные ставки, поступления от подоходного налога составляют от 17% (Франция) до 50% (Дания, США) всех налоговых доходов бюджета, или от 7 до 24% ВВП. Для сравнения, в странах с пропорциональным обложением поступления от этого налога составляют от 2 до 5% ВВП [10, с. 76].

Применение принципов эффективности и справедливости в странах с переходной экономикой

Иная тенденция сложилась в странах с переходной экономикой, возникших после разрушения СССР и социалистического лагеря, в том числе в России. Налоговая политика этих государств формировалась и продолжает формироваться под жестким давлением МВФ в рамках так называемого Вашингтонского консенсуса.

С учетом этого при формировании налоговой политики принципы эффективности и справедливости рассматриваются как конкурирующие с приоритетом на обеспечение экономической эффективности в ущерб справедливости. При этом эффективность понимается в узком смысле как максимизация налоговых поступлений при фактическом игнорировании негативного влияния таких «провалов рынка», как незаинтересованность рынка в производстве общественных благ, безразличии к социальной справедливости, безработице и инфляции. При этом для оценки справедливости налоговой политики используется критерий получаемых благ (выгод) от государства или плате-

жеспособности, определяемой величиной дохода и имущества, что, в свою очередь, позволяет обосновать справедливость пропорционального налогообложения [10].

Такое понимание сущности эффективности и справедливости и их взаимосвязи, по нашему мнению, не соответствует фактическому состоянию российской экономики и социальной сферы, не учитывает настроение большинства населения страны.

Формируемая и реализуемая на этих принципах налоговая политика ведет к неограниченному росту избыточного неравенства, которое, в свою очередь, нарушает требования справедливости и не создает предпосылок для экономического роста.

Задачами государства при формировании налоговой политики являются уменьшение избыточного неравенства до нормального уровня и повышение стимулов и способности к инвестициям.

Выводы

С учетом опыта зарубежных стран и результатов проводимой в России реформы представляется необходимым продолжение работы над налоговой доктриной, которая основывалась бы на следующем понимании принципов эффективности и справедливости, а также их взаимосвязи.

1. Эффективность и справедливость как взаимосвязанные и взаимозависимые принципы. Экономическая эффективность должна сочетаться с определенным перераспределением благ в целях устранения «избыточного неравенства» и создания предпосылок для экономического роста.

2. Эффективность налоговой политики в широком смысле должна оцениваться по следующим критериям:
 - по величине искажающего воздействия налогов на распределение и использование экономических ресурсов;
 - по способности устранять или минимизировать «провалы рынка», в том числе безразличие к социальной справедливости, незаинтересованности в производстве общественных благ, безработице и инфляции и т.д.;
 - по уровню эффективности налогового администрирования и обеспечению максимизации налоговых поступлений при минимизации издержек налогообложения.
3. Справедливость налоговой политики необходимо оценивать по ее способности уменьшать степень неравенства в распределении доходов и богатства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013, 383 с.
2. Майбуров И.А. и др.; Налоговая политика. Теория и практика / под ред. И.А. Майбурова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 519 с.
3. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. М.: Финансы и статистика, 2001. 263 с.
4. Сей Ж.Б. Трактат политической экономии. М., 1896.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.
6. Парето В. Учебник политической экономии // 25 ключевых книг по экономике. УРАЛ-LTD, 1999. 560 с.
7. Шевяков А.Ю. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 5–18.
8. Шевяков А.Ю. Снижение избыточного неравенства и бедности как фактор экономической динамики и роста инновационного потенциала России // Общество и экономика. 2006. № 11–12. С. 13–35.
9. Черник Д.Г., Шмелев Ю.Д. Кризис и налоги. М.: Экономика, 2011. 253 с.
10. Шмелев Ю.Д., Черник Д.Г. и др. Проблемы формирования и реализации налоговой политики РФ на современном этапе: монография / под ред. Ю.Д. Шмелева. М.: ГУУ, 2016. 239 с.

REFERENCES

1. Tax evasion. Problems and decisions [Uklonenie ot uplaty nalogov. Problemy i resheniya]. Moscow, Yuniti – Dana Publ., 2013, 383 p.
2. The tax policy. Theory and practice [Nalogovaya politica. Teoriya i practica]. Moscow, Yuniti – Dana Publ., 2010, 519 p.
3. Pushkareva V.M. The history of financial idea and tax policy [Istoriya finansovoy mysley i politiki nalogov]. Moscow, Finansy i statistika – Finances and Statistic Publ., 2001, 263 p.
4. Sei Zh. B. Treatise about political economy [Traktat politicheskoi ekonomii]. Moscow, 1896.
5. Smit A. An inquiry into nature and causes of the wealth of nations [Yssledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov]. Moscow, Sotsgiz, 1962, 635 p.
6. Beiton A., Cazorla A., Dollo C., Draï A.M. [25 livres clés de l' économie]. Marabout, Allier (Belgique), 1995, Chelyabinsk «URAL LTD», 1999, 560 p.
7. Shevyakov A. Yu. Economy of tax policy social inequality, poverty and economic growth [Sotsial'noe neravenstvo, bednost' i ekonomicheskii rost]. *Voprosy ekonomiki – Economy questions*, 2005, No. 3, pp. 10–18S.
8. Shevyakov A. Yu. Reduction of excessive inequalities and poverty as a factor dynamics and growth of Russian innovation potential [Snizhenie izbytochnogo neravenstva i bednosti kak faktor ekonomicheskoi dinamiki i rosta innovatsionnogo potentsiala Rossii]. *Obshchestvo i ekonomika – Society and economics*, 2006, No. 11–12, pp. 13–35.
9. Schernic D.G., Shmelev Yu.D. Crisis and taxes [Krizis i nalogi]. Moscow, Economica Publ., 2011, 253 p.
10. Shmelev Yu.D., Schernic D. G. Problems of formation and realization of the Russian tax policy at the present stage: monograph [Problemy formirovaniya i realizatsii nalogovoi politiki na sovremennom etape: monografiya]. Moscow, Gosudarstvennyi universitet upravleniya Publ., 2016, 239 p.

УДК 336.02

ФИСКАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ВЛАДЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГРУЗОВОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ*

*Майбуров Игорь Анатольевич, д-р кон. наук, профессор, заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, Россия; главный научный сотрудник кафедры «Финансы и кредит», Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия
mayburov.home@gmail.com*

*Леонтьева Юлия Владимировна, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансового и налогового менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, Россия
uv.leonteva@mail.ru*

В статье детализируются виды налогов и сборов, взимаемых в России в процессе приобретения и коммерческого использования грузового автотранспорта. Обосновывается положение, согласно которому налоги могут подразделяться на постоянные, переменные и хозяйственные, если рассматривать грузовые автотранспортные средства с точки зрения интенсивности их коммерческого использования грузовым автотранспортным средством. Делается вывод о разной цене владения и коммерческого использования различных типов грузовых транспортных средств. Приводятся рекомендации по дальнейшему совершенствованию системы обложения грузовых транспортных средств в России.

Ключевые слова: налоги; налогообложение; фискальное регулирование; грузовые транспортные средства; грузовой автотранспорт; налоговая цена владения автомобилем.

FISCAL REGULATION OF THE PROCESSES OF OWNING AND USING COMMERCIAL TRUCK VEHICLES IN RUSSIA

*Maiburov Igor A., ScD (Economics), full professor, Head of the Finance and Tax Management Department, President Yeltsin Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia; Chief Researcher the Finance and Credit Department, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia
mayburov.home@gmail.com*

*Leontyeva Yulia V., PhD (Economics), associate professor the Finance and Tax Management Department, President Yeltsin Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia
uv.leonteva@mail.ru*

The paper gives a detailed description of the types of taxes and fees levied in Russia in the process of purchasing and commercial use of trucks. The author substantiates the point that in terms of their commercial use intensity taxes can be classified as permanent, variable and economic. It is concluded that the cost of ownership and commercial use of truck vehicles differs depending on the type of the latter. Recommendations are given on the further improvement of the taxation system for truck vehicles in Russia.

Keywords: taxes; taxation; fiscal regulation; truck vehicles; freight motor transport; tax price of vehicle ownership.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект 17-22-21001.

Особенности построения системы налогообложения грузовых транспортных средств в европейских странах

Под системой налогообложения транспортных средств (системой транспортного налогообложения) предлагается понимать всю совокупность обязательных платежей (налогов, сборов, паракскалитетов), имеющих разную фискальную природу, но при этом системно связанных с эксплуатацией и владением автотранспортным средством. Следует заметить, что практика системного подхода к анализу различных транспортных платежей принимается в западной экономической традиции. Там традиционно используется термин *road pricing*, который трактуется как установление цен за пользование дорогами в самом широком смысле, т.е. исходя из полной суммы налогов и иных платежей, так или иначе связанных с владением и использованием автотранспортного средства, а также доступом к дорожной сети.

Система транспортного налогообложения, в том числе грузового транспорта, имеет длительную историю формирования. Исследования в области обложения транспорта начались в XIX в. с обоснования необходимости введения и определения количественных характеристик налога, представляющего собой некую компенсацию за использование транспортным средством (далее — ТС) общей дорожной инфраструктуры. В результате научных изысканий в области налогообложения транспортных средств сформировалась разветвленная система обязательных платежей, зачастую имеющих неналоговый характер. К настоящему времени основными целями совершенствования этих платежей являются гармонизация налогообложения грузоперевозок в разных европейских странах и снижение возможности их дискриминации [1].

Наиболее комплексными исследованиями в области налогообложения транспортных перевозок считаются работы *Nash, Link* и др. [2], на основании которых можно выделить два подхода к установлению размера платы за эксплуатацию грузового транспорта: первый предполагает, что размер платы определяется на основе предельных внешних издержек, связанных с транспортным средством; второй основан на стоимости восстановления последствий эксплуатации грузовых ТС.

При этом наибольшее распространение получил первый подход.

Количественные усредненные показатели приведены в [3] и составляют в ночные внепиковые часы около 0,435–0,535 евро/*VKM*¹, что соответствует с определенной долей условности 37–33 руб./машино-км в валюте России.

На основе теоретических оценок была построена эффективная система налогообложения грузовых перевозок, учитывающая предельные внешние издержки и включающая специфические в каждой стране ежегодные транспортные пошлины (лицензии), топливные налоги и дорожную плату, что позволяет гармонизировать транспортные платежи грузоперевозчиков в европейском пространстве.

Большинство европейских стран устанавливает для грузового транспорта покилометровую плату (*HGV fee*), зависящую от количества осей (либо от массы) и экологического класса транспортного средства. Размер этой платы варьируется от 0,081 до 0,4473 евро/км, что соответствует 5,0–28 руб./км и учитывает износ и повреждение дорожного покрытия, а также стоимость загрязнения окружающей среды. Особую роль в интернализации внешних экстерналий² играют топливные налоги, размер которых варьируется от 25 до 40% от стоимости топлива и определяется видом топлива.

Что касается налогов на владение транспортным средством, то они также представляют собой совокупность обязательных платежей, включающих НДС, регистрационные платежи (в некоторых странах налоги) и циркуляционные налоги. Однако на размер этих платежей чаще всего влияют технические и конструкционные особенности транспортного средства, определяющие его возможные внешние воздействия при эксплуатации [4, 5].

Хозяйственные налоги, уплачиваемые при коммерческих грузоперевозках, не рассматриваются как возможный элемент регулирования развития транспортной и дорожной инфраструктуры и не включаются в состав транспортных платежей.

¹ *VKM* (*Vehicle-Kilometer*) — машино-километры.

² Экстерналия (от англ. *externalities* — внешний эффект) в экономике — воздействие рыночной транзакции на третьих лиц, не опосредованное рынком.

Опыт российского обложения грузового транспорта

Система транспортных налогов и обязательных платежей, уплачиваемых грузоперевозчиками в России, была сформирована к середине 1990-х гг. и включает ряд элементов, используемых в советской системе налогообложения транспорта. Направленность воздействия сформировавшейся системы платежей, на наш взгляд, определяет рост уровня автомобилизации и обновление автопарка. Подобная целевая установка действительно являлась актуальной задачей развития транспортной системы в то время, и результатами ее действия стали рост количества транспортных средств и увеличение грузооборота [6].

По нашему мнению, при рассмотрении системы налогообложения грузового транспорта целесообразно подразделить налоги, сборы и другие обязательные платежи, уплачиваемые субъектами транспортной деятельности, на три группы.

Постоянные налоги (сборы), не зависящие от интенсивности эксплуатации автотранспортного средства. Это налоги на владение автотранспортным средством, уплачиваемые однократно при покупке и затем на регулярной основе вне зависимости от меры использования автотранспортного средства. От величины этих налогов зависит доступность приобретения автотранспортного средства, а следовательно, легкость вхождения в рынки грузовых перевозок. Таким образом, уплата постоянных транспортных налогов рассматривается в теории как налоговая цена, уплачиваемая за владение автомобилем. В России к постоянным налогам (сборам) на владение автотранспортным средством относятся налог на добавленную стоимость (НДС), взимаемый при покупке транспортного средства, утилизационный сбор за колесные транспортные средства, регистрационные платежи, ежегодный транспортный налог. Акциз на покупку грузового автомобиля в России не уплачивается.

Переменные налоги (сборы), зависящие от интенсивности использования ТС и являющиеся обязательными платежами за использование автотранспортного средства. Уплата переменных транспортных налогов рассматривается в теории как налоговая цена за пользование дорожной сетью. В России к переменным налогам на исполь-

зование грузового автомобиля относятся акциз на топливо и плата за проезд по федеральным трассам транспортных средств грузоподъемностью свыше 12 тонн.

Налоги на финансовый результат, являющиеся налогами на хозяйственную деятельность и рассматриваемые в теории как налоговая цена за осуществление коммерческой деятельности в сфере грузоперевозок. В России к налогам на финансовый результат относятся налог на прибыль организаций, единый налог на вмененный доход, патент на осуществление транспортной деятельности. Отнесение хозяйственных налогов к системе транспортного обложения, на наш взгляд, обусловлено растущей конкуренцией между личным и коммерческим транспортом, выполняющим сходные функции. Дополнительные налоги на хозяйственную деятельность, взимаемые с субъектов транспортной деятельности, осуществляющими грузоперевозки, представляют собой дополнительное финансовое бремя на субъектов и стимулируют удовлетворение этих потребностей с помощью личных транспортных средств (в некоторых случаях).

Развитие транспортной системы, растущая конкуренция между видами транспорта, а также развитие личного автопарка привели к возникновению и обострению в России проблем, сходных с проблемами транспортных систем европейских стран. Целевыми установками развития транспортной системы в настоящее время являются оптимальное сочетание высокого уровня мобильности, обеспечиваемого грузовым транспортом, и компенсация внешних экстерналий, возникающих при эксплуатации грузового транспорта.

Методика исследования

Количественному учету в предлагаемой методике подлежат лишь явные расходы, связанные с владением и эксплуатацией грузового автотранспорта.

Для анализа стоимости владения ТС выбраны три модели грузовых автомобилей, охватывающих почти 60% грузового автопарка России (табл. 1).

Для расчета расходов принят средний годовой пробег грузового автомобиля 60 тыс. км/год. Цена дизельного топлива — 35,56 руб./л, в том числе акциз на дизельное топливо — 2,76 руб./л. Расчет

Таблица 1

Выбор моделей грузовых автомобилей для расчетов стоимости владения

Характеристика	Грузоподъемность, т	Марка	Доля в грузовом автопарке
Автомобили с малой грузоподъемностью	1,4	ГАЗель Next A21R22	27,1
Автомобили со средней грузоподъемностью	8,2	ISUZU FORWARD 12.0 NORMAL FSR90SL-NCUS	23,1
Автомобили с высокой грузоподъемностью	36,5	КАМАЗ 6460RP L360	9,1

Источник: составлено авторами.

утилизационного сбора осуществлен исходя из базовой ставки 150 тыс. руб. с учетом коэффициента полной массы автомобиля (свыше 20 т — 4,79; от 8 до 12 т — 2,21; до 3,5 т — 1,32).

При расчете налогов на финансовый результат от ведения хозяйственной деятельности по перевозке грузов грузовыми автомобилями сделаны следующие предположения:

1) количество грузовых автомобилей у субъекта хозяйствования — 10 единиц;

2) автомобили с минимальной грузоподъемностью, как правило, принадлежат индивидуальным предпринимателям (без образования юридического лица), наилучшим налоговым режимом для таких субъектов хозяйствования является патентная система налогообложения;

3) автомобили со средней грузоподъемностью также принадлежат субъектам малого предпринимательства — юридическим лицам; следовательно, наиболее возможной к применению системой налогообложения для таких субъектов является единый налог на вмененный доход;

4) грузовые автомобили с высокой грузоподъемностью чаще всего принадлежат организациям, находящимся на общем режиме налогообложения;

5) все налоги рассчитаны для условий крупного промышленного региона.

Величина прибыли организаций, оказывающих услуги по грузоперевозкам до налогообложения в 2015 г., — 10,6 млрд руб., а количество организаций — 544 тыс. ед. (т.е. размер финансового результата в расчете на 1 организацию составил 19,5 тыс. руб./год) [7, 8].

Расчет платы за проезд по федеральным трассам транспортных средств (1,53 руб./км, с учетом

установленного льготного режима) исходит из предпосылки, что 70% пробега для автомобилей с высокой грузоподъемностью осуществляется по федеральным трассам. Для расчета величины грузоперевозок были использованы коэффициенты использования грузоподъемности 0,85, и пробега — 0,82.

Анализ стоимости владения грузовым автотранспортом

Результаты расчетов среднегодовой стоимости владения и коммерческой эксплуатации грузового автотранспорта представлены в табл. 2.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод о превалировании в стоимости владения грузовым автотранспортом расходов на топливо. По моделям ГАЗ и Камаз доля топливных расходов в общей стоимости владения выше 50%.

Эффективность использования автомобилей разной грузоподъемности характеризует показатель совокупных удельных расходов, который показывает цену (в руб.) перевозки одной тонны груза на расстояние в 1 км. Этот показатель существенно уменьшается с увеличением грузоподъемности автомобиля: от 7,3 руб. для легкогрузного до 1,3 руб. для большегрузного автотранспорта. Следует отметить наглядность показателя удельных расходов грузовых компаний. В частности, удельные расценки на перевоз больших грузов по России автомобильным транспортом составляют 4,3 руб. на т-км, т.е. в 3 раза выше реальных удельных расходов.

Укрупненное сравнение этого показателя с теоретическими расчетами, проведенными в европейских странах, показывает, что его величина в России несопоставимо ниже. Так, вся сумма

Таблица 2

Стоимость владения и коммерческого использования грузового автотранспорта, тыс. руб./год

Показатель	ГАЗ	ISUZU	Камаз
Потеря стоимости автомобиля	56,27	247,50	548,00
<i>в том числе утилизационный сбор</i>	10,56	24,31	143,70
<i>НДС</i>	8,58	37,75	83,59
<i>регистрационный сбор (среднегодовой)</i>	1,00	1,00	1,00
Топливо	219,76	341,38	1173,48
<i>в том числе акциз на топливо</i>	17,06	26,50	91,08
Обязательное и добровольное страхование	46,00	190,00	124,00
Налоги, сборы и другие обязательные платежи	1,40	4,01	20,23
<i>в том числе транспортный налог</i>	1,40	4,01	20,23
Техническое обслуживание	33,00	51,00	90,00
Прочие расходы	10,55	33,75	27,40
Плата за проезд по федеральным трассам	0,00	0,00	64,26
ВСЕГО стоимость владения без учета налогов на финансовый результат	366,98	867,64	2047,37
Налоги на финансовый результат от ведения хозяйственной деятельности:	58,1	77,7	3,9
ВСЕГО стоимость владения, с учетом налогов на финансовый результат	425,08	945,31	2051,27
<i>в том числе налоги и другие обязательные платежи, тыс. руб.</i>	<i>96,70</i>	<i>171,24</i>	<i>407,76</i>
Расчетная величина грузоперевозок, тыс. т-км/год	58,548	342,924	1526,43
Удельные расходы на грузовой транспорт, руб./т-км	7,26	2,76	1,34
<i>в том числе налоги и другие обязательные платежи, руб./т-км</i>	<i>1,65</i>	<i>0,50</i>	<i>0,27</i>

удельных расходов по перевозке 1 т груза на 1 км, связанных с эксплуатацией грузовых ТС в 4–30 раз ниже, чем предельные внешние затраты. Налоговая составляющая в этих расходах, призванная выступать стоимостью предельных внешних издержек, еще ниже [1, 8].

Налоговая составляющая совокупных удельных расходов также уменьшается с увеличением грузоподъемности автомобиля: от 1,7 руб. для легкогрузного до 0,27 руб. для большегрузного автотранспорта. Анализ полученных результатов свидетельствует о том, что налоговая нагрузка на владение грузовым автомобилем уменьшается

с увеличением его грузоподъемности. Это довольно странный факт, поскольку большегрузный автомобиль производит значительно больше негативных эффектов на дорожную сеть по сравнению с малогрузным. В частности, известна в США «формула Моста», показывающая, что 36-тонный тяжелый грузовик с 18 колесами и едущий на скорости 120 км/час, причиняет дорожному покрытию и мостовым конструкциям в 3200 раз большее повреждение, чем 1- или 2-тонный пассажирский автомобиль. Следовательно, налоговая нагрузка с увеличением грузоподъемности должна возрастать.

Таблица 3

Структура налогов и других обязательных платежей в стоимости владения, %

Показатель	ГАЗ	ISUZU	Камаз
Всего налогов и сборов	100	100	100
НДС	8,88	22,05	20,50
Утилизационный сбор	10,92	14,20	35,24
Регистрационный сбор	1,03	0,58	0,25
Транспортный налог	1,45	2,34	4,96
Всего постоянных налогов и других обязательных платежей	22,28	39,17	60,95
Акциз на топливо	17,64	15,47	22,34
Плата за проезд по федеральным трассам	0	0	15,76
Всего переменных налогов и других обязательных платежей	17,64	15,47	38,10
Налоги на финансовый результат	60,08	45,36	0,96

Считаем также, что в связи с таким низким фискальным давлением имеются резервы повышения налоговой составляющей в стоимости владения большегрузными автомобилями. Причем такие резервы имеются даже после введения системы «Платон», призванной взимать плату с грузовых автомобилей свыше 12 т. Эти резервы будут сохраняться даже после планируемого увеличения километровой ставки в системе «Платон».

Анализ фискальной нагрузки на владение и использование грузового автотранспорта

Структура различных видов налогов и сборов в стоимости владения и коммерческом использовании грузового автотранспорта представлена в табл. 3.

Если рассматривать общую сумму транспортных налогов и других обязательных платежей как цену на владение и коммерческое использование грузовых транспортных средств, то можно отметить следующее. Для большегрузных автомобилей наиболее существенной является доля постоянных налогов, что позволяет сделать вывод о большей «цене» на владение этими транспортными средствами по сравнению со средне- и малотонажными грузовыми автомобилями. Это ограничивает возможность приобретения и владения большегрузными автомобилями.

Доля налогов на финансовый результат существенно уменьшается с увеличением грузоподъемности автомобилей. Это совершенно не логичная зависимость. Получается, что индивидуальные предприниматели на малогрузных автомобилях имеют большую фискальную нагрузку, чем транспортные организации, использующие большегрузные автомобили. Это происходит потому, что индивидуальные предприниматели платят фиксированную сумму патента в связи с применением патентной системы налогообложения, не зависящую от фактического объема оказанных услуг по перевозке грузов, в то время как грузовые компании уплачивают налог на прибыль организаций по факту оказания услуг по перевозке грузов.

Доля переменных налогов (без учета платы за проезд по федеральным трассам) составляет 15–20% от налоговой нагрузки и несколько повышается с увеличением грузоподъемности автомобилей. Правильную зависимость формирует лишь дополнительная плата за проезд по федеральным трассам грузовиков свыше 12 т, которая существенно увеличивает долю переменных налогов, т.е. увеличивает долю платы за внешние воздействия.

Следует признать, что введение системы «Платон» соответствует общеевропейским тенденциям в установлении платности в системе автомобильных грузоперевозок, однако размер установлен-

ной платы плохо отражает предельные внешние издержки. Поскольку размер платы определяется только массой автомобиля, она может служить компенсацией (по крайней мере, частично) износа дорожной системы. При этом покилометровые ставки платы сейчас установлены значительно ниже величины предельных издержек, поскольку форсированный переход к принципам платности пользователей транспортных средств может привести к серьезному общественному резонансу. В перспективе обоснованным будет подход к увеличению покилометровых ставок платы и их доведению до величины предельных издержек.

Кроме того, следует рекомендовать использование системы «Платон» по всем видам дорог — не только федеральным, но и региональным, а также местным. Такой шаг будет логичен, поскольку компенсация износа дорожной сети большегрузным транспортом должна осуществляться по всем видам дорог.

Выводы

Налогообложение грузового автотранспорта в России необходимо совершенствовать. Долж-

на реализовываться зависимость переменных транспортных налогов от величины ущерба, наносимого дорожному покрытию и окружающей среде [9]. С увеличением грузоподъемности размер переменных транспортных налогов должен существенно возрасти. Следует также совершенствовать налогообложение финансового результата услуг по перевозке грузов. В настоящее время налогообложение финансового результата деформировано в пользу крупных грузовых компаний.

Изменения в системе налогообложения грузового транспорта, происходящие в настоящее время в России, соответствуют общемировым тенденциям и реалиям. Следующим этапом развития системы транспортного обложения должны стать уточненная оценка предельных издержек по основным их компонентам, с учетом российской специфики, и развитие на этой основе системы переменных транспортных налогов. При этом распространение принципа платности должно охватывать все виды грузовых транспортных средств и личного автотранспорта, а также все виды дорог.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Clarke H., Prentice D. A Conceptual Framework for the Reform of Taxes Related to Roads and Transport, La Trobe University, Canberra. 2009.
2. Link H, Nash C.A., Ricci A. and Shires J.D. A generalised approach for measuring the marginal social costs of road transport in Europe // *International Journal of Sustainable Transport*, 2014, XXXVIII (2), pp. 171–198.
3. Ricci A., Enei R., Piccioni N., Vendetti A., Shires J. Generalisation of Research Accounts and Cost Estimation, Deliverable D7, Generalisation of Marginal Social Cost Estimates, ITS, University of Leeds, Leeds. 2008.
4. De Borger B., Mayeres I. Optimal taxation of car ownership, car use and public transport: Insights derived from a discrete choice numerical optimization model // *European Economic Review*, 2007, Vol. 51, pp. 1177–1204.
5. Zahedi S., Cremades L.V. Vehicle taxes in EU countries. How fair is their calculation? // XVI Congreso Internacional de Ingeniería de Proyectos Valencia, 11–13 de julio de 2012.
6. Майбуров И.А. Налоговая система России: выбор дальнейшего пути реформирования // *Финансы*. № 8. 2012. С. 45–49.
Mayburov I. The tax system in Russia: the choice of further ways to reform [Nalogovaja sistema Rossii: vybor dal'nejshego puti reformirovanija]. *Finansy — Finance*, 2012, No. 8, pp. 45–49.
7. Транспорт России: информационно-статистический бюллетень. Министерство транспорта РФ. М., 2015. 74 с.
Transport of Russia: Information and Statistical Bulletin. Ministry of Transport of the Russian Federation [Transport Rossii: informacionno-statisticheskij bjulleten]. Minister-stvo transporta RF]. Moscow, 2015, 74 с.
8. Road user charges for heavy goods vehicles (HGV). EEA Technical report, 2013, No. 1, 84 p.
9. Mayburov I., Leontyeva Y. Theoretical framework for building optimal transport taxation system // *Journal of Tax Reform*, 2016, Vol. 2, No. 3, pp. 193–207.

УДК 336.02

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Тюрина Юлия Габдрашитовна, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления, Оренбургский государственный университет, Оренбург, Россия
u_turina@mail.ru

В статье рассматриваются направления применения теории системного подхода в управлении налогообложением. *Предмет исследования* – организационно-управленческие и экономические отношения, возникающие в условиях обеспечения целостности и взаимосвязанности компонентов управления налогообложением. *Цель работы* – раскрыть содержание системного подхода в налогообложении для обеспечения эффективного формирования и реализации налоговой политики и обосновать необходимость учета разнонаправленности интересов всех участников налоговых отношений. В работе представлены определения понятия «системный подход», алгоритм формирования налоговой политики, составляющие налогового менеджмента. В результате чего особое место в исследовании уделено налоговому планированию и прогнозированию. Обоснована взаимосвязь элементов системы управления налогообложением, что позволило сделать вывод о значимости, содержании и задачах системного подхода на разных уровнях управления налогообложением в теоретическом и практическом аспектах.

Ключевые слова: система; системный подход; налогообложение; налоговое планирование; государственное управление.

THEORETICAL ASPECTS OF THE SYSTEM APPROACH TO TAXATION

Tyurina Yulia G., ScD (Economics), associate professor, Head of the State and Municipal Management Department, Orenburg State University, Orenburg, Russia
u_turina@mail.ru

The paper discusses the application of the system approach theory to the tax management. *The subject of the study* is organizational-managerial and economic relations arising in the framework of ensuring the integrity and interdependence of the tax management components. *The purpose of the study* was to describe the principles of the system approach to taxation to ensure the efficient development and implementation of the tax policy and justify the need to harmonize multidirectional interests of all participants of tax relations. The paper provides the definition of the «system approach» concept, describes the tax policy shaping algorithm and tax management components. A particular attention is paid to tax planning and forecasting. The interdependence of the taxation management system components is substantiated, and a summary of the importance, principles and objectives of the system approach at different taxation management levels in the theoretical and practical aspects is made.

Keywords: system; systems approach; taxation; tax planning; state administration.

Системный подход в налогообложении стал применяться относительно недавно. Популярным стало использование в научной литературе таких терминов, как «система», «системность», «системный подход». Однако до настоящего времени не выработано четкого определения ни понятия «система», ни категорий, от нее исходящих. В первую очередь это объясняется сложностью и универсальностью данной дефиниции. Применение системного подхода в налогообложении актуально в настоящее время, поскольку при его использовании

реализуются разнонаправленные интересы всех участников налоговых отношений.

Вначале исследования системы как научного понятия носили разрозненный характер и чаще всего формировались под влиянием интуитивных открытий древних философов и мыслителей, идеи которых были развиты средневековыми философами, способствовавшими гносеологическому осмыслению системности окружающего мира. В частности, следует выделить труды немецкого философа Г. Гегеля, считавшего систему органической целостностью, которая развивается и проходит некоторые этапы жизни.

Позднее в научном мире популярными стали исследования общества как целостного организма в попытках доказать взаимосвязанность социальных систем. В частности, данный аспект понятия системности человеческого общества нашел отражение в трудах таких социалистов-утопистов, как М. Ш. Фурье, К. А. Сен-Симон, Р. Оуэн.

В 1930-х гг. Л. Берталанфи рассматривал систему как самостоятельную научную категорию, определяя ее как комплекс взаимодействующих элементов (подсистем), имеющих собственные потребности, подлежащие удовлетворению.

Хотя дальнейшие исследования обогатили понимание сущности системы, ученые продолжали расходиться во мнениях по поводу возможного применения системного подхода в тех или иных сферах человеческой деятельности, в частности в налогообложении и управлении налоговыми отношениями.

Определения понятия «системный подход»

В настоящее время под системным подходом понимается совокупность приемов и способов, ориентированных на раскрытие целостности сложноорганизованного объекта, а также на выявление характера взаимосвязи между его компонентами.

Наиболее последовательной реализацией системного подхода является системный анализ, который направлен на всестороннее изучение процесса принятия решений проблем в различных сферах человеческой деятельности [1].

Системный подход необходим не только в анализе существующих систем, но и при их со-

здании в целях обеспечения устойчивости и эффективности взаимосвязей между элементами.

Именно системный подход, как подчеркивает В.И. Кнорринг, помогает определить, как должна быть организована система, чтобы она работала наиболее эффективно. Этот подход обеспечивает возможность определения функциональных взаимосвязей внутри сложноорганизованного объекта, изучения большого количества возможностей и альтернативных вариантов формирования системы, анализа ограничений и последствий принимаемых решений [2].

Системный подход в управлении налогообложением

Системный подход актуален и в сфере управления налогообложением. Необходимость его применения вызвана сложностью, неоднозначностью и функциональной разнонаправленностью налоговых отношений. Немаловажную роль при этом играют концептуальные подходы к формированию и реформированию налогово-бюджетных отношений [3]. В теории налогообложения сформирован алгоритм формирования налоговой политики, предполагающий поэтапное решение вопросов гипотезы, теории, практического характера и проблемных аспектов (рис. 1). При этом налоговая политика базируется на системе принципов, сочетающих интересы участников налоговых отношений и учитываемых при ее построении.

Правильно сформированная налоговая политика и достаточно отлаженный налоговый механизм, учитывающий требования, предъявляемые к его построению и функционированию, — необходимое условие для эффективного налогообложения. Налоговый механизм является в сущности комплексным экономико-правовым институтом, посредством которого публичная власть воздействует на участников налоговых отношений с помощью различных рычагов воздействия и определяет границы их дозволенного поведения в сфере налогообложения. В рамках налогового механизма действуют устойчивые системные связи, что является одним из основных условий его эффективного функционирования.

Системный подход в налоговом менеджменте стал применяться относительно недавно. Несмо-

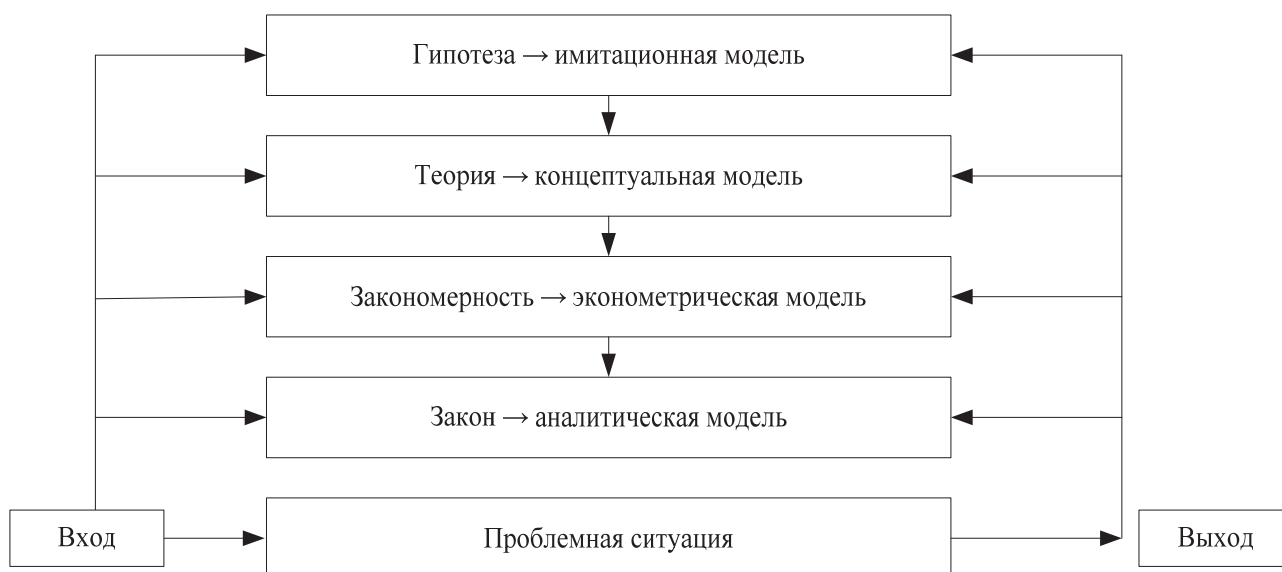


Рис. 1. Алгоритм формирования налоговой политики

тря на довольно тесную взаимосвязь двух видов налогового менеджмента (с позиции государства и с позиции хозяйствующего субъекта), их нельзя смешивать. Они направлены на удовлетворение разнонаправленных интересов и, следовательно, имеют различные цели, задачи. И хотя они состоят из внешне похожих компонентов, внутреннее их содержание принципиально отличается.

Определение понятия «налоговое планирование»

Важное значение в системе налогового менеджмента имеют два тесно взаимосвязанных и вместе с тем трудноразличаемых между собой процесса — налоговое планирование и прогнозирование. Прогнозирование — это составная часть функции управления, предшествующая планированию и предназначенная для проработки исходных данных для разработки планов [4].

Что же касается планирования, то трактовки данного понятия среди ученых разнятся [5]. Так, Г. С. Поспелов считает, что «планирование — это целенаправленная деятельность государства, органов управления, хозяйствующих субъектов по разработке перспектив социально-экономического развития страны, регионов, отраслей, предприятий всех форм собственности» [6]. С позиции В. И. Борисевича, планирование — это «документ, который содержит систему показателей

и комплекс различных мероприятий по решению социально-экономических задач» [7].

С учетом приведенных мнений налоговое планирование можно определить как составную часть налогового процесса, которая представляет собой деятельность участников налоговых отношений по определению на конкретный период времени основных показателей деятельности. Для государства таким показателем выступает экономически обоснованный размер поступлений налогов и сборов в соответствующий бюджет, для налогоплательщиков — оптимальный размер налоговых платежей с учетом предоставленных государством свобод и послаблений.

Взаимосвязь подсистем системы управления налогообложением очевидна. Налоговый менеджмент, планирование, прогнозирование, управление выступают как элементы применения системного подхода в налогообложении. Налоговое планирование и прогнозирование являются источниками, необходимыми для принятия управленческих решений. Результаты налогового контроля позволяют оценивать эффективность налогового регулирования.

Система государственного управления налогообложением

Система государственного налогового менеджмента непостоянна и подвержена каким-либо изменениям (т.е. процессам), которые тесно

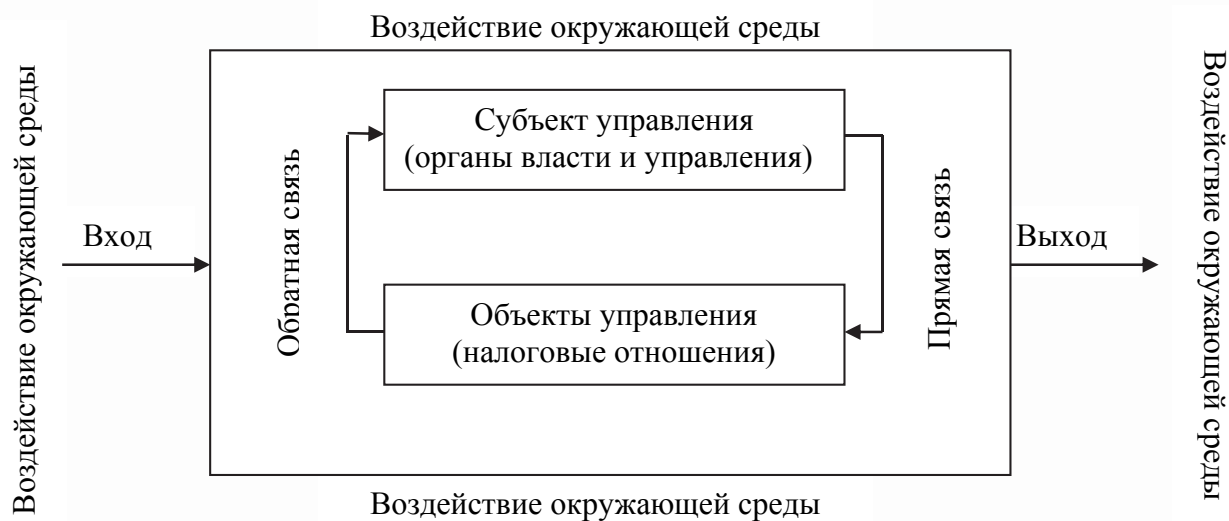


Рис. 2. Схема системы государственного управления налогообложением



Рис. 3. Схема корпоративного налогового менеджмента

взаимосвязаны с окружающей средой. Входные процессы системы обусловлены факторами окружающей действительности, требующими принятия тех или иных решений от субъектов управления (рис. 2). Результаты принятых решений оказывают в свою очередь влияние на окружающую среду в виде позитивных или негативных тенденций социально-экономического развития.

При правильном принятии налоговых управленческих решений организация способна на законных основаниях привести налоговые потоки к оптимальным для нее значениям (рис. 3).

Государственное управление налогообложением и корпоративный налоговый менеджмент тесно взаимосвязаны. Они основаны на императивных отношениях, когда государст-

во вменяет налогоплательщику обязанность уплачивать законно установленные налоги и сборы, определяет степень свободы частных субъектов в выборе оптимальных условий налогообложения. Государственное налоговое управление должно быть ориентировано на формирование такой налоговой системы, которая будет максимально учитывать и публичные, и частные интересы, способствовать законной организации корпоративного налогового менеджмента.

Для принятия тех или иных решений в сфере налогообложения необходимы соответствующие расчеты, к которым предъявляются следующие требования:

- комплексность — показатели, используемые при расчетах, должны учитывать все

стороны и все составляющие налоговых отношений и их взаимосвязи;

- связь со стратегическими целями — система показателей, используемая при расчетах, формируется исходя из задач, стоящих в текущий момент и на перспективу;
- гибкость и простота — показатели характеризуются простотой расчетов, возможностью их использования в автоматизированном режиме;
- использование показателей, характеризующих три момента во времени — предыдущее, текущее, последующее состояния развития налоговой системы.

Говорить о системном подходе по отношению к неопределенному кругу практических расчетов в налогообложении было бы ошибочным, поскольку, как говорилось выше, системный подход представляет совокупность приемов и способов, ориентированных на раскрытие целостности сложноорганизованного объекта, а также на выявление характера взаимосвязи между его компонентами. Поэтому для целей дальнейшего исследования целесообразно применять системный подход при определении эффективности в системе налогообложения.

Доминирующая доля практических расчетов в налогообложении направлена именно на определение эффективности. Понятие эффективности применительно к налогам, налоговой системе, налоговой политике многогранно, эффективность можно трактовать очень широко: от определения количественного соотношения затрат и полученных результатов до формирования некоторых общих суждений качественного характера относительно влияния налогов на деятельность отдельных хозяйствующих субъектов и экономику государства в целом [8].

Содержание и задачи налогообложения на макро- и микроуровнях различны, так же как интересы государства и налогоплательщика, а значит, эффективность налогообложения следует рассматривать как совокупность составляющих: с точки зрения налогоплательщика, налоговой системы, внешней среды и факторов, ее определяющих. Из вышеприведенного можно сделать вывод, что практические расчеты эффективно налогообложения должны осуществляться на макроуровне по следующим направлениям:

- использование расчетов хозяйствующими субъектами и домохозяйствами;
- определение фискальной эффективности проводимой налоговой политики;
- установление воспроизводственной эффективности как налоговой характеристики макроэкономической системы — бизнес-среды.

Целью внутрихозяйственных расчетов, проводимых налогоплательщиками на микроуровне, является формирование эффективной налоговой политики, позволяющей, с одной стороны, оптимизировать потоки налоговых платежей, а с другой — повысить общую эффективность деятельности предприятия [9].

Необходимость изучения и применения системного подхода в налогообложении вызвана совокупностью решаемых государством задач:

- разработка политики в области налогообложения на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- разработка прогноза социально-экономического развития государства, а также субъектов Российской Федерации и муниципальных образований на долгосрочный период и реализация комплекса мероприятий в данном аспекте;
- своевременное составление проектов бюджетов разных уровней;
- создание благоприятных условий для эффективного функционирования хозяйствующих субъектов и оптимизации налоговой нагрузки.

Выводы

В теоретическом аспекте роль системного подхода заключается в понимании целостности и характера взаимосвязей элементов управления налогообложением (принципов, концептуальных подходов к реализации налогово-бюджетных отношений, алгоритмов, моделей). Практическая значимость применения системного подхода заключается в разнонаправленности интересов, целей, задач участников налоговых отношений — государства и хозяйствующих субъектов. Немаловажную роль играет взаимосвязь подсистем системы управления налогообложением (планирование, прогнозирование и контроль).

В условиях усиливающейся международной конкуренции возрастает необходимость грамотной защиты национальных интересов и обеспечения налоговой безопасности с позиции системного подхода. Налоги, являясь важнейшим источником пополнения государственного бюджета, обладают широкими регулирующими возможностями. В связи с этим возникает необходимость применения системного подхода в управлении налогообложением, позволяющего учитывать интересы всех участников налоговых отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев В.Г. Моделирование как метод исследования социальных систем // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник. 1982. М.: Наука, 1982. С. 26–46.
2. Основы государственного и муниципального управления. М.: Экзамен, 2006. 271 с.
3. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития: монография / под ред. И.А. Майбунова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 415 с.
4. Советский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1920. 867 с.
5. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / под ред. И.А. Майбунова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 503 с.
6. Пospelов Г.С. Проблемы программно-целевого планирования и управления. М.: Наука, 1980. 198 с.
7. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики. Мн.: Интерпрессервис, 2001. 380 с.
8. Амбросьева Т.Г. Фискальная эффективность налогообложения и показатели ее оценки // Вестник Екатеринбургского института. 2010. № 1. С. 9–11.
9. Белова И.А. Оценка эффективности налоговой политики в российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 32. С. 108–113.

REFERENCES

1. Afanasiev V. G. Simulation as a method for the study of social systems [Modelirovanie kak metod issledovaniya social'nyh sistem]. System studies. Methodological problems: the Yearbook. 1982. Moscow, Nauka, 1982, pp. 26–46.
2. Fundamentals of state and municipal management [Osnovy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravlenija]. Moscow, Exam, 2006, 271 p.
3. Fiscal federalism. Problems and prospects of development: monograph / ed. by I. A. Maiburov, Y. B. Ivanov [Fiskal'nyj federalizm. Problemy i perspektivy razvitija: monografija / pod red. I. A. Majburova, Ju. B. Ivanova]. Moscow, YUNITI-DANA, 2015, 415 p.
4. Soviet encyclopedic dictionary [Sovetskij jenciklopedicheski slovar']. Moscow, Soviet encyclopedia, 1920, 867 p.
5. Encyclopedia of theoretical bases of taxation / ed. by I. A. Maiburov, Y. B. Ivanov [Jenciklopedija teoreticheskij osnov nalogoblozhenija / pod red. I. A. Majburova, Ju. B. Ivanova]. Moscow, YUNITI-DANA, 2016, 503 p.
6. Pospelov G. S. Problems of program-target planning and management [Problemy programmno-celevogo planirovanija i upravlenija]. Moscow, Nauka, 1980, 198 p.
7. Borisevich V. I. Forecasting and planning of the economy [Prognozirovanie i planirovanie jekonomiki]. Minsk, Interpresservis, 2001, p. 380.
8. Amvrosieva T. G. Fiscal efficiency taxation and the indicators of its assessment [Fiskal'naja jeffektivnost' nalogoblozhenija i pokazateli ee ocenki]. *Vestnik Ekaterininskogo instituta — Bulletin Catherine Institute*, 2010, No. 1, pp. 9–11.
9. Belov I. A. Assessment of efficiency of tax policy in the Russian corporations [Ocenka jeffektivnosti nalogovoj politiki v rossijskih korporacijah]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta — Bulletin of the Chelyabinsk state University*, 2011, No. 32, pp. 108–113.

УДК 336.02

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ХАРАКТЕРИСТИКЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Цепилова Елена Сергеевна, д-р экон. наук, доцент,
РАНХиГС при Президенте РФ, Москва, Россия
elenatcepilova@mail.ru

Горобинская Валентина Ивановна, заместитель директора,
ООО «Аудиторская фирма «Аудит-Инфо», Ростов-на-Дону, Россия
wgorobinskaja@mail.ru

Предмет исследования – институциональный подход в исследованиях налоговых отношений, который стал применяться отечественными налоговедами относительно недавно. *Цель работы* – характеристика налоговой политики государства с позиций институционального подхода. *Методология проведения исследования* базируется на уточнении понятийно-категориального аппарата (в статье осуществлен анализ понятий «институт», «налоговый институт», «налоговая политика»), приведена классификация подходов и различных трактовок налоговой политики государства, что позволило далее, через использование современных терминов институциональной школы – «инклюзивный» и «экстрактивный» – дать авторскую характеристику этапов развития налоговой политики России в 1990–2016 гг. *Применение результатов исследования* возможно при разработке государственной налоговой политики. *Сделан вывод* о том, что за период 1990–2016 гг. налоговая политика в России прошла следующие этапы – от исходного преобладания экстрактивного характера через расширение инклюзивной направленности преимущественно в инклюзивную направленность и опять вернулась к разворачиванию экстрактивной направленности. Чтобы избежать экономической катастрофы, необходима трансформация экстрактивного характера налоговой политики государства в инклюзивный.

Ключевые слова: налоговая политика; институциональный подход; налоговые институты; этапы налоговой политики.

INSTITUTIONAL APPROACH TO THE GOVERNMENT FISCAL POLICY

Tsepilova Elena S., ScD (Economics), Associate Professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia
elenatcepilova@mail.ru

Gorobinskaya Valentina I., Deputy Director, Auditing firm "Audit-Info", Rostov-on-Don, Russia
wgorobinskaja@mail.ru

The subject of the study is an institutional approach that Russian specialists in tax and taxation started to apply quite recently to research in tax relations.

The purpose of the work is to characterize the government fiscal policy within an institutional approach. The methodology of the study is based on the refinement of the conceptual and categorical apparatus (the article analyzes the concepts "institution", "tax institution", "fiscal policy"). The authors examine the classification of approaches and various interpretations of the fiscal policy concept with the aim to suggest their own assessment of the stages in development of Russian fiscal policy over the period 1990 to 2016 with the use of the modern institutional terms, notably the terms «inclusive» and

«extractive». The research results may be applied when developing the state fiscal policy. It is concluded that for the period 1990–2016 the Russian tax policy went through the following stages: from being initially predominantly extractive to inclusive-oriented (through gradual expansion of inclusive characteristics) and back to extractive because of prevailing extractive features. To avoid an economic collapse, it is necessary to transform the extractive nature of the government fiscal policy into an inclusive one.

Keywords: fiscal policy; institutional approach; tax institutions; stages in the tax policy development.

Возникшие в последние годы сложности с наполнением государственного бюджета, недостаточность бюджетных средств у муниципалитетов и регионов, инициативы Минфина России об увеличении налоговой нагрузки (вплоть до введения «налога на тунеядцев»), общее сложное экономическое положение России предопределили интерес экономистов к анализу налогов как одному из базовых встроенных стабилизаторов экономики с позиций институциональной школы или институционализма. По нашему мнению, наиболее удачным определением институционализма из множества существующих (данных У. Гамильтоном, Р. Коузом, Дж. Ходжсоном и др.) является позиция И.В. Розмаинского, охарактеризовавшего институционализм «как направление в экономической мысли, делающее главный акцент на анализе институтов» [1, с. 130], предметом которого являются договоры между экономическими агентами, направленные на снижение транзакционных издержек при распределении ограниченных ресурсов и институциональные изменения.

Определение понятия «институт» с позиции современного институционализма

Согласно определению Дж. Норта, «институты — это «правила игры», ... структура взаимодействия, которая управляет и ограничивает отношения индивидов. Институты охватывают формальные законы, неформальные нормы поведения и разделяемые убеждения о мире, которых придерживаются индивиды» [2, с. 58–59]. Дж. Найт рассматривает институт «как набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определенными способами» [3, с. 28]. Аналогичное определение института приводит В.Л. Тамбовцев: «институты — это «правила игры» в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые органи-

зуют взаимоотношения между людьми» [4, с. 32]. Схожей позиции придерживаются и представители немецкого институционализма, в частности А. Гелен: «современная институциональная экономика изучает институты как огромное количество правил, которые, кроме всего прочего, определяют, какие действия являются приемлемыми или ограниченными, какие процедуры должны быть соблюдены, какая информация должна быть предоставлена или не предоставлена» [5].

Представляется, что главное предназначение институтов состоит не в том, чтобы быть просто правилами поведения, а в выполнении роли функциональной организации общественных взаимодействий индивидов, их групп и сообществ. Такое взаимодействие становится постепенно не только постоянным, но и обязательным, так как экономическое поведение определяется последствиями, к которым оно приводит в части реализации интересов участников воспроизводственного процесса: способствует их реализации, не затрагивает вообще или каким-либо образом ущемляет.

Необходимо также иметь в виду, что экономические институты взаимозависимы: эффективность частной собственности зависит от рациональности регулирования, соблюдения прав собственности, и, наоборот, возможности государства по обеспечению производства всей совокупности общественных благ напрямую связаны с содержательными возможностями функционирования бизнеса. Следовательно, проблема формирования качественной институциональной среды, являющейся неотъемлемой частью любой экономической системы, актуальна как для российской экономики в целом, так и для одной из ее важнейших составляющих — сферы налогообложения. «Становление целостной, гармоничной и эффективной организационной формы налоговых институтов выступает одним из факторов стабилизации отношений в обществе в целом. Налоговые отношения (и налоговая политика как их

Трактовка понятия «налоговая политика государства»

Автор	Определение налоговой политики государства
Б.Х. Алиев, М.Д. Эльдарушева	«Налоговая политика – совокупность правовых норм и мероприятий, направленных на обеспечение регулирующего воздействия на уровень налоговой нагрузки и экономическое поведение налогоплательщиков и посредством этого – на процессы социально-экономического развития страны» [9, с. 28]
А.У. Альбеков, Н.Г. Кузнецов, Е.В. Поролло, В.Г. Шелепов	«Налоговая политика – это сфера деятельности государства при разработке системных условий установления и порядка реализации налоговых отношений, имеющая целью экономическое обеспечение выполнения государственными структурами возложенных на них общественно-значимых функций» [10, с. 136]
Л.И. Гончаренко	«Налоговая политика – абстрактная (декларативная) категория, отражающая общие тенденции развития налоговых отношений, в том числе применительно к определенному этапу экономического развития страны и ее дальнейшим социально-экономическим, политическим перспективам» [11, с. 19]
Е.Д. Климушкина	«Налоговая политика – система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения; является частью экономической политики государства, реализуется на всех уровнях – федеральном, региональном, муниципальном и корпоративном, предусматривает достижение основных целей, суть которых сводится к устойчивому обеспечению доходной части бюджета страны» [12, с. 261]
И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов	«Налоговая политика – это деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по совершенствованию налоговой системы страны в целях устойчивого обеспечения доходной части всех уровней бюджетной системы и достижения иных социально-экономических эффектов» [13, с. 35]
В.Г. Пансков	«Налоговая политика – составная часть социально-экономической политики, которая представляет собой комплекс правовых норм и организационно-экономических действий, определяющих целенаправленное применение налогового законодательства» [14, с. 344]
Н.Л. Хантаева	«Налоговая политика – деятельность государства, выраженная в комплексе мероприятий, осуществляемых уполномоченными на то органами государственной власти и государственного управления в области налогов и сборов, отражающих классификацию налогов, методы и принципы налогообложения, действующих на законной основе в налоговой системе данной страны» [15, с. 115]

Источник: составлено авторами.

подсистема) являются (по крайней мере, должны являться) одной из наиболее формализованных сфер общественных отношений» [6, с. 260].

Определение понятия «налоговый институт»

В связи с отсутствием четкого определения понятия «налоговый институт» в налоговом законодательстве ученые по-разному трактуют его содержание. Так, И.С. Вазарханов под налоговыми институтами понимает «правила действий и санкции за неисполнение (налоговое законодательство и система санкций, включая штрафы, административную и уголовную ответственность), действия гаранта по исполнению правил (налоговые орга-

ны, процедуры и взаимодействия с государственными структурами, судебной и законодательной властью) и практически реализуемые действия налогоплательщиков, оцениваемые с точки зрения соответствия установленным правилам» [7, с. 8].

Не вызывает сомнения тезис, что ведущим элементом налоговых институтов выступают правила, как зафиксированные в налоговом законодательстве, так и неформальные, определяющие нормы налоговых отношений при осуществлении хозяйственной деятельности, а также действия гаранта соблюдения этих правил — налоговых органов.

Профессор из Великобритании Дж. Ходжсон отмечает, что эволюция налоговых институтов происходит в результате реализации воздейст-

вия неэкономических факторов: «они изменяются (в результате генно-культурно обусловленного реагирования субъектов налоговых отношений на изменения окружающей среды), отбираются и наследуются. Это происходит через социальные процессы передачи налоговых мемов и привычек — на уровне индивидов и организационных налоговых рутин — на уровне организаций и общества, которые можно рассматривать как социальные репликаторы (единицы наследственности)» [8, с. 356].

Определение понятия «налоговая политика»

Действующие в обществе налоговые институты определяют налоговую политику государства как подсистему его финансовой политики. Налоговая политика государства — это сложная экономическая категория, которая находится на стыке нескольких научно-практических плоскостей — экономической, юридической, социальной; в связи с этим существует множество ее определений, некоторые из которых приведены в *табл. 1*.

И.А. Майбуров выделяет три основных подхода к определению понятия «налоговая политика»: узконаправленный, функционально-целевой и стратегически-ориентированный, которые различаются по целям, субъектам и объектам [16, с. 10–13]. Немецкие ученые В. Пфелер и М. Шюллер отмечают, что в центре оптимальной налоговой политики, как правило, стоит равновесие между эффективной и справедливой и при этом одновременно простой налоговой политикой [17, с. 596]. Нельзя не согласиться с мнением А.И. Погорлецкого, что «главной дилеммой национальной налоговой политики в современных условиях... становится противоречие между необходимостью поддержания умеренного характера налогообложения для стимулирования посткризисного роста экономики, инновационной активности, высокого уровня потребления и сбережений хозяйствующих субъектов и объективными потребностями в повышении налогов для решения проблем в сфере государственных финансов и реализации принципа социальной справедливости в распределении доходов» [18, с. 72]. Такие требования к налоговой политике показывают, что данный институт, длительно эволюционирующий отнюдь нелинейным образом и обязанный базовыми свойствами общему строению экономической политики конкретного

общества, требует максимального формального регулирования и одновременно должен быть справедливым и эффективным.

Инклюзивные и экстрактивные характеристики налоговой политики

В рамках институциональной школы экономическое процветание стран мира обусловлено развитием политических, экономических и социальных институтов. Используя введенные в научный оборот Д. Аджемоглу и Дж.А. Робинсон категории «инклюзивных» (от англ. *inclusive* — включающие в себя, объединяющие) и «экстрактивных» (от англ. *extract* — извлекать, выжимать) институтов, согласимся с тем, что они запускают сложные обратные связи, которые могут иметь как положительный («благотворная обратная связь»), так и отрицательный («порочный круг») характер [19, с. 105–108].

Инклюзивные политические и экономические институты взаимно проникают и обеспечивают сохранение друг друга. Считаем, что аналогичный синергетический эффект складывается и с экстрактивными институтами, исторически и логически господствующими во многих экономиках. «Инклюзивные экономические институты позволяют и поощряют участие больших масс людей в различных видах экономической деятельности, приносящих наилучшее использование их талантов и мастерства и дающих индивидам делать тот выбор, который они желают» [20, с. 16], т.е. носят централизованный и плюралистичный характер.

В отношении налоговой политики государства *экстрактивный характер* имеет политика высоких (максимальных) налогов и весьма жесткого налогового администрирования с недостаточной защитой прав налогоплательщиков, а *инклюзивный* — политика экономического развития, требующая не только разнообразия налоговых баз и оптимальных ставок налогов, но и четкого налогового администрирования со сбалансированной защитой прав как плательщика, так и государства на долю национального дохода.

Если налоговая политика в отношении доходов бизнеса (или доходов от капитала), в том числе малого бизнеса, имеет ярко выраженный стимулирующий характер, она может рассматриваться как имеющая *инклюзивный характер*. Она стимулирует участие больших групп населения в экономической активности — способствует созданию ново-

Этапы институционализации налоговой политики в России

Периодизация этапа, годы	Содержание этапа	Экстрактивный или инклюзивный характер этапа
1990–1992	Начальный этап становления института: принятие комплекса налоговых законов, участие исполнительных органов в налоговых процедурах, организация Госналогслужбы России	Экстрактивный характер
1993–1997	Формирование налогового законодательства, начало выработки судебной практики, закрепление принципов федерализма в налоговом процессе на базе Конституции РФ, начало информатизации налоговых органов, появление первых специальных налоговых режимов, внутренние налоговые «офшоры» (Ингушетия, Калмыкия и т.д.)	Появление элементов инклюзивного характера
1998–2000	Принятие и введение в действие части первой НК РФ, кодификация и унификация налогового администрирования, определение налогового законодательства и его основных принципов, прав и обязанностей участников налогового процесса, концепция «добросовестности налогоплательщика», начало перехода к общим (по назначению) и обязательным (по установлению) налогам	Проявление инклюзивности за счет формализации администрирования, усиления прозрачности налогообложения
2001–2003	Введение в действие второй (специальной) части НК РФ, сокращение числа действующих налогов и сборов, объединение взносов во внебюджетные фонды в рамках ЕСН, отмена оборотных налогов (например, налога на пользователей автодорог и налога с продаж), реформа ресурсных платежей (НДПИ), сужение сферы применения налоговых преференций для повышения уровня нейтральности налоговой системы, начало модернизации налоговых органов и перехода на функциональную структуру, постепенный перенос центра тяжести контрольной работы с выездных проверок на камеральные проверки, распространение доктрины «деловой цели» в судебной практике по налоговым спорам	Сочетание экстрактивного и инклюзивного качества налоговой политики с дальнейшим развитием инклюзивного характера
2004–2006	Введение в действие перечня налогов и сборов, предусмотренных НК РФ, разграничение полномочий уровней власти при установлении элементов обязательных платежей, дальнейшее совершенствование организационно-технологической структуры налоговых органов в направлении типовых функциональных структур и автоматизации процедур обработки, анализа и контроля налоговой информации, дальнейшая унификация налоговых процедур (единый интерфейс налоговых деклараций, единый регламент обслуживания налогоплательщиков), усложнение процессов налогообложения за счет расширения применения на практике концепции «необоснованной налоговой выгоды», снижение базовых ставок НДС и ЕСН, отмена архаичных и сложных в администрировании налогов (налог на операции с ценными бумагами, налог на рекламу)	Расширение инклюзивного характера
2007–2009	Внедрение риск-ориентированного подхода к налоговому контролю и упорядочение правил выездного и камерального контроля, антикризисные налоговые мероприятия (снижение ставки налога на прибыль организаций, изменение порядка уплаты НДС, в том числе вычет по авансам выданным), развитие электронного взаимодействия с плательщиками, введение процедуры обязательного досудебного урегулирования	Совершенствование инклюзивного характера
2010–2012	Замена ЕСН страховыми взносами, создание Федерального казенного учреждения «Налог-Сервис» для ввода и обработки налоговой информации, увеличение ставок акцизов, совершенствование функций налоговых органов, изменение качества налогового администрирования	Противоречивое разнонаправленное развитие

2012–2014	Изменение порядка контроля при трансфертном ценообразовании, институт консолидированной группы налогоплательщиков, интеграция Крыма в налоговое пространство РФ, внедрение АСК «НДС-1», дальнейшие преобразования имущественных налогов, добровольный порядок применения специальных режимов, невозможность открыть новый банковский счет при блокировке предыдущего налоговым органом	Неустойчивое преобладание инклюзивного характера
2015–2016	Введение налогового мониторинга, изменение правил «тонкой капитализации», налогообложение прибыли контролируемых иностранных компаний, «налоговый маневр» в нефтяной отрасли, СЭЗ в Крыму и Севастополе, внедрение АСК «НДС-2», введение торгового и экологического сбора, кодификация налога на имущество физлиц, усиление контроля НДСЛ, увеличение количества парафискалитетов, формально не включенных в налоговую систему (плата за проезд большегрузов и т.д.), возможность «налоговых каникул» для ИП, предложения государственных ведомств об увеличении налоговой нагрузки различными способами	Нарастание экстрактивного характера политики с целью увеличить доходы бюджета без повышения общей эффективности народного хозяйства

Источник: составлено авторами по: [21, с. 37]; [22, с. 42–43].

го бизнеса (как крупного, так малого и среднего), притоку инвестиций, преимущества в межстрановой налоговой конкуренции, обновлению основных фондов через соответствующие налоговые преференции. В результате сокращается теневая занятость и нелегальный оборот, повышается общая налоговая культура.

Налогообложение потребления, осуществляемое через косвенное налогообложение, и фискальная система изъятия доходов от нефтедобычи носят *экстрактивный характер*. Такая политика направлена на то, чтобы получить максимальный доход или на эксплуатацию одной части общества (общеизвестно, что рост косвенных налогов более всего ударяет по малообеспеченным слоям населения). Налогообложение доходов от нефтедобычи, реформируемое путем налогового маневра, перераспределило бремя прямого налогообложения нефтедобывающих компаний.

Этапы институционализации налоговой политики в России

Налоговая политика прошла в Российской Федерации несколько этапов в своей институцио-

нализации. В *табл. 2* представлена их авторская характеристика с позиций экстрактивности или инклюзивности.

Выводы

Анализ этапов институционализации налоговой политики в России, проведенный в *табл. 2*, позволяет сделать вывод, что за период 1990–2016 гг. налоговая политика в нашей стране прошла несколько этапов — от исходного преобладания экстрактивного характера через расширение инклюзивной направленности преимущественно в инклюзивную направленность и опять вернулась к разворачиванию экстрактивной направленности. Экстрактивные и инклюзивные составляющие налоговой политики вследствие сложности и многоукладности любой экономики могут сосуществовать, но это сосуществование непрочное. Так как длительно сохраняющийся экстрактивный характер институтов нередко приводит страны к экономической катастрофе, необходима трансформация экстрактивного характера налоговой политики государства в инклюзивный.

ЛИТЕРАТУРА

1. Розмаинский И.В. Институционализм // Журнал институциональных исследований. 2010. Т. 2. № 4. С. 130–144.
2. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгайт Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. 480 с.
3. Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 28–48.
4. Тамбовцев В.Л. Новая институциональная экономическая теория: проблемы преподавания // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 2. С. 27–39.

5. Petersen T., Manstetten R. Beständigkeit im Raum des Sozialen — Der Begriff der Institution bei Arnold Gehlen // UFZ-Diskussionspapiere, 2009, No. 6. URL: https://www.ufz.de/export/data/global/26175_6_2009_Petersen_Manstetten.pdf.
6. Цепилова Е. С., Горобинская В. И. Институциональные особенности корпоративной налоговой политики хозяйствующих субъектов // Инновационное развитие экономики. 2016. № 3 (33). С. 259–262.
7. Вазарханов И. С. Компетентностно-сервисная концепция модернизации российских налоговых институтов: автореферат дисс. ... д.э.н. Ростов н/Д, 2012. 50 с.
8. Hodgson G. The mystery of the routine. The Darwinian destiny of an evolutionary theory of economic change // *Revue economique*. 2003, Vol. 54, No. 2, pp. 355–384.
9. Алиев Б. Х., Эльдарушева М. Д. Налоговая политика государства: сущность, механизм реализации и перспективы // *Финансы и кредит*. 2014. № 40 (616). С. 27–36.
10. Альбеков А. У., Кузнецов Н. Г., Поролло Е. В., Шелепов В. Г. Налоговая система: учеб. пособие для магистрантов. М.: Вузовская книга, 2014. 572 с.
11. Гончаренко Л. И. К вопросу о понятийном аппарате налогового администрирования // *Налоги и налогообложение*. 2010. № 2. С. 17–24.
12. Климушкина Е. Д. Теоретические основы налоговой политики // *Вопросы экономики и права*. 2010. № 12. С. 260–263.
13. Майбуров И. А. и др. Налоговый менеджмент. Продвинутый курс / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 559 с.
14. Энциклопедия теоретических основ налогообложения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 503 с.
15. Хантаева Н. Л. Теоретические основы налогообложения: учеб. пособие. Улан-Удэ: Издательство ВСГТУ, 2006. 175 с.
16. Налоговая политика. Теория и практика / под ред. И. А. Майбурова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 520 с.
17. Pfähler W., Schüller M. Steuerpolitik in China — Stand und Perspektiven / *Steuerpolitik — Von der Theorie zur Praxis: Festschrift für Manfred Rose*. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2003, pp. 594–602.
18. Погорлецкий А. И. Налоговая политика ведущих зарубежных стран // *Финансы и кредит*. 2012. № 13 (493). С. 71–80.
19. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ, 2016. 720 с.
20. Заостровцев А. П. Об историческо-институциональных причинах отставания в развитии: концепция Асемоглу. СПб.: Издательство Европейского университета, 2013. 40 с.
21. Артеменко Д. А. Финансовый аспект институционализации налогового администрирования // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2010. № 3 (13). С. 36–40.
22. Горобинская В. И. Особенности институционализации налогового регулирования / *Материалы 3-й международной интернет-конференции экономического факультета РГУ*. Ростов н/Д, 2006. С. 41–44.

REFERENCES

1. Rozmainskij I. V. Institutionalism [Institucionalizm]. *Zhurnal institucional'nyh issledovanij — Journal of Institutional Studies*, 2010, Vol. 2, No. 4, pp. 130–144.
2. Nort D., Uollis D., Vajngast B. Violence and social order. Conceptual framework for interpreting the written history of mankind [Nasilie i social'nye porjadki. Konceptual'nye ramki dlja interpretacii pis'mennoj istorii chelovechestva]. Moscow, Ed. Institute of Gaidar, 2011, 480 p.
3. Hodzhson Dzh. What are institutes [Chto takoe instituty?]. *Voprosy jekonomiki — Issues of economics*, 2007, No. 8, pp. 28–48.
4. Tambovcev V. L. New Institutional Economic Theory: teaching problems [Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija: problemy prepodavanija]. *Ekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta — Economic Bulletin of Rostov State University*, 2004, Vol. 2, No. 2, pp. 27–39.

5. Petersen T., Manstetten R. Beständigkeit im Raum des Sozialen — Der Begriff der Institution bei Arnold Gehlen // UFZ-Diskussionspapiere, 2009, No. 6. URL: https://www.ufz.de/export/data/global/26175_6_2009_Petersen_Manstetten.pdf.
6. Tsepilova E. S., Gorobinskaja V. I. Institutional features of corporate tax policy of economic entities [Institucional'nye osobennosti korporativnoj nalogovoj politiki hozjajstvujushhix subektov]. *Innovacionnoe razvitie jekonomik — Innovative development of the economy*, 2016, No. 3 (33), pp. 259–262.
7. Vazarhanov I. S. Competence-service concept of modernization of Russian tax institutes [Kompetentnostno-servisnaja koncepcija modernizacii rossijskix nalogovyh institutov]. The abstract of the diss. ... Phd. Rostov-na-Donu, 2012, 50 p.
8. Hodgson G. The mystery of the routine. The Darwinian destiny of an evolutionary theory of economic change. *Revue economique*, 2003, Vol. 54, No. 2, pp. 355–384.
9. Aliev B. H., Jel'darusheva M. D. Tax policy of the state: essence, mechanism of implementation and prospects [Nalogovaja politika gosudarstva: sushhnost', mehanizm realizacii i perspektivy]. *Finansy i kredit — Finance and credit*, 2014, No. 40 (616), pp. 27–36.
10. Al'bekov A. U., Kuznecov N. G., Porollo E. V., Shelepov V. G. Taxation system: textbook. Allowance for undergraduates [Nalogovaja sistema: ucheb. posobie dlja magistrantov]. Moscow, The university book, 2014, 572 p.
11. Goncharenko L. I. On the issue of the conceptual apparatus of tax administration [K voprosu o ponjatijnom apparate nalogovogo administrirovanija]. *Nalogi i nalogoblozhenie — Taxes and taxation*. 2010, No. 2, pp. 17–24.
12. Klimushkina E. D. Theoretical Foundations of Tax Policy [Teoreticheskie osnovy nalogovoj politiki]. *Voprosy jekonomiki i prava — Issues of Economics and Law*, 2010, No. 12, pp. 260–263.
13. Majburov I. A. i dr. Tax management. Advanced Courses [Nalogovyj menedzhment. Prodvinutyj kurs] / pod red. I. A. Majburova, Ju. B. Ivanova. Moscow, UNITY-DANA, 2014. 559 p.
14. Encyclopedia of theoretical bases of taxation. [Jenciklopedija teoreticheskix osnov nalogoblozhenija]. Moscow, UNITY-DANA, 2016, 503 p.
15. Hantaeva N. L. Theoretical bases of the taxation [Teoreticheskie osnovy nalogoblozhenija: ucheb. posobie]. Ulan-Ude, SSCU Publishing House, 2006, 175 p.
16. Tax policy. Theory and practice [Nalogovaja politika. Teorija i praktika] / pod red. I. A. Majburova. Moscow, UNITY -DANA, 2010, 520 p.
17. Pfähler W., Schüller M. Steuerpolitik in China — Stand und Perspektiven / Steuerpolitik — Von der Theorie zur Praxis: Festschrift für Manfred Rose. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2003, pp. 594–602.
18. Pogorleckij A. I. The Tax Policy of Leading Foreign Countries [Nalogovaja politika vedushhix zarubezhnyh stran]. *Finansy i kredit — Finances and Credit*, 2012, No. 13 (493), pp. 71–80.
19. Adzhemoglu D., Robinson Dzh. A. Why some countries are rich, and others are poor. The origin of power, prosperity and poverty [Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye. Proishozhdenie vlasti, procvetanija i nishhety]. Moscow, AST, 2016, 720 p.
20. Zaostrovcev A. P. On the historical and institutional causes of the development gap: the Asemoglu concept [Ob istorichesko-institucional'nyh prichinah otstavanija v razvitii: koncepcija Asemoglu]. St. Petersburg, Publishing house of the European University, 2013, 40 p.
21. Artemenko D. A. Financial aspect of the institutionalization of tax administration [Finansovyj aspekt institucionalizacii nalogovogo administrirovanija]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa — Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business*, 2010, No. 3 (13), pp. 36–40.
22. Gorobinskaja V. I. Features of the institutionalization of tax regulation [Osobennosti institucionalizacii nalogovogo regulirovanija. Materialy 3-ej mezhdunarodnoj Internet-konferencii jekonomicheskogo fakul'teta RGU]. Rostov-na-Donu, 2006, pp. 41–44.

УДК 336.71

ЮРИДИЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ

*Тарасов Алексей Аркадьевич, канд. экон. наук, Executive MBA Школа менеджмента Университета Антверпена (Antwerp Management School), научный консультант, Москва, Россия
alexey.tarasov@outlook.com*

Статья посвящена описанию юридической документации международных синдицированных кредитов. В статье приведены основные характеристики международных синдицированных кредитов (синдикация среди широкой базы инвесторов, гибкость структуры кредитов, скорость закрытия сделки, регулирование документации английским правом, осуществление коммуникаций и платежей между кредиторами и заемщиком через агента по кредиту). Рассмотрены основные документы сделки, включая мандатное письмо, юридические документы процесса синдикации, кредитный договор, обеспечительную документацию. Описаны роли и функции участников работы над кредитной документацией и приведен оптимальный график подготовка документов. Выделены случаи, когда может понадобиться подготовка дополнительных документов после подписания сделки, а также рассмотрены правовые аспекты международных синдицированных кредитов, включая взаимоотношения между банками, входящими в синдикат. Сделан вывод, что для привлечения международного синдицированного кредита заемщику важно согласовать все ключевые условия сделки с кредиторами и затем работать над тем, чтобы данные условия были учтены в юридической документации. Для этого заемщику требуется подготовка к работе над документацией сделки, привлечение юридических консультантов и четкое планирование процесса подготовки комплекта документов сделки.

Ключевые слова: кредитная документация; рынок синдицированных кредитов; правовые аспекты международных кредитов; привлечение корпоративного финансирования.

LEGAL DOCUMENTATION OF INTERNATIONAL SYNDICATED LOANS

*Tarasov Alexey, Ph.D. (Economics), Executive MBA from Antwerp Management School, Finance Research Advisor, Moscow, Russia
alexey.tarasov@outlook.com*

This paper describes the legal documentation of international syndicated loans. Firstly, the key features of international syndicated loans are outlined, including syndication of the loan among a wide investor base, structuring flexibility, optimal transaction schedule, governance of the legal documents by English law, execution of payments and communications via the Facility Agent. Secondly, the key legal documents of an international syndicated loan are considered: the mandate letter, legal documents of the syndication process, the facility agreement, the security documents. The roles and functions of the deal participants are described regarding their role in the documentation process with the timeline discussed in detail. Cases are considered when it is necessary to prepare additional documents after the signing of the deal, as well as the legal aspects of decision making by the syndicate. One of the main factors in a successful transaction is for the borrower to agree on all the key terms of the loan with the lenders and then work on the right reflection of these terms in the legal documents. Significant preparation for the deal is required to achieve this goal, including planning the process in advance and hiring legal advisers.

Keywords: loan documentation; syndicated loans market; legal aspects of international loans; raising corporate financing.

Особенности международных синдицированных кредитов

Рынок кредитного капитала служит важным источником привлечения финансирования российскими корпорациями. Осуществляя заимствования на рынке синдицированного кредитования, компании получают доступ к стабильному источнику ликвидности на выгодных ценовых условиях. Привлечение финансирования — одна из основных задач корпоративного стратегического развития. Доступ к финансированию является важным конкурентным преимуществом для российских корпораций, так как позволяет реализовывать инвестиционные проекты и оптимизировать затраты на обслуживание привлеченных средств.

Исходя из анализа основных аспектов юридической документации синдицированных кредитов¹ [1, 2] можно сделать вывод, что рынок синдицированного кредитования предоставляет корпорациям возможность получения доступа к кредитным ресурсам международных банков и инвесторов [3].

Выделим ряд особенностей международного рынка синдицированного кредитования [4–6]:

- 1) привлечение синдицированного кредита заемщиком с долгового рынка путем синдикации среди широкой базы инвесторов;
- 2) гибкость структуры кредитов с точки зрения валюты (долл. США, евро);
- 3) скорость закрытия сделки (по сравнению с альтернативными способами привлечения международного финансирования, например размещением облигаций);
- 4) регулирование документации английским правом;
- 5) осуществление коммуникаций и платежей между кредиторами и заемщиком через агента по кредиту (что упрощает административную и операционную нагрузку на вовлеченные стороны).

Подготовка пакета юридических документов сделки является одним из ключевых составляющих процесса реализации сделки [7]. Для

¹ Синдицированный кредит (от англ. *syndicated loan*) — кредит, предоставляемый заемщику по меньшей мере двумя кредиторами (синдикатом кредиторов), участвующими в данной сделке в определенных долях в рамках, как правило, единого кредитного соглашения.

различных сделок пакет документации может различаться по сложности и объему. Рассмотрим ключевые документы стандартной синдицированной сделки.

Обзор документации синдицированных кредитов

Под документацией синдицированных кредитов подразумевают:

- 1) основные условия кредита;
- 2) мандатное письмо;
- 3) юридические документы процесса синдикации;
- 4) кредитный договор;
- 5) письма о комиссиях;
- 6) обеспечительную документацию;
- 7) юридические заключения.

Основные условия кредита разрабатываются на подготовительном этапе сделки и включают определение участников сделки, основных структурных и коммерческих характеристик кредита (табл. 1). Первый вариант обычно называют краткой индикативной версией. Условия сделки устанавливаются заемщиком вместе с банком — координатором сделки. Документ занимает 3–5 страниц, и на его подготовку уходит 1–2 недели.

Согласовав краткую индикативную версию, на основании которой банки — организаторы кредита получают предварительное кредитное одобрение, на следующем этапе заемщик, координатор и организаторы сделки начинают работу над полной версией основных условий. Объем полной версии составляет 10–15 страниц. На согласование документа требуется до 3–4 недель в зависимости от сложности сделки.

Как правило, полный вариант основных условий кредита содержит следующие подразделы:

- расширенное описание условий, сформулированных в краткой версии;
- детальное описание общих ковенантов²;
- заверения и гарантии;
- предварительные условия выдачи кредита;
- последующие условия выдачи кредита;

² Ковенант (от англ. *covenant*) в английском праве — обязательство совершить какое-либо действие или воздержаться от совершения какого-либо действия, имеющее для обязавшейся стороны юридическую силу.

Основные параметры работы над синдицированным кредитом

Участники сделки	Структурные параметры	Коммерческие параметры
Заемщик (полное наименование юридического лица). Облигоры (список компаний, выступающих поручителями или предоставляющих гарантии по кредиту). Банки (включая роли и доли участия)	Объем, валюта кредита. Разбивка на транши. Цели кредита. Срок, льготный период и график погашения кредита. Обеспечение по кредиту. Основные ковенанты, включая финансовые	Детали андеррайтинга организаторов и стратегия синдикации. Процентная ставка по кредиту (фиксированная или плавающая). Комиссии банкам. Детали начисления процентов и длительность процентных периодов

Источник: подготовлено автором.

- случаи дефолта;
- обзор прочих документов сделки.

Мандатное письмо. Мандатное письмо является одним из ключевых документов синдицированного кредита. В нем регламентируются юридические и коммерческие аспекты работы банков над сделкой и взаимодействие с заемщиком по всему спектру вопросов [8].

Мандатное письмо содержит следующие подразделы:

- назначение банков на соответствующие роли в сделке (координаторы, букраннеры³, организаторы);
- условия работы над сделкой (включая получение сторонами необходимых одобрений);
- отсутствие материальных негативных изменений в деятельности и финансовом положении заемщика;
- описание комиссий, издержек работы над сделкой, а также порядок расчетов;
- юридические пункты касательно обмена информацией, конфиденциальности, обязательств и прав сторон, конфликтов;
- применимое право и юрисдикция;
- полная версия основных условий кредита является приложением к мандатному письму.

³ Букраннер (от англ. *bookrunner*) — организация, в функции которой входит сбор и учет заявок от инвесторов на приобретение облигаций при первичном размещении.

Объем мандатного письма составляет 12–15 страниц. Как правило, работа над письмом осуществляется параллельно работе банков и заемщика над полной версией основных условий кредита. Процесс согласования мандатного письма занимает 3–4 недели. Подписывают мандатное письмо банки-организаторы и заемщик. Если до подписания мандатного письма назначены юридические консультанты заемщика и кредиторов, то они также участвуют в работе над данным документом.

Юридические документы процесса синдикации. Во время процесса синдикации букраннеры направляют потенциальным участникам кредита пригласительное письмо [9], в котором приводится следующая информация: описание заемщика, ключевые параметры кредита (сумма, срок, порядок погашения), коммерческие условия участия в кредите (процентная ставка, комиссии, доли участия), график реализации сделки (включая предполагаемые даты начала и окончания процесса синдикации), контакты букраннеров. Объем пригласительного письма составляет 3–5 страниц. Получив пригласительное письмо, заинтересованный банк подписывает соглашение о конфиденциальности и получает доступ к информационным, маркетинговым и финансовым материалам сделки. Получив кредитное одобрение, к окончанию процесса синдикации банки-участники направляют букраннерам письмо об участии в кредите с указанием доли участия в сделке и ключевых коммерческих условий.

Кредитный договор. Кредитный договор является ключевым юридическим документом сделки [10]. На международном рынке синдицированного кредитования кредитный договор регулируется английским правом. В соответствии с принятыми на рынке шаблонами Ассоциации кредитного рынка (*Loan Market Association*) данный документ готовят юридические консультанты сделки (ведущие международные юридические фирмы). В процесс подготовки и подписания кредитного договора вовлечены все участники кредита, включая заемщика, поручителей, координаторов, агента по документации, кредиторов, агента по кредиту, агента по обеспечению.

Кредитный договор содержит следующие разделы:

- определения и интерпретация используемых в документе терминов;
- описание структуры и цели кредита;
- условия выборки кредита (включая сроки выборки и предварительные условия, которые необходимо выполнить заемщику для осуществления выборки);
- детали выплаты процентов, установления процентных периодов, порядок погашения кредита;
- условия досрочного погашения кредита (как по решению заемщика, так и по требованию кредиторов);
- комиссии, издержки, налоги, механика осуществления платежей;
- заверения и гарантии;
- обязательства и ковенанты (включая общие, финансовые и информационные ковенанты);
- случаи наступления дефолта по кредиту;
- изменения в составе сторон (поручители, кредиторы) и взаимоотношения сторон;
- роль агента по кредиту;
- порядок внесения изменений в кредитный договор;
- применимое право;
- приложения: список всех участников сделки, формы и сроки подготовки документов, необходимых при обслуживании кредита.

Объем кредитного договора составляет 125–200 страниц и зависит от сложности и структуры сделки. Процесс подготовки, согласования

и подписания договора занимает 6–8 недель. Заметим, что в сложных сделках также готовится соглашение кредиторов, которое подписывается вместе с кредитным договором и регулирует различные аспекты взаимоотношения кредиторов в отношении кредита.

Рассмотрим некоторые ключевые пункты кредитного договора, которые, как правило, являются предметом переговоров участников сделки. К основным вопросам относятся объем, валюта и цели кредита, а также разбивка кредита на транши. Структура кредита должна соответствовать требованиям заемщика и быть приемлемой для кредиторов. Одним из основных этапов переговоров является согласование списка поручителей (включая получение всех необходимых корпоративных одобрений) и предоставляемого компанией обеспечения по кредиту (в договоре должно быть четко сформулировано, какое обеспечение предоставляется по кредиту, включая список активов и требования, которые должна будет выполнять компания).

Финансовые ковенанты, используемые в договорах о предоставлении синдицированного кредита, включают:

- 1) коэффициент отношения чистого долга к показателю *EBITDA*⁴;
- 2) коэффициент отношения показателя *EBITDA* к процентным выплатам;
- 3) ограничения на привлечение нового долга;
- 4) ограничения на капитальные вложения;
- 5) ограничения на дивиденды.

Общие ковенанты включают ограничения на слияния, поглощения, продажу активов. Формулировка данных пунктов должна учитывать стратегию развития компании. К информационным ковенантам относятся обязательства заемщика по предоставлению отчетности (за квартал, полугодие, год), аудиторского заключения и обновленной финансовой модели. Случаи наступления дефолта по кредиту включают:

- 1) нарушение соответствующих пунктов кредитного договора (включая финансовые ковенанты);

⁴ *EBITDA* (сокр. от англ. *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) — аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов и начисленной амортизации.

Юридическая документация синдицированных кредитов

Документ	Английское название документа	Описание документа
Основные условия сделки	<i>Term Sheet</i>	Документ готовится на начальном этапе сделки и содержит описание основных параметров кредита
Мандатное письмо	<i>Mandate Letter</i>	Документ подписывается заемщиком и банками – организаторами кредита и включает описание всех основных аспектов работы над сделкой
Письма о назначениях	<i>Engagement Letters</i>	Данными письмами заемщик назначает юридические фирмы на роли консультантов сделки
Документы процесса синдикации	<i>Syndication Documents</i>	Включают пригласительное письмо, соглашение о конфиденциальности и письма об участии в кредите, направляемые кредиторами букраннеру
Кредитный договор	<i>Facility Agreement</i>	Основной документ сделки, содержащий полное описание всех аспектов кредита и взаимоотношений между сторонами
Соглашение кредиторов	<i>Intercreditor Agreement</i>	Документ готовится для сложных сделок и описывает порядок взаимоотношений кредиторов касательно кредита
Обеспечительная документация	<i>Security Documents</i>	Документация описывает согласованную структуру обеспечения сделки и включает поручительства, залог активов, ипотеку, залог контрактов, счетов
Письма касательно комиссий	<i>Fee Letters</i>	В письмах описываются комиссии, которые заемщик выплачивает участникам сделки
Юридические заключения	<i>Legal opinions</i>	Заключения юридических консультантов касательно всех юридических аспектов сделки

Источник: подготовлено автором.

2) кросс-дефолт по другим кредитам заемщика;

3) реорганизацию бизнеса;

4) процесс кредиторов;

5) изменения в составе акционеров.

Письма касательно комиссий. Письма касательно комиссий включают следующие документы, где описываются комиссии, которые заемщик выплачивает участникам сделки: письмо о комиссии кредиторам, письмо о комиссии координатору, письмо о комиссии агенту по кредиту, письмо о комиссии агенту по обеспечению.

Данные письма готовятся юридическими консультантами сделки и подписываются соответствующими сторонами (заемщиком и бан-

ками, выполняющими указанные в письмах роли). Как правило, письма о комиссиях имеют объем около 5 страниц и подписываются ближе к окончанию сделки.

Обеспечительная документация. Обеспечительная документация по синдицированным кредитам включает:

1) поручительства или гарантии;

2) договоры залога активов;

3) ипотеку;

4) залог контрактов на предоставление заемщиком услуг;

5) залог банковских счетов.

Вся обеспечительная документация по сделке готовится юридическим консультантом кредиторов. Над документацией также работает

Таблица 3

Функции участников процесса работы над кредитной документацией

Участник	Описание функций
Заемщик	Назначает одного из координаторов сделки агентом по документации. По согласованию с кредиторами назначает юридического консультанта кредиторов. Участствует в согласовании графика подготовки кредитной документации. Согласовывает (вместе со своим юридическим консультантом) кредитную документацию. Подписывает кредитную документацию
Агент по документации	Управляет процессом подготовки кредитной документации. Работает с юридическим консультантом кредиторов над подготовкой кредитной документации. Собирает комментарии кредиторов к кредитной документации. Взаимодействует с заемщиком и юридическим консультантом заемщика при согласовании кредитной документации
Кредиторы	Предоставляют свои комментарии к кредитной документации. Подписывают кредитную документацию
Агент по кредиту	Назначается заемщиком из числа «первичных» кредиторов. Комментирует кредитный договор. Через агента по кредиту проходят все расчеты между заемщиком и кредиторами, а также коммуникация и обмен информацией
Агент по обеспечению	Назначается заемщиком из числа «первичных» кредиторов. Комментирует обеспечительную документацию
Юридический консультант кредиторов	Назначается заемщиком по согласованию с агентом по документации и другими кредиторами. Работает над подготовкой кредитной документации вместе с агентом по документации
Юридический консультант заемщика	Назначается заемщиком. Работает вместе с заемщиком над анализом и согласованием кредитной документации

Источник: подготовлено автором.

агент по обеспечению. Заметим, что в зависимости от закладываемых активов обеспечительная документация может быть составлена как по английскому, так и по российскому праву.

Заключения юридического консультанта. Данные заключения касательно юридических аспектов синдицированного кредита готовит юридический консультант кредиторов. Как правило, юридические заключения оформляются по российскому и английскому праву, но могут также включать заключение по иным юрисдикциям в случае, если в сделке, например, принимают участие поручители, зарегистрированные в других странах. Юридические заключения содержат описание всех документов, проанализированных консультантами, предположений,

мнений и квалификаций, необходимых для подписания юридических документов сделки.

В табл. 2 приведен обзор основных юридических документов сделки по привлечению заемщиком синдицированного кредита.

Процесс работы над кредитной документацией

Над подготовкой кредитной документации работает юридический консультант кредиторов совместно с агентом по документации под общим руководством координаторов сделки. В начале работы над сделкой юридический консультант кредиторов готовит график работы над кредитной документацией, где указываются сроки подготовки пакета документов

График процесса подготовки кредитной документации

Количество недель	Участники	Действия
2–3	Юридический консультант кредиторов, агент по документации	Подготовка первого варианта кредитной документации. Направление кредитной документации кредиторам, заемщику и юридическому консультанту заемщика
1	Кредиторы, заемщик, юридический консультант заемщика	Изучение кредитной документации. Предоставление комментариев агенту по документации
1–2	Юридический консультант кредиторов, агент по документации	Подготовка второго варианта кредитной документации с учетом полученных комментариев сторон. Направление обновленной кредитной документации кредиторам, заемщику и юридическому консультанту заемщика
1	Кредиторы, заемщик, юридический консультант заемщика	Изучение второго варианта кредитной документации. Предоставление комментариев агенту по документации
1	Юридический консультант кредиторов, агент по документации	Подготовка финального варианта кредитной документации. Направление обновленной кредитной документации кредиторам (включая кредиторов, присоединившихся к сделке на стадии «общей» синдикации), заемщику и юридическому консультанту заемщика
1–2	Кредиторы, заемщик, юридические консультанты	Одобрение финальной версии кредитной документации всеми участниками сделки Подписание кредитной документации

Источник: подготовлено автором.

и даты, когда документы будут представлены участникам сделки для анализа и комментариев.

В табл. 3 приведены функции основных участников работы над кредитной документацией.

Каждая из версий документов направляется кредиторам, которые предоставляют свои комментарии агенту по документации. Заемщик также ведет работу над документами со своим юридическим консультантом (табл. 4). Согласно принятым на рынке правилам участники сделки предоставляют свои комментарии агенту по документации, который затем интегрирует их и направляет юридическому консультанту. По сложным вопросам сделки (в основном относящимся к структурным аспектам кредита) может быть создан рабочий список комментариев

и предложений сторон, над которыми переговоры и работа ведутся параллельно внесению технических комментариев сторон к документации.

Срок работы над документацией зависит от сложности сделки и количества итераций документации, во время которых собираются комментарии участников сделки. В среднем подготовка документов занимает 7–10 недель (см. табл. 4).

После того как кредитная документация согласована всеми сторонами, начинается финальный этап сделки. Перед подписанием договора необходимо убедиться в том, что все необходимые внутрикорпоративные одобрения заемщика, поручителей и банков получены. Подписание договора, контролируемое юридическим консультантом кредиторов, являет-

ся ключевой юридической процедурой сделки, в которой принимают участие все вовлеченные в сделку стороны. Перед выдачей кредита компания должна выполнить ряд предварительных условий (включая предоставление юридических документов). Подготовку к выполнению предварительных условий рекомендуется начинать за 2–3 недели до планируемой выборки. После подписания кредитной документации и выполнения заемщиком предварительных условий выдачи кредита, указанных в кредитном договоре, кредиторы выдают кредит. Все расчеты, а также коммуникация между заемщиком и кредиторами, осуществляются через агента по кредиту.

Работа после подписания кредитной документации

После подписания кредитной документации сделки может появиться необходимость в подготовке последующей кредитной документации.

Выделим два подобных случая:

- 1) внесение изменений в кредитную документацию или процесс реструктуризации кредита. В данном случае юридический консультант готовит соглашение касательно внесения изменений в кредитный договор (*Amendment Agreement*) или, в случае реструктуризации кредита, — обновленный кредитный договор (*Re-stated Facility Agreement*);
- 2) продажа одним из кредиторов доли участия в кредите на вторичном рынке синдицированных кредитов. Документация по такой сделке готовится продающим кредитором согласно шаблонам Ассоциации кредитного рынка. Основным документом является сертификат перевода доли участия в кредите (*Transfer Certificate*), который содержит коммерческие условия сделки.

Правовые аспекты международных синдицированных кредитов

Как отмечалось в статье, ключевыми юридическими характеристиками международных синдицированных кредитов являются:

1) регулирование документации английским правом;

2) использование для подготовки юридических документов шаблонов, разработанных Ассоциацией кредитного рынка. Обратим внимание читателей на то, что данная «стандартная» документация изначально была составлена ведущими международными банками и юристами и в течение десятилетий успешно применяется на рынке. При этом различные аспекты юридических документов непрерывно совершенствуются, следуя изменениям законодательства, регулирования и рыночной практики.

Важным аспектом разработанной документации является то, что основные игроки рынка (банки, заемщики и юристы) знакомы со всеми аспектами документации, что значительно упрощает процесс их подготовки и дальнейших взаимоотношений участников сделки. С точки зрения российских заемщиков, особенно крупнейших корпораций и банков, которые имеют значительный опыт заимствований на рынке, именно использование «стандартной» документации позволяет получать доступ к ликвидности международных банков.

Применение английского права позволяет в достаточно быстрые сроки не только подготовить комплект документации по кредиту, но и оперативно заключить договор (что включает подписание, выполнение предварительных условий перед выдачей кредита и получение заемщиком денежных средств). При этом гибкость инструмента позволяет заемщикам структурировать кредит таким образом, чтобы, с одной стороны, давать возможность выборки в течение достаточно длительного периода времени, а с другой — досрочно погашать кредит, когда, с точки зрения финансового планирования, в нем более нет необходимости.

Заметим, что взаимоотношения между банками в синдикате регулируются соответствующими разделами мандатного письма и кредитного договора, при этом для сложных сделок банки заключают между собой соглашение кредиторов. В случае возникновения спорных вопросов, банки руководствуются сложившейся рыночной практикой, прилагая необходимые усилия для того, чтобы прийти к решению, устраивающему всех участников синдиката.

В процессе переговоров важную роль играет агент по кредиту, отвечающий за коммуникации, и юридический консультант кредиторов, рекомендуемый оптимальные пути разрешения юридических проблем.

Возникающие при обслуживании кредита спорные или сложные вопросы заемщик и синдикат стараются в первую очередь решать с помощью переговоров, руководствуясь кредитным договором. При необходимости юридические консультанты могут предложить внести изменения в документ или подготовить дополнение к кредитному договору, устраивающие все стороны. Заметим, что даже в сложных ситуациях, например при реструктуризации кредита, обращение в суд той или иной стороны сделки является достаточно редким событием.

Выводы

В статье были рассмотрены основные особенности юридической документации международных синдицированных кредитов. Рынок синдицированного кредитования является важным источником привлечения финансирования российскими корпорациями. К ключевым характеристикам рынка относятся: син-

дикация среди широкой базы инвесторов, гибкость структуры кредитов, скорость закрытия сделки, регулирование документации английским правом, осуществление коммуникаций и платежей между кредиторами и заемщиком через агента по кредиту. Юридическая документация синдицированных кредитов регулируется английским правом. Пакет документов сделки включает: мандатное письмо, юридические документы процесса синдикации, кредитный договор, обеспечительная документация. Рассмотрены основные структурные элементы синдицированных кредитов, приведены основные этапы процесса подготовки юридической документации и описаны функции основных участников процесса. Для привлечения международного синдицированного кредита заемщику важно согласовать все ключевые условия сделки с кредиторами и затем работать над тем, чтобы данные условия были учтены в юридической документации. Для достижения данной цели заемщику требуется подготовка к работе над документацией сделки, привлечение юридических консультантов и четкое планирование процесса подготовки комплекта документов сделки.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Wight R., Cooke W., Gray R. *The LSTA's Complete Credit Agreement Guide*. McGraw-Hill, 2009, 400 p.
2. Campbell M., Weaver C. *Syndicated Lending: Practice and Documentation*. Euromoney Institutional Investor, 2013, 570 p.
3. Taylor A., Sansone A. *The Handbook of Loan Syndications and Trading*. McGraw-Hill, 2006, 982 p.
4. Fight A. *Syndicated Lending*. Butterworth-Heinemann, 2004, 208 p.
5. Rose P., Hudgins S. *Bank Management and Financial Services*. McGraw-Hill Education, 2012, 768 p.
6. Maxwell W., Shenkman M. *Leveraged Financial Markets: A Comprehensive Guide to Loans, Bonds, and Other High-Yield Instruments*. McGraw-Hill Education, 2010. 416 p.
7. Тарасов А.А. Привлечение банком синдицированного кредита // *Банковское дело*. 2015. № 11. С. 67–70.
Tarasov A.A. Raising a syndicated loan by a bank [Privlechenie bankom synditsirovannogo kredita]. *Banking business — Bankovskoe delo*, 2015, No. 11, pp. 67–70.
8. Тарасов А.А. Управление департаментом синдицированного кредитования в банке // *Финансовый менеджмент*. 2016. № 2. С. 133–143.
Tarasov A.A. Managing the syndicated lending department in a bank [Upravlenie departamentom synditsirovannogo kreditovaniya v banke]. *Financial management — Finansovui menedgment*, 2016, No. 2, pp. 133–143.
9. Iannotta G. *Investment Banking: A Guide to Underwriting and Advisory Services*. Springer, 2010, 193 p.
10. Liaw T. *The Business of Investment Banking: A Comprehensive Overview*. Wiley, 2011, 384 p.

УДК 336.221.264

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ: УСТАНОВЛЕНИЕ ГРАНИЧНЫХ УРОВНЕЙ

*Гребешкова Ирина Александровна, старший преподаватель кафедры «Менеджмент организаций»,
Севастопольский государственный университет, Севастополь, Россия
irinagrebeshkova@mail.ru*

Налоговая нагрузка организации является, с одной стороны, критерием эффективности менеджмента организации в рамках действующей налоговой системы, а с другой – критерием эффективности государственного менеджмента. Оценки границы благоприятной и неблагоприятной налоговой нагрузки необходимы организации в первую очередь для эффективного ее регулирования со стороны государства при достижении баланса между наполняемостью бюджета и обеспечением деловой активности хозяйствующих субъектов.

Поэтому целью статьи является изучение проблематики оценки граничных уровней налоговой нагрузки организации, используя как отечественный, так и мировой опыт возможности использования экономико-математического инструментария.

В статье предложен подход к определению граничных уровней налоговой нагрузки организации на основе эконометрической модели зависимости налоговой нагрузки от обобщенного показателя эффективности как линейной комбинации различных видов рентабельности организации, всесторонне отражающих эффективность ее хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: налоговая нагрузка организации; оценка налоговой нагрузки; граничный уровень налоговой нагрузки; приемлемый диапазон налоговой нагрузки; обобщенный показатель эффективности деятельности организации.

ASSESSMENT OF THE TAX BURDEN OF A COMPANY: ESTABLISHMENT OF MARGINS

*Irina A. Grebeshkova, senior lecturer the Corporate Management Department, Sevastopol State University
irinagrebeshkova@mail.ru*

The tax burden of a company is, on the one hand, a criterion of its management efficiency under the current tax system, on the other hand, it is a criterion of the state management efficiency. Drawing a borderline between the favorable and unfavorable tax burdens is needed by a company to be effectively controlled by the state in order to achieve a balance between budget revenues and ensuring the smooth business activity of economic entities.

Therefore, the purpose of the paper was to study the problems of assessment of the tax burden margins for a company based on both domestic and international experience of using economic and mathematical tools.

This paper proposes an approach to the definition of the tax burden margins for a company based on an econometric model of the tax burden as a function of the generalized performance index understood as a linear combination of various types of profitability of a company fully reflecting the efficiency of its business activities.

Keywords: tax burden of a company; tax burden assessment; tax burden margin; acceptable tax burden range; generalized performance index.

Налоговая нагрузка организации как индикатор регулирования экономики

Будучи одним из ключевых индикаторов налогового планирования, налоговая нагрузка используется как критериальный показатель:

- для оценки ее текущего состояния, позволяющей выработать рекомендации по совершенствованию налоговой политики;
- для оценки возможных последствий предлагаемых мероприятий в рамках ее регулирования с обоснованием необходимости их применения.

Разработка любого рода рекомендаций предполагает оценку текущего состояния исследуемого явления. Для снижения риска разработки неэффективных предложений в части регулирования налоговой нагрузки могут использоваться экономико-математический инструментарий и разработанные на его базе экономико-математические модели в качестве некой «подушки безопасности», нивелируя эффект, получаемый от принятия возможных нерациональных решений.

От регулирования налоговой нагрузки как на уровне экономики, так и на уровне органи-

заций зависит решение проблем обеспечения наполняемости бюджета для решения государственных задач, выполнения социальных обязательств и содействия экономической активности хозяйствующих субъектов. При этом предложения по регулированию налоговой нагрузки можно рассматривать только после определения ее оптимального уровня и граничных значений.

Согласно Основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг. налоговая нагрузка на экономику в Российской Федерации за 2014 г. находилась на уровне 34,42% от ВВП и оценивалась как серьезная, но «не удушающая». Следует отметить, что в данном случае речь идет об усредненной оценке по всем отраслям. При этом наблюдается существенный разброс и дифференциация данного показателя по отраслям и регионам. Средний уровень налоговой нагрузки на экономику в странах — членах ОЭСР в 2013 г. составил 34,46% от ВВП, что на 0,35 процентных пункта выше значения этого показателя в Российской Федерации — 34,11%. При этом без учета нефтегазовых до-

Таблица 1

Налоговая нагрузка на экономику*, %

Страна	2013	2014
Средняя по ОЭСР	34,46	—
Россия	34,11	34,42
Россия (без учета нефтегазовых доходов)	23,45	23,31
<i>По данным МВФ</i>		
Россия	36,62	36,64
Средняя по странам БРИКС (кроме России)	28,65	28,45
Средняя по странам ЕвразЭС (кроме России)	31,21	30,39

Источник: составлено автором. * Сайт Минфина России. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183748/ (дата обращения: 30.06.2016).

ходов в 2013 г. налоговая нагрузка в Российской Федерации составила 23,45% от ВВП. Налоговая нагрузка в странах БРИКС и ЕврАзЭС на основании данных МВФ составила 28,65 и 31,21% в 2013 г. соответственно. В 2014 г. она снизилась на 0,2 и 0,82 процентных пункта соответственно (табл. 1).

Однако в документе подчеркивается, что методики расчета налоговой нагрузки могут отличаться: показатель налоговой нагрузки по Российской Федерации, по данным МВФ (2013 г. — 36,62%), отличается от ее показателя, рассчитанного в соответствии с методикой, применяемой ОЭСР (2013 г. — 34,11%). Данное отличие объясняется в первую очередь различными подходами к определению общей суммы налоговых доходов.

Отечественный и мировой опыт оценки граничных уровней налоговой нагрузки

Оценки граничных значений налоговой нагрузки осуществляются на макро- и микроуровне. Но ни для одного из них однозначно не определены на сегодняшний день его оптимальные значения и границы налоговой нагрузки.

Большинство оценок на макроэкономическом уровне ограничиваются ссылкой на мировой опыт — 1/3 от дохода налогоплательщика как граничный уровень изъятия дохода, за пределами которого начинается процесс сокращения сбережений и, следовательно, инвестиций в экономику [1]. Л. Н. Лыкова уточняет, что в государстве коридор значений потенциально допустимого уровня налоговой нагрузки в соответствии с мировой практикой составляет 37–45% [2].

Хотя еще К. Гок считал невозможным установление универсального и одновременно оптимального уровня налоговой нагрузки на экономику, который был бы реалистичен для конкретной страны на любом этапе ее развития [1]. И. Я. Горлов полагал, что величина податей, которые необходимы для государственного управления, невыразима математически каким-нибудь количеством, возможным и полезным для всех случаев и всякого времени [3]. Данные замечания современны и сегодня, хотя Л. Н. Лыкова отмечает, что аргументированно обосновать параметры налогового бремени на уровне макроэкономики,

т.е. его допустимый уровень, не представляется возможным [2].

По мнению С. В. Барулина, оптимальная налоговая нагрузка должна составлять 27–28% начисленных налогов к чистой добавленной стоимости в рамках налоговых границ. При этом нижний предел оценивается на уровне 24%, а верхний — 31%. Б. Х. Алиев, ссылаясь на результаты критериального анализа, определяет стратегические уровни налоговой нагрузки (доли налогов в ВВП) для России, а именно: минимальная граница налогообложения к ВВП — 14%, максимальная граница налоговых изъятий — 21%, оптимальное (равновесное) значение налоговой нагрузки — 17–18% [4, 5].

Граничные значения оцениваются не только на уровне экономики в целом, как было отмечено выше, но и на уровне организации для оценки качества налогового планирования. По мнению А. Бобровой, следует признать оптимальным усредненный критерий в 30–35% от гипотетической прибыли предприятия [6].

М. Н. Литвин считает, что налоговая нагрузка на уровне до 30% справедлива, до 40% — плохо воспринимается бизнесом, сверх 50% — не принимается. При этом не указывается, какой конкретный показатель служил базой сравнения [7].

Граничные значения налоговой нагрузки также предлагаются в качестве критерия для принятия решения о необходимости осуществления налогового планирования в организации, косвенно указывая на влияние налоговой нагрузки на деятельность налогоплательщика. Если посредством налогового планирования экономится 10–15% общего чистого дохода организации, то можно считать, что потребности в нем минимальны. При уровне налогового планирования в пределах 20–35% уплата налогов становится объектом текущего финансового контроля. Если налоги забирают 40–50% и более общего чистого дохода организации, то налоговое планирование представляет собой важнейший элемент финансово-плановой работы организации [8].

Несмотря на то что в экономической литературе по налоговому планированию достаточно много упоминаний, касающихся данной интерпретации определения граничных уровней налоговой нагрузки, ни один из авторов не привел критерия определения ее интерва-

Таблица 2

**Налоговая нагрузка и рентабельность по отраслям народного хозяйства
Российской Федерации с 2010 по 2014 г.*, %**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство</i>					
Налоговая нагрузка	4,2	3,6	2,9	2,9	3,4
<i>Рентабельность:</i>					
– проданных товаров	10,3	10,3	11,7	6,3	18,4
– активов	3,4	4,2	4,8	2,5	5,7
<i>Рыболовство, рыбоводство</i>					
Налоговая нагрузка	9,3	7,6	7,1	6,6	6,2
<i>Рентабельность:</i>					
– проданных товаров	20,8	22	21,4	21,5	33,2
– активов	13,9	13,8	18,7	15,1	6,1
<i>Добыча полезных ископаемых</i>					
Налоговая нагрузка	30,3	33,2	35,2	35,7	38,5
<i>Рентабельность:</i>					
– проданных товаров	35,5	35,7	31	25,1	22,2
– активов	14,5	18,4	15,3	12,7	14,6
<i>Обрабатывающие производства</i>					
Налоговая нагрузка	7,2	7,1	7,5	7,2	7,1
<i>Рентабельность:</i>					
– проданных товаров	14,3	13,2	11	9,5	10,7
– активов	7,8	8,2	8,1	4,9	2,3
<i>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>					
Налоговая нагрузка	5,3	4,8	4,2	4,6	4,8
<i>Рентабельность:</i>					
– проданных товаров	7,2	6,6	4,7	4,7	5,0
– активов	5,3	1,4	2,0	1,3	1,4
<i>Строительство</i>					
Налоговая нагрузка	11,3	12,2	13	12	12,3
<i>Рентабельность:</i>					
– проданных товаров	5,7	6,8	6,7	4,8	5,1
– активов	2,2	2,6	2,7	1,8	1,6
<i>Оптовая и розничная торговля</i>					
Налоговая нагрузка	2,4	2,4	2,8	2,6	2,6
<i>Рентабельность:</i>					
– проданных товаров	9,2	10,5	8,2	7,1	7,4
– активов	6,9	10,2	7,9	7,2	4,7

Источник: составлено автором.

* Сайт ФНС России. URL: https://www.nalog.ru/rn50/related_activities/statistics_and_analytics/forms/4789133/ (дата обращения: 01.07.2016).

лов для установления эффективности работы системы налогового планирования, хотя всеми отмечается, что принятие решений в области налогообложения должно быть научно обоснованным [9].

В результате столкновения интересов в любом демократическом обществе со временем складывается равновесное налоговое бремя, но наибольшего эффекта как для государства, так и для налогоплательщиков можно достичь в более короткие сроки при помощи проведения политики государственного регулирования и оптимизации налоговой нагрузки [4].

Экономико-математический инструментальный определения граничных уровней налоговой нагрузки организации

Одной из первых отечественных работ, касающихся оценки влияния налогов на хозяйственную деятельность организации посредством экономико-математического аппарата, по праву можно назвать работу А. Б. Залесского [10].

Экономико-математическое моделирование налоговой нагрузки и ее граничных уровней в основном служит для установления оптимальной налоговой нагрузки организации. Этому, в частности, посвящен ряд работ, основой которых являются модели, предложенные Е. В. Балацким [11, 12].

В основе его моделей лежит процесс накопления основного капитала и постулируется утверждение о том, что оптимальная налоговая нагрузка — это та нагрузка, которая обеспечивает прирост основного капитала. На основе идеи расширенного воспроизводства предлагается оценка оптимальной налоговой нагрузки. Модели Е. В. Балацкого представляют собой, по сути, попытку количественного интерпретирования кривой Лаффера. Он первым из отечественных авторов рассмотрел связь между накоплением основного капитала, налоговой нагрузкой и рентабельностью и дал их количественную оценку.

Идеи Е. В. Балацкого были развиты такими учеными, как Ю. Пасечник, А. В. Рябцев, Б. А. Букач, А. А. Алексеев, Т. В. Кравец, А. Т. Иващук, которые продолжили его исследование и на основе модели накопления основного капитала

организации методом агрегирования перешли к рассмотрению накопления основного капитала и пополнения доходной части бюджета на макроуровне. Оптимизация налоговой нагрузки в этих работах рассмотрена при условии роста налоговых поступлений. Помимо поиска оптимальной налоговой нагрузки, ряд авторов также определяли оптимальные ставки по налогам, которые в общих налоговых поступлениях государства занимают большую долю.

Эконометрический подход к оценке граничных уровней налоговой нагрузки организации

Оптимизация деятельности хозяйствующего субъекта предполагает обеспечение им налоговых выплат в рамках законодательства при условии обеспечения рентабельности выпускаемых товаров.

В табл. 2 представлены данные по налоговой нагрузке и двум видам рентабельности за пять лет с 2010 по 2014 г. по отраслям народного хозяйства Российской Федерации.

Расчет налоговой нагрузки, представленный в таблице, произведен без учета поступлений по единому социальному налогу и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование.

На основании табл. 2 можно сделать вывод о взаимосвязи налоговой нагрузки и видами рентабельности по каждой отрасли: рентабельностью проданных товаров и рентабельностью активов. Причем характер связи неоднозначный: наблюдается как прямая, так и обратная связь. Исключение составляет наличие слабой связи, близкой к ее отсутствию, между аналогичными показателями по сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству.

Так как рентабельность имеет разновидности (рентабельность продаж, активов, капитала и т.д.), целесообразно рассчитать обобщенный показатель эффективности как линейную комбинацию показателей рентабельности организации с целью всестороннего отражения ее эффективности:

$$Y_{pj} = \hat{\beta}_1 x_{1j} + \hat{\beta}_2 x_{2j} + \hat{\beta}_3 x_{3j} + \hat{\beta}_4 x_{4j} + \hat{\beta}_5 x_{5j},$$

где $j = 1, 2, \dots, n$; n — количество анализируемых периодов; Y_{pj} — значение p -й главной компоненты в j период времени; $\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2, \dots, \hat{\beta}_5$ — оценки коэффициентов; x_{1j} — рентабельность организации; x_{2j} — рентабельность организации от операционной деятельности; x_{3j} — рентабельность продаж; x_{4j} — рентабельность активов; x_{5j} — рентабельность капитала.

Количество показателей рентабельности (эффективности) хозяйственной деятельности может корректироваться в зависимости от отраслевой принадлежности и оценки качества конечной модели.

Налоговая нагрузка на организацию — это отношение суммы начисленных за анализируемый период налогов и сборов (в том числе страховых взносов по социальному и пенсионному страхованию) к вновь созданной стоимости, под которой понимается выручка (с учетом НДС, акцизов) за вычетом стоимости материальных затрат и амортизационных отчислений за анализируемый период. Но имеются и другие мнения.

И. В. Горский считает, что доля начисленных налогов в выручке — это один из суррогатных показателей, который не может считаться реальной оценкой финансового положения организации. Он может быть использован как вспомогательный в рамках сравнительного анализа.

В. Г. Пансков подчеркивает, что показатель налоговой нагрузки, в знаменателе которого присутствует выручка от реализации, не оценивает влияние налогов на финансовое состояние организации, так как выручка от реализации не является полноценным источником уплаты налога [1].

Уровень налоговой нагрузки, при котором обеспечивается минимум налоговых отчислений при рентабельности производства и обеспечении расширенного воспроизводственного процесса, будем называть оптимальным.

Под приемлемым или допустимым уровнем налоговой нагрузки будем понимать диапазон значений ставок налоговой нагрузки, обеспечивающий положительное значение обобщенного показателя эффективности.

Допустимый диапазон налоговой нагрузки будет определяться на основе эконометрической модели зависимости налоговой нагрузки от обобщенного показателя эффективности.

Практика статистической обработки показателей, характеризующих эффективность деятельности организаций с учетом налогов, показала, что модель зависимости обобщенного показателя эффективности деятельности организации от налоговой нагрузки можно представить в виде полинома

$$Y_1 = \alpha_0 + \alpha_1 \xi + \dots + \alpha_p \xi^p + \zeta,$$

где $\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_i$ — параметры модели; p — степень полинома; ζ — случайная составляющая с математическим ожиданием, равным нулю, и постоянной дисперсией; Y_1 — обобщенный показатель эффективности деятельности предприятия (первая главная компонента); ξ — налоговая нагрузка.

Максимальная степень полинома равна трем, так как практика исследования зависимостей данного вида показывает, что функция является достаточно гладкой и не имеет много экстремумов.

Выводы

Применение данного подхода позволит научно обосновывать оценку граничных уровней налоговой нагрузки как для организации, так и в целом для отрасли на основе эконометрических методов экономико-математического моделирования с учетом динамично меняющейся внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 747 с.
2. Лыкова Л. Н. Налоговое бремя в Российской экономике: избыточное или недостаточное // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 3. С. 4–11.
3. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1996. 192 с.
4. Барулин С. В. Налоговый менеджмент: учеб. пособие. URL: <http://www.iprbookshop.ru/2615> (дата обращения: 22.07.2016).

5. Алиев Б.Х. Эффективность государственного налогового менеджмента в условиях бюджетного дефицита. URL: <http://www.science-education.ru/pdf/2015/2/347.pdf> (дата обращения: 22.07.2016).
6. Боброва А.О. О критерии оптимального налогового бремени // Общество и экономика. 2005. № 10/11. С. 160–177.
7. Литвин М.Н. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 1998. № 5. С. 29–31.
8. Налоги и налогообложение: учеб. пособие для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. С. 98–99.
9. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Выбор экономико-математической модели для оценки эффективности мероприятий налоговой политики // Вестник финансового университета. 2010. № 3. С. 30–33.
10. Залесский А.Б. Принципы налогообложения предприятий и экономические последствия их применения // Экономико-математические методы. 1993. Т. 29, № 1. С. 39–55.
11. Балацкий Е.В. Налог на имущество предприятий и накопление основного капитала // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 3. С. 86–93.
12. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя // Экономико-математические методы. 2000. Т. 36, № 1. С. 3–16.

REFERENCES

1. Panskov V.G. Tax and taxation: theory and practice: textbook for bachelors [Nalogi i nalogooblozhenie: teoriya i praktika: uchebnik dlja bakalavrov]. Moscow, Jurajt, ID Jurajt, 2012, 747 p.
2. Lykova L.N. The Tax Burden in the Russian Economy: is it Excessive or Insufficient? [Nalogovoj bremja v Rossijskoj jekonomike: izbytochnoe ili nedostatochnoe]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo — Economics, Taxes & Law*, 2014, No. 3, pp. 4–11.
3. Pushkareva V.M. History of financial thought and policy of taxes: textbook [Istorija finansovoj mysli i politiki nalogov: uchebnoe posobie]. Moscow, Jurajt, INFRA-M, 1996, 192 p.
4. Barulin S.V. Tax management: a training manual [Nalogovyj menedzhment: uchebnoe posobie]. Available at: <http://www.iprbookshop.ru/2615> (accessed 22.07.2016).
5. Aliev B.H. The effectiveness of state tax management in the conditions of budget deficit [Jeffektivnost' gosudarstvennogo nalogovogo menedzhmenta v uslovijah bjudzhetnogo deficite]. Available at: <http://www.science-education.ru/pdf/2015/2/347.pdf> (accessed 22.07.2016).
6. Bobrova A. O. On the criteria of optimal tax burden [O kriterii optimal'nogo nalogovogo bremeni]. *Obshhestvo i jekonomika — Society and economy*, 2005, No. 10/11, pp. 160–177.
7. Litvin M. N. Tax burden and economic interests of the enterprises [Nalogovaja nagruzka i jekonomicheskie interesy predprijatij]. *Finansy — Finance*, 1998, No. 6, pp. 29–31.
8. Taxe and taxation: theory and practice: textbook for high schools [Nalogi i nalogooblozhenie: uchebnoe posobie]. Moscow, Finance, 1998, pp. 98–99.
9. Nezamaikin V. N., Yurzinova I. L. Choosing an economic model to assess the effectiveness of implementing tax policies [Vybor jekonomiko-matematicheskoy modeli dlja ocenki jeffektivnosti meroprijatij nalogovoj politiki]. *Vestnik finansovogo universiteta — Bulletin of The Financial university*, 2010, No. 3, pp. 30–33.
10. Zalesskij A. B. Principles of the taxation of the enterprises and economic consequences of their application [Principy nalogooblozhenija predprijatij i jekonomicheskie po-sledstvija ih primenenija]. *Ekonomiko-matematicheskie metody — Economic-mathematical methods*, 1993, Vol. 29, No. 1, pp. 39–55.
11. Balackij E. V. Tax on property of enterprises and accumulation of fixed capital [Nalog na imushhestvo predprijatij i nakoplenie osnovnogo kapitala]. *Mirovaja ekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija — World economy and international relations*, 1999, No. 3, pp. 86–93.
12. Balackij E. V. The reproduction cycle and tax burden [Vosproizvodstvennyj cikl i nalogovoe bremja]. *Ekonomiko-matematicheskie metody — Economic-mathematical methods*, 2000, Vol. 36, No. 1, pp. 3–16.



Второе высшее образование
в Финансовом университете

ИНСТИТУТ СОКРАЩЕННЫХ ПРОГРАММ

*Лучшие инвестиции – инвестиции
в человеческий капитал*

Проводится набор групп с началом занятий в сентябре 2017 г.

Институт сокращенных программ является одним из старейших структурных подразделений Финансового университета. Основанный в 1977 г. в статусе специального факультета в составе Московского финансового института, он занимался подготовкой высококвалифицированных руководящих кадров в области валютных операций, международного кредита и международных расчетов. В 1992 г. был преобразован в Институт профессиональной подготовки кадров по финансово-банковским специальностям, а в 2006 г. – в Институт сокращенных программ.

Миссия Института – создание условий и образовательной среды для получения качественного второго высшего образования по основным направлениям обучения в Финансовом университете.

Занятия проходят в основном здании Финансового университета по адресу: Ленинградский проспект, дом 49 (станция метро «Аэропорт»). Лекции и семинары проводят профессора и доценты профильных кафедр Финансового университета и приглашенные специалисты-практики.

Обучение проводится по следующим программам бакалавриата

Направление подготовки	Программа
ЭКОНОМИКА	Финансовые рынки и банки
	Корпоративные финансы
	Учет, анализ и аудит
	Государственные и муниципальные финансы
	Налоги и налогообложение
МЕНЕДЖМЕНТ	Финансовый менеджмент
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ	Гражданское и предпринимательское право
	Финансовое и налоговое право
	Международное экономическое право

Начало занятий: сентябрь 2017 года. Срок обучения: 3 года.

Стоимость обучения:

вечерняя форма – 138 900 руб. в год;
заочная форма – 111 900 руб. в год.

Формы занятий

Вечерняя – ежедневно по будням с 18.30 до 21.40

Заочная

По будням – 2 раза в неделю с 18.30 до 21.40

По субботам – еженедельно с 10.00

По сессиям – 2 раза в год учебные сессии продолжительностью 3 недели

Контакты

Приемная комиссия ИСП:
8(499)943-93-37
8(499)943-94-16

По будням –
с 10.00 до 18.00

На правах рекламы