

4/2014

Издается с 2008 года

Выходит 6 раз в год

Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- М. А. Эскиндаров**, ректор Финуниверситета, д-р экон. наук — председатель редсовета
Р. С. Гринберг, директор Института экономики РАН, чл.-корр. РАН, д-р экон. наук
А. И. Татаркин, директор Института экономики Уральского отделения РАН, академик РАН, д-р экон. наук
Ю. А. Крохина, профессор Финуниверситета, д-р юрид. наук
И. И. Кучеров, зам. руководителя Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, д-р юрид. наук
Н. П. Красоченкова, зам. директора Департамента государственного управления регионального развития и местного самоуправления Правительства Российской Федерации, д-р экон. наук
В. Г. Пансков, советник генерального директора ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития», д-р экон. наук
Р. А. Саакян, зам. директора Департамента Минфина России, д-р экон. наук
Г. А. Тосунян, президент Ассоциации российских банков, д-р юрид. наук
Д. Г. Черник, президент ЗАО «МЦФЭР-консалтинг», президент Палаты налоговых консультантов, д-р экон. наук
О. В. Иншаков, ректор Волгоградского государственного университета, д-р экон. наук
В. Н. Субботин, директор экспертно-методического центра в области юриспруденции Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина, канд. пед. наук

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

- Р. Буссе**, налоговый консультант (г. Галле, Германия)
В. П. Вишневский, зам. директора Института экономики промышленности НАН Украины
П. Головенков, главный научный сотрудник Потсдамского университета, доктор права
Ю. Б. Иванов, зав. кафедрой Харьковского национального экономического университета
С. М. Омирбаев, ректор Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова

- А. М. Соколовская**, зам. директора Научно-исследовательского финансового института Минфина Украины
У. Хелльманн, заведующий кафедрой уголовного права и экономических преступлений Потсдамского университета

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- Л. И. Гончаренко**, проректор Финуниверситета, д-р экон. наук — председатель редколлегии
Н. Н. Думная, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук — зам. председателя редколлегии
Г. Ф. Ручкина, зам. проректора Финуниверситета, д-р юрид. наук — зам. председателя редколлегии
А. П. Альбов, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р юрид. наук
Е. С. Вылкова, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, д-р экон. наук
И. В. Горский, профессор кафедры Финуниверситета, д-р экон. наук
В. Н. Засько, декан факультета Финуниверситета, д-р экон. наук
И. И. Климова, зав. кафедрой Финуниверситета, канд. филол. наук
Г. В. Колодня, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Лапина, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р юрид. наук
И. А. Майбуров, зав. кафедрой Уральского федерального университета, д-р экон. наук
Н. И. Малис, зав. кафедрой Финуниверситета, канд. экон. наук
М. В. Мельничук, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Моисеенко, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, канд. юрид. наук
М. Р. Пинская, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Пивоварова, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук
И. С. Цыпин, профессор Московского государственного индустриального университета, д-р экон. наук
В. М. Смирнов, декан факультета Финуниверситета, д-р экон. наук

Журнал «Экономика. Налоги. Право» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий, массовых коммуникаций.

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

Учредитель
ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

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

Заведующий редакцией научных журналов
В. А. Шадрин

Выпускающий редактор
В. А. Чечет

Корректор
Е. В. Маурина

Верстка
С. М. Ветров

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

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

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

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва, Ленинградский пр., 51, корп. 3, к. 104.

Тел./факс
8 (499) 943-95-23
WEB: www.fa.ru
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:
19.08.2014
Формат 60×84 1/8
Заказ № 84 от 20.08.2014
Отпечатано в ООП
(Настасьинский пер., д. 3, стр. 1)
Издательства
Финиуниверситета

Главная тема

М.В. Мишустин

Совершенствование инструментов налогового администрирования по обеспечению стабильных доходов государственного бюджета 4

Г.Б. Клейнер

Государство и экономика: взаимодействие в свете системной экономической теории 9

Экономика и управление

О.С. Сухарев

Институты развития предпринимательства: приватизация и национализация 25

Г.В. Колодняя

Средний бизнес как драйвер роста отечественной экономики 38

Д.Г. Александров, Т.И. Королева

Социальное предпринимательство в современном мире 45

Л.Д. Капранова

О государственной поддержке металлургической промышленности 51

Н.Ф. Солдатова

Финансовые и инвестиционные источники развития малого предпринимательства 57

А.О. Блинов, О.С. Рудакова

Диагностика развития малого предпринимательства в России 62

М.В. Аликаева, Т.А. Налчаджи, М.Б. Ксанаева

Модернизация механизма финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства 67

В.И. Авдийский, В.К. Сенчагов

Методологии определения пороговых значений основных (приоритетных) факторов рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов 73

В.М. Безденежных

Стандарт обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта 79

М.А. Лапина, Д.В. Карпунин

Гражданско-правовые и публично-правовые риски в предпринимательской деятельности 85

Б.Г. Хаиров

Выбор и развитие адаптивной структуры управления логистическими инновационными потоками в едином пространстве кластера 91

Налоги и налогообложение

П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.П. Орехова, В.П. Рудоманенко

Влияние налогообложения на эффективность долгосрочных инвестиций 96

В.А. Федорова

Пути совершенствования налогового режима для резидентов особой экономической зоны 105

Право

Г.Ф. Ручкина

Особенности государственного регулирования отдельных видов предпринимательской деятельности .. 110

В.Е. Белов

О государственной поддержке предпринимательства в условиях формирования контрактной системы в сфере закупок 114

Судебно-арбитражная практика

В.А. Гуреев

Взаимодействие власти и бизнеса при исполнении судебных решений... 119

Зарубежный опыт

А.Г. Клириков, Г.Н. Мошкова

О налогообложении государств – участников СНГ 123

Публикации молодых ученых

С.И. Цыпина

Использование механизма лизинга для развития предпринимательства и реализации промышленной политики России 128

К.Л. Шевёлкина

Нормативно-правовая база государственно-частного партнерства 134

Т.Ю. Кортьева

Налоговый потенциал хозяйствующего субъекта как объект научного исследования 140

Е.В. Дёмина

Обмен информацией на международном уровне: современные тенденции 146

Форумы, конференции, круглые столы Шестой Российско-Украинский симпозиум: теория и практика налоговых реформ.. 151

Main Topic*M.V. Mishustin***Improving Tax Administration Tools to Ensure Sustainable Revenues to the State Budget** 4*G.B. Kleiner***State and Economy: the Interaction in the Light of Systemic Economic Theory** 9**Economics and Management***O.S. Sukharev***Entrepreneurship Development Institutions: the Privatization and Nationalization** 25*G.V. Kolodnyaya***Medium Enterprises as a Driving Force for the Growth of Domestic Economy** 38*D.G. Alexandrov, T.N. Koroleva***Social Entrepreneurship in the Modern World** 45*L.D. Kapranova***State Support of the Metallurgical Industry** 51*N.F. Soldatova***Sources of Small Business Financing and Investing** 57*A.O. Blinov, O.S. Rudakova***Barriers to Small Business Development in Russia** 62*M.V. Alikaeva, T.A. Nalchadzi, M.B. Ksanaeva***Modernization of the Financial and Credit Mechanism to Support Regional Small Business** 67*V.I. Avdiysky, V.K. Senchagov***Methodology for Determining the Threshold Values for Main (Priority) Risk Factors and Threats to the Economic Security of Business Entities** 73*V.M. Bezdenezhnykh***Standards for Economic Security of the Business Entity** ... 79*M.A. Lapina, D.V. Karpukhin***Private and Public-Law Risks in Entrepreneurial Activity** ... 85*B.G. Khairov***Choice and Development of an Adaptive Management Structure for Innovative Logistics Flows in One Cluster Area** 91**Taxes and Taxation***P.N. Brusov, T.V. Filatova,**N.P. Orekhova, V.P. Rudomanenko***The Impact of Taxation on the Effectiveness of Long-Term Investment** 96*V.A. Fedorova***Ways of Improving the Tax Regime for Residents of Special Economic Zones** 105**Law***G.F. Ruchkina***Distinguishing Characteristics of the Government Regulation of Certain Business Activities** 110*V.E. Belov***State Support of Entrepreneurship in Conditions of Switching to the Contract System of Procurement** 114**Arbitration practice***V.A. Gureev***Interaction between Business and Government in the Execution of Court Judgments** 119**Abroad***A.G. Klirikov, G.N. Moshkova***Taxation in CIS Countries** 123**Publications of Young Researchers***S.I. Tsykina***Use of a Leasing Mechanism for Business Development and Implementation of Russia's Industrial Policy** 128*K.L. Shevelkina***Regulatory Framework of Public-Private Partnership** 134*T. Yu. Kortyeva***Tax Potential of the Business Entity as an Object of Research** 140*E.V. Demina***Exchange of Information at the International Level: Current Trends** 146**Forums, Conferences, Round Tables****6th Ukrainian-Russian Symposium**

«Theory and practice of tax reforms» 151

УДК 336.225.62

Совершенствование инструментов налогового администрирования по обеспечению стабильных доходов государственного бюджета

В условиях экономической неопределенности качество и эффективность налогового администрирования приобретают первостепенное значение. В статье рассмотрены современные инструменты налогового администрирования, которое обеспечивается в первую очередь автоматизированными системами риск-анализа на базе передовых IT-технологий.

Ключевые слова: налоговая система; налоговое администрирование; риск-анализ; IT-технологии.

In conditions of economic uncertainty the quality and efficiency of the tax administration are of paramount importance. The article gives an overview of modern tools for tax administration and focuses on several aspects of the use of advanced IT-based automated systems of risk analysis.

Keywords: tax system; tax administration; risk analysis; IT-technology.



Мишустин Михаил Владимирович

д-р экон. наук, научный
руководитель факультета
«Налоги и налогообложение»
Финансового университета,
руководитель ФНС России
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Результаты работы ФНС России в 1-м полугодии 2014 г.

Налоговая система — один из важнейших органов жизнедеятельности экономики любого государства ввиду того, что от результатов ее работы в значительной степени зависят наполняемость федерального бюджета и устойчивость финансовой системы страны. В то же время налоговая система весьма восприимчива к воздействию внешне- и внутриэкономических факторов.

Риски рецессионного развития российской экономики становятся все более очевидными. В текущих условиях вопросы стабильности

бюджетных доходов приобретают первостепенное значение. И ФНС России обеспечивает в 2014 г. высокие темпы роста налоговых поступлений.

Так, в январе-июне 2014 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило 6 193,0 млрд руб., что на 13,7% больше, чем в январе-июне прошлого года, а в федеральный бюджет — 3 159,9 млрд руб., на 18,3% больше.

Увеличивается поступление в бюджет всех налогов: налога на прибыль — на 16,3%, НДС — на 18,8%, НДФЛ — на 7,1%, акцизов — на 8,0%, НДСП — на 18,6%, имущественных налогов — на 5,2%.

Годовые параметры федерального бюджета за 6 месяцев 2014 г. исполнены на 51,8%.

В региональные бюджеты поступило 3 033,1 млрд руб., на 9,2% больше, чем за тот же период 2013 г.

На высокие темпы роста налоговых поступлений, безусловно, повлияли экономические и структурные факторы, связанные с завершением отдельных этапов крупных инвестиционных проектов, в основном в нефтегазовой сфере.

Это привело к сокращению расходов на амортизацию по налогу на прибыль, а также

замедлению в начале года темпов роста налоговых вычетов по НДС по инвестпроектам¹.

Другим весомым фактором роста налоговых поступлений стали меры, принимаемые ФНС России по усилению налогового контроля за уклонением от уплаты налогов. Так, в I квартале 2014 г.:

- доначисления на одну выездную налоговую проверку выросли на 16%;
- уровень взыскания по результатам контрольных мероприятий вырос до 65%;
- поступления в бюджет по результатам выездных и камеральных налоговых проверок увеличились на 15%;
- суммы доначислений по налоговым проверкам, отмененные по решениям судебных и вышестоящих налоговых органов, снизились на 30%;
- 77% сумм по делам с участием юридических лиц рассматриваются судами в пользу бюджета.

Применение автоматизированных инструментов риск-анализа и контроля деятельности налогоплательщиков

Налоговое администрирование представляет собой многогранную структуру со сложной иерархией процессов. Поэтому в целях нивелирования негативного влияния внешне- и внутриэкономических рисков, а также рисков налоговых злоупотреблений важно выработать «иммунитет», что возможно при условии совершенствования инструментов налогового администрирования.

Экономика организации постоянно усложняется. Появляются новые технологии, формы интеграции, методы ведения бизнеса, растет количество налогоплательщиков — сегодня это 4,6 млн организаций и 3,5 млн индивидуальных предпринимателей, 145 млн физических лиц. В связи с этим эффективность налогового администрирования достигается применением современных инструментов риск-анализа.

¹ Основные завершившиеся инвестпроекты — это участок магистральной трубопроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий Океан – II» (участок НСП «Сковородино» — СМНП «Козьмино»); участки продуктопроводов (газопроводов) «Губкинский ГПЗ — Нижневартовский ГПЗ — Южно-Балыкский ГПЗ — Тобольский НХК» и «Пуровский ЗПК — Южно-Балыкская головная насосная станция»; транспортная инфраструктура к олимпийским объектам в рамках проведения Олимпийских игр в г. Сочи в 2014 г.

При проведении налогового контроля мониторинг и предпроверочный анализ хозяйственной деятельности осуществляются путем применения автоматизированных инструментов риск-анализа и контроля деятельности налогоплательщиков.

Разработанные ФНС России автоматизированные системы позволяют в кратчайшие сроки, определив зону риска на макроуровне, «просеять» всех налогоплательщиков и спуститься до микроуровня — конкретного предприятия для детального анализа его деятельности.

Например, НДС — важный бюджетобразующий налог, на треть формирующий федеральный бюджет. Однако из-за своей сложной природы данный налог является высокорисковым. В связи с этим ФНС России разработала автоматизированную систему управления рисками при налоговом контроле за возмещением НДС (далее — АСК «НДС»), способствующую повышению эффективности проводимых проверок. АСК «НДС» позволяет разделить налогоплательщиков на группы по степени риска. В отношении «рисковых» налогоплательщиков проводится углубленная проверка, а в отношении «безрисковых» налогоплательщиков — минимальные контрольные мероприятия.

Налоговая система — один из важнейших органов жизнедеятельности экономики любого государства ввиду того, что от результатов ее работы в значительной степени зависят наполняемость федерального бюджета и устойчивость финансовой системы страны

В результате в I квартале 2014 г. при снижении на 12,4% сумм НДС, заявленных к возмещению (без учета возмещения по крупнейшим налогоплательщикам), сумма отказов в возмещении неправомерно заявленного НДС с учетом рассмотрения в судах выросла на 28%.

Аккумулируя и анализируя результаты проверок, внешнюю информацию, поступающую из СМИ, правоохранительных и других контролирующих органов, ФНС России постоянно

дорабатывает критерии АСК, что позволяет своевременно выявлять и пресекать новые схемы уклонения от налогообложения.

Эта система положительно зарекомендовала себя в рамках проверки обоснованности возмещения НДС.

Стремительные процессы развития, трансформации предприятий требуют от налоговых органов перехода на применение принципиально новых инструментов комплексного мониторинга деятельности налогоплательщиков и выявления рисков на основе «налогового разрыва».

Подобные инструменты уже находят свое практическое применение в деятельности ФНС России. Система «Мониторинг среднеотраслевых индикаторов» (Мониторинг СОИ) позволяет в автоматизированном режиме провести группировку всех компаний в регионе по зонам риска занижения налоговых обязательств.

Стремительные процессы развития, трансформации предприятий требуют от налоговых органов перехода на применение принципиально новых инструментов комплексного мониторинга деятельности налогоплательщиков и выявления рисков на основе «налогового разрыва»

Налоговые риски оцениваются на основе сравнения налоговой нагрузки, рентабельности и других взаимосвязанных налоговых и финансовых показателей (более 50 показателей) со средним, максимальным или модельным уровнем по отрасли.

Этот механизм позволяет более детально определить наиболее «рисковые» отрасли в регионе и адресно отобрать налогоплательщиков для серьезного анализа и последующего контроля.

Например, в одной крупной транспортной компании из зоны риска за два года выручка выросла в 36 раз и составила 6 млрд руб., при этом налоговая нагрузка составила 0,1%, или сумма налогов — 3,8 млн руб., а рентабельность — 0,4%.

Аналогичные группировки по зонам риска и данные по отдельным компаниям можно получить по любому региону.

Это — работа по системному выявлению причин возникновения рисков, причин появления «налогового разрыва», для принятия впоследствии мер по обеспечению дополнительных поступлений в бюджет.

Законодательная поддержка налогового администрирования в вопросах его совершенствования

Законодательные инициативы, которые сегодня рассматриваются в Государственной Думе, с одной стороны, направлены на повышение эффективности контроля, а с другой стороны, на расширение взаимодействия государства и налогоплательщика. Сбалансированность указанных задач будет способствовать развитию экономики и росту доходов бюджета. Налоговым органам необходимо своевременно перестроить работу с учетом следующих законодательных новаций.

Первое. В законодательство вводится понятие добросовестного поведения налогоплательщика, под которым будет пониматься надлежащее исполнение налогоплательщиком своих обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, если налоговым органом не установлен факт злоупотребления правом, т.е. целенаправленных действий налогоплательщика на создание «схем» ухода от налогообложения.

Налоговым органам также предоставляется право отказа в признании расходов и применении вычетов по сделкам, заключенным с недобросовестным контрагентом, без проявления «должной степени осмотрительности и осторожности», т.е. с контрагентом, в отношении которого налогоплательщик знал, что он:

- не исполняет свои налоговые обязательства;
- не располагает производственными и трудовыми ресурсами;
- не имеет соответствующей деловой репутации.

Иными словами, предусматривается исключить из цепочки контрагентов «фирмы-однодневки».

Второе. В законодательстве закрепляется институт налогового (горизонтального) мониторинга, пилотный проект по которому был запущен ФНС России в 2013 г., когда были

заключены 5 соглашений об информационном взаимодействии территориальных органов ФНС России с рядом крупнейших налогоплательщиков.

Данный механизм позволяет налоговым органам заменить контрольные проверки постоянным мониторингом данных бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика, что будет способствовать сокращению затрат на проведение налоговых проверок, судебных издержек в связи с уменьшением налоговых споров и повышению уровня правовой культуры налогоплательщиков по уплате налогов.

Третье. Вводится институт налогового консультирования.

С развитием экономики государства налоговое законодательство становится более многогранным. Недостаточный уровень налоговой грамотности значительного количества налогоплательщиков приводит к многочисленным ошибкам при заполнении налоговых деклараций, несвоевременной или неполной уплате налогов, следствием чего, в свою очередь, является применение к налогоплательщикам мер налоговой ответственности.

Законопроект предоставляет налогоплательщикам возможность обращения к налоговым консультантам, профессионализм которых гарантирован государством и усиливает ответственность налоговых консультантов путем закрепления нормы о возмещении ущерба в случае оказания некачественных услуг.

Это повысит достоверность представляемых в налоговые органы деклараций, снизит нагрузку на подразделения камерального контроля и значительно улучшит взаимодействие налогоплательщиков с налоговыми органами.

Четвертое. В Налоговом кодексе Российской Федерации закрепляется понятие «личный кабинет налогоплательщика» и определяется его статус как официального «канала связи» между налогоплательщиком и налоговым органом. Иными словами, взаимодействие через Интернет при реализации налогоплательщиками и налоговыми органами своих прав и исполнение обязанностей будут иметь юридическую силу.

Кроме того, законопроект предусматривает введение унифицированной электронной цифровой подписи для налогового органа. Документ в электронной форме, подписанный автоматически созданной электронной подписью

налогового органа, признается равнозначным документу на бумажном носителе, имеющему собственноручную подпись должностного лица налогового органа.

Это существенно снизит нагрузку на линии связи и оборудование налоговых органов, сократит время на прием и обработку документов и повысит эффективность процедуры электронного документооборота.

Сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» был введен в эксплуатацию в 2011 г. Сегодня широкими возможностями сервиса активно пользуются более 7,8 млн налогоплательщиков. В начале 2014 г. заработал аналогичный сервис для юридических лиц. На сегодня в нем зарегистрировано порядка 20 тыс. пользователей.

Пятое. Отмена обязательного судебного порядка взыскания налогов и сборов с бюджетных организаций, недоимка по которым в последние годы устойчиво растет. При этом в большинстве случаев эта задолженность не является спорной. Так, из 2,6 млрд руб. задолженности бюджетных организаций, рассмотренных в судах, взыскано 2,3 млрд руб. Таким образом, судебный порядок представляет собой излишне формальную процедуру, отвлекающую внимание и ресурсы как налоговых, так и судебных органов.

Расширены также основания для списания безнадежной к взысканию задолженности, числящейся:

- за налогоплательщиками более 5 лет, когда отсутствует возможность возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) в связи с отсутствием имущества, за счет которого могут быть покрыты расходы по делу о банкротстве;
- за организациями, которые отвечают признакам недействующего юридического лица.

В целом принятие данных поправок позволит списать задолженность в размере порядка 200 млрд руб. с последующим исключением из Единого государственного реестра юридических лиц более 800 тыс. «брошенных» юридических лиц, что существенно уменьшит затраты на администрирование невозможной к взысканию задолженности и повысит актуальность ЕГРЮЛ.

С 1 января 2015 г. вступают в силу поправки в налоговое законодательство, вносимые Федеральным законом от 02.04.2014 № 52-ФЗ, предусматривающие обязанность гражданина заявить о владении имуществом в случае

неполучения налоговых уведомлений и неуплаты налогов в отношении этих объектов.

Базовый принцип уплаты гражданами имущественных налогов — на основании налогового уведомления — сохраняется.

При этом в случае информирования налоговых органов об имеющихся объектах налогообложения налог будет исчисляться с налогового периода, в котором была исполнена эта обязанность, в противном случае — за 3 налоговых периода с того момента, когда обязанность будет установлена налоговыми органами самостоятельно.

Применение современных информационных технологий способствует переходу деятельности ФНС России на качественно новый уровень налогового администрирования

Эффективность данной инициативы во многом будет зависеть от удобства для граждан информировать налоговые органы о наличии имущества. Поэтому ФНС России рассматривает вопрос о предоставлении возможности информирования в электронном виде через «Личный кабинет налогоплательщика».

Совершенствование сервисной составляющей ФНС России

Важнейшим направлением деятельности ФНС России является создание максимально удобной и комфортной налоговой среды для налогоплательщиков, ориентируясь на их потребности.

Сегодня более 83% налогоплательщиков-организаций, ведущих финансово-хозяйственную деятельность, представляют отчетность в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи и имеют возможность получения информации от налоговых органов. Более того, теперь существует возможность направить в налоговый орган декларацию по налогу на доходы физических лиц в электронном виде, заверенную усиленной квалифицированной электронной подписью налогоплательщика.

На официальном сайте ФНС России реализовано 38 интерактивных сервисов. Согласно статистике интернет-сайт ФНС России за 6 месяцев 2014 г. посетили более 35 млн человек.

В целях повышения качества информирования налогоплательщиков разработан информационный ресурс «Информационные стенды», который предоставляет налогоплательщику возможность получения всей информации, размещенной на информационных стендах территориальных налоговых органов, в режиме *on-line* без личного посещения инспекции.

Выводы

Время постоянно диктует нам новые условия. В силу глубокой интеграции налоговой системы в экономические процессы страны любые перемены «извне» прямо или косвенно отражаются на динамике налоговых поступлений. Поэтому крайне важно планомерно и системно совершенствовать инструменты налогового администрирования и выстраивать деятельность ФНС России так, чтобы она была способна в кратчайшие сроки адаптироваться к меняющимся условиям.

Применение современных информационных технологий способствует переходу деятельности ФНС России на качественно новый уровень налогового администрирования. Ключевыми эффектами здесь являются большая стрессоустойчивость перед экономическими потрясениями, и, следовательно, сохранение стабильных доходов бюджетов всех уровней, а также минимизация коррупционной составляющей посредством удаленного взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов.

Литература

1. Социально-экономическое положение России в январе–апреле 2014 г. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2014. 515 с.
2. HM Revenue & Customs. Methodological annex for measuring tax gaps. 2012.
3. Австрийский А.Л., Веденеев Б.П. Обзор системы управления рисками в Норвежском налоговом ведомстве // Налоги и налогообложение. 2008. № 12.
4. Берестовой С.В. Налоговые проверки в Соединенных Штатах Америки // Российский налоговый курьер. 2004. № 13.
5. Воловик Е.М. Методы отбора налогоплательщиков для проверки в налоговом ведомстве США // Налоговый курьер. 1999. № 7.

УДК 330.1

Государство и экономика: взаимодействие в свете системной экономической теории*

Взаимодействие государства и экономики рассматривается в статье с позиций новой теории социально-экономических систем. Представление общества в виде совокупности четырех взаимодействующих социально-экономических систем – государства, социума, экономики и бизнеса – позволяет применить основные концепции системной парадигмы для построения рациональной модели распределения базовых функций, обеспечивающих жизнедеятельность и развитие страны, между данными подсистемами.

Ключевые слова: государство; экономика; социум; бизнес; государственное регулирование; системная социально-экономическая теория.

The interaction between the state and economy is discussed in the article from the standpoint of a new theory of social and economic systems. The society is presented as a set of four interacting social and economic subsystems: state, social medium, economy and business. This approach allows to apply basic concepts of the systemic paradigm to build a rational model of allocation of basic functions between the subsystems which ensure the functioning and development of the country.

Keywords: state; economy; social medium; business; government regulation; systemic social and economic theory.



Клейнер Георгий Борисович

*д-р экон. наук, профессор,
чл.-корр. РАН, зам. директора
ЦЭМИ РАН, зав. кафедрой
«Системный анализ
в экономике» Финансового
университета
E-mail: george.kleiner@inbox.ru*

государство и рынок рассматриваются как взаимозамещающие механизмы: в условиях «провала рынка» возникают основания для интервенции государства, а в условиях «провала государства» необходима экспансия рынка [1]. Развитие новой теории социально-экономических систем [2] позволяет построить более прочный фундамент для разработки теории государственного регулирования экономики и соответственно экономического воздействия на государство. В данном случае государство и экономика рассматриваются изначально как относительно самостоятельные системы в составе общества, обладающие различными по составу, но не по уровню правами и обязанностями. Каждая эта система является монополистом в определенной сфере, которая делит данную монополию с двумя другими подсистемами общества – бизнесом и социумом. В этой концепции основное взаимодействие государства и экономики осуществляется не непосредственно, а через воздействие на бизнес и социум. Этим данная

Введение

Взаимоотношения государства и экономики являются темой неутраченных споров. Обычно обсуждения ведутся вокруг соотношения между административными и рыночными методами регулирования экономики, государственным вмешательством в экономику и экономическим воздействием на государственное управление. Часто

* Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14–18–02294).

модель существенно отличается от традиционной модели, где страна рассматривается как совокупность государства, экономики и общества (социума) и каждая подсистема имеет возможность непосредственно взаимодействовать с любой другой подсистемой. Такая системная концепция в совокупности с результатами новой теории социально-экономических систем и системной экономики как платформы исследования [3] дает возможность сформулировать требования к каждой подсистеме, которые обеспечивают функционирование всей конструкции в целом.

1. Системная структура общества

Как правило, основными действующими на макроуровне (уровне страны в целом) подсистемами называют *государство*, *общество (социум)*¹, *экономику*. Такая трехзвенная конструкция подробно рассматривалась, в частности, в работах [4, 5, 6, 7] и приводится на *рис. 1*.

Однако тенденции, проявившиеся особенно ярко в России в последние три десятилетия, привели к необходимости пересмотра этой схемы. В экономической подсистеме стали проступать черты двух различных подсистем. С одной стороны, экономика развивается как *хозяйство* — подсистема, обеспечивающая жизнедеятельность социума необходимыми материальными благами. С другой стороны, она функционирует как *бизнес* — подсистема, обеспечивающая прежде всего себя и использующая при этом и государство, и социум, и экономику.

Нельзя сказать, что эта тенденция отсутствует в других странах и другое время, но в России 1990–2000-х гг. поведение бизнеса контрастировало с поведением собственно хозяйства. Для России характерна поляризация траекторий движения как социальных групп, так и популяций экономических субъектов.

Аналогичный процесс имел место и в других странах, однако в последнее время заметным становится обратный процесс сближения, а по многим аспектам и интеграция экономики и бизнеса. Именно на это направлены такие активно распространяемые в западных странах концептуальные установки, как социальная ответственность

¹ Термины «общество» и «социум» часто используются как синонимы, хотя спектры их возможных толкований не совпадают. В дальнейшем термин «общество» будет применяться в статье в максимально широком смысле, близком к понятию «страна».

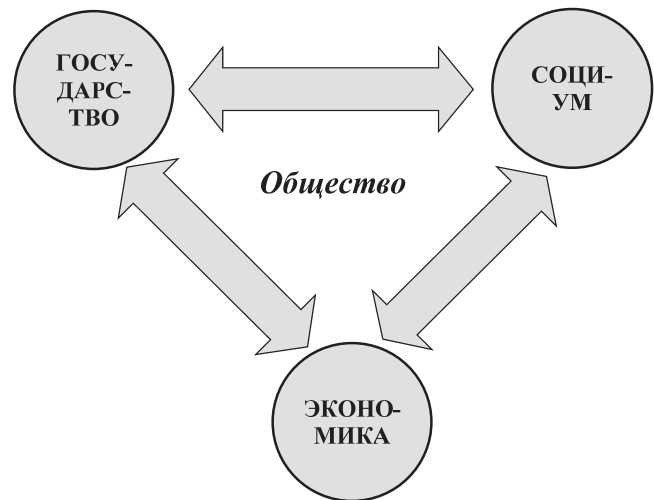


Рис. 1. Традиционное трехкомпонентное представление общества

бизнеса, маркетинг взаимоотношений, гуманитарная экономика и т. п. В России процесс размежевания экономики и бизнеса находится на восходящей фазе развития. Российский бизнес преследует свои цели, имеет собственный круг ценностей, интересов и возможностей, которые не совпадают с целями, ценностями, интересами и возможностями национальной экономики в целом. Так, получение прибыли за счет удовлетворения платежеспособного спроса — общепризнанная цель бизнеса — далеко не то же самое, что удовлетворение платежеспособного спроса и получение прибыли для развития производства — цель собственно экономической деятельности. В первом случае получение прибыли выступает как цель, а создание благ — как средство, а во втором — наоборот.

Отметим, что на микроуровне разделение между бизнесом и собственно экономикой подтверждается существованием двух разных терминов для обозначения хозяйствующего субъекта: «предприятие» и «фирма». По мнению О.В. Иншакова, «предприятие характеризует содержание деятельности экономического субъекта в конкретных продуктивных и процессных аспектах. Фирма — это транзакционная форма *предприятия* в условиях общественного разделения и кооперации труда или система его внешних и внутренних отношений, посредством которой оно функционирует в рыночной среде» [8].

На концептуальном уровне принципиальное различие между бизнесом и экономикой отмечалось еще древнегреческими мыслителями. Так,

Аристотель ввел понятие *хрематистики* — науки об обогащении, а Ксенофонт развил понятие *экономики* как науки о создании благ — вещей, непосредственно полезных для человека.

Таким образом, в качестве подсистем макроуровня в национальной общественной системе России следует рассматривать не три, а четыре относительно самостоятельные подсистемы:

государство — политическая организация, обладающая властными полномочиями по регулированию общества на территории страны в долгосрочной перспективе. Его типичный социальный представитель — чиновник, а организационный представитель — государственный орган (организация);

социум — структурированное с помощью различного рода негосударственных политических и общественных организаций население. Его социальный представитель — гражданин, физическое лицо, проживающее на территории данного государства, а организационный представитель — политическая партия, некоммерческая политическая организация;

экономика — народное хозяйство, сфера реализации процессов производства, потребления, распределения и обмена. Ее социальный представитель — «специалист народного хозяйства», а организационный представитель — предприятие;

бизнес — сфера коммерческих инициатив, инвестиционных вложений и проектов, обеспеченных финансовым капиталом и направленных на создание, реорганизацию, ликвидацию, приобретение, владение и передачу прав собственности на хозяйствующие субъекты и иные блага в целях извлечения прибыли. Типичный социальный представитель — бизнесмен, а организационный представитель — фирма (юридическое коммерческое лицо в соответствующей организационно-правовой форме).

Следует отметить, что структура «уполномоченных по правам» (омбудсменов) — представителей интересов и прав различных общественных групп, формирующаяся в последнее время в России, включает уполномоченного по правам человека; уполномоченного по правам ребенка; уполномоченного по правам предпринимателей. Подобным образом, по нашему мнению, должны быть учреждены должности уполномоченных представителей двух других подсистем — государства (уполномоченный по правам государственных служащих) и экономики (уполномоченный

по правам работников и специалистов народного хозяйства, не являющихся госслужащими²). В этом случае можно не только повысить уровень защиты права на справедливость в обществе, частью которой выступает защита прав собственности и прав человека, но и улучшить координацию четырех общественных подсистем — государства, социума, экономики и бизнеса.

Из приведенного описания следует, что четыре макроподсистемы структурно и функционально различаются, их типичные представители относятся к разным социальным слоям и социально-психологическим типам. В территориальном плане эти подсистемы не отделены друг от друга, каждая из них охватывает практически все территориальное и социально-экономическое пространство страны. Однако их роли в обеспечении жизнедеятельности и развития страны принципиально различаются. Общая характеристика функций каждой подсистемы может быть сформулирована следующим образом: государство в социально-экономической жизни представляет *организующее* начало; социум — *воспроизводящее* начало; экономика — *хозяйственное* начало; бизнес — *активизирующее* начало.

В стабильной социально-экономической ситуации для указанных сфер характерны определенные общестратегические установки или принципы поведения (девизы):

- государство — «устойчивое неограниченное развитие на ограниченной государственными границами территории»;
- социум — «благополучие для нас, наших семей и потомков независимо от места проживания»;
- экономика — «удовлетворение складывающихся экономических потребностей независимо от места возникновения»;
- бизнес — «финансовый результат (прибыль) здесь и сейчас».

Мы видим, что сферы интересов данных подсистем различны и имеют разные конфигурации в пространственно-временном аспекте. Пространственная сфера жизненных интересов государства лимитирована его границами, а временной промежуток, на который распространяются

² Обычно такую функцию выполняют профсоюзы, но в данном случае деление на профессии представляется несущественным. Необходим единый уполномоченный, представляющий интересы занятых в народном хозяйстве.

интересы государства, не имеет определенных границ. Сфера интересов социума как популяции не ограничена ни в пространстве, ни во времени. Интересы экономики как хозяйства, ориентированного на удовлетворение сложившихся потребностей, не имеют имманентных границ в пространстве и ограничены во времени ввиду ограниченности платежеспособных потребностей. Сфера интересов бизнеса распространяется лишь на его юрисдикцию и, как правило, ограничена требованиями скорейшего и максимального извлечения прибыли.

Отметим, что развитие экономики и бизнеса на больших промежутках времени, как известно, имеет циклический характер, а развитие государства и социума, как правило, — поступательный, эволюционный. С точки зрения пространственного аспекта сферы социальной и экономической жизни, в отличие от государства и бизнеса, обладают свойством относительной однородности.

Развитие экономики и бизнеса на больших промежутках времени имеет циклический характер, а развитие государства и социума, как правило, — поступательный, эволюционный

Чрезмерные уровни социального неравенства, экономического благосостояния рассматриваются как негативное явление и вызывают беспокойство общества. Речь идет о равномерном распределении социальных качеств населения и экономических условий хозяйствования по территории. Таким образом, одна из четырех сфер (социум) — однородная в плане распределения как по территории, так и по временной оси; другая (бизнес) может рассматриваться как гетерогенная, поскольку распадается на множество отдельных бизнес-проектов; две оставшиеся сферы (государство и экономика) могут считаться «полуоднородными» — государство должно обеспечивать межпериодную преемственность, т.е. однородность по времени, а экономика — единство условий хозяйствования на всей территории, охватываемой экономической деятельностью.

Можно сделать вывод, что природа этих четырех сфер общественной жизни принципиально

различна, а их выбор в качестве составляющих национальной страновой системы обоснован. Поскольку четыре перечисленные сферы мы рассматриваем как подсистемы общественной системы страны, для подтверждения данного тезиса нужно их интерпретировать и охарактеризовать с точки зрения современного системного анализа. Необходимо определить также наиболее существенные типы и структуру взаимосвязей государства, социума, экономики и бизнеса как подсистем общества. Для этих целей воспользуемся инструментарием и результатами новой теории социально-экономических систем [2, 9, 10].

2. Основные положения системной экономики

Системная экономика представляет собой реализацию и развитие системной парадигмы Я. Корнаи, согласно которой социально-экономическое пространство страны рассматривается как совокупность (точнее, популяция) взаимодействующих и трансформирующихся систем. Такой ракурс позволяет выявить как системные факторы экономических процессов и поведения экономических субъектов, так и системные результаты этих процессов и актов [3]. Системная экономика выступает в данном контексте как результат естественного движения экономических парадигм в цепочке «неоклассическая экономика — институциональная экономика — эволюционная экономика — системная экономика». В рамках данного направления разработана базовая типология социально-экономических систем, согласованная с ней классификация экономических процессов, благ, видов управления и форм трансформации систем.

Ниже в кратком изложении приводятся определения и результаты системной экономики, необходимые для анализа взаимоотношений государства и экономики в составе общестрановой макроструктуры.

1. *Понятие социально-экономической системы.* Под социально-экономической системой (далее — системой) мы будем в данной работе понимать относительно обособленную и устойчивую часть или определенный аспект социально-экономического пространства страны, для которых характерны внешняя целостность и внутреннее многообразие. Это определение представляет собой модификацию общего определения системы, применяемого в новой теории социально-экономических систем



Рис. 2. Символические изображения систем четырех типов

[9]. В соответствии с пространственно-временным подходом, используемым в этой теории, каждая система рассматривается одновременно в пространстве и во времени, имеет ту или иную продолжительность жизненного цикла и протяженность ареала в пространстве. При этом один и тот же ареал и один и тот же жизненный цикл могут иметь разные системы. Поэтому пространственно-временная локализация не определяет систему однозначно. Макет системы (даже в натуральную величину) не тождествен самой системе.

К числу социально-экономических систем естественным образом относятся каждый компонент макроструктуры (государство, социум, экономика и бизнес) и такие локальные образования, как предприятие, регион, отрасль и т.п. В качестве социально-экономических систем целесообразно рассматривать социально-экономические процессы, программы, планы, проекты и т.п. (с включением в эти системы индивидов, участвующих в их деятельности). Экономическая активность индивидов может осуществляться как путем участия в деятельности (или в создании) какого-либо предприятия, так и посредством участия в реализации экономических проектов, функционировании сред или включения в экономические процессы.

2. *Типология социально-экономических систем.* Все социально-экономические системы могут быть условно подразделены на четыре группы (типа): объекты, среды, процессы и проекты/события. Основанием для такого деления служит наличие/отсутствие точных сведений (или принципиальной возможности/невозможности их получения) о собственных (имманентных) пространственно-временных границах системы. Если известны временные границы, неизвестны или отсутствуют пространственные, система относится к процессному типу. Если существуют и могут быть выявлены и пространственные, и временные границы, система относится к проектным; если же ни те, ни другие не существуют либо не могут

быть определены, система относится к средовому типу. Наличие и идентифицируемость границ не означают, что они являются неизменными, однако в каждый момент аналитик в рамках данной концепции считает, что соответствующие пространственные или временные границы для объектных, процессных и средовых систем в обозримом будущем идентифицируемы.

3. *Структурные свойства систем разных типов.* Система каждого типа имеет внутреннюю структуру, в состав которой входят системы меньшего масштаба, принадлежащие к тому же типу. Объектная система содержит совокупность объектных систем, а средовая система может быть представлена как соединение сред, процессная — как соединение подпроцессов, а проектная — как совокупность подпроектов. Наоборот, соединение конечного числа систем одного типа дает объединяющую систему того же типа.

Символическое изображение четырех базовых типов систем в условных координатах «пространство-время» представлено на рис. 2. Утолщенные горизонтальные или вертикальные части границ прямоугольников, соответствующих процессным, проектным и объектным системам, символизируют ограниченность соответствующих систем по периоду функционирования или размещению в пространстве.

Системы заштрихованы на рис. 2 по-разному. «Открытый» сверху и снизу прямоугольник, обозначающий не локализованную во времени объектную систему, имеет вертикальную штриховку, делящую его на аналогичные «закрытые» сверху и снизу прямоугольники, т.е. не имеющие временных ограничений. Это означает, что объектная система может рассматриваться как объединение других систем того же типа. Аналогичным образом процессная система представляет собой сочленение процессов (горизонтальная штриховка прямоугольника, соответствующего процессной системе). «Замкнутый» со всех сторон прямоугольник, символизирующий проектную систему,

Таблица 1

Ресурсы, потенциал и результаты функционирования систем разных типов

Тип системы	Доступ к ресурсу		Потенциал (способность) эффективно использовать ресурс		Повышение однородности ареала	
	пространства (S)	времени (T)	пространства (I)	времени (A)	пространства	времени
Объект (δ)	Ограничен	Не ограничен	Имеется	Отсутствует	Да	Нет
Среда (α)	Не ограничен	Не ограничен	Отсутствует	Отсутствует	Да	Да
Процесс (β)	Не ограничен	Ограничен	Отсутствует	Имеется	Да	Нет
Проект (γ)	Ограничен	Ограничен	Имеется	Имеется	Нет	Нет

разделен на подобного же рода «замкнутые» прямоугольники — символы проектов, входящих в проектную систему. Прямоугольник, символизирующий неограниченную средовую систему, имеет пуантилистическое наполнение, соответствующее содержанию среды как системы, стремящейся к однородности внутреннего пространства.

Четыре типа систем обозначены первыми четырьмя буквами греческого алфавита, что соответствует «системообразующей» роли этих систем среди всех экономических образований и явлений. Заметим также, что для систем объектного и проектного типов пространственные границы являются важными и остро ощущаемыми факторами функционирования. Для систем процессного и проектного типа такими ощущаемыми факторами являются временные границы. Системы средового типа не имеют четко определенных временных и пространственных границ, и потому факторы их функционирования распределены по всему пространственно-временному ареалу системы.

4. *Ресурсы, возможности и функционал систем разных типов.* Системы разных типов в силу своих имманентных свойств имеют различный доступ к ресурсам пространства и времени, а также разные возможности (способности) по их использованию. Кроме того, они осуществляют различные общесистемные функции, направленные на поддержку общего равновесия между разнообразием и однородностью социально-экономического пространства, играющего роль ареала систем. В табл. 1 представлены характеристики систем разных типов, определяющие особенности систем с точки зрения используемых ими ресурсов, внутренних возможностей и результатов их

функционирования. По сути, табл. 1 дает «качественное» описание производственной функции системы: факторы, ее свойства и результаты.

Социально-экономические системы каждого типа распределены по всем уровням и секторам социально-экономического пространства страны — от уровня предприятия и домохозяйства до макроуровня. Каждый класс систем имеет свою системную миссию в обществе, обусловленную их природой:

- объектные системы обеспечивают устойчивость и стабильность в пределах своего ареала;
- проектные системы привносят локальные изменения и инновации;
- процессные системы реализуют задачи распределения потоков благ;
- средовые системы способствуют консолидации, гомогенности социально-экономического пространства.

В реальности конкретная социально-экономическая система сочетает в тех или иных пропорциях черты всех четырех типов, хотя, как правило, один доминирует. Аналогично страна в целом как социально-экономическая система проявляет себя в четырех ипостасях: как объектная, средовая, процессная и проектная.

5. *Группировка систем и образование системных кластеров.* Данные табл. 1 позволяют сделать вывод о наличии предпосылок для формирования относительно устойчивых взаимоотношений систем разных типов. Системы с ограниченным доступом к ресурсам пространства вступают в постоянные взаимосвязи с системами, в которых доступ к этому виду ресурса не ограничен. Соответственно системы, обладающие способностями к эффективному использованию ресурсов,

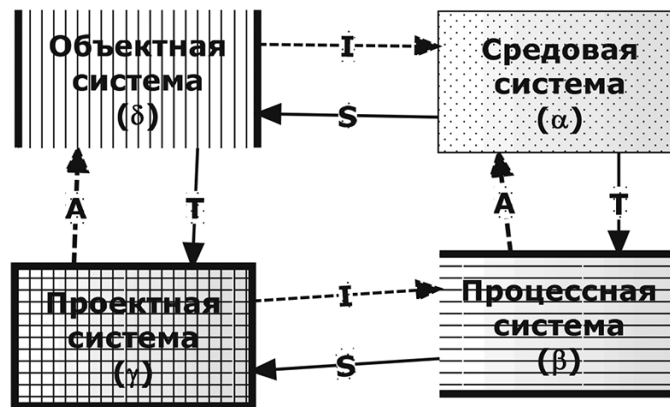


Рис. 3. Комплекс четырех взаимодействующих систем разных типов (тетрада)

передают эти способности тем системам, которые такими способностями не обладают. Это приводит к формированию устойчивых комплексов из четырех видов систем разных типов, именуемых тетрадами.

Согласно концепции новой теории социально-экономических систем первичной силой, определяющей фундаментальную структуру взаимодействий, являются процессы межсистемного обмена пространственно-временными ресурсами. Пространство и время следует рассматривать как первичные (базовые) ресурсы экономики. Отдача этих ресурсов зависит от возможностей производительных сил (активность и интенсивность), позволяющих использовать эти ресурсы. Эти возможности также могут быть предметами межсистемного обмена. Таким образом, при анализе взаимодействия экономических систем следует учитывать баланс межсистемного обмена этими ресурсами. Гомеостаз в экономике возможен, если экономическая система, обладающая одним из видов ресурсов в избытке, передает его системам, для которых он дефицитен.

Для нормального функционирования социально-экономической системе необходим доступ и к ресурсам пространства, и к ресурсам времени. Данные табл. 2 дают предпосылки для формирования относительно устойчивых взаимоотношений систем разных типов. Системы с ограниченным доступом к ресурсам пространства вступают в постоянные взаимосвязи с системами, в которых доступ к этому виду ресурса не ограничен.

Для нормального функционирования социально-экономической системы необходимо обладание возможностями (в современной экономической литературе они называются

«способностями») эффективно использовать эти ресурсы. Способности к использованию ресурсов пространства называются интенсивностью, способности к использованию ресурсов времени — активностью системы. Таким образом, способности эффективного использования пространственно-временных ресурсов можно рассматривать как дуальные по отношению к обеспеченности систем базовыми экономическими ресурсами. Распределение этих способностей по видам систем представлено в табл. 1. Структура обращения благ, представленных базовыми ресурсами и способностями систем разных типов, отражена на рис. 3.

Экономика реализует процессы производства и потребления, обеспечивает экономическое единство территории страны и социальной среды. Экономика относится к средовым системам и поддерживает процессные качества страны как социально-экономической системы, представляет процессную ипостась макросистемы

Системную тетраду можно рассматривать как кластер, поскольку территориально все входящие в нее системы расположены вблизи друг друга, а если такой комплекс рассматривается на макроуровне, то и просто на одной территории, очерченной границами государства.

Таблица 2

Обеспеченность систем разных типов базовыми экономическими ресурсами

Тип экономической системы	Доступ к пространственному ресурсу (S)	Доступ к временному ресурсу (T)
Объект (δ)	Ограничен	Не ограничен
Среда (α)	Не ограничен	Не ограничен
Процесс (β)	Не ограничен	Ограничен
Проект (γ)	Ограничен	Ограничен

Таблица 3

Способности систем к эффективному использованию имеющихся ресурсов

Тип экономической системы	Ресурс интенсивности (использования доступного пространства) (I)	Ресурс активности (использования доступного времени) (A)
Объект (δ)	Присутствует	Отсутствует
Среда (α)	Отсутствует	Отсутствует
Процесс (β)	Отсутствует	Присутствует
Проект (γ)	Присутствует	Присутствует

Поскольку проекты и процессы имеют ограниченную длительность, проекты по мере истечения срока их завершения должны заменяться другими, а процессы — возобновляться. Это обеспечивает, с одной стороны, инновационное, а с другой — устойчивое развитие экономики. Тетрада является основной устойчивой конфигурацией в рамках системной экономики.

В табл. 2 и 3 приведены результаты анализа обеспеченности базовыми экономическими ресурсами различных типов систем.

3. Государство, социум, экономика и бизнес как социально-экономические системы

Как было установлено ранее, государство, социум, экономика, бизнес представляют собой устойчивую конфигурацию подсистем общества. Исходя из результатов новой теории социально-экономических систем, изложенных в разделе 2 статьи, можно предположить, что эти четыре подсистемы образуют тетраду — четырехзвенный комплекс систем разных типов. Как мы увидим, это действительно так, несмотря на то что мы рассматриваем эти системы по отношению к фиксированной стране; природа этих подсистем различна.

Государство однозначно связано с понятием «государственные границы страны», поскольку

оно регулирует функционирование страны как единого целого, обеспечивает ее единство, безопасность, территориальную целостность в пределах государственных территориальных и пространственных границ. Длительность жизненного цикла государства не ограничена априорно, поэтому у нас есть все основания считать государство объектной системой. Более точно говоря, оно представляет *объектную* ипостась страновой системы в целом.

Социум образует социальную среду для граждан страны. Пространственные границы социума не имеют однозначной демаркации, подобной той, что имеет место для границы государства. Речь идет не только о диаспоре, но и индивидах, не определяющих свое гражданство, мигрантах и т.п. В целом социум поддерживает *средовую* ипостась страновой системы.

Экономика реализует процессы производства и потребления, обеспечивает экономическое единство территории страны и социальной среды. Экономика относится к средовым системам и поддерживает процессные качества страны как социально-экономической системы, представляет *процессную* ипостась макросистемы.

Бизнес, являясь владельцем частного капитала, инициирует и стимулирует различные предпринимательские проекты, реализует креативную предпринимательскую функцию. Поддерживает

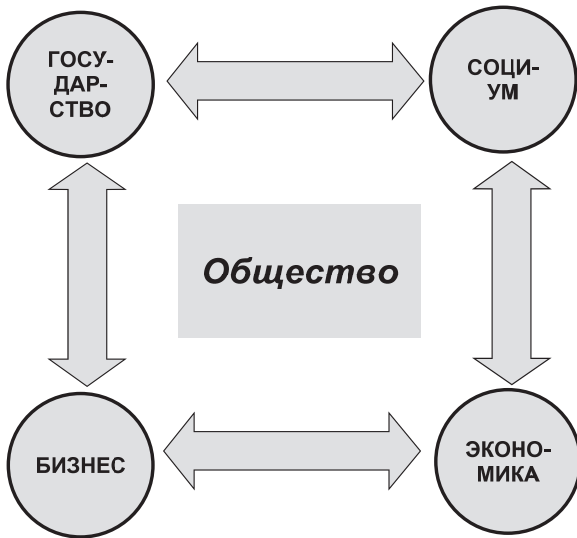


Рис. 4. Структура отношений сотрудничества между подсистемами макроуровня

проектный компонент социально-экономической системы страны³.

Принадлежность государства как общественной подсистемы к числу объектных систем выглядит бесспорной ввиду наличия имманентных и определенных («государственных») границ и, очевидно, неопределенного срока его существования. Дополнительным аргументом служит то, что основой формирования и реализации государственной политики, ключевыми компонентами государства выступают государственные органы — объектные системы. Как было показано нами ранее, объединение однотипных систем принадлежит к тому же типу [12]. По тем же причинам социум, представляющий собой сочетание различных общественных микросред (семья, трудовой коллектив, общественные организации и т.д.), сам представляет собой средовую систему. Основу экономики образуют экономические процессы, а саму экономику можно представлять как их переплетение (объединение). Подобным образом бизнес трактуется как объединение бизнес-проектов и в силу этого может рассматриваться как единый объединенный проект.

Отметим, что все четыре рассматриваемые макроподсистемы построены как своеобразное иерархическое замыкание входящих в них социально-экономических подсистем того же типа. Операция такого замыкания напоминает

подведение под крышу строящегося здания. Это не означает, что строительство государства, социума, экономики или бизнеса обязательно ведется снизу вверх, но предполагает возможность их аналитического представления в виде структуры, основными элементами которой выступают подсистемы того же типа.

В итоге мы видим, что четыре макроподсистемы — государство, социум, экономика, бизнес — равнонеобходимы для сбалансированного устойчивого функционирования и социально-экономического, политического и технологического развития страны.

Четыре макроподсистемы – государство, социум, экономика, бизнес – равно необходимы для сбалансированного устойчивого функционирования и социально-экономического, политического и технологического развития страны

Это позволяет сделать вывод, что совокупность четырех общественных подсистем представляет собой тетраду — устойчивый комплекс, состоящий из четырех взаимодействующих на постоянной основе социально-экономических систем, представляющих весь спектр их типов (см. раздел 2). Ключевые взаимоотношения членов тетрады носят достаточно определенный характер, обеспечивающий их взаимную поддержку и ее устойчивость как комплекса [9]. Как было указано в разделе 2 статьи, предпосылки к сотрудничеству возникают между следующими парами систем, входящих в тетраду: «объектная система — средовая система»; «средовая система — процессная система»; «процессная система — проектная система»; «проектная система — объектная система». Перечисленные выше четыре «симбиотические» пары отличаются от двух других, «несимбиотических», тем, что расстояние между входящими в пары первой группы системами равно 1, а расстояние между системами, входящими в две оставшиеся пары «объектная система — процессная система» и «средовая система — проектная система», — $\sqrt{2} > 1$. Это связано с тем, что у членов этих пар оба признака различаются. Таким образом, склонность

³ Приведенное понимание бизнеса близко к трактовке предпринимательства, данной Й. Шумпетером [11].

к сотрудничеству возникает между «близкими» системами, в то время как «отдаленные» друг от друга системы ориентированы в большей степени на соперничество.

Таким образом, готовность к сотрудничеству возникает между системами, имеющими один общий признак и один различный, представляется оправданным. Взаимоотношения систем, относящихся к «полярным» типам, у которых оба признака различны, характеризуются либо безразличием, либо конфронтацией.

4. Конфигурация «государство — социум — экономика — бизнес»: основные виды структурных взаимосвязей

Жизнедеятельность и развитие страны определяются возможностями координации и взаимодействия четырех подсистем макроуровня. Можно выделить два вида структурных взаимосвязей разнокачественных подсистем любой социально-экономической системы:

- *статусные взаимоотношения*, т.е. связи, обусловленные природными, имманентными особенностями подсистем и отражающие склонность (готовность, предрасположенность) данных подсистем к сотрудничеству и координации;
- *функциональные взаимодействия*, т.е. согласованные действия двух или более систем в ходе реализации своих функций, в частности передача определенных ценностей (благ) от одной системы другой.

В российской реальности отношения между социумом и бизнесом носят если не конфронтационный, то по крайней мере настороженный характер и отличаются взаимным недоверием. Отношения между государственной машиной и экономикой также далеки от идеальных. Как было отмечено выше, взаимоотношения членов системной тетрады делятся на две группы: сотрудничество и соперничество. Серьезную проблему представляют и взаимоотношения государства и экономики. Как и в других видах системных тетрад, отношения сотрудничества охватывают четыре пары элементов, а соперничества — две. Структуру взаимоотношений государства, социума, экономики и бизнеса, соответствующих готовности к конструктивному стратегическому сотрудничеству, можно изобразить в виде квадрата, периметр которого состоит из отношений склонности к сотрудничеству (рис. 4).



Рис. 5. Основные виды функциональных взаимодействий макроподсистем

Назовем эту структуру и соответствующую ей концепцию взаимосвязей подсистем *периметрической*, имея в виду, что наиболее существенные взаимосвязи расположены вдоль периметра квадрата, образованного четырьмя рассматриваемыми подсистемами. Эта периметрическая конструкция должна стать основой для других видов межсистемных связей.

Именно эта структура будет использоваться как базовая при анализе требований, предъявляемых друг к другу элементами данной конфигурации.

Предложенный здесь гетеродоксальный подход предполагает ревизию условий и последствий возникновения «провалов рынка» и «провалов государства» [1]. Полагаем, что каждая такая ситуация связана с «провалами бизнеса», «провалами социума» или нарушением связей «бизнес — экономика» или «социум — экономика». Соответственно данную схему можно применять и для предотвращения и смягчения «провальных» ситуаций в целом.

Перейдем к функциональным взаимодействиям в базовой конфигурации подсистем общества, составляющим основное содержание связей между подсистемами. Заметим вначале, что в рамках периметрической структуры соседние подсистемы могут частично и временно замещать друг друга. Так, государство может в определенных ситуациях подменять бизнес, а бизнес — государство. В то же время экономика не может подменить государство, и оно не может подменить экономику...

Государство	<i>a</i>	Социум
<i>d</i>		<i>b</i>
Бизнес	<i>c</i>	Экономика

Рис. 6. Матрица взаимодействия макроподсистем страны (вариант доминирования государства)

Социум не может подменить бизнес, и бизнес не может подменить социум.

Роль государства реализуется в первую очередь в создании условий для жизнедеятельности и развития социума и бизнеса (включая условия беспристрастности и справедливости суда), обеспечения их безопасности, охраны границ и территориальной целостности страны. Для выполнения этих задач государство принимает решения, носящие институциональный или ситуационный характер. В свою очередь, социум делегирует государству властные полномочия, а бизнес платит государству налоги и (в условиях России) играет роль внебюджетного источника государственных доходов.

Бизнес взаимодействует также с экономикой, осуществляя различного рода инвестиционные и краткосрочные бизнес-проекты, включая создание стартапов. С этой целью он направляет в экономику ресурсы, прежде всего капитал, получая взамен дивиденды и прирост стоимости ценных бумаг. Сфера экономики генерирует спрос на бизнес-проекты и создает рабочие места для населения и (условно говоря) для производственного капитала. Социум предоставляет экономике трудовые ресурсы и получает от нее потребительские блага. Таким образом, в данной концепции социум и его члены рассматриваются с точки зрения не только потребительского гедонизма, но и производственного активизма (на необходимость такого бинарного подхода еще 115 лет назад в своей знаменитой статье «Почему экономика не является эволюционной наукой» указал Т. Веблен [13]). С такой же бинарной точки зрения рассматривается и бизнес в его отношениях с экономикой.

На рис. 5 представлено содержание наиболее часто рассматриваемых видов взаимодействия

макроподсистем. Отразить относительные количественные характеристики его интенсивности можно, сопоставив каждой паре взаимодействующих систем некий показатель, характеризующий совокупный объем «товарооборота» между ними. Взаимодействие четырех общественных подсистем будут описывать четыре независимых параметра *a*, *b*, *c*, *d* (*a* — для пары «государство — социум», *b* — для пары «социум — экономика», *c* — для пары «экономика — бизнес», *d* — для пары «бизнес — государство»), характеризующих интенсивность связей на каждой стороне квадрата на рис. 4. Можно было бы использовать длину стрелок как показатель интенсивности связей, тогда квадрат превратился бы в четырехугольник с неравными сторонами.

Однако более изящную визуализацию можно получить, используя и развивая методологию Т. Парсонса [14] (рис. 6). Внешний контур фигуры образует прямоугольник, длина вертикальных сторон которого равна сумме «оборота» между государством и социумом и между бизнесом и экономикой, а горизонтальных — сумме «оборота» между государством и бизнесом и между социумом и экономикой. Внутренние прямоугольники — четыре основные общественные подсистемы⁴.

Наилучшим вариантом, обеспечивающим устойчивое эволюционное развитие страны, в общем случае выступает равноправное конструктивное взаимодействие государства, социума, экономики и бизнеса в виде гармоничного государственно-частного и социально-экономического партнерства

Соседствующими и имеющими протяженную границу по горизонтали или вертикали здесь будут элементы пар «государство — социум»,

⁴ Отметим, что показатель суммарного «товарооборота» между экономикой и социумом в сочетании с аналогичным показателем объема взаимодействий экономики и бизнеса можно рассматривать как характеристику «нужности» экономики для общества в целом. Чем он выше, тем плотнее экономика вписана в системную структуру страны, тем выше активность данной подсистемы.

«социум — экономика», «экономика — бизнес», «бизнес — государство». Экономика и государство, а также социум и бизнес не имеют протяженных границ между собой. Длина общих сторон двух прямоугольников отражает интенсивность взаимодействия соответствующих сфер (a — между государством и социумом, b — между социумом и экономикой, c — между экономикой и бизнесом, d — между бизнесом и государством).

Наилучшим вариантом, обеспечивающим устойчивое эволюционное развитие страны, в общем случае выступает равноправное конструктивное взаимодействие государства, социума, экономики и бизнеса ($a = b = c = d$) в виде гармоничного государственно-частного и социально-экономического партнерства, ориентированного на развитие страны как единого целого. Однако реальная конфигурация матрицы на *рис. 6* для каждой страны отличается от равновесной, и внутренние фигуры на нем не равновеликие. Соотношение площадей, занимаемых каждым внутренним прямоугольником на *рис. 6*, свидетельствует о наличии (отсутствии) доминирования одной или двух подсистем над остальными. В случае, показанном на *рис. 6*, доминирующая роль принадлежит государству.

По отношению к бизнесу экономика должна, с одной стороны, предоставлять площадку для реализации предпринимательских инициатив, выделять ресурсы для инновационных бизнес-проектов, а с другой — демонстрировать восприимчивость к инновациям и проявлениям новаторских начинаний

В зависимости от того, какая из четырех сфер доминирует в данной стране, можно говорить о четырех вариантах ее социально-экономического уклада:

- бюрократическом (доминируют государство и его структуры);
- социальном (доминируют социум и общественные структуры);

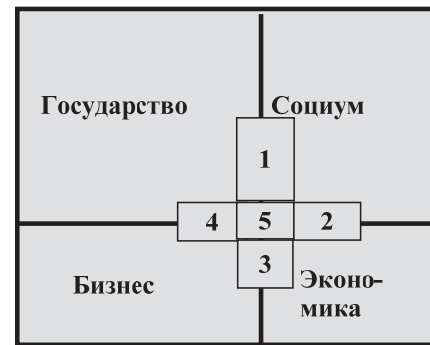


Рис. 7. Матрица взаимодействия макроподсистем страны (с учетом сфер общего ведения)

- экономическом (доминирует экономика как сфера обеспечения материальных потребностей социума);
- бизнес-ориентированном (доминируют бизнес и его интересы).

На *рис. 6* отражены пропорции макроподсистем, соответствующие бюрократическому укладу. В реальности в конкретной стране в данный период могут сочетаться два разных типа социально-экономического уклада; но формировать доминирующие группы могут лишь соседствующие на *рис. 6* сферы. Так возникают:

- демократический уклад (государственно-общественное доминирование);
- социалистический уклад (доминируют социум и экономика);
- государственный капитализм (государственно-частное партнерство, т.е. совместное доминирование государства и бизнеса).

Что касается совместного доминирования сфер бизнеса и экономики, то возможны два варианта:

а) общество *социально ответственного бизнеса*, т.е. социально-экономический уклад, при котором интересы бизнеса подчинены общеэкономическим интересам;

б) *олигархическое общество*, где интересы бизнеса замкнуты на нем самом (именно такое общество сложилось, по нашему мнению, в настоящее время в России).

Графически доминирование двух из четырех макроподсистем можно также отразить на схеме, подобной *рис. 6*, сдвигая вертикальные или горизонтальные линии, проходящие внутри квадрата.

Разделение всей общественной сферы на четыре сопрягающиеся части, представленное на *рис. 4–6*, разумеется, условно. Существуют «пограничные зоны», принадлежащие одновременно

государству и социуму, социуму и экономике, экономике и бизнесу, бизнесу и государству (рис. 7).

Пограничная зона взаимосвязей государства и социума (номер 1 на рис. 7) включает политические организации, представляющие интересы тех или иных слоев либо групп населения и входящие (формально или неформально) в состав органов государственной власти или активно влияющие на них. Общая часть сферы социума и экономики (номер 2) охватывает не только социальные аспекты внутрифирменной и рыночной политики предприятий, но и фондовый рынок в части индивидуальных инвесторов (фондовый рынок институциональных инвесторов относится к пересечению сфер экономики и бизнеса). Кроме институциональной части фондового рынка, к сфере общего ведения экономики и бизнеса (номер 3) относится предпринимательский сектор, состоящий из предприятий, владельцами и управляющими которых выступают одни и те же лица, а также так называемые коллективные самоуправляемые предприятия (в российском законодательстве — закрытые акционерные общества работников). В сферу пересечения государства и бизнеса (номер 4) входят такие близкие к власти и представляющие интересы бизнеса организации, как РСПП, «Деловая Россия», «Опора России» и др. Верхняя палата российского парламента сегодня также фактически относится к общей сфере государства и бизнеса.

Наконец, в центре рис. 7 под номером 5 изображена общая сфера для всех четырех рассматриваемых подсистем. Ее ядро составляет государственный сектор экономики — совокупность предприятий и организаций, имеющих отношение ко всем четырем рассматриваемым сферам. Видимая основная задача данного сектора — обеспечить решение проблем, которые нельзя решить в рамках одной или двух указанных сфер. Менее заметная, но более важная задача — расширить возможности и практику согласования и консолидации совместных усилий государства, социума, экономики и бизнеса. Все самостоятельные единицы, входящие в состав сектора 5, должны одновременно удовлетворять критериям, предъявляемым каждой из четырех макроподсистем. Они должны быть:

- инвестиционно привлекательными (бизнес);
- экономически активными и эффективными с учетом как ресурсной, так и целевой эффективности (экономика);

- социально ответственными и социально лояльными (социум);
- восприимчивыми к сигналам, идущим со стороны государства и отражающим национальные интересы (государство).

Социум, в свою очередь, нуждается в государстве как субъекте делегированных со стороны общества прав. Тесные взаимоотношения государства и общества служат залогом стабильности будущего. Наконец, взаимоотношения бизнеса и государства должны быть конструктивными, в противном случае возникает угроза для общественного благополучия

Стратегическая роль госсектора состоит в согласовании, гармонизации всех сфер общественной жизни страны. Следствием этой роли выступает миссия госсектора как *стимулятора* и *стабилизатора* общественного развития. Такая точка зрения на госсектор существенно отличается от традиционной либеральной концепции, согласно которой госсектор рассматривается как «неизбежное зло» и подлежит минимизации, пока это возможно.

5. Целевая ориентация государственного регулирования экономики

По отношению к бизнесу экономика должна, с одной стороны, предоставлять площадку для реализации предпринимательских инициатив, выделять ресурсы для инновационных бизнес-проектов, а с другой — демонстрировать восприимчивость к инновациям и проявлениям новаторских начинаний. В свою очередь, бизнес должен активно реагировать на потребности экономики, обеспечивать на всей территории страны выявление проблемных ниш и «узких мест» в функционировании народного хозяйства и их преодоление и ликвидацию.

Отношения экономики и социума также должны носить взаимный кооперационный характер.

Экономика обеспечивает социум потребительскими благами, осуществляет их справедливое распределение и создает стимулы для их эквивалентного обмена. Она также предоставляет обществу рабочие места. Как процессная система экономика обеспечивает единство условий протекания процессов производства, распределения, обмена и потребления благ на всей территории страны, возможность межрегионального перетока ресурсов. В свою очередь, социум снабжает экономику трудовыми ресурсами, которые в ней превращаются в человеческий капитал, обеспечивает отбор и закрепление социально-экономических институтов, необходимых для функционирования экономики.

Обязанность государства как носителя и гаранта интересов перспективного развития страны – обеспечивать оптимальное соотношение между накоплением и потреблением во всех макроподсистемах и в первую очередь в бизнес-сообществе и социальной среде

Схему функционирования общества, пользуясь периметрической моделью, можно представить как передачу (по часовой стрелке) потоков благ, информационных и управленческих импульсов от одной подсистемы к другой через их общую границу. Так, установки, формулируемые в сфере государственной юрисдикции, поступают в сферу социума и вызывают соответствующие изменения в общественном сознании. Когда идея «овладевает массами», она становится материальной силой и овеществляется в экономическом процессе. Если та или иная идея выглядит привлекательной с коммерческой точки зрения, она включается в сферу бизнеса, адаптируется и трансформируется в серию бизнес-проектов. После реализации этих проектов их итоги подводятся на уровне государственной подсистемы, одобряются или критикуются, и цикл повторяется снова.

Экономика должна по отношению к ее непосредственным системным контрагентам:

- предоставлять социуму рабочие места в соответствии с его потенциалом и потребностями экономики;

- обеспечивать потребности общества в экономических благах;
- обеспечивать возможность перемещения трудовых ресурсов и продукции, гармонизировать условия жизнедеятельности всех индивидов и социальных групп на всей территории страны;
- предоставлять бизнесу условия и ресурсы для реализации предпринимательских инициатив;
- быть восприимчивой к инновациям, исходящим от бизнеса, отбирать их для возможного распространения и закрепления в виде рутин;
- гармонизировать успешные инициативы бизнеса в рамках экономических процессов;
- координировать взаимодействие и гармонизировать взаимоотношения социума и бизнеса;
- обеспечивать движение к общему и локальному экономическому равновесию.

Социум, в свою очередь, нуждается в государстве как субъекте делегированных со стороны общества прав. Тесные взаимоотношения государства и общества служат залогом стабильности будущего. Наконец, взаимоотношения бизнеса и государства должны быть конструктивными, в противном случае возникает угроза для общественного благополучия.

Изложенный выше методологический подход к анализу состава и структуры национальных макроподсистем позволяет обосновать следующие меры, которые необходимо предпринять для реализации функций экономики как общественной подсистемы.

А. Глубокая, многомерная и многоаспектная диверсификация. Речь в данном случае идет о трех основных составляющих: диверсификации рабочих мест; диверсификации продукции; диверсификации «проектных ниш».

Тема диверсификации экономики широко обсуждается в печати на протяжении многих лет, однако речь ведется в основном о диверсификации продукции. На самом деле надо говорить о диверсификации рабочих мест. Степень диверсификации экономики должна соответствовать степени разнообразия ресурсов труда и организационно-финансовых ресурсов бизнеса. Точнее, разнообразие рабочих мест в экономике должно быть сопоставимо с разнообразием способностей, склонностей, навыков и умений трудоспособных членов социума. Только при наличии высокой корреляции между структурой рабочих мест и структурой потенциального и реального персонала можно рассчитывать на достижение уровня

производительности труда, сопоставимого с показателями развитых стран. Таким образом, диверсификация рабочих мест в экономике выступает необходимым условием экономического роста.

Диверсификация предлагаемых экономикой для бизнеса «проектных ниш» представляет собой аналог диверсификации рабочих мест применительно к капиталу. Для устойчивой работы экономики спектр доступных для инвестирования проектов как по объемам вложений, так и по показателям окупаемости, доходности и риска должен соответствовать разнообразию возможностей, притязаний и склонностей потенциальных инвесторов.

По нашему мнению, перевод экономики на путь диверсификации — более важная и более сложная задача, чем повышение степени ее инновационности. Диверсификация экономики невозможна без увеличения доли инновационной экономики в общем объеме производства, потребления, обмена и распределения благ. В то же время рост этой доли возможен и вне рамок диверсификации, в том числе в виде инноваций в сырьевом комплексе России.

Б. Социальная лояльность. Согласно предлагаемой концепции следует говорить не о социальной ориентации экономики (под этим обычно понимают обеспечение населения потребительскими благами), а об ее партнерстве с социумом. Соотношение между социальным потреблением и экономическим накоплением носит динамический характер и должно поддерживать как текущую жизнедеятельность, так и перспективное развитие всей конфигурации «государство — социум — экономика — бизнес». По нашему мнению, требование социальной ответственности бизнеса в данной конфигурации неадекватно. Можно говорить о «гражданской ответственности» бизнеса перед государством и экономической ответственности бизнеса перед народным хозяйством, но требование непосредственной ответственности бизнеса перед социумом вряд ли уместно, поскольку они друг с другом напрямую не взаимодействуют.

В. Толерантность по отношению к бизнесу. Экономика должна демонстрировать готовность к стратегическому партнерству с бизнесом. Экономика и бизнес не должны вступать в стратегическую конкуренцию. Это касается выплаты дивидендов инвесторам, условий функционирования фондового рынка. Заметим, что «сращивание» государства с бизнесом в любом варианте (при

доминировании бизнеса или при главенстве государства), в принципе нежелательное, тем не менее допустимо, если государство реально функционирует как социальное (проявляет лояльность к социуму). Тогда вся конфигурация, изображенная на рис. 1, будет сбалансированной.

Таким образом, важной миссией экономики выступают согласование и синхронизация интересов социума и бизнеса.

Г. Экстенсивность экономики. Обычно считается, что экономика должна повышать интенсивность использования почти всех видов ресурсов, в том числе пространства (территории). По отношению к макроэкономике этот тезис, по нашему мнению, не имеет убедительных обоснований и ведет к пространственной фрагментарности народного хозяйства. Слабая связь между экономикой отдельных регионов тормозит распространение инноваций, препятствует оптимизации распределения ресурсов, усугубляет социально-экономическую дифференциацию регионов, снижает потенциал экономики в целом и грозит потерей экономической самостоятельности страны.

Заключение

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы о взаимодействии государства и экономики.

1. Непосредственное взаимодействие государства и экономики (в узком смысле обоих понятий) должно быть ограничено. С одной стороны, государственное регулирование экономики должно осуществляться главным образом через влияние государства на бизнес и социум. С другой стороны, экономическое положение страны не должно быть основным фактором принятия государством политических решений. Государство не должно стать заложником экономики, а последняя — заложником государства.

2. Государство обязано побуждать бизнес ориентироваться на достижение национальных экономических интересов. Государство должно также регулировать (при необходимости ослаблять или усиливать) активность бизнеса исходя из приоритетов устойчивого и бескризисного инновационного развития страны, обеспечения безопасности жизнедеятельности всех слоев и всех субъектов социума.

3. Обязанность государства как носителя и гаранта интересов перспективного развития страны — обеспечивать оптимальное соотношение

между накоплением и потреблением во всех макроподсистемах и в первую очередь в бизнес-сообществе и социальной среде.

4. Центральным элементом взаимодействия государства и экономики, социума и бизнеса является государственный сектор экономики. На примере управления госсектором со стороны государства, экономики, бизнеса и социума должны быть сформированы институты согласования интересов, прав и обязанностей четырех макро-систем.

Государство и бизнес должны сохранять самостоятельные интересы, поддерживать кооперационные отношения, не скатываясь ни в тотальную конфронтацию, ни в тотальное подчинение

5. В составе социально-экономической политики страны в целом должны быть предусмотрены меры, направленные на поддержку самостоятельного развития каждой из четырех подсистем макроуровня. Это означает, что каждая из них должна охватывать («наполнять») всю территорию страны. С одной стороны, никакая часть территории не должна быть перманентно отсталой территорией ни в смысле государственного руководства, ни в смысле социального или экономического развития, ни в смысле активности бизнеса. С другой стороны, следует препятствовать размыванию границ рассматриваемых подсистем и «сращиванию» разных подсистем друг с другом или поглощению одними системами других. Так, государство и бизнес должны сохранять самостоятельные интересы, поддерживать кооперационные отношения, не скатываясь ни в тотальную конфронтацию, ни в тотальное подчинение. То же самое можно сказать и о взаимодействии государства и социума, а также экономики с социумом и бизнесом. По сути дела, искусство управления страной и состоит в поиске и удержании в каждой новой ситуации тонкой «кооперационной» грани между слиянием и конфронтацией элементов четырех пар систем макроуровня: государства и социума, социума и экономики, экономики и бизнеса, бизнеса и государства.

Литература

1. Радьгин А., Энтов Р. Провалы государства»: теория и политика // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 4–30.
2. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. 2007. № 2. С. 141–149; № 3. С. 99–114.
3. Клейнер Г. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. № 6. С. 4–28.
4. Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 25–41.
5. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 28–49.
6. Тамбовцев В.Л. Государство как инициатор развития гражданского общества // Общественные науки и современность. № 2. С. 69–77.
7. Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: ТЕИС, 1997.
8. Иншаков О.В. Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории // Вестник ВолГУ. Сер. 3: Экономика. Экология. 2008. № 2. С. 6–15.
9. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник РАН. 2011. № 9. С. 794–809.
10. Клейнер Г. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 89–100.
11. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. М.: Экономика, 1995.
12. Клейнер Г.Б. Моделирование слияний и поглощений экономических систем // Тринадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Тезисы докладов и сообщений. Кн. 1. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 82–86.
13. Веблен Т. Почему экономика не является эволюционной наукой? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 4, № 2. С. 99–111
14. Парсонс Т. Система координат действия и общая теория систем действия. Функциональная теория изменения. Понятие общества // Американская социологическая мысль. М.: Изд. Международного ун-та бизнеса и управления. С. 462–525.

УДК 330.5

Институты развития предпринимательства: приватизация и национализация

В статье исследуются базовые институты предпринимательской деятельности с демонстрацией модели государства как предпринимателя, осуществляющего приватизацию и национализацию. Приводятся основные принципы и критерии оценки эффективности и управления процессом «государственного предпринимательства». Дается обобщенная оценка специфики рынка высоких технологий с возникающими на нем ограниченными институтами.

Ключевые слова: институты; предпринимательская деятельность; государство; приватизация; национализация.

The article examines the basic entrepreneurship development institutions and demonstrates a model where the state acts as an entrepreneur conducting privatization and nationalization. The author sets out the basic principles and criteria to evaluate the effectiveness of «state entrepreneurship» and monitor the process management. The article also presents an overall assessment of distinguishing features of the high-tech market and identifies its emerging restrictive institutions.

Keywords: institutions; entrepreneurship; state; privatization; nationalization



**Сухарев Олег
Сергеевич**

*д-р экон. наук, профессор,
ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН,
профессор кафедры «Макро-
экономическое регулирование»
Финансового университета
E-mail: o_sukharev@list.ru*

Роль предпринимательства в рыночной экономике

В силу того что предпринимательство — важнейший атрибут рыночной экономики, в экономической науке это вид деятельности, а субъекты, его воплощающие, — объекты анализа и теоретического обобщения [1–3, 9]. Можно вспомнить ставшими хрестоматийными возражения И. Кирцнера в отношении позиции Й. Шумпетера о том, что предпринимательская деятельность нарушает равновесие на рынке, потому что предприниматель инициирует изменения в экономике и создает новые возможности

или, согласно Й. Шумпетеру, «новые комбинации» [9]. Иными словами, деятельность предпринимателя (не важно, является он новатором или нет) уводит экономическую систему от равновесия. И. Кирцнер, напротив, утверждает, что предприниматель исполняет в экономике уравнивающую функцию. Иными словами, его действия приводят или должны привести экономическую систему к равновесию [3]. Он вводит термин «уравнивающие изменения», а ситуацию с влиянием предпринимательской деятельности на экономику рассматривает как «неустранимо неравновесную» [3, с. 77]. Если причина неравновесия — рыночная неосведомленность, т.е. асимметрия информации, предприниматель стремится преодолеть эту неосведомленность и инициировать соответствующие изменения, которые приведут систему к равновесию. Проблема данного противопоставления даже не в том, что анализ выстроен около точки равновесия и причин, ее порождающих, а в том, что равновесие (если рассматривать стремление к нему или отклонение от него) является результатом взаимодействия спроса и предложения, и только соотношение данных агрегатов определит эту точку как для экономики в целом, так и для локальных рынков. И. Кирцнер особо выделяет не

только созидающую роль предпринимателя, вносящего изменения и создающего возможности (новые комбинации), но и его роль как некоего реагента на них, применяющего уже имеющиеся возможности. Экономическая динамика обеспечивается множественным сочетанием различных факторов, так что возможны причины, как отклоняющие систему от равновесия, так и обеспечивающие противоположный вектор, хотя действие этих причин по времени и по силе может быть недостаточным, чтобы вернуть экономическую систему к равновесию. Причины неравновесия лежат много глубже — они заключены в свойствах спроса и предложения, в силе предпочтений и изменений, в социальном стандарте потребления, технологических возможностях и их гибкости и могут быть мало зависимы от предпринимательской способности.

Предприимчивость — умение действовать, принимать решения, осуществлять какую-либо деятельность с тем, чтобы получить доход (прибыль), является свойством характера людей, их психологического настроения, мотивации, а также созданных или возникших в экономике условий для реализации перечисленных действий и процедур. Если в экономической системе присутствуют сильные демотиваторы хозяйственной активности агентов, имеется социальная апатия или низкий интерес не только к наращению собственного дохода, но и к совершению каких-то действий, приложению усилий в разных сферах, предпринимательство приобретает облик деятельности с блуждающим вектором, и его потенциал будет довольно низким. В силу вышеуказанных обстоятельств предпринимательская деятельность и ее организация отличаются от страны к стране. Национальная психология, традиции (различные виды культуры), а также формальные институты, регулирующие хозяйственное поле взаимодействия законодательным путем, влияют на характер действий агентов, на предпринимательство. Безусловно, важны первоначальные условия, ресурсы и исходная информация, уровень организации рынков, на которых действуют предприниматели в поиске вознаграждения за свои усилия. Виды предпринимательства также различны — от производственного предпринимательства, связанного с созданием продукта, до предпринимательства в сфере услуг (торговли, финансов, информации). Таким образом, выделяются два типа предпринимательской деятельности — деятельность, связанная с созданием продуктов с целью извлечения прибыли, и деятельность, связанная с оказанием услуг,

совершением сделок (обменов), финансовыми спекуляциями, т.е. транзакционное предпринимательство. В каждой экономической системе структура этих видов деятельности, как и возможности извлечения прибыли, существенным образом отличаются. Вознаграждение за умение соединить факторы производства, определить наиболее удачное их сочетание составляет предпринимательскую прибыль, которую невозможно сводить только к прибыли от используемой собственности (факторов), поскольку принципиальное значение имеет сочетаемость факторов, которую и обеспечивает предприниматель. По существу предпринимательская прибыль является вознаграждением (остаточным и непредсказуемым) за психологическую способность принимать решения, а иногда за умение оказаться в нужное время в нужном месте. Иными словами, в ряде случаев это случайная оплата предпринимательских способностей. С точки зрения стоимостной оценки различных факторов производства (капитала, земли, труда), оценка предпринимательской способности извлекать прибыль является самой неverifiedируемой, и разрыв между подлинными способностями и склонностями к предпринимательству (именно этой способностью) и данной оценкой наибольший в сравнении с иными факторами. Однако при спекулятивном предпринимательстве фактор «управления» ослаблен, потому что предприниматель стремится определить момент покупки дешево и продажи дорого. Он не связывает воедино эти факторы. Иными словами, прибыль является в данном случае в большей степени отражением не одного лишь умения оперативно анализировать получаемую информацию о рынке, что зависит не столько от самого предпринимателя, сколько от везения и условий, определяющих, например, закономерности функционирования фондового рынка и т.д.

Важнейшим регулятором предпринимательства является государство в лице правительства и органов законодательной власти, которые формируют необходимые институты, создающие или ликвидирующие мотивационную активность агентов. В то же время само государство является агентом предпринимательской деятельности, что связано не только с созданием общественных благ и их предоставлением всем агентам экономики, но и с конкретными действиями, которые имеют предпринимательский характер. Речь идет, в частности, о приватизации и национализации различных активов, что составляет основу государственного предпринимательства.

Государство как предприниматель: приватизация и национализация

Как показывает опыт, приватизация возможна в двух вариантах. *Первый вариант* — это приватизация в сложившейся, имеющей историю капиталистической экономической системе. При этом основными целями приватизации являются, как правило, активизация функционирования частного сектора, стимулирование конкуренции, решение задач бюджета страны, противодействие кризисным или застойным явлениям в отдельных секторах экономики, где имеется высокая доля государственной собственности, снижение издержек по управлению государственным сектором, а также уменьшение уровня неэффективности в этом секторе, решение задачи управления структурными изменениями в экономике с целью повышения структурной эффективности, развития отдельных стратегических секторов, стимулирования инвестиционной активности. *Второй вариант* — это приватизация в экономической системе, претерпевающей трансформацию, например, от централизованного типа управления к капиталистической экономике рынков. В данном случае цели и задачи приватизации подчинены логике трансформации экономики и выполняют функцию этой трансформации по существу. При осуществлении этого варианта основным мотивом приватизации становится необходимость создания частного сектора, частного собственника, причем собственника эффективного. Последнее понятие требует расшифровки, поскольку не совсем ясно, кого считать эффективным собственником. Будет ли агент считаться эффективным собственником, если он приобрел собственность по заниженной стоимости? Сам по себе факт покупки по завышенной или заниженной стоимости актива не позволяет автоматически охарактеризовать нового собственника. Результат может быть любым. Собственник может считаться эффективным, если он обеспечивает создание как можно наибольшей добавленной стоимости с того актива, который он приобрел в ходе приватизации. Одновременно данный актив должен способствовать приращению активов, созданию новых активов, т.е. увеличению капитала, а сама покупка должна окупаться через какой-то срок. Для собственника подобная покупка собственности есть некий инвестиционный проект (участие в приватизации). Для государства приватизацию также следует рассматривать как проект. Следовательно, «инвестиционная логика» оценки подобного проекта вполне применима к приватизации как некой системе действий, причем полезно

оценивать вышеуказанную эффективность по разным видам активов отдельно.

Как видим, цели приватизации могут быть разными. Важно иное — несколько целей могут сочетаться, и тогда говорить о преобладании некой одной цели, обуславливающей приватизацию, нецелесообразно. Таким образом, приватизация зависит от исходных целей и состояния экономической системы, а значит, и масштаба, и скорости приватизации, и формируемой цены продаваемых активов, и общего дохода, который принесет приватизация в бюджет. Вместе с тем трансформационные издержки проведения приватизации могут оказаться довольно большими, что повлияет на эффективность приватизации. В ходе приватизации может сложиться неэффективная структура экономики, возможны потери определенных видов активов, без которых невозможно представить функционирование отдельных секторов экономики и видов деятельности. Данные потери должны учитываться. Другое дело, что издержки невозможно прогнозировать в некий начальный момент планирования и осуществления приватизации по тому или иному конкретному плану-форме. Однако в капиталистической системе агенты приспособляются быстро, и подобные потери могут быть существенно меньше по сравнению с потерями при решении задач трансформации экономики. Вот, кстати, почему исследования, касающиеся бывших постсоветских экономик и исследования приватизации в развитых или развивающихся капиталистических странах, являются по большей части несопоставимыми, и их результаты нельзя интерпретировать или обобщать в сравнительном аспекте, тем более переносить выводы, сделанные для других экономик.

По своему содержанию приватизация и национализация направлены на то, чтобы изменить структуры собственности. Возникает вопрос: зачем ее изменять? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть побудительные мотивы правительства. Итак, общая цель приватизации и национализации — формирование иной структуры собственности. Эту цель можно назвать долгосрочной. Изменение структуры собственности приводит к изменению «инвестиционного портфеля» как у частного, так и у правительства. Краткосрочной целью приватизации и национализации является в том числе формирование доходов бюджета. Если государство не справляется с управлением своими активами, оно может инициировать приватизацию и противиться всяческой национализации как дополнительной

нагрузке по управлению, которая ему не нужна. Это является отражением критерия, согласно которому агент стремится зарабатывать некую сумму при наименьших усилиях. Для государства этот критерий непригоден, однако по факту он применяется при принятии решений по приватизации и национализации. Мировой опыт подтверждает, что совокупное время приватизации и частота использования именно этого инструмента суммарно превосходят общее время проведения национализации и даже ее масштаб. Выходит, что государство создавало актив, наращивало его, а потом освобождалось от этого актива, приобретая некий доход от его продажи. Частный сектор перманентно перераспределяет активы, но при прочих равных условиях частник все-таки допускает дальнейшую концентрацию активов, возможно, потому, что общая величина частного состояния для развитых стран существенно меньше величины национального богатства и активов в государственном секторе. Приватизация может осуществляться потому, что государство не хочет управлять или плохо управляет избыточным активом. Последнее обстоятельство как раз свидетельствует о том, что перед тем, как принять решение о приватизации или национализации, необходимо рассмотреть вопрос об эффективности управления государственными активами. Более того, критерии такого управления должны быть известны избирателям и служить важнейшим показателем оценки эффективности деятельности власти.

Помимо оценки собственника (определения его эффективности), должен применяться критерий оценки эффективности самой приватизации, а также устанавливаться, какую структуру собственности считать рациональной или оптимальной для данной экономической системы. Существует выбор между необходимостью повышения эффективности государственного управления и приватизацией, при том что эффективность управления в процессе приватизации может снизиться по причине того, что сокращение «объема» управления может действовать как «демотиватор» на чиновников, создавая психологическую установку: «поскольку сократился актив, а мы управляли и большим активом, то уж с меньшим активом справимся». Такая психологическая установка способна снизить эффективность управления в государственном секторе.

Приватизация стала важнейшим инструментом реформирования экономических систем стран бывшего СССР и Восточной Европы. Однако проводимая вне должной законодательной основы

и достаточных критериев эффективности, позволяющих оценить ход этого процесса, приватизация не привела к созданию новой эффективной экономической структуры, а стала весомым фактором демонтажа российской промышленности.

Те предприятия, которые до сих пор функционируют в России, сократили за последние 20 лет персонал в 5–8 раз, фонды в 2–3 раза (от их исходного состояния), что с учетом почти 60–80% износа де-факто означает, что они требуют масштабных инвестиций на замену производственных мощностей.

Приватизация позволяет торговать активами. Но при этом не следует забывать о том, что когда некий собственник — не важно, государство или частный собственник, желает продать некий актив, у него могут возникать, как минимум, два варианта: по заявленной цене никто не захочет покупать этот актив, т.е. спрос на него недостаточный по этой цене, либо, наоборот, спрос на него окажется слишком большим. В первом случае придется продавать актив по заниженной цене, что явно не позволит решить бюджетные задачи, поставленные изначально, которым подчинен весь процесс приватизации.

Масштаб государственного сектора определяется величиной активов и стоимостной величиной создаваемых благ (продуктов и услуг) в этом секторе в общей величине производимых в экономике благ. Прежде всего этот параметр зависит не столько от бюджетной эффективности или величины расходов бюджета (бюджетного дефицита), как часто следует из выкладок тавтологического характера, когда, например, расходы на государственный сектор и доходы, полученные в нем, записывают в зависимости от масштаба, т.е. доли продукта в общем продукте (включая и услуги), сколько от общей производительности экономики по созданию благ и эффективности доходов и расходов, которые автоматически зависят от масштаба экономики. В подобных соотношениях нет одной детали, которая крайне важна. Речь идет о величине фондов, активов, собственности, которая используется для создания благ (продуктов и услуг), и именно она задает самую важную величину эффективности, позволяет получать некий доход и требует данной величины расходов.

Приватизацию не следует рассматривать как форму регулирования деятельности государственного сектора. Проблема состоит в том, что частный и государственный секторы взаимосвязаны, и обратные связи нелинейны. Поэтому *приватизация является инструментом изменения портфеля собственности, активов в экономике, модификации структуры*

инвестиций, функций, соотношения рентабельностей по секторам и видам деятельности, т.е. разнообразию предпринимательской деятельности, которую ведет государство.

Сформулируем основополагающий критерий, определяющий воздействие на структуру собственности в экономике инструментами приватизации и национализации.

Введем величину дохода (D) и затрат (Z) от приватизации (D_p, Z_p) и национализации (D_N, Z_N) соответственно. Учтя затраты со знаком минус, можно записать основной критерий осуществления процесса приватизации-национализации следующим образом:

$$D_p + Z_p + D_N + Z_N > 0. \quad (1)$$

Доход и издержки от приватизации и национализации должны учитываться для выбранного интервала времени, причем обозначенный выше критерий может выполняться для интервала, скажем, в четыре года, но не выполняться для интервала в один или два года, либо, наоборот, этот критерий может применяться к единице актива, подлежащего приватизации или национализации. При этом неважно, что национализируемый и приватизируемый актив — разные активы. Кстати, если применяется один инструмент, например приватизация либо национализация, неравенство соответствующим образом преобразуется. Если в какой-то момент введенный критерий не выполняется, должна корректироваться экономическая политика либо посредством приватизации еще некоторых видов активов (имущества), либо национализации. Доход и издержки необходимо дисконтировать по рассматриваемому интервалу времени к выбранной базе. Для решения этой задачи автор данной статьи предлагает принять два закона:

1) о государственном планировании, предполагающем установление форм и методов государственного планирования, включая развитие отдельных отраслей, секторов хозяйства, программ и проектов;

2) о государственном секторе, который не только устанавливал бы границы этого сектора, состав, масштаб, органы и режимы управления, но и определял приватизацию и национализацию как два процесса управления государственным имуществом и собственностью в экономической системе.

Кроме этого, конечно, нужен закон о собственности, устанавливающий виды собственности и закрепляющий их взаимоотношения. Оба вышеуказанных

закона должны предусматривать определение целей, задач, потребности в приватизации и национализации, оговаривать критерии эффективности либо постулировать эти критерии. Возможно описание форм и методов осуществления приватизации и национализации как важного инструмента государственного управления.

Приватизация может осуществляться по следующим основаниям:

1) по идеологическим соображениям, когда необходимо сократить долю государственной собственности и величину государственного сектора, создав частного собственника (при его начальном отсутствии) либо увеличив активы имеющихся частных собственников (последующие этапы приватизации);

2) по фискальным соображениям, особенно при бюджетном дефиците. Это сугубо фискальная логика приватизации, и такой критерий имеет под собой довольно слабые основания, так как разовая продажа собственности может не решить проблему пополнения бюджета, если частные владельцы не готовы купить в принципе или не собираются покупать активы по заявленной стоимости;

3) эффективность актива, находящегося в собственности одного владельца, и эффективность актива, переданного/проданного в собственность другому владельцу, могут оказаться разными видами эффективности, потому что собственники по-разному используют его. Теория ниш утверждает, что каждый вид собственности имеет собственную «нишу эффективности», в других условиях эффективность изменяется. Следовательно, утверждать, что эффективность частной собственности всегда выше эффективности государственной собственности — это все равно что сравнивать вкус яблока со вкусом апельсина. Для одного агента — яблоко, для другого — апельсин, а у третьего оба фрукта или один из них вызывают аллергию. Утверждение о том, что государственная собственность всегда неэффективна, вызывает по меньшей мере недоумение, поскольку данный тезис никак не обоснован. Получается, сам владелец утверждает, что использует собственность неэффективно, но расчетами это не подтверждает и к тому же не прикладывает никаких усилий, чтобы управлять этой собственностью более эффективно. Если государство назначает управленца, то и частный собственник назначает менеджера, распоряжающегося своей собственностью. Вероятность ошибок управления и на том, и на другом уровне не может отличаться. И в одном, и в другом случае имеется проблема «принципала-агента», разделение

функции контроля и управления, владения и управления. Аргумент, что любой собственник имеет право делать со своей собственностью все, что захочет, в рамках действующего закона, распространим и на государство, которое представлено правительством. Иными словами, осуществлять приватизацию как будто возможно в любом объеме, если собственник так считает. Но необходимо иметь в виду, что правительство — это наемный менеджер, распорядитель этой собственности, а подлинным собственником государственной (общественной) собственности является народ. Поэтому в принципе подобные решения должны приниматься плебисцитом и никак иначе. В самом крайнем случае при незначительном объеме приватизации этот акт должен иметь научно-расчетные обоснования, доказательства целесообразности;

4) приватизация может служить решению задачи управления структурой «государственно-частного» сектора. Рассмотрение приватизации в плоскости конкуренции между государственным и частным сектором выглядит весьма близоруко, хотя опосредованные виды конкуренции всегда имеются в экономике. Условия для государственных предприятий и частных фирм не равны, уравнивать их проблематично и не нужно, так как решаемые ими задачи и выполняемые функции различны;

5) приватизация может осуществляться в конкретных секторах, впрочем, как и национализация. Поскольку активы дифференцированы, то и подход к их приватизации должен быть избирательным, который бы учитывал спецификацию активов.

Принципы и институты управления активами в государственном и частном секторах

Сформулируем основные принципы проведения приватизации.

1. *Адаптивность и адекватность.* План приватизации должен содержать постановку целей и задач, оценку значимых параметров процесса приватизации (масштаб, виды приватизируемых активов-объектов, стоимость этих объектов, активов, скорость приватизации, форма, правовое обеспечение, расчет критериев эффективности, какими бы теоретическими изъятиями они ни обладали, дают все же, пусть и грубую, оценку адекватности приватизации). Отвечать принципу адекватности — это значит быть соразмерным задачам экономического развития и не снижать базовые параметры социально-экономического развития и эффективности. При

выполнении этого принципа должна быть обоснована необходимость приватизации, ее масштаба и скорости (адекватность) и предложены мероприятия по демпфированию возможных негативных проявлений (адаптивность), например отторжение занятым населением.

2. *Возвратность.* Данный принцип постулирует возможность изменения вектора приватизации, ее содержания, вплоть до отмены приватизации каких-то объектов, если непредсказуемые издержки (трансформационные и трансакционные) неожиданно возрастают. Кроме того, принцип возвратности означает, что приватизация может быть пересмотрена или отменена государством, если выявляются правовые нарушения в процессе ее проведения.

3. *Коррекция.* Согласно этому принципу может быть изменена цена продаваемого актива либо пересмотрены условия. Кстати, учитывая, что государству станут не нужны кое-какие активы, подлежащие приватизации, но возникнет необходимость в иных видах собственности, которые потребуются национализировать, принцип коррекции означает расчет соответствия сумм, которые необходимо получить от приватизации одних активов (собственности), суммам, за что должны быть приобретены в собственность государства другие активы.

4. *Проектная окупаемость.* Этот принцип означает поэтапное оценивание издержек и доходов с целью обеспечения финансовой устойчивости. Для исполнения данного принципа необходимо использовать проектировочные методы разрешения слабо структурированных задач проектирования и управления и критерии окупаемости проекта (финансовые критерии — приведены ниже).

5. *Безопасность.* Приватизация не должна ухудшать параметры экономической и военно-технической безопасности, усиливать отрицательные внешние эффекты, перекладываемые на область государственной безопасности.

6. *Институциональное планирование.* Этот принцип включает несколько принципов, которые приведены ниже, и является важнейшим условием эффективного управления процессом приватизации и национализации (при приведении этих принципов сохранена сквозная нумерация принципов управления активами в государственном и частном секторах).

7. *Принцип задания цели.* Институциональное планирование представляет собой совокупность управленческих процедур, исполнение которых возлагается на правительство, хотя этим могут

заниматься и отдельные экономические агенты. Во-первых, необходимо определить цель планирования, получить полное представление о желательном или нежелательном состоянии экономики. Во-вторых, следует проанализировать, насколько хорошо планирующий орган понимает имеющиеся социальные проблемы и существуют ли институциональные возможности их разрешения. Кроме того, придется сформулировать несколько целей для дифференциации декларативных, несбыточных целей от реально достижимых. В-третьих, требуется разработать несколько проектировочных вариантов институтов (правил, обеспечивающих функционирование системы, например правил, обеспечивающих реализацию данного варианта приватизации или национализации), которые, по мнению плановика, способны обеспечить достижение цели (целей). В-четвертых, понадобится сформировать критерии отбора институтов (т.е. ввести условие отбора какого-то варианта правил для той или иной модели, в частности приватизации или национализации), осуществить сравнительный анализ различных вариантов исходя из ресурсной обеспеченности и с учетом ограниченности по времени. В-пятых, необходимо осуществить выбор и провести адаптацию выбранного варианта (института) к условиям экономического окружения, а также особо определить возможности привнесения новых институтов по режиму «заимствования», т.е. ориентируясь на опыт применения правил в иной социально-экономической системе (результативность функционирования).

8. *Принцип определения области приложения.* Прежде чем проектировать (создавать) институт, нужно установить, какую нишу в экономической структуре он займет. Данная ниша есть область приложения конкретного института. Формальные институциональные структуры могут быть глобальными, т.е. распространять свое влияние на экономику в целом, или локальными — воздействовать на строго определенные группы экономических агентов. Эта градация позволяет четко выделять область приложения спроектированного и внедренного института. Но этого недостаточно для определения области приложения института. Требуется определить его фактическое положение в той экономической структуре, в которую вводится данный институт, получить все характеристики объекта институционального преобразования с тем, чтобы предвидеть возможные изменения этих параметров в лучшую или худшую сторону.

9. *Принцип функциональной полноты.* Этот принцип позволяет ответить на вопрос: что будет делать институт после того, как расположится в отведенной для него нише, какие функции он будет или не будет выполнять? Здесь возникает проблема меры, полноты функций, институциональной достаточности. Функции возникают исходя из того, какие действия необходимо осуществить, какие агенты вовлекаются в новую схему взаимодействия, какие при этом совершаются операции, решаются задачи, происходят изменения, возникают доходы и издержки. Количество функций не должно превосходить некий допустимый предел. Каждый институт призван выполнить определенный набор функций. Если правило внедрено, но не охватывает полагающуюся для него функциональную область, то издержки превышают выгоды и возникает типичная «инвестиционная ловушка», главной характеристикой которой выступает неоправданность вложения средств (ресурсов).

10. *Принцип необходимого разнообразия.* Действия агентов чрезвычайно разнообразны. Институты структурируют это разнообразие, заставляя совершать какие-то определенные действия в рамках установленных правил. Известное из кибернетики правило гласит: система сохраняет устойчивость, если разнообразие управляющего звена не ниже разнообразия управляемого объекта. Следовательно, институциональная матрица должна соответствовать матрице индивидуальных действий.

11. *Принцип необходимого восприятия.* При институциональном планировании необходимо исходить из того, что субъекты (предприятия) и агенты часто не принимают новые институты, отторгают их. Если число таких институтов велико, экономическая система может начать деградировать, и темп данного процесса будет определяться глубиной отторжения вводимых правил. Следовательно, одной из задач планирования должна стать адаптация прежних структур к ожидаемым нововведениям.

12. *Принцип устойчивости к изменениям.* Устойчивость института к изменениям программируется строгим соблюдением первых пяти и седьмого принципов. Неустойчивость является ярким признаком дисфункции института и выражается в появлении девиантных форм поведения, неисполнении установленных правил, оппортунизме.

13. *Принцип монетарного обеспечения.* Институты не могут функционировать без денежного обеспечения. Если институты денежно не обеспечены,

то эффективной работы текущих институтов, и тем более вновь создаваемых, наладить не удастся. Приватизация также требует затрат, изменяет структуру активов, создает новые правила проведения приватизации, а значит, новые правила или модели поведения игроков на рынке.

Несоблюдение одного из вышеприведенных принципов чревато возникновением дисфункции организации, института, процесса, мероприятия как объектов институционального планирования. Иными словами, неэффективность может быть заложена на этапе планирования вследствие нарушения принципов институционального планирования.

Определение целесообразности приватизации и национализации

Неоднократно высказываясь за применение проективного подхода в экономике, автор настоящей статьи может подтвердить его полезность при анализе приватизации и национализации, а также, что особенно важно, при управлении приватизацией и национализацией. Проектирование предполагает обоснованный выбор приоритетов, альтернативных вариантов с обоснованием одного варианта, который может быть подвергнут коррекции в ходе его реализации. План и проект могут сразу включать такую деятельность. Это есть имманентный принцип планирования и проектирования. Сегодня никто уже не ставит абстрактных целей и приоритетов, за каждой целью и приоритетом видится проект или программа развития.

Структура частной собственности в развитой экономике быстро меняется в силу наличия финансовых рынков, фондового рынка, на котором многократно перепродаются различные пакеты акций.

Если некий актив может быть продан с доходом D_c владельцу (при приватизации владельцем являлось государство), то важно сравнить этот доход плюс дисконтированную [норма дисконта $i(t)$ — функция времени] величину налоговых поступлений $[N(t)]$ за некий последующий период времени $(t1, t2)$ с величиной дисконтированного дохода $[d(t)]$ за этот же период, который бы получил собственник (государство), если бы не продавал этот актив (доход с учетом налоговой составляющей). С финансовой точки зрения, если левая часть нижеприведенного уравнения превосходит правую, приватизация обоснована. Запишем этот критерий в следующем виде:

$$D_c + \int_{t_1}^{t_2} \frac{N(t)}{(1+i(t))^t} dt > \int_{t_1}^{t_2} \frac{d(t)}{(1+i(t))^t} dt. \quad (2)$$

Подобную же логику можно представить и так:

$$D_c + \sum_{i=1}^T \frac{N_i}{(1+\alpha)^i} > \sum_{i=1}^T \frac{d_i}{(1+\alpha)^i}, \quad (3)$$

где α — норма дисконта;

T — общий интервал времени, за который сравнивается величина одного и другого дохода;

i — промежуточный элементарный интервал времени, за который имеются данные по полученному доходу.

Частный собственник будет заинтересован в покупке собственности у государства, неся затраты на эту покупку D_c , что для государства есть полученный доход, если приобретенный актив в течение периода $(t1, t2)$ позволит получить доход D_p (от приватизируемого актива) за вычетом налогов, причем этот чистый дисконтированный доход будет больше затрат частного собственника D_c . Иными словами, для частного собственника, участвующего в покупке государственного имущества, акт покупки состоится, если выполнен следующий критерий:

$$\int_{t_1}^{t_2} \frac{D_p(t) - N(t)}{(1+i(t))^t} dt > D_c. \quad (4)$$

Таким образом, приватизация целесообразна, если дисконтированный доход, полученный частным собственником с приватизируемого актива, в данный момент выше дисконтированного дохода, который получило бы государство в это время, если бы актив находился в его собственности. Но при этом следует иметь в виду, что опасность применения подобных финансовых критериев состоит в следующем: чем больше отрезок времени, тем больше вероятность того, что в частном секторе доход окажется выше. Тем самым в отношении приватизации возникает абсолютно неверное мнение, вытекающее якобы из того, что в длительной перспективе частный сектор обеспечит более высокую эффективность, нежели государственный. Однако при этом не учитываются связь и взаимное влияние различных видов активов в изменившейся структуре в ходе самого процесса приватизации. Аналогично можно рассуждать и в случае с процессом национализации.

Если ввести цену единицы актива p , а величину актива Q , приватизация возможна при цене (оценка стоимости продаваемого актива):

$$p > \frac{1}{Q} \int_{t_1}^{t_2} \frac{d(t) - N(t)}{(1 + i(t))^t} dt. \quad (5)$$

Проблема состоит в том, каким образом оценить интервал времени, в течение которого государство получало доход от актива, если бы он был в его распоряжении, и налоговые поступления, когда актив продан в частные руки. Интервал времени можно оценить по эксплуатационному сроку актива, а вот определение нормы дисконта представляется более сложной задачей. После продажи частному собственнику актив может изменить свой прежний вид, часть его модифицируется либо теряется в процессе эксплуатации частником. Частник может также нарастить актив за некое время, и уже увеличенный актив даст больше налоговых поступлений. Это самая сложная проблема экономического анализа приватизации как процесса. Аналогично имеются вопросы и относительно национализации. Однако аргумент, что собственник может делать со своим имуществом все, что ему угодно, не действует в отношении государственной собственности, поскольку то, что выгодно для правительства, не означает, что это выгодно людям, представляющим данное государство, т.е. обществу в целом.

Социальные эффекты приватизации должны также учитываться и составить дополнительные не менее важные критерии оценки ее эффективности, так же как и национализации. Если собственник владел активом Q и решил продать его в объеме αQ , где α — доля продаваемого актива от имеющегося, то у него остается актив $q = Q - \alpha Q = (1 - \alpha)Q$. На каждом последующем этапе приватизации важно определить величину α , т.е. величину актива, который нужно продать по определенной цене. Причем правительство обязано оценить спрос на такой актив и то, как изменится ситуация на рынке данного актива. Применительно к национализации подобный спрос оценивать нет необходимости, в том числе и потому, что задача национализации противоположна. Национализация может быть добровольной, когда частный собственник сам желает продать часть или все имущество, либо принудительной, когда государство применяет силовой механизм для выкупа, либо фактически экспроприацией с компенсацией потерь собственнику его имущества. Интенсивность

процесса приватизации можно оценить как q_t/q_{t-1} для всех равных промежутков времени t на интервале приватизации, а q в данном случае — это объем актива, который имеется на момент времени t и предыдущего момента ($t-1$). Возможна ситуация, при которой государство продает часть собственности и оставшаяся часть начинает приносить больший доход, чем вся собственность до этого момента. В этом случае форма критерия изменяется, причем вероятность принятия решения в пользу приватизации резко возрастает.

Эффективность приватизации и национализации

Национализация, в отличие от приватизации, направлена на укрупнение государственной собственности и связана с расходами бюджета на покупку собственности, находящейся в частных руках. С точки зрения бюджета, это национализация влечет расходы и увеличение совокупного спроса. Однако и приватизация, которая сводится к продаже государственной собственности, приводит к росту дохода бюджета. Если собственность продается по заниженной стоимости, поступления от его продажи либо снижают дефицит бюджета, либо составляют дополнительные доходы, которые посредством бюджетных каналов распределяются в экономике, что также является фактором поддержки совокупного спроса. Только если в случае с приватизацией у правительства имеется возможность влиять на перераспределение полученного дополнительного дохода, при национализации, если она не принимает вид экспроприации, финансовый ресурс сразу поступает частному собственнику, бывшему владельцу национализируемого актива.

Задачи национализации отличаются от задач приватизации, более того, во многом противоположны и качественно отличны.

Во-первых, потребность в национализации вызвана проведением военных действий или необходимостью противостояния стихийным бедствиям, например антропогенным катастрофам.

Во-вторых, национализация решает проблему сохранности какого-то специфического актива или вида деятельности, который может исчезнуть, продолжая находиться в частном секторе.

В-третьих, национализация призвана решать проблемы укрепления и развития государственного сектора, повышения его эффективности (то же относится и к приватизации).

В-четвертых, национализация может быть инструментом противостояния кризисным явлениям

в экономике вне зависимости от характера кризиса — циклического, транзитивного или смешанного. Кроме того, по идеологическим причинам, когда происходит ухудшение параметров социально-экономического развития, та или иная политическая сила может прибегнуть к национализации как центральной компоненте реформирования экономики. Иная политическая сила может, наоборот, обосновывать необходимость приватизации. Эта дихотомия в экономической науке и возникает благодаря политико-идеологической дихотомии, но на самом деле и приватизация, и национализация могут применяться одновременно в определенном масштабе, так как активы дифференцированы и в отношении них могут использоваться как один, так и второй инструмент, т.е. одни активы могут приватизироваться, другие — национализироваться. Другое дело, что общий вектор каких-то действий будет преобладать, например приватизация либо национализация. С точки зрения издержек и получаемого дохода возможна ситуация, при которой доход от приватизации целиком используется на национализацию иных частных активов. В этом случае важно учесть изменение издержек и оценить, выполняется ли основное тождество.

В-пятых, исходная точка состояния экономики важна как для национализации, так и для приватизации. Если собственность государственного сектора превосходит собственность частного сектора, вероятность приватизации выше. Если имеется обратное соотношение, вероятность национализации выше. Еще один важный аспект — это стоимость национализируемого и приватизируемого актива. Проблема в том, что каждый актив индивидуален и единственный в своем роде. Поэтому невозможно применить аппарат спроса и предложения к разнородным приватизируемым или национализируемым объектам, если только не считать актив однородным по стоимости за единицу (средняя стоимость, равная величине общей стоимости, поделенной на число активов). Однако подобное упрощение является настолько «неживым», что вряд ли уместно его допускать. В этом случае нужно рассматривать каждый актив на предмет выгод и издержек приватизации и национализации. Если реальная стоимость (P_i^*) выше установленной цены при продаже или покупке актива (P_i), то актив недооценен. В таком случае национализация приносит дополнительные выгоды правительству, а приватизация — потери. Однако если цена окажется выше реальной стоимости, то акт (сделка) по приватизации может не состояться, так как частный собственник не приобретет данный

актив по завышенной цене. То же справедливо и при национализации, однако с оговоркой, так как государство может выкупить актив и по более высокой цене, чем он реально стоит, если оно решает некую стратегическую задачу, приносящую новое стратегическое качество. Если текущая цена продажи или покупки актива больше его реальной стоимости, данный актив переоценен. В этом случае национализация приносит дополнительные потери правительству, а приватизация — дополнительные выгоды. Несовпадение текущей цены покупки/продажи и реальной стоимости актива является результатом информационной асимметрии, которая сопровождает процесс и приватизации, и национализации, какого бы масштаба они ни были. Причем акт покупки и продажи совершается, хотя цена не совпадает, это свидетельствует о том, что процесс покупки или продажи должен быть остановлен. Именно несовпадение данной цены и составляет суть выгод и потерь для одних и других агентов (*таблица*). Если цена, по которой продается/покупается актив, включает издержки процесса приватизации/национализации в данный момент, они входят в установленную цену актива, а не в реальную цену, и повлияют на ценовой критерий, т.е. соотношение P_i^*/P_i . Нужно отметить, что правительство может получать выгоды или нести потери от применения тех или иных инструментов экономической политики, и важно то, ориентируется ли оно в принятии решения только на свои выгоды и издержки, учитывает ли выгоды и издержки иных агентов, которые включены в процесс приватизации и национализации, поскольку прерогатива применять инструменты в любой современной экономической системе принадлежит правительству, а не отдельным частным агентам.

Тот, кто владеет активом и начинает процесс, тот и лучше информирован о его подлинной ценности (P_i^*). В связи с этим правительство, осуществляя приватизацию, обычно более информировано, чем частные агенты, о состоянии продаваемых активов и их подлинной ценности. В случае с национализацией правительство также может обладать большей информацией об использовании конкретных активов (бывших частных) в решении задач национализации и расширения за счет этого государственного сектора.

Из *таблицы* следует, что важен баланс выгод для конкретного соотношения цены по каждому отдельно рассматриваемому виду актива, в отношении которого имеется желание определиться с приватизацией или национализацией. Причем актив, находящийся у государства, может быть только

Таблица

Ценовой критерий приватизации и национализации

Ценовой критерий	Приватизация	Национализация
$P_i^*/P_i > 1$ – недооцененный актив (собственность)	Невыгодна правительству. Выгодна частнику	Выгодна правительству. Невыгодна частнику
$P_i^*/P_i < 1$ – переоцененный актив (собственность)	Выгодна правительству. Невыгодна частнику	Невыгодна правительству. Выгодна частнику
$P_i^* = P_i$ – достоверно оцененный актив	Равновероятны и должны предполагать иные критерии при проведении (решение стратегических задач и обеспечение качества структуры собственности, рынков, экономики, включая секторальную структуру). Ко всем случаям таблицы применен критерий «основное тождество приватизации-национализации», другое дело, что «ценовой критерий» определяет спрос на тот или иной актив и сам по себе акт приватизации или национализации этого актива	

приватизирован, а в собственности у частного — национализирован, причем в последнем случае выгода для него должна быть весьма ощутимой, иначе отсутствует побудительный мотив для того, чтобы освободиться от этого актива.

Интересно отметить, что приватизация в истории развития хозяйственной системы происходила чаще национализации, хотя, возможно, и была менее масштабной, нежели национализация. В научной литературе множество исследований касаются именно проблемы приватизации, а не национализации, не говоря уже о том, чтобы рассматривать оба процесса одновременно. Однако даже в этих исследованиях делаются ошибочные выводы.

Первая группа ошибок. Она связана с неверной интерпретацией эффективности приватизации и национализации либо отсутствием в теории критериев, позволяющих верно оценивать один и второй процесс. В частности, долгое время действовало клише, будто частное предприятие эффективнее государственного предприятия.

Национализация увеличивает ответственность собственника и должна расширять функцию контроля за полученной собственностью и улучшать качество управления, которое при увеличении актива при прочих равных условиях должно понизиться. Следовательно, в государственном секторе требования, предъявляемые к управлению, должны возрастать быстрее темпа национализации.

Приватизация может не приводить к эквивалентному росту ответственности и контроля, к тому же частный собственник выступает в качестве субъекта спроса на рынке труда управленческих услуг и не может напрямую повлиять на подготовку управленческих кадров.

Вторая группа ошибок. Нельзя сравнивать эффективность государственных и частных предприятий друг с другом по условным критериям

и одновременно сравнивать эту эффективность с эффективностью приватизации и национализации. Эффективность вида собственности и эффективность функционирования предприятий — разные виды эффективности. Они могут быть связаны, но обычно им свойственны многие факторы, которые не совпадают и определяют эффективность разных элементов системы по-разному. Если актив получен по заниженной от его реальной стоимости цене, государство явно проигрывает от приватизации, частный собственник выигрывает, но его предпринимательский мотив в отношении этого актива может измениться, что приводит к смене режима использования актива, переуплотняет его, поэтому говорить об эффективности бессмысленно.

Третья группа ошибок. Проводимые исследования приватизации касаются обычно какого-то конкретного исторического периода, для которого выводы, возможно, будут справедливы, но это не значит, что они верны для иного периода и что их можно использовать в другое время в качестве ориентира для экономической политики или определения объема приватизации, национализации. В частности, нельзя утверждать по некоторой выборке стран для некоторого интервала времени, что приватизация не привела к значимому увеличению инвестиций на единицу выпуска, а инвестиционная активность фирмы упала. Совершенно не факт, что приватизация должна изменить мотивы и определить характер инвестиций в стране. Технологический уровень производств, а не приватизация, как таковая, определяет эффективность переработки ресурса.

Приватизация — это продажа государственных активов частному бизнесу. Следовательно, часть дохода частного бизнеса идет на покупку этого актива вне зависимости от того, как в дальнейшем перераспределяется этот доход государством. Текущая эффективность бизнеса автоматически

предопределяет возможности приобретения этого актива, надобность в нем. Чем ниже исходная эффективность плюс информационное искажение (асимметрия) по цене, тем менее эффективной будет сам акт приватизации, а вот насколько эффективно будет использован этот актив, зависит как от развития данной хозяйственной системы, так и от масштаба приватизации. Национализация, наоборот, требует финансовых ресурсов у государства для покупки активов у частного собственника. Очень важно понять, что качество управления в государственном секторе не может не сказываться на эффективности развития и частного сектора.

Если государство неэффективно и оно само начинает процесс приватизации и оценивает активы (цену продажи), то возникают, как минимум, два вопроса:

1) почему государство не приложило должных усилий для того, чтобы эффективно управлять этими активами, и насколько обоснован вывод, что возможности собственного управления исчерпаны;

2) как неэффективный агент может эффективно провести сложный процесс.

Если правительство эффективно, то зачем совершать какие-то действия по приватизации или национализации, или все же имеется связь с тем, что эффективное правительство действует в неэффективно развивающейся экономике? Связывать приватизацию и национализацию с экономическим ростом, рассматривая как факторы роста, на взгляд автора статьи, не совсем корректно. Эффекты длительных институциональных изменений, воплощенные в приватизации и национализации, могут оказать действие на экономический рост, но только в течение длительного времени. К тому же важно отделить эти факторы от иных факторов экономического роста. Такой же довод относится к типу страны по уровню дохода — развитая, развивающаяся и бедная страна. Безусловно, эффекты приватизации и национализации в каждой группе будут свои, но они будут разными и для разных интервалов развития и зависеть от многих факторов, включая скорость, глубину приватизации, национализации. Одно дело приватизировать уникальную технологию и совсем иное — прядильное колесо XIX в. изготовления, которое используется в XXI в.

Эффективность приватизации и национализации определяется:

- скоростью и масштабом, интервалом времени проведения;
- эффективностью управленческих решений и мотивами, которые должны стимулироваться;

- ментальностью и культурой населения, готовностью управлять дополнительным объемом активов;

- эффективностью действующих базовых институтов;

- состоянием конкретного актива, вида собственности, предприятия и даже инерцией динамики этого состояния;

- внешним окружением и конкурентоспособностью отдельного вида производства, сектора;

- уровнем производительности, затрат, в том числе затрат на приватизацию и национализацию, включая транзакционные издержки [8].

Предпринимательство на высокотехнологичных рынках

Современные мировые рынки высокотехнологичны и иерархичны. Поэтому занять определенную нишу на них можно посредством продуктов-новаций и организационных нововведений, имеющих стратегическую перспективу [4, 6]. Разработка новой продукции требует значительных инвестиций и может осуществляться в основном только на базе критических (прорывных) технологий. На сегодня доля лучших критических технологий в России не достигает 20%. По оценкам экспертов, менее трети российских критических технологий соответствуют лучшим зарубежным аналогам [6].

Предприниматель до определенного момента не владеет «высокой» технологией, потому что владение ею является прерогативой государства либо соответствующих корпоративных структур. В большинстве случаев было именно так. Это вносит в процесс «созидательного разрушения» существенные коррективы, изменяя модель Й. Шумпетера [9]. «Высокие» технологии представляют собой важное звено в исследовании системы взаимодействий правительства и промышленной организации.

Однако новые технологии не возникают случайно. Более того, чем обширнее накопленный информационный потенциал экономической системы, тем реже случайность появления чего-то нового. Многие процессы приобретают закономерный характер. Появление новых технологий является функцией НИОКР: чем последних больше и чем выше их результативность, тем вероятнее появление нового технологического процесса (технологии), т.е. совокупности технологических операций, включая типизацию, комбинирование, унификацию.

Научно-техническое развитие расширяет возможности производства и повышает его отдачу.

С одной стороны, оно должно сдерживать повышение цен. С другой стороны, поскольку увеличивается значение монополизации и концентрации, а наука требует все больших ресурсов на проведение исследований, цены на новые технологии должны повышаться. Следовательно, структурная организация экономической системы и проведения НИОКР и фундаментальных исследований воздействует в сторону повышения цен, а цели внутренней экономики и эффект экономии вследствие повышения производительности и технологичности системы при использовании достижений науки действуют в направлении сдерживания роста цен.

В России сложились институты, тормозящие или препятствующие совершенствованию и развитию технологий. Выделим отдельные, но значимые из них, которые требуют модификации.

Во-первых, свертывание стимулов проведения НИОКР с сокращением инженерно-технических кадров. В частности, если ранее доля ИТР в занятом персонале промышленных фирм была около 10%, то сейчас она составляет около 1%, на отдельных фирмах — и того меньше.

Во-вторых, информация как основа развития технологий, по определению исполняющая роль важно-го институты развития.

В-третьих, нарушение инвестиционного процесса — изношенный капитал, отсутствие должного объема внутренних инвестиций и т.д.

В-четвертых, импорт оборудования, формирующий новую систему институтов предпринимательства, обслуживающих этот импорт. Возникает эффект «сыра в мышеловке», институционализируется технологическая отсталость, увеличиваются издержки на обслуживание и взаимодействие в несколько раз.

В-пятых, существующие типы технологий «не-рыночной» реализации, которые возникают только благодаря ресурсам государства.

Выводы

Нельзя смешивать размер государственного сектора и масштаб «государственного вмешательства», которое шире, нежели государственный сектор. К тому же эффективность так называемого «вмешательства» и эффективность сугубо эксплуатируемой государственной собственности не одно и то же, хотя подобные вещи наверняка связаны.

Форма собственности в любой экономической системе и модели, будь то совершенно конкурентная или монополистическая модель, не играет большой роли, поскольку значение имеет эффективность

использования собственности, а не ее форма, система правомочий и их реализации, обеспечивающая в институциональном смысле эту эффективность, что конкретизирует позицию Сэппингтона–Стиглица, выводя ее из модельно-абстрактной формы в конкретно обусловленную форму. Величина государственного сектора не связана с качеством государственного управления, тем более по сравнению с качеством управления частного сектора, поскольку это различные типы управления и критерии эффективности не совпадают. Качество управления можно повысить различными управленческими способами и инструментами приватизации и национализации.

Поэтому пока не осуществлена приватизация и национализация, вести речь об издержках можно только оценочно-гипотетически. То же относится и к рынку высоких технологий. Здесь уместен проективный подход, когда при планировании проекта рассматривают несколько вариантов, траекторий его реализации. Что же касается приватизации и национализации, то выправлять что-то по ходу, как правило, довольно трудно, хотя в ряде случаев возможно. Качество управления обычно связано с размером управляемого объекта, поэтому чем выше этот размер, тем ниже может быть качество, хотя прямой и стабильной на все времена связи для различных экономических систем здесь быть не может.

Литература

1. Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007. 288 с.
2. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 1993. 108 с.
3. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. Челябинск: СОЦИУМ, 2010. 272 с.
4. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. М.: Дело, 2011. 232 с.
5. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 2009. 368 с.
6. Сухарев О.С. Экономика технологического развития. М.: Финансы и статистика, 2008. 432 с.
7. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х т. М.: Экономика, 2007.
8. Сухарев О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа. М.: Финансы и статистика, 2013. 352 с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 864 с.

УДК 334.7:330.3 (045)

Средний бизнес как драйвер роста отечественной экономики*

Представлен анализ роли среднего бизнеса в национальной экономике. Рассматриваются причины, по которым российский средний бизнес не может на настоящий момент претендовать на исполнение роли драйвера роста.

Ключевые слова: средний бизнес; драйвер роста; малый бизнес; налоговые преференции.

The author analyzes the role of medium-sized businesses in the national economy and reveals reasons why medium Russian business today fails to become the driving force for economic growth.

Keywords: medium-sized businesses; driving force for economic growth; small business; tax preferences.



Колодняя Галина Владимировна

*д-р экон. наук, профессор
кафедры микроэкономики
Финансового университета
E-mail: kolodnyaya@yandex.ru*

Роль среднего бизнеса в национальной экономике

Во всем мире принято считать средний бизнес одним из важнейших факторов стабильности национальной экономики. Для того чтобы оценить реальный вклад среднего бизнеса в экономику, обратимся к опыту ЕС, где сектор среднего бизнеса образует своеобразный фундамент благополучия наций. Хотя на долю сегмента средних предприятий приходится не более 1% общего количества организаций, именно ими обеспечивается пятая часть, или 20%, общего оборота организаций, 18% общей экономической добавленной стоимости и 17% общей занятости [1] (табл. 1).

В секторе малого и среднего предпринимательства (далее — МСП) включающем микро-, малые

и средние предприятия, именно средние предприятия занимают главенствующую позицию. Так, средним бизнесом создается более трети всего оборота и добавленной стоимости, что означает следующее. Суммарный оборот 220 тыс. средних предприятий в странах ЕС сопоставим с суммарным оборотом более 18 млн микропредприятий и около 1,5 млн малых предприятий [1]. Аналогичные показатели характерны и для экономики США.

Критерии отнесения организаций к среднему бизнесу

Главный критерий отнесения организаций к категории МСП во всем мире — количество работников. Наиболее распространенным является пороговое значение занятых до 250 человек. В некоторых странах ЕС к сектору МСП принято относить предприятия с количеством работающих до 200 человек. В США к сектору МСП относят предприятия с количеством работающих до 500 человек, в Японии и Корее — до 300 человек.

Внутри сектора МСП выделяют микропредприятия с количеством занятых до 10 человек и малые предприятия с количеством работающих до 50 человек. Дополнительным критерием отнесения организаций к сектору МСП служит величина годового оборота или выручки от реализации продукции (выполненных работ или оказанных услуг), которая не должна превышать 50 млн евро.

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

Таблица 1

Основные показатели деятельности компаний в 27 странах ЕС (2009 г.)

Показатель	Единица измерения	Микро-	Малые	Средние	МСП	Крупные	Всего
Количество организаций	Тыс.	18 788	1 402	220	20 410	43	20 453
Процентная доля в секторе МСП	%	92	7	1	100	0	100
Оборот	Млн евро	4 402 000	4 504 000	4 564 000	13 470 000	9 917 000	23 387 000
Добавленная стоимость	Млн евро	1 251 000	1 132 000	1 070 000	3 453 000	2 537 000	5 990 000
Количество занятых	Чел.	38 890 000	27 062 000	21 957 000	87 909 000	42 895 000	130 804 000
Оборот	%	19	19	20	58	42	100
Добавленная стоимость	%	21	19	18	58	42	100
Занятость	%	30	21	17	68	32	100

Источник: [1].

Повышение роли среднего бизнеса в экономике

Возрастание в последние десятилетия во всем мире роли среднего бизнеса в экономике связано с развитием процессов глобализации, активным распространением информационных технологий, активизацией института аутсорсинга, усиливающейся специализацией организаций. Две важнейшие современные тенденции сделали возможной работу предприятий малого и среднего бизнеса на ранее не доступных для них рынках:

- произошло нивелирование основного преимущества крупного бизнеса — экономии на масштабах производства (благодаря роботизации и другим видам информационных технологий);
- получила широкое распространение передача крупными фирмами непрофильных подразделений хозяйственной деятельности «на сторону» — аутсорсинг.

Углубление специализации и дальнейшее освоение узких сегментов рынка в совокупности с ужесточением конкурентной борьбы, быстрой сменой рыночной конъюнктуры побудили руководителей организаций среднего бизнеса активизировать работу, направленную на совершенствование технологических процессов и осуществление научных исследований, что потребовало увеличения финансирования затрат на *R&D (Research and Development)*.

Важнейшими показателями, свидетельствующими о возрастании роли сектора МСП в национальной экономике, являются доля ВВП, создаваемого в этом секторе, и количество занятых в нем работников. В странах с развитой рыночной экономикой в секторе МСП в настоящее время производится более половины ВВП и занято более половины рабочей силы страны. В странах ЕС в секторе МСП создается 65% ВВП и заняты 68% работников (табл. 1). В этот сектор направляется более 50% совокупных инвестиций.

В экономике США имеет место схожая ситуация. 50% ВВП производится американскими малыми и средними предприятиями. На малых и средних предприятиях США работают 50% экономически активного населения. В экономике Франции наблюдается похожая тенденция: в секторе МСП заняты 65% работников, на эту сферу приходится более 50% товарооборота и 53% добавленной стоимости, производимой в промышленности, торговле и сфере услуг, а также 30% экспорта. В Японии почти половина ВВП создается малым и средним бизнесом, в сфере МСП занята подавляющая часть рабочей силы страны — 80% [2].

Значимость среднего бизнеса для отечественной экономики

Анализ развития сектора МСП в России показывает существенно иную картину, чем в большин-

Таблица 2

Сравнение основных параметров сектора МСП в России (2010 г.), ЕС и США (2009 г.)

Страна	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	МСП (всего)
Количество, тыс.				
Россия	5 037 741	227 742	17 723	5 283 206
США	14 049 000	468 000	191 000	14 709 000
ЕС	18 788 000	1 402 000	220 000	20 410 000
Доля в секторе МСП, %				
Россия	95,4	4,3	0,3	100
США	95	3	1,3	100
ЕС	92	7	1,1	100
Справочно: количество организаций в России, %, к				
США	35,8	48,6	9,3	35,9
ЕС	26,8	16,3	8,1	25,9

Источник: рассчитано автором по данным фонда «Ресурсный центр малого предпринимательства» [4].

стве зарубежных стран. Российский сектор малых и средних предприятий занимает гораздо более скромное место в национальной экономике. В отличие от стран ЕС, в нашей стране сферой МСП создается только 26% ВВП, в этом секторе заняты 14% работников и обеспечивается 28% всей выручки [3]. По числу организаций отечественный сектор МСП также значительно уступает зарубежному. В России размер сферы МСП в абсолютных значениях количества организаций в несколько раз ниже, чем в США или странах ЕС (табл. 2). В структуре действующих организаций средний бизнес занимает 0,3% общего количества малых и средних предприятий при типичном для западных стран уровне свыше 1%. Иными словами, ставшие общепринятыми утверждения о слабом развитии малого и среднего бизнеса в нашей стране имеют практически неизвестный структурный аспект: эта слабость относится в первую очередь к среднему бизнесу, в то время как положение с малым бизнесом не столь катастрофично. Показатели отечественного среднего бизнеса крайне скромны: он обеспечивает лишь 3,9% общего оборота и дает занятость чуть более 3% рабочей силы страны [3].

Приведенные данные наглядно свидетельствуют, с одной стороны, о существовании скрытого потенциала отечественного среднего бизнеса, поскольку успешное развитие среднего бизнеса может стать одним из факторов роста национальной экономики и придать ей определенную

устойчивость, особенно в периоды колебаний мировой конъюнктуры (мировые кризисы и рецессии) и снижения цен на энергоносители на мировом рынке. С другой стороны, очевидна недостаточная развитость сферы среднего бизнеса. В связи с этим представляются актуальными ряд вопросов:

- если средние предприятия вполне конкурентоспособны в США и Европе, почему в России они не могут занять аналогичного положения в экономике;
- почему сфера среднего бизнеса в отечественной экономике находится в зачаточном состоянии;
- насколько реальной является поддержка, оказываемая государством среднему бизнесу в отечественной экономике?

Прежде чем ответить на поставленные вопросы, необходимо определить, какие предприятия относятся в нашей стране к среднему бизнесу.

Недооценка законодателем роли среднего бизнеса

Основным законом, регулирующим деятельность сферы среднего бизнеса, является Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее — Закон № 209-ФЗ). Следует подчеркнуть, что до его принятия средний бизнес в России не выделялся, а на практике учитывался

в составе крупного. Начиная с 2008 г. к среднему бизнесу в Российской Федерации отнесены коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), удовлетворяющие следующим критериям:

1) доля участия в уставном капитале предприятия не должна превышать 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год должна находиться в пределах от 101 до 250 человек включительно;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов не должна превышать 1000 млн руб.¹

Представляется, что принятие Закона № 209-ФЗ хотя впервые и закрепило в законодательстве понятие среднего бизнеса, однако не смогло коренным образом изменить существовавшую на протяжении почти двух десятков лет практику невнимания по отношению к среднему бизнесу. Причины этого связаны не только с запоздалым принятием закона, но и продиктованы содержанием этого документа. Несмотря на то что в названии Закона № 209-ФЗ номинально присутствует словосочетание «средний бизнес», фактически содержащиеся в нем меры поддержки направлены в большей степени на малый бизнес.

Детальный анализ содержания статей Закона № 209-ФЗ вынуждает констатировать имеющееся несоответствие между заявленными принципами, представленными в Законе, и реальной направленностью предлагаемых мер поддержки. Так, сформулированные в ст. 6 принципы равного доступа к получению поддержки адресованы малому бизнесу. Основная часть налоговых преференций, содержащихся в ст. 7 Закона № 209-ФЗ, также направлена на малые фирмы при почти полном игнорировании сферы среднего бизнеса. Ст. 15 Закона № 209-ФЗ, содержащая перечень институтов поддержки, в большей мере относится к малому бизнесу [5]. Очевидно, что средний бизнес практически не заинтересован в бизнес-инкубаторах, палатах и центрах ремесел, консультационных, маркетинговых и учебно-деловых центрах (по крайней мере, в той форме, в которой они существуют в России), не может претендовать

на поддержку центров и агентств по развитию предпринимательства, государственных и муниципальных фондов поддержки предпринимательства. Теоретически большое значение для среднего бизнеса могли бы иметь агентства по поддержке экспорта товаров, однако их деятельность на сегодняшний день в нашей стране находится в зачаточном состоянии. Из всего спектра предложенных данной статьей Закона № 209-ФЗ институтов средний бизнес извлекает реальную пользу из деятельности фондов содействия кредитованию, а также технопарков, научных парков, инновационно-технологических центров, резидентами которых иногда являются средние предприятия.

Последняя группа институтов поддержки дублируется еще в одном перечне организаций, представленном в ст. 22 Закона № 209-ФЗ. Мы опять встречаем в ней технопарки, центры коммерциализации технологий, технико-внедренческие, научно-производственные зоны. Как известно, технопарки и технико-внедренческие зоны создаются для того, чтобы облегчить внедрение инноваций в экономику, и предназначаются для фирм-первопроходцев — обычно небольших венчурных компаний, разрабатывающих новые виды изделий и новые технологии. Поэтому даже этот реально используемый средним бизнесом институт поддержки относится к среднему бизнесу лишь частично. В целом, представленные в Законе № 209-ФЗ перечни организаций поддержки адресованы почти исключительно сфере малого бизнеса.

Статья 23 «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области ремесленной деятельности» Закона № 209-ФЗ также имеет адресатами предприятия малого бизнеса, поскольку предусматривает создание организаций, образующих инфраструктуру поддержки в области ремесленной деятельности в виде палат ремесел, центров ремесел, и обеспечение их деятельности.

В дальнейшем следует отметить, что не только содержание, но и правоприменительная практика Закона № 209-ФЗ иллюстрирует направленность основных его положений в первую очередь на сектор малого бизнеса. Так, даже при беглом просмотре данных исследования «Приоритетные направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2013 году на федеральном и региональном уровне», опубликованного Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства,

¹ Предельные значения выручки от реализации товаров были установлены постановлением Правительства РФ от 22.07.2008 № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

можно убедиться в том, что выделенные средства направлялись исключительно на поддержку малых предприятий (табл. 3) [6].

При более детальном анализе представленного обзора можно в очередной раз убедиться в имеющихся местах приоритетов поддержки малого бизнеса. Программы по поддержке лизинга и модернизации производства, ориентированные на малые фирмы и начинающих предпринимателей, предусматривают субсидирование затрат при достаточно невысокой стоимости оборудования до 1 млн и до 10 млн руб. соответственно. Программы микрофинансирования также направлены на расширение доступа к финансированию микропредприятий и начинающих предпринимателей. Одним из условий предоставления микрозайма является то, что величина займа не должна превышать 1 млн руб. для каждого малого предприятия.

Программа по поддержке малых инновационных компаний тоже адресована малым инновационным компаниям на этапе стартапа. Ориентированность данной программы только на малый бизнес иллюстрируют данные за 2012 г., согласно которым поддержка была оказана свыше 1,5 тыс. предпринимателям из 58 регионов, что означает весьма скромный средний размер поддержки в 1,3 млн руб. в расчете на одну организацию [6]. Программы по подготовке и переподготовке кадров, направленные на поддержку молодежного предпринимательства, рассчитаны на сферу малого бизнеса и участие в них молодых предпринимателей (до 30 лет) с целью стимулирования создания молодыми людьми новых малых и микропредприятий.

Помимо того что поддержка экспортно-ориентированных малых компаний (субсидирование расходов по уплате процентной ставки, а также создание центров поддержки экспорта) ориентирована лишь на малый бизнес, весьма скромны ее объемы. По всей стране на эти цели выделено 390 млн руб., что позволяет сделать следующий вывод: поддержка экспортной активности в нашей стране носит зачаточный характер.

Анализируя программы помощи, осуществляемые Минсельхозом России, следует указать на то, что они также адресованы малому бизнесу, поскольку включают поддержку малых форм хозяйствования на селе, в частности поддержку начинающих фермеров и развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств.

Что касается Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, то он проводит работу в целях поддержки малого инновационного предпринимательства. Все программы, с которыми работает этот Фонд, ориентированы исключительно на малый бизнес².

Завершая анализ содержания основных статей Закона № 209-ФЗ и практики его применения, можно сделать следующий вывод: несмотря на то что вышеуказанный нормативный акт адресован всему сектору МСП, фактически он приравнивает средний бизнес к разновидности малого бизнеса. Соответственно меры поддержки, представленные в Законе, в своем большинстве связаны с особенностями функционирования малых предприятий и ориентированы исключительно на них. Если отдельные положения Закона и устанавливают границы между малыми и средними предприятиями, делается это исключительно с целью воспрепятствовать среднему бизнесу в доступе к определенному классу льгот (как происходит, например с доступом к некоторым режимам налогообложения). Специальных мер поддержки, ориентированных именно на потребности среднего бизнеса, Закон № 209-ФЗ не предусматривает.

В результате средний бизнес, лишенный реальной поддержки со стороны государства в получении различного рода преференций, испытывает большие сложности в привлечении ресурсов на приемлемых условиях и поэтому вынужден развиваться за счет внутренних ресурсов. Предприятиям среднего бизнеса приходится идти на жесткую экономию затрат, часто прибегая к изъятию средств из инвестиционных проектов в ущерб будущему развитию бизнеса, что порождает тотальное недоинвестирование, приводящее к стагнации бизнеса.

«Самый экономически осмысленный бизнес — это или совсем маленькие, или очень большие компании. Большой выживет, потому что у него низкие удельные издержки плюс благодаря эффекту масштаба. Малый бизнес — из-за низких фиксированных расходов. Самый уязвимый — средний

² Так, участниками программы «Умник» являются молодые ученые до 28 лет. Программа «Старт» предусматривает участие только начавших работу малых инновационных предприятий (МИП). Программа «Развитие» также предполагает участие успешных МИПов, работающих в области освоения новых видов наукоемкой продукции и технологий. Программа «Кооперация» рассчитана на привлечение к процессу взаимодействия с крупным бизнесом малых наукоемких предприятий.

Таблица 3

**Распределение средств федерального бюджета на реализацию программы
Минэкономразвития России в 2012 г.**

№	Мероприятия	Выделено, млрд руб.	% общего лимита	Количество регионов, участвующих в программе
I	Субсидии регионам на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства	19	91,3	82
1	Поддержка лизинга малых компаний (субсидирование лизинговых платежей и уплаты первого взноса, предоставление лизинг-гранта начинающим – до 1 млн руб.)	4,64	22,3	75
2	Создание гарантийных фондов (предоставляющих поручительства предпринимателям по кредитам в случае нехватки собственного залогового оборудования – до 70% суммы кредита)	3,2	15,4	40
3	Грантовая поддержка начинающих (предоставление безвозмездной субсидии начинающему предпринимателю в размере до 300 тыс. руб.)	2,14	10,3	57
4	Создание микрофинансовых организаций (предоставляющих займы до 1 млн руб. сроком не более 1 года по ставке, не превышающей 10% годовых)	2,09	10	37
5	Содействие малым инновационным компаниям (компенсация затрат действующим инновационным компаниям, предоставление грантов начинающим инноваторам – до 500 тыс. руб. на одного получателя поддержки, а также создание центров кластерного развития, прототипирования и др.)	1,97	9,5	58
6	Поддержка муниципальных программ, в том числе монопрофильных муниципальных образований (моногорода) (основные меры – гранты, лизинг, микрофинансирование и обучение)	2,37	11,3	48
7	Развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы малого предпринимательства (предоставление сертификатов на обучение, компенсация затрат по подготовке, переподготовке персонала и организация обучающих мероприятий по различным вопросам ведения бизнеса)	0,46	2,2	39
8	Поддержка экспортно-ориентированных малых компаний (субсидирование расходов по уплате процентной ставки, а также создание центров поддержки экспорта)	0,39	1,9	40
9	Иное (мероприятия по энергоэффективности, техприсоединению, консультации, центры молодежного инновационного творчества, поддержка социального предпринимательства и частных детских садов)	1,74	8,4	–
II	Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства: • бизнес-инкубаторы – от 900 кв. м • промпарки – от 20 тыс. кв. м • технопарки – от 5 тыс. кв. м	1,8	8,7	19
	ВСЕГО	20,8	100	82

Источник: [6].

бизнес. Он несет издержки почти как большой, а выручку имеет ближе к малому. Это печально, потому что выглядит средний бизнес очень симпатично: в нем отсутствуют примитивность и низкая эффективность малого бизнеса, но нет и бюрократии, и медлительности большого. Всего-то и не хватает среднему бизнесу – ресурсов для развития» [7].

Неудовлетворительное состояние отечественного сектора среднего бизнеса усугубляется существующей практикой налогообложения. Ставки налога на прибыль, устанавливаемые вне зависимости от величины получаемого оборота, ставят в невыгодные условия сферу среднего бизнеса. Малый бизнес получает преференции в области налогообложения. Крупный бизнес по причине

наличия единых ставок имеет более щадящие условия в области налогообложения. Следует отметить при этом, что во многих странах мира, наряду с установлением льготного режима налогообложения организаций малого предпринимательства, применяется дифференциация ставок налога на получаемые бизнесом доходы (практика Великобритании, Австрии, Бельгии, США, Швейцарии) [8]. Это позволяет компаниям, имеющим небольшие обороты, уплачивать налоги по более низким по сравнению с крупным бизнесом ставкам.

Принятие законопроекта «О промышленной политике в Российской Федерации» со временем сможет сыграть определяющую роль в процессе создания благоприятных условий для развития среднего бизнеса³. А пока невыгодность условий функционирования среднего бизнеса в отечественной экономике порождает получившую распространение в последние годы порочную практику. Малый бизнес искусственно сдерживает свой рост для того, чтобы избежать превращения в среднюю компанию. Чтобы не потерять налоговые льготы, не усложнять отчетность, не становиться более заметными для проверяющих органов, малые предприятия предпочитают делиться на два-три новых бизнеса, чем переходить в категорию предприятий среднего бизнеса [9]. Ситуация искусственного ограничения роста компаний является губительной не только по причине торможения их развития. Происходит нарушение процесса выращивания и становления компаний, способных достойно конкурировать на национальном и международном рынках. Иными словами, создаются определенные угрозы, которые могут привести к нарушению естественных процессов функционирования национальной экономики.

Выводы

Одной из основных причин, по которым доля среднего бизнеса в общей численности организаций в России в 3–4 раза ниже, чем в развитых странах, является законодательное игнорирование стимулирования развития среднего бизнеса. Сегодня в России среднему бизнесу придается гораздо меньшее значение, чем крупным корпорациям, воспринимающимся как стратегическая

база экономики, и малому бизнесу, считающемуся предпринимательским основанием рыночного хозяйства.

Российский средний бизнес потенциально способен взять на себя роль основного драйвера экономического роста, привести к появлению в нашей стране компаний, которые могут завоевывать лидирующие позиции в мировой экономике. Необходимо только помочь раскрыться этому потенциалу.

Литература

1. First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises. By David Audretsch, Rob van der Horst, Ton Kwaak, Roy Thurik. Published by EIM, the Netherlands, January 2009, EUROSTAT. URL: <http://epp.eurostat.ec.eu.int> (дата обращения: 24.11.2013).
2. Крылова М.П. Малое и среднее предпринимательство в России и проблемы его развития // Проблемы современной экономики. 2010. № 2.
3. Сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 24.11.2013).
4. Сайт Фонда «Ресурсный центр малого предпринимательства» URL: <http://www.rcsme.ru> (дата обращения: 24.11.2013).
5. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета. 2007. 31 июля.
6. Обзор «Приоритетные направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2013 году на федеральном и региональном уровне». Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. URL: <http://www.nisse.ru/work/organizations/ano> (дата обращения: 24.11.2013).
7. Информационное поле. Настроение // Секрет фирмы. 2013. № 8 (333).
8. Налоговая политика в социально-экономическом развитии стран с переходной экономикой / под ред. Р.С. Гринберга, З.Н. Кузнецовой. СПб.: Алетейя. 2011.
9. Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике. Фонд «Ресурсный центр малого предпринимательства» URL: <http://www.rcsme.ru> (дата обращения: 24.11.2013).

³ Закончилось общественное обсуждение законопроекта, подготовленного Минпромторгом России «О промышленной политике в Российской Федерации», который в июле 2014 г. был представлен в Госдуму. Ожидается, что он будет принят к концу года.

УДК 330.5

Социальное предпринимательство в современном мире

В статье рассматриваются сущность и проблемы развития социального предпринимательства в современном мире. Авторы обосновывают необходимость развития и использования мирового опыта поддержки социального предпринимательства на государственном, региональном и местном уровнях управления в России и предлагают составление и ведение специальных реестров социальных предприятий и постоянный мониторинг их деятельности.

Ключевые слова: социальное предпринимательство; социальное предприятие; социальный предприниматель; социальные инновации; социально ответственный бизнес; социальная ценность; импакт-финансирование.

This article discusses the nature and problems of the development of social entrepreneurship in the modern world. The authors substantiate the need for the development of social entrepreneurship and the use of global experience to support social entrepreneurship at national, regional and local levels of the Russian public administration. Additionally, the authors suggest to compile and maintain specialized registries of social enterprises and constantly monitor their activities.

Keywords: social entrepreneurship; social enterprise; social entrepreneur; social innovation; socially responsible business; social value; impact funding.



Александр Дмитрий Геннадиевич

*д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Макроэкономика» Финансового университета
E-mail: Prof.Alexandrov@gmail.com*



Королева Татьяна Ивановна

*проректор по международной работе, зав. кафедрой иностранных языков Московского института предпринимательства и права
E-mail: tikoroleva@gmail.com*

Интерес к теме социального предпринимательства, под которым понимается деятельность, направленная на решение или смягчение социальных проблем в обществе, обусловлен рядом событий регионального, федерального и международного уровня.

В российском деловом календаре в этом году появилась новая дата: Международный день социального бизнеса (28 июня).

В мае 2013 г. Институт переподготовки и повышения квалификации МГУ им. М.В. Ломоносова провел первый выпуск по программе дополнительного образования «Управление в сфере социального предпринимательства», а программа Высшей школы менеджмента СПбГУ признана лучшей российской образовательной программой в сфере социального предпринимательства и удостоена премии фонда «Импульс будущего». Теорией и изучением практики социального предпринимательства занимается созданный в конце 2011 г. Центр социального предпринимательства и социальных инноваций в составе НИУ «Высшая школа экономики».

Фонд региональных программ «Наше будущее», основанный Вагитом Алекперовым в 2007 г.,

шестой год проводит Всероссийский конкурс проектов в области социального предпринимательства, ориентированных на людей, готовых развивать и продвигать социальный бизнес.

В 2011 г. была создана некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов». Профиль агентства — развитие инициатив среднего бизнеса, ориентированного на социальную сферу, с целью улучшения предпринимательского климата страны и развития НКО в секторе социальных услуг.

22 февраля 2013 г. состоялось очередное заседание Экспертного совета по вопросам развития социального предпринимательства при Комитете по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Госдумы.

6 июня 2013 г. премьер-министр Великобритании открыл первую в мире Социальную биржу, которая представляет собой интернет-портал с подробными данными о социальных предприятиях, ищущих новые источники финансирования.

При поддержке Национального объединения социальных предприятий Великобритании в Калгари (провинция Альберта, Канада) 2–4 октября 2013 г. был проведен VI ежегодный Всемирный форум социальных предприятий.

Социальное предпринимательство сосуществует наряду с некоммерческими инициативами, благотворительностью, венчурной филантропией и социально ответственными корпорациями.

Социальное предпринимательство, социальное предприятие, социальный предприниматель

Как правило, под предпринимательством понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан, направленную на получение прибыли или личного дохода, осуществляемую от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица [1].

Академическая наука предлагает различные концептуальные подходы к определению социального предпринимательства. Для одних исследователей социальное предпринимательство — это деятельность некоммерческих организаций, ищущих альтернативные стратегии ресурсного обеспечения, для других — это особая форма социальной ответственности предприятий коммерческого сектора, выбирающих стратегию

межсекторного взаимодействия и корпоративного гражданства, для третьих — это катализатор социальных перемен для решения злободневных социальных проблем.

Наиболее часто в научных трудах цитируются слова Грегори Диза, директора Центра развития социального предпринимательства Университета Дюка (США), по мнению которого социальное предпринимательство «соединяет в себе страсть к социальной миссии со свойственной бизнесу дисциплиной, инновацией и решительностью». Грегори Диз выделяет пять факторов, определяющих социальное предпринимательство: принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности (блага); выявление и использование новых возможностей для реализации избранной миссии; осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения; решительность действий, не ограничиваемая располагаемыми ресурсами; высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности — как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом [2].

Согласно Роджеру Л. Мартину и Салли Осберг социальное предпринимательство объединяет три компонента: выявление устойчивого, но несправедливого равновесия, обуславливающего социальную исключенность, маргинализацию или страдание части общества, которой недостает финансовых средств либо политических рычагов для достижения социального блага путем трансформации; выявление внутри несправедливого равновесия возможности для производства социального блага посредством вдохновения, творческой смекалки, прямого действия и смелости предпринимателя; постепенное достижение нового равновесия, высвобождающего скрытый потенциал либо облегчающего страдания целевой группы через «создание стабильной экосистемы вокруг нового равновесия» [3].

Исследователи выделяют две академические школы, предлагающие разные подходы к концепции социального предприятия. В определении первой школы социальное предприятие — это общественная организация, нацеленная на создание социальных и финансовых благ, причем социальное воздействие и сумма дохода являются главными и равнозначными критериями деятельности. Принцип деятельности основан на формуле:

*Предпринимательство + Инновация +
+ Доходопрносящая деятельность = Социальное
предпринимательство.*

В определении второй школы социальное предприятие рассматривается как общественная организация, нацеленная на создание социальных благ, но использующая в своей деятельности бизнес-процессы в качестве инструмента для достижения целей. В этом определении социальные и финансовые блага являются неравнозначными ценностями.

«Социальные предприятия — это динамично развивающиеся предприятия с социальными целями, работающие по всей Великобритании и по всему миру ради достижения продолжительных перемен в социальной сфере и сфере охраны окружающей среды» [4].

«Социальное предприятие — это бизнес с преимущественно социальными целями, чья прибыль в основном реинвестируется с этими целями в бизнес или в местное сообщество, а не перетекает в карманы акционеров и владельцев» [5].

Все социальные предприниматели обладают общими качествами, в том числе непоколебимой верой; страстным желанием; практическим, и при этом инновационным подходом; желанием измерять и отслеживать свое влияние; здоровым нетерпением. Социальные предприниматели не терпят бюрократии. Они не могут сидеть и ждать перемен — они сами двигают перемены» [6].

В марте—апреле 2012 г. Исследовательская группа «ЦИРКОН» реализовала исследовательский проект «Классификация российских регионов по потенциалу развития социального предпринимательства» в интересах Фонда региональных социальных программ «Наше будущее». Основные социальные группы, на которые в первую очередь ориентируются российские социальные предприятия, — это дети, молодежь и семья; второе по значимости место занимают малообеспеченные, больные и пожилые граждане. Гораздо реже объектом поддержки для социальных предпринимателей становятся представители маргинальных социальных групп — осужденные, бездомные, мигранты и беженцы и т.п.

Социальные инновации

К социальным инновациям относятся новые стратегии, концепции, идеи и организации, которые удовлетворяют любые социальные потребности —

от условий труда и образования до развития сообществ и здравоохранения, способствуя расширению и упрочению гражданского общества. Целью социальных инноваций является создание благоприятных условий для развития общества.

Социальное предпринимательство представляет собой способ осуществления социальной деятельности, соединяющий «социальную миссию с достижением экономической эффективности и предпринимательским новаторством». Социальное предпринимательство стремится решить социальные проблемы инновационным методом, изобретая или комбинируя социальные и экономические ресурсы таким образом, чтобы создать самовоспроизводящийся и способный к расширению механизм производства и предоставления целевого социального блага. Таким образом, социальное предпринимательство модифицирует всю общественную систему [7].

Проведем разграничение между социальными предприятиями, некоммерческими организациями, коммерческими структурами и социально-ответственными корпорациями.

Некоммерческий сектор

Организации третьего сектора — неотъемлемая часть гражданского общества. Они играют принципиальную роль в его экономическом развитии. М. Баталина, А. Московская, Л. Тарадина [7] различают НКО и социальные предприятия на основе целевого назначения доходной деятельности. Например, НКО могут компенсировать затраты на некоммерческую деятельность из разовых доходов: оплаты участия в мероприятиях, регистрационных взносов на конференции, платы за обучение и т.п. Но система покрытия расходов всегда связана с конкретной программой, и по ее завершении вся деятельность по возмещению затрат приостанавливается. Кроме того, в режиме «зарабатываемого дохода» возможна систематическая деятельность организации по получению дохода, и эта деятельность может быть, а может и не быть связана с основной миссией. К «заработкам» этого рода относятся сбор членских взносов, продажа публикаций или продукции, оказание консультационных и тренинговых услуг и т.п. Социальные предприятия работают по принципу самокупаемости.

Коммерческий сектор

Согласно авторам проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (*Global Entrepreneur-*

ship Monitor, GEM) социальное предпринимательство — это «предпринимательская деятельность с социальной направленностью, в которую вовлечены организация или индивид» [8]. Главное отличие социального предприятия заключается в целевой направленности деятельности и «двойственности» в оценке его результативности [9], когда, кроме экономической эффективности, оценивается и социально значимый результат.

Социально ответственный бизнес

Любая большая корпорация считает необходимым подчеркнуть свою социальную ответственность, рекламируя специально разработанные программы. Тем не менее основной мотивацией для акционеров все равно остается получение прибыли, даже когда корпорация выделяет значительные суммы на благотворительность.

Различия между некоммерческим сектором, коммерческим сектором, социально ответственным бизнесом и социальным предпринимательством можно обозначить, основываясь на целях, отчетности и распределении прибыли. У социального предприятия и НКО целью является выполнение миссии, прибыль реинвестируется в реализацию социальной миссии, т.е. их деятельность направлена на решение социально значимых проблем. Отчетность осуществляется перед партнерами и заинтересованными лицами. Для традиционного коммерческого предприятия и социально ответственного бизнеса главной целью является получение прибыли. Прибыль распределяется между участниками, а отчетность осуществляется перед акционерами.

Можно сделать вывод, что для социального предприятия предпринимательство и финансовая устойчивость являются средством для создания общественного блага, а для бизнеса стратегия социальной ответственности и создание общественного блага являются средством к получению прибыли.

Опыт развития социального предпринимательства в Великобритании

В Великобритании развитие социального предпринимательства относят к концу 1990-х годов и связывают с активизацией таких форм общественного взаимодействия, как кооперативы, коммунальные предприятия, волонтерские организации.

Британские социальные предприятия занимаются социально уязвимыми группами населения и оказывают им услуги, как правило, на основе договоров, заключенных с органами местного самоуправления. Они занимаются, например, реставрацией офисной мебели и оборудования, которые впоследствии дешево продаются организациям, работающим в сфере социальных услуг; объединяются в продуктовые кооперативы, например такие, которые предлагают продукты по принципу справедливой торговли (*fair trade*). Среди них есть принадлежащие коммуне пивоварни, прачечные, центры по работе с детьми. Есть предприятия, которые специализируются на обучении и трудоустройстве определенных групп населения: людей с психическими недостатками, ограниченными возможностями обучения и т.д. Имеются социальные предприятия, управляющие домами для престарелых людей или местными лечебными заведениями.

В британском законодательстве закреплено определение социального предприятия как коммерческой организации с социальными целями, чьи доходы реинвестируются в реализацию миссии или на благо сообщества, нежели чем распределяются среди акционеров и собственников. Социальные предприятия могут иметь различные организационно-правовые формы: компании и партнерства с ограниченной ответственностью, благотворительные фонды (с 2013 г. — благотворительные инкорпорированные организации — *Charitable incorporated organization, CIO*), кооперативы, промышленно-сбытовые общества (*Industrial and Provident Society*) и компании, действующие в интересах местного сообщества (*Community Interest Company*). Данная организационно-правовая форма компаний, введенная в 2005 г., является гибридом между НПО и компанией с ограниченной ответственностью. Статус таких компаний предусматривает гибкую структуру управления; для обеспечения финансовой устойчивости и соблюдения общественных интересов они наделены неотчуждаемым правом собственности и имеют некоторые ограничения на распределение полученной прибыли. Такие компании не могут быть зарегистрированы в качестве благотворительной организации, однако могут иметь статус некоммерческой организации, обеспечивающий возможность получения налоговых льгот.

В мае 2006 г. при Кабинете министров Великобритании был создан Департамент третьего сектора, предназначенный для обеспечения государственной поддержки и создания условий, способствующих развитию добровольческих и благотворительных организаций, различных общественных объединений, социальных предприятий и обществ взаимопомощи. Отдел социального предпринимательства и финансирования [10] разрабатывает национальную стратегию развития социального предпринимательства, координирует деятельность структур поддержки социального предпринимательства, формирует финансовую политику поддержки социальных предприятий и реализует программы их финансирования.

Организация поддержки развития малых социальных предприятий в столице Великобритании в основном возложена на Лондонское агентство развития (*LDA*), которое содействует социальным предприятиям в предоставлении производственных и офисных площадей, оказывает финансовую помощь в зависимости от нужд той или иной городской зоны. Для этого привлекаются различные партнерские организации, специализирующиеся на поддержке социальных предприятий и участвующие в реализации городских программ закупки товаров и услуг, производимых в секторе малых социальных предприятий.

Национальная ассоциация (ранее коалиция) социальных предприятий Великобритании (*Social Enterprise UK, SEUK*) была создана в 2002 г. и включает более десяти тысяч членов из представителей частного бизнеса, благотворительных фондов и общественных организаций. Через свой портал и печатные издания она распространяет опыт работы социальных предприятий, устраивает акции, конкурсы, учебные тренинги и семинары.

В исследовании британских социальных предприятий [11], которое проводится каждые два года, дается обобщенный профиль социальных предприятий: в основном это стартапы, действующие в наиболее «обездоленных» местных сообществах; полученная прибыль реинвестируется локально; руководители в среднем моложе, чем руководители малых предприятий (в основном это женщины или представители этнических меньшинств); они подотчетны местным сообществам или клиентам, которые вовлечены

в процесс принятия деловых решений; торговля товарами и услугами осуществляется напрямую с заказчиками или частными компаниями.

14% всех социальных предприятий — это стартапы. Годовой оборот в 2011 г. составил 240 000 тыс. фунтов против 175 000 тыс. в 2009 г. Социальные предприятия обогнали малый бизнес по инновациям: 55% выпустили новый продукт или услугу (против показателя в 47% среди малого бизнеса).

Социальная ценность

В 2012 г. в Великобритании по инициативе Национальной ассоциации социальных предприятий был принят Акт об общественных услугах (социальной ценности) — *Public Services (Social Value) Act 2012*. По сути это акт о монетизации социальной ценности или о трансформации социальной ценности в экономический показатель.

Социальная ценность в акте трактуется довольно широко: «добавочная польза сообществу от бизнес-процесса по закупке товаров или услуг и результатов деятельности». Введение этого акта может повлиять на ведение отчетности и результаты аудиторских проверок.

В качестве измерительного инструментария для количественной оценки социальной ценности рекомендовано использовать показатели социальной добавленной стоимости (*SVA*) или социальной эффективности инвестиций (*Social Return on Investment, SROI*).

Импакт-финансирование

В отличие от социально ответственных инвестиций, концепция «инвестиций влияния» или импакт-финансирование подразумевает, что финансовые активы инвестируются в компании, предприятия, фонды или организации, деятельность которых может позитивно влиять на экологическую или социальную обстановку в регионе и быть рентабельной. Смысл новшества состоит в том, чтобы с помощью общих для инвестора и клиента социальных ценностей наладить личные контакты и дать инвестору ощущение социальной значимости, поддержать его мировоззрение при формировании инвестиционного портфеля. По сути, официально в рамках «*Impact investing*» вместо идеи «инвестор — кузнец денег» предлагается определение «инвестор — творец перемен», при этом делается разделение на «инвестиции влияния»

с благотворительностью и с социально ответственными инвестициями.

Независимая экспертная компания *Worthstone* опубликовала результаты исследования по импакт-финансированию социального предпринимательства в Великобритании и необходимости введения налоговых послаблений в сфере социальных инвестиций «Роль налоговых льгот в поощрении социальных инвестиций» [12].

Социальным предприятиям необходима долгосрочная финансовая поддержка, но они ее не находят из-за ограниченного количества инвесторов, готовых осуществлять инвестиции с высоким уровнем риска. Гранты и субсидии помогают развивать сектор социальных инвестиций, но постоянная зависимость от них противоречит самой идее долгосрочного развития.

Осознавая неустойчивость своего положения на рынке, социальные организации, включая благотворительные объединения, попытались уменьшить степень зависимости от грантов, начав осваивать коммерческие модели развития. Однако эта тенденция лишь увеличила спрос на социальные инвестиции. По данным отчета, к 2015 г. цена вопроса составит 750 млн фунтов стерлингов.

Авторы отчета отмечают повышенный интерес со стороны обеспеченных инвесторов (к таким относятся лица, готовые инвестировать не менее 100 000 фунтов стерлингов) к социальным инвестициям, объясняя это желанием вкладчиков заявить о своих социальных ценностях и в то же время получить прибыль. Налоговые послабления смогут еще больше привлечь внимание филантропов, спонсоров и доноров в сектор социального предпринимательства, так же как когда-то это произошло в области прямых инвестиций и благотворительном секторе.

На значимость социально ориентированного финансирования указывает и событие общеевропейского масштаба. В марте 2013 г. Европейский парламент большинством голосов поддержал идею создания Европейских фондов социального предпринимательства — *Social entrepreneurship investment funds (EuSEF)*.

Что касается развития социального предпринимательства в России, то первоочередной задачей, по нашему мнению, является привлечение внимания общественности и государства к проблемам социального предпринимательства с помощью средств массовой информации

и коммуникаций. Необходимы принятие закона о социальном предпринимательстве и его поддержка на государственном, региональном и местном уровнях, разработка и принятие специальных долгосрочных программ развития и поддержки социального предпринимательства, составление и ведение специальных реестров социальных предприятий, постоянный мониторинг их деятельности.

Литература

1. Юнус М., Жоли А. Создавая мир без бедности: Социальный бизнес и будущее капитализма. М.: Альпина Паблишер, 2010.
2. Dees J.G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.) www.na-businesspress.com/JSIS/CukierWeb.pdf.
3. Martin R.L. & Osberg S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition// Stanford Social Innovation Review. Spring, 2007, www.na-businesspress.com/JSIS/CukierWeb.pdf.
4. URL: www.socialenterprise.org.uk.
5. URL: www.sel.org.uk.
6. URL: www.schwabfound.org.
7. Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России: Препринт WP1/2008/02. М.: ГУ ВШЭ, 2007. URL: <http://socpolitika.ru/rus/ngo/research/document9919.html>.
8. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2009. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2010. URL: http://www.gsom.spbu.ru/files/gem_28_02_web.pdf.
9. Исследовательская группа «ЦИРКОН». Россияне по-прежнему не знают, что такое социальное предпринимательство. URL: http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/4/Socialnoe_predprinimatelstvo_PR_13-07-11.pdf.
10. URL: http://www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/social_enterprise.aspx.
11. Fightback Britain, URL: http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/editor/files/Publications/Fightback_Britain.pdf
12. URL: <http://vip.1-du.ru/news/325707/>. 12. <http://vip.1-du.ru/news/325707/>,
13. URL: <http://www.worthstone.co.uk/impact-investment>.

УДК 332.1

О государственной поддержке металлургической промышленности

В статье подчеркивается, что проблемы, с которыми столкнулась металлургическая промышленность России, являются частью системного кризиса российской экономики. Предлагается разработать комплексную государственную программу по поддержке металлургической промышленности, включая механизм стимулирования развития отрасли через налоговую систему, контроль целевого использования амортизационных фондов предприятий, меры, стимулирующие компании разрабатывать собственные инвестиционные программы развития, а также увеличить прямые государственные инвестиции в металлургическую промышленность России.

Ключевые слова: черная металлургия; сталелитейное производство; налог на прибыль; государственная поддержка.

The article notes that the problems in the metallurgical industry of Russia are part of the systemic crisis of the Russian economy. The authors propose to develop a comprehensive state program including a mechanism to stimulate the development of the metallurgical industry through the tax system, control of the designated use of amortization funds of enterprises and supportive measures enabling the company to develop its own investment programs. Alongside this, the metallurgical industry of Russia would benefit from increased direct public investment.

Keywords: ferrous metallurgy; steel production; profit tax; state support.



**Капранова Людмила
Дмитриевна**

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Инвестиции
и инновации» Финансового
университета
E-mail: KLD-home@mail.ru

Место России на мировом рынке металлургической промышленности

Металлургическая промышленность является одной из базовых отраслей российской экономики, которая играет важную роль в формировании макроэкономических показателей страны. Доля металлургического комплекса в ВВП страны составляет 9%, экспорте — 11,6% (на втором месте после отраслей ТЭК) при численности занятых в промышленности 9%¹.

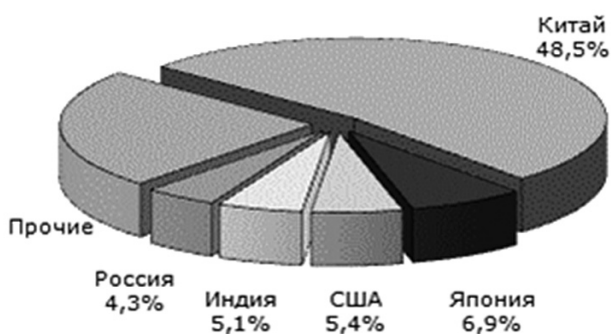
¹ URL: <http://top.rbc.ru/economics/05/12/2013/892976.shtml>.

Как следует из *рисунка*, металлургическая промышленность России находится на пятом месте в мире по производству стали (уступая Китаю, Японии, США и Индии).

Включение России в процесс мировой глобализации стало причиной возникновения негативных тенденций в экономическом развитии страны, которые обострились в период мирового финансово-экономического кризиса. Поскольку российский металлургический рынок развивается в общемировой системе хозяйственных связей и в значительной степени зависит от тенденций развития мировой металлургии, снижение мировых цен на металлопродукцию и сырьевые ресурсы, а также наличие избыточных сталеплавильных мощностей негативно влияют как на мировое металлургическое производство, так и на основные производственные показатели России. В 2013 г. произошло сокращение производства стали в ряде регионов мира.

Как следует из *табл. 1*, за 2013 г. производство стали существенно сократилось в европейских странах, странах СНГ, а также в Северной и Южной Америке.

В России за январь—сентябрь 2013 г. экспорт проката уменьшился на 12% (до 18,2 млн т) в сравнении



Россия на мировом рынке стали в 2013 г.

Источник: <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/steel-stats/2014/Crude-steel-February-2014/d>.

с тремя кварталами прошлого года, в том числе по листовому прокату — на 6,5% (всего 6,2 млн т), сортовому — на 4,1% (до 2,5 млн т). Уменьшился также экспорт стальных заготовок для проката — на 16,8% (до 9,6 млн т). Если в 2012 г. полуфабрикаты, произведенные на предприятиях черной металлургии России, пользовались спросом на внутреннем рынке и вывозились на зарубежные предприятия, что позволяло компаниям увеличить не только загрузку российских мощностей, но и доход на зарубежных активах за счет разницы цен на рынках, то в 2013 г. часть этих активов была остановлена из-за нерентабельности и выставлена на продажу.

Так, ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) по итогам 2013 г. снизило производство стали на 8,4% — до 11,941 млн т с 13,037 млн т в 2012 г.²

В январе–сентябре 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. производство стали в России уменьшилось на 3,2%, чугуна — на 0,8%, проката черных металлов — на 3%, добыча угля — на 2,5%, производство кокса металлургического — на 4,1%. В годовом исчислении в 2013 г. снижение производства стали составило 0,3% по сравнению с 2012 г., чугуна — 0,7%, проката — 1,7%³. В 2013 г. мировое производство стали увеличилось на 2,3%, достигнув 1570 млн т, причем в основном за счет Китая, на долю которого приходится почти половина мирового производства стали. При этом цены на сталь внутри самого Китая упали за несколько последних лет на 10%. В этих условиях производители металлопродукции в Китае, не находя должного спроса внутри страны, наращивают экспорт, чем еще больше усугубляют ситуацию на мировом рынке.

² URL: <http://www.steelland.ru/news/metallurgy/807.html>.

³ URL: http://www.gks.ru/bgd/freeBO4_03.

На протяжении 2011–2013 гг. следствием снижения спроса на металлопродукцию на мировом и внутреннем рынках стало падение цен в России. Средние цены на металлопродукцию снижались ежегодно в среднем на 10–15%, а на металлургическое сырье — на 5–10% в долларовом выражении⁴.

Как следует из табл. 2, цены на металлопродукцию уменьшились в 2013 г. по сравнению с 2011 г. Особенно значительное сокращение среднегодовых цен произошло на горячекатаный лист, арматуру, а также железорудный концентрат и концентрат коксующегося угля.

Сокращения объемов производства, общее падение спроса, снижение мировых и внутренних цен на черные металлы (в первую очередь из-за роста цен и тарифов естественных монополий) в совокупности с ростом издержек производства оказали значительное влияние на снижение прибыли и рентабельности металлургических компаний, особенно сталеплавильных.

Развитие сталеплавильного производства

В табл. 3 представлена динамика операционной рентабельности и рентабельности по EBITDA⁵ крупнейших российских компаний — производителей стали, которые в совокупности выпускают около 90% стали, поступающей на российский рынок. Данные по этим компаниям отражают ситуацию в сталелитейной промышленности страны в целом. Так, в среднем по всем компаниям рентабельность по EBITDA снизилась с 31% в 2007 г. до 12% в 2013 г., а у компаний «Мечел» и ММК она стала отрицательной.

Достаточно низкий уровень рентабельности у крупных металлургических компаний может стать причиной дальнейшего сокращения избыточных мощностей, пересмотра инвестиционных программ, а также изменения цен на продукцию в сторону незначительного повышения.

Среди основных факторов, негативно повлиявших на общее замедление российской экономики и развитие сталеплавильной промышленности, можно выделить:

- завершение периода активного инвестиционного развития крупных компаний страны — «Транс-

⁴ URL: <http://www.sovlink.ru>.

⁵ EBITDA (сокр. от англ. *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) — аналитический показатель, равный объему прибыли до уплаты налогов, расходов на амортизацию и процентов по кредитам.

Таблица 1

Мировое производство стали по основным производителям в 2013 г., млн т

Регионы	2013	2012	Изменение, %
Страны ЕС	165,6	168,6	-1,8
Остальные страны Европы	36,6	37,9	-3,3
Страны СНГ	108,9	111,0	-1,9
Северная и Южная Америка	165,3	168,0	-1,6
Африка и Средний Восток	42,3	40,0	5,7
Азия и Океания	1064,7	988,5	7,7
Китай	779	724,7	7,5
Мир в целом	1607,2	1552,9	3,5

Источник: <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/2013-steel-production.html>.

Таблица 2

Динамика среднегодовых цен на металлопродукцию и сырье в России, долл. USA за т

Металлопродукция	2009	2010	2011	2012	2013	2014, прогноз
Горячекатаный лист	447	579	683	566	508	539
Заготовка квадратная	390	527	635	564	509	501
Арматура	429	596	710	650	558	592
Катанка	401	570	705	644	548	546
Сварные трубы оцинкованные	928	1113	1314	1206	1218	1035
Железорудный концентрат	46	76	106	93	88	91
Окатыши	50	105	146	114	102	101
Концентрат коксующегося угля	62	122	163	121	112	116

Источник: URL: <http://www.sovlink.ru>.

Таблица 3

Динамика операционной рентабельности и EBITDA margin по российским компаниям за период с 2009 по 2013 г., %

Компания	Операционная рентабельность					EBITDA margin (рентабельности по EBITDA)				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
НЛМК	15	22	14	9	6	23	28	20	16	13
«Северсталь»	9	19	18	10	9	17	25	23	15	14
«МЕЧЕЛ»	5	16	15	Отр. знач.	Отр. знач.	12	21	19	12	0
ММК	6	8	4	3	Отр. знач.	20	19	14	15	12
ЕВРАЗ	2	10	11	2	3	13	18	18	14	12
Среднее значение	7	15	12	6	4	17	22	19	14	12

Источник: Bloomberg.

нефти», «Газпрома», а также строительства олимпийских объектов;

- спад в развитии европейской экономики — основного торгового партнера России, на долю которого приходится большая часть российского экспорта металлопродукции;

- отсутствие стимулов по активизации инвестиционной деятельности в сталеплавильной промышленности, высокие издержки производства. Именно рост издержек производства является сдерживающим фактором развития черной металлургии России.

Сталеплавильное производство занимает особое место в черной металлургии страны. В состав отрасли входит более 1,5 тыс. предприятий и организаций, 70% являются градообразующими. Число занятых в отрасли — свыше 660 тыс. человек.

По итогам 2013 г. основной спрос на металлопродукцию на внутреннем рынке пришелся на строительный сектор — около 10% общего выпуска проката. В 2012–2013 гг. первым по потреблению стали был строительный сектор, на который приходилось до 40% потребляемой в стране стали. В последние годы строительство находилось на подъеме в связи

с реализацией крупных государственных проектов, таких как Саммит АТЭС во Владивостоке и Сочи 2014⁶.

Второй по объему потребления стали является трубная промышленность — около 7%. Третье место занимает производство метизов — 9%. В последние годы на первый план выходит оборонно-промышленный комплекс, требующий производства разнообразной номенклатуры металлов. Однако на увеличении потребления стали внутри страны сказывается сокращение производства, о чем свидетельствует замедление темпов роста ВВП страны до 1,3% за 2013 г. В соответствии с прогнозом Минэкономразвития России в 2014 г. рост ВВП составит 2,5%. Потребление стали в России в 2014 г. тоже может увеличиться, но уже на 4,5%, поскольку оживление в российской экономике скажется на росте спроса на сталь. Однако эксперты такой прогноз считают слишком оптимистичным⁷. Согласно прогнозам *World steel association* российский рынок стали будет расти быстрее, чем мировой, рост которого в 2014 г. составит 3,2%⁸. В целом можно ожидать, что внешнеэкономическая конъюнктура будет более благоприятной в 2014 г. по сравнению с 2013 г.

Однако в российской черной металлургии существующая структура производства, избыток мощностей по выпуску массовой продукции, а также дефицит эксклюзивных продуктов под запросы машиностроителей не отвечают современным требованиям потребителей металлопродукции. По мнению специалистов АвтоВАЗа, продукция зарубежных металлургов — более высокого качества, чем отечественная, поэтому для производства автомобилей типа *Lada*, *Renault* и *Nissan* используется импортный металл.

После вступления России в ВТО и отмены импортных тарифов импорт металлопродукции вырос на 7,9% при падении экспорта на 15%⁹. Именно поэтому на первый план выходит значимость таких факторов, как ориентированность на клиента, расширение продуктовой диверсификации за счет роста выпуска технологичной продукции высоких переделов, для которой сырьевые

факторы не так значимы, ужесточение технологических регламентов, а также эффективность маркетинга.

Модернизация российской черной металлургии

Российская черная металлургия является одной из лидирующих в России отраслей по темпам модернизации и технологического перевооружения. В последние годы была проведена модернизация базовых переделов, направленная на дополнительное снижение издержек производства (а низкие издержки — основное глобальное конкурентное преимущество российских металлургов) и повышение его ресурсо- и энергоэффективности. Результатом модернизации, в частности, стало уменьшение доли энергозатратного и экологически вредного мартеновского способа выплавки стали с советских 52 до 5,8% по итогам 2011 г. В этом же году в России на конверторных и электросталеплавильных мощностях было произведено соответственно 63,3 и 30,1% стали¹⁰. В 2009 г. в России 57% стали производилось в кислородно-конверторных печах, 27% — электродуговых, 16% — в мартеновских печах. Так, в 2000 г. удельный вес производства электростали и кислородно-конвертерной стали в общем объеме выплавки в России составил 72,7%, в 2007 г. — 83,9%, в 2009 г. — 91,2%.

В соответствии со Стратегией развития металлургической промышленности России на период до 2020 г., утвержденной приказом Минпромторга России от 18.03.2009 № 150, перед компаниями черной металлургии стоит задача повышения конкурентоспособности за счет увеличения производства высококачественной металлопродукции, ориентированной на внутренний рынок, увеличения ее доли на мировом рынке, а также снижения себестоимости.

Повышение эффективности посредством снижения себестоимости — сложная задача для российских металлургических компаний, поскольку снизился уровень таможенной и тарифной защиты российского рынка от импортного металлопроката, зачастую поставляемого по более низкой цене, чем отечественная продукция, а также усилилась конкуренция со стороны крупнейшего мирового производителя металлопродукции — Китая.

⁶ URL: <http://www.metalinfo.ru/magazin/2014>.

⁷ URL: <http://www.metalinfo.ru/magazin/2014>: Металлоснабжение и сбыт. 2014. № 1.

⁸ URL: <http://www.metalinfo.ru/magazin/2014>: Металлоснабжение и сбыт. 2014. № 2.

⁹ URL: <http://http://www.perspectivy/info/rus/ecob/globalnaja-metallurgija>.

¹⁰ URL: http://www.gks.ru/bgd/reg/b12_48.

Инвестиции в металлургическое производство

В силу достаточно непростой ситуации в металлургическом секторе компании будут сокращаться расходы на инвестиции, что может привести к повышению доли изношенного оборудования в части основных средств за счет амортизации активов, не возмещающейся вводом новых мощностей. Недостаточный уровень капиталовложений в текущем периоде повлечет повышение расходов в будущем.

В последние десять лет инвестиции в металлургию направлялись в основном на увеличение объемов производства для удовлетворения растущего спроса и импортозамещения, а также на повышение технического уровня и эффективности производства. Всего в период 2000–2012 гг. объем инвестиций на эти цели только в черной металлургии составил около 1,45 трлн руб.¹¹. За последние пять лет (2008–2013 гг.) совокупный объем инвестиций превысил 1,10 трлн руб., что позволило создать условия для инновационного обновления отрасли. Благодаря этому в настоящее время в России созданы современные мощности по производству труб большого диаметра, рельсов нового поколения, качественного проката и ряд других новейших производств, не уступающих лучшим мировым аналогам¹². Реализация масштабных инвестиционных проектов и мероприятий по повышению эффективности производства позволила отрасли выйти на новый качественный уровень: внедрены новые технологии, закрыты неэффективные мощности, увеличена доля добавленной стоимости в продукции. Все инвестиционные проекты, реализованные и реализуемые в настоящее время в соответствии со Стратегией развития металлургической промышленности России на период до 2020 г., направлены в первую очередь на обеспечение спроса отечественных потребителей — ТЭК, судостроения, авиации, ОПК, транспортного машиностроения, энергетики, железнодорожного транспорта, строительства. Причем приоритетом развития металлургии, определяющим основное направление ее развития в настоящее время и в перспективе, остается обеспечение потребностей внутреннего рынка. Основной сценарий инновационного развития отрасли, наряду с использованием конкурентных преимуществ в энергосырьевом секторе, предполагает прорыв

в развитии высоко- и среднетехнологичных производств¹³.

Прогнозы развития металлургического комплекса

В 2014–2016 гг. ожидается «более умеренная» динамика роста производства по сравнению с 2010 и 2011 гг., поскольку завершился период посткризисного восстановления экономики, в том числе отраслей — потребителей металлопродукции. Индекс промышленного производства в 2013 г. составил 100,1%. Однако производство машин, электрооборудования, транспортных средств сократилось на 2–8%, в том числе грузовых автомобилей — на 5,5%, грузовых вагонов — на 21%. Уменьшился и платежеспособный спрос потребителей: сальдированный финансовый результат предприятий (без субъектов малого предпринимательства) за январь—август 2013 г. упал на 82,1%¹⁴. Замедление роста спроса на металлургическую продукцию отмечается в прогнозе Минэкономразвития России на 2014 г.¹⁵. Ожидается, что в 2014–2016 гг. ежегодный среднегодовой прирост производства металлопродукции не превысит 1–1,5%. Столь умеренный прогноз основывается на низком спросе внутреннего рынка и ожиданиях дальнейшего падения спроса на мировом рынке металлопродукции. Спрос на металлопродукцию внутри страны будет определяться реализацией проектов, утвержденных отраслевыми стратегиями развития промышленности, а также осуществлением инфраструктурных проектов, реформированием ЖКХ, развитием оборонно-промышленного комплекса, освоением новых мощностей топливно-энергетического комплекса.

Проблемы, которые затронули металлургическую промышленность, являются частью системного кризиса российской экономики. В течение 2013 г. темпы экономического развития страны значительно снизились. Отрасли материального производства, которые производят товары с высокой добавленной стоимостью и от которых зависит спрос на металлопродукцию, практически не развиваются. Возникла системная проблема, разрешение которой требует системного подхода и регулирующего участия государства.

¹³ URL: <http://www/government.ru/news/3066>.

¹⁴ URL: <http://www.expert.ru/2013/49>.

¹⁵ URL: <http://www.economy.gov.ru> «Об уточнении основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год» от 27.12.2013.

¹¹ URL: <http://top.rbc.ru/economics/05/12/2013/892976.shtml>.

¹² URL: <http://www/government.ru/news/3069>.

Меры по поддержке металлургического производства

Меры поддержки металлургического производства со стороны государства должны способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата. В определенной степени эти меры увеличат нагрузку на финансовую систему России, но в то же время создадут базу для развития металлургической промышленности и получения мультипликативного эффекта в будущем.

В ближайшие годы ситуация в металлургическом производстве, возможно, улучшится. Так, в декабре 2013 г. Президент РФ В.В. Путин в послании Федеральному Собранию предложил реализовать очередную программу «Жилье для российской семьи», в рамках которой предполагается строительство около 75 млн квадратных метров жилплощади в год для тех, кто остро нуждается в улучшении жилищных условий. Реализация этой программы увеличит спрос на сталь.

Поскольку в России отсутствует комплексная государственная программа по поддержке металлургии, можно предложить следующие меры, позволяющие улучшить ситуацию в этом секторе экономики:

- разработать механизм экономического стимулирования развития металлургических предприятий через налоговую систему. Ввести систему налоговых льгот и субсидий в металлургии. Возможно, следует освободить от налогообложения добавленной стоимости и прибыли той части реализованной товарной продукции, которая будет получена в результате роста производства или увеличения экспорта;
- усилить контроль за целевым использованием амортизационного фонда, который сейчас на многих предприятиях используется не по назначению;
- стимулировать собственные инвестиции предприятий. Предлагается освободить от налогов часть прибыли, которая направляется на развитие производства, приобретение техники и финансирование НИОКР. Однако эту меру следует применять при наличии у предприятия инвестиционной программы, а также контролировать ее выполнение со стороны налоговых органов;
- изменить условия предоставления долгосрочного (среднесрочного) инвестиционного кредита для металлургических предприятий;
- создать систему предоставления инвестиционных кредитов промышленным предприятиям на приемлемых для них условиях. Центробанк может установить пониженную ставку межбанковского

кредита для таких кредитов коммерческих банков, которые следует освободить от налога на прибыль, полученную в результате предоставления предприятиям металлургического комплекса инвестиционных кредитов;

- увеличить прямые государственные инвестиции в перспективные наукоемкие, социально-значимые и экспортные производства, формирующие будущую структуру металлургической промышленности

Однако вышеприведенные меры следует применять к предприятиям, имеющим реальные возможности развития производства и выхода на рынки. Для этого им следует разработать бизнес-планы развития и инвестиционные программы, которые должны получить поддержку в Минпромторге России.

Выводы

Текущая рыночная ситуация требует от государства поддержки металлургической промышленности в виде предоставления госгарантий для рефинансирования кредиторской задолженности металлургических предприятий по кредитам, которые они взяли под реализацию инвестиционных проектов, и разработки механизма субсидирования из федерального бюджета части затрат на выплату процентов по кредитам, а также создания ценовых преференций в закупке российской продукции.

Литература

1. Рынок черной металлургии 2013: сырьевые материалы, сталь // РБК. Research, 2014. URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949990625422.shtml>. (дата обращения: 28.03.2014).
2. Металлургия: тенденции и прогнозы. Итоги 2013 года / Аналит. бюлл. Вып. 13. М.: Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг», 2014. URL: http://www.riarating.ru/industry_newsletters/20140324/610611678.html. (дата обращения: 28.03.2014).
3. Market of ferrous metallurgy 2013: raw materials, steel//RBC. Research, 2014. URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949990625422.shtml>. (address date: 28.03.2014).
4. Metallurgy: tendencies and forecasts. Results of 2013//Analit. bulletin, Vyp.13, M.: RIA Rating rating agency, 2014. URL: http://www.riarating.ru/industry_newsletters/20140324/610611678.html. (address date: 28.03.2014).

УДК 336.1

Финансовые и инвестиционные источники развития малого предпринимательства

Рассматриваются основные направления и источники пополнения финансовых ресурсов малого предпринимательства в Российской Федерации, которые определяют стратегию и тактику развития малого сектора экономики и являются одним из факторов роста их конкурентоспособности. Приводятся макрофакторы, воздействующие на инструменты развития и стимулирования интенсивного и устойчивого роста предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: инновационные приоритеты; долгосрочные инвестиции; финансовый лизинг; капитальные вложения; инвестиционный климат; венчурное финансирование.

The article reviews the main trends and sources of replenishing the small Russian enterprises financial resources which determine the strategy and tactics for the development of small business sector of the economy and are a major factor for increasing its competitiveness. The author sets out macro factors affecting the small business development and specifies stimulation tools designed to achieve sustainable intensive growth of small businesses.

Keywords: innovation priorities; long term investment; financial leasing; capital investment; investment climate; venture financing.



Солдатова Наталья Федоровна

канд. экон. наук, доцент
кафедры маркетинга
и логистики Финансового
университета
E-mail: pankratova_n_f@mail.ru

Источники финансирования инвестиций

В западных странах с конца 1970-х годов активно формировались основы перехода к новому, постиндустриальному типу экономических отношений, что ставило в трудное положение крупные предприятия, имевшие конкурентные преимущества на рынке за счет масштабов производства.

Формирование постиндустриальной экономики требует «длинных денег», долгосрочных инвестиций. Исключением из этого правила не стал и малый сектор экономики страны: внедрение новых

технологий, сближение технологического уровня малых и средних предприятий, инновационные малые формы хозяйствования невозможны без привлечения инвестиций. Но они могут привлекаться только при условии предсказуемости социально-экономических процессов.

В связи с этим встает задача формирования национальной системы мониторинга инвестиционного климата в России, а также создания базы данных по объектам инвестирования.

В Российской Федерации частный капитал все больше выступает в качестве главного инвестора.

Сокращение доли собственных средств организаций в финансировании капитальных вложений в развивающейся экономике является процессом, отражающим главную тенденцию финансирования: текущие расходы финансируются за счет собственных средств, а инвестиции — заемных источников [1, с. 11–24; 2, с. 121–126].

Из табл. 1 следует, что за период 1995–2007 гг. доля заемных средств возросла с 29,2% в 1995 г. до 32,2% в 2007 г. в целом по национальной экономике. Доля инвестиционного ресурса, приходящаяся на малый сектор экономики, крайне незначительна: за аналогичный период она колеблется в пределах

Таблица 1

Источники финансирования реальных инвестиций в России, %

Показатели	1995 г.		2000 г.		2009 г.		2011 г.	
	всего	в том числе малые предприятия	всего	в том числе малые предприятия	всего	в том числе малые предприятия	всего	в том числе малые предприятия
Инвестиции в основной капитал	100,0	1,1	100,0	1,4	100,0	0,06	100,0	5,1
Собственные средства	49,0	0,6	47,5	0,6	45,1	0,025	42,1	2,1
Бюджетные средства	21,8	–	22,0	–	12,9	0,007	18,9	0,5
Привлеченные средства	29,2	0,5	30,5	0,8	42,0	0,028	39,0	2,5

от 1,1 (в 1995 г.) до 1,8% (в 2007 г.) или 4,02 млрд долл. США. Если рассматривать долю собственного и заемного ресурса в общем объеме инвестиций, приходящихся на малый бизнес, то прослеживается тенденция роста заемного ресурса (от 0,5 до 1,0% за аналогичный период). Сумма инвестиций в основной капитал малых предприятий за 2009 г. резко упала, и ее доля составила 0,06% в общем объеме инвестиций по Российской Федерации. При этом доля бюджетных средств, направляемых в малый сектор экономики, возросла до 0,007% и составила 61,4 млрд руб. Мировой финансовый кризис, разразившийся в 2008–2009 гг., привел к резкому снижению инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики, и падению доли инвестиций, приходящихся на малое предпринимательство (в 3 раза).

За трехлетний период 2009–2011 гг. доля инвестиций, направляемых в малый сектор экономики, выросла до 5,1%. Значительно увеличилось бюджетное финансирование малого предпринимательства, что является положительной тенденцией [3, с. 11–24].

Объем и структура инвестиций меняются в зависимости от фаз долгосрочных и среднесрочных циклов экономического развития. Из табл. 1 следует, что в фазе кризиса и депрессии происходит значительное сокращение объема инвестиций; в фазах оживления и подъема осуществляется их рост; в фазе зрелости объем инвестиций стабилизируется. Впервые влияние фаз экономических циклов на изменение инвестиций выявил М.И. Туган-Барановский, который отметил, что развитие экономических циклов связано с процессом накопления и инвестирования капитала. При этом инвестирование капитала предполагает вложения в подготовку высококвалифицированных кадров [4, с. 91].

Развитие экономического цикла представляет собой «прилив и отлив» инноваций, которые влекут создание новых технологий и на их базе нового продукта.

Экономический кризис 2008–2009 гг. нашел отражение в Российской Федерации в опережающем падении объема инвестиций над уменьшением ВВП. Так, по данным Росстата, физический износ основных фондов в экономике страны в целом возрос с 49,5% в 2002 г. до 68,4% в 2008 г., но к 2011 г. данный показатель снизился до 49% [3, с. 5; 5, с. 5]. В целом за июнь 2012 – июнь 2013 г. рост ВВП составил 101,4%, индекс промышленного производства – 100,0%, а продукции сельского хозяйства – 103,1%. Грузооборот транспорта уменьшился на 0,9%. Индекс потребительских цен составил 107,1%. Темпы роста оборота розничной торговли предварительно определены в 103,8%, а объем платных услуг населению – 102,1%. Инвестиции в основной капитал упали до 99,3% по отношению к соответствующему периоду 2012 г. Реальные денежные доходы населения возросли на 104,3%, и среднемесячная номинальная заработная плата увеличилась до 112,9% [5, с. 5].

Инвестирование в малое предпринимательство

Одной из важных функций инвестиций является инновационная функция. Именно с помощью инвестиций осуществляется не просто обновление основных фондов, а инновационное обновление фондов на основе использования достижений научно-технического прогресса для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Без инвестиционных вложений нельзя разрабатывать и внедрять новые эффективные технологии, фор-

Таблица 2

Динамика отраслевой структуры инвестиций малого предпринимательства в основной капитал, млн руб.

Сектора экономики малого предпринимательства	2000 г.	2005 г.	2011 г.	Цепные темпы роста, %		
				2005 г. к 2000 г.	2011 г. к 2005 г.	2011 г. к 2000 г.
1	2	3	4	5	6	7
Потребительский сектор малого предпринимательства	2406,3	6237,6	81700,0	259,2	131,0	в 34 р.
Сельское хозяйство	255,2	3253,8	74300,0	В 12,8 р.	В 22,8 р.	В 291 р.
Пищевая промышленность	–	295,2	1400,0	–	–	–
ЖКХ	62,6	2403,8	3800,0	В 38,4 р.	158,1	В 60,7 р.
Здравоохранение	2043,8	264,1	2100,0	12,9	В 8 р.	102,8
Образование	10,0	20,7	100,0	В 2,1 р.	В 4,8 р.	В 10 р.
Культура и искусство	34,7	–	–	–	–	–
Инновационно-инвестиционный сектор	19108,7	54702,8	163800,0	В 2,9 р.	В 3 р.	В 8,6 р.
Наука и научное обслуживание	407,4	–	–	–	–	–
Машиностроение и металлообработка; химическая и нефтехимическая промышленность	11592,5	23652,6	62800,0	В 2,0 р.	В 2,7 р.	В 5,4 р.
Строительство	7108,8	31050,2	101000,0	В 4,4 р.	В 3,2 р.	В 14,2 р.
Инфраструктурный сектор	7569,5	58941,7	87800,0	В 7,8 р.	В 1,5 р.	В 11,6 р.
Транспорт и связь	939,1	6798,9	16700,0	В 7,2 р.	В 2,5 р.	В 17,8 р.
Торговля (оптовая и розничная)	4978,0	24628,0	71100,0	В 5,0 р.	В 2,9 р.	В 14,3 р.
Финансы, кредит, страхование	375,9	–	–	–	–	–
Управление	1276,5	27514,8	–	В 21,6 р.	–	–
Энергосырьевой сектор	–	407,9	1700,0	–	В 4,2 р.	–
Электроэнергетика	–	407,9	1700,0	–	В 4,2 р.	–

мировать благоприятную внешнюю финансовую среду для устойчивого развития малого предпринимательства. Поэтому основным источником инноваций в малое производственное предпринимательство являются инвестиции в основной капитал.

Но инновационные проекты — это капиталоемкие и высокорисковые проекты, которые не сразу приносят отдачу. В современных условиях, когда малым предприятиям не хватает финансовых ресурсов для обновления устаревших основных фондов, подготовки кадров, очень сложно изыскать денежные средства для инвестирования в инновационное развитие предприятия. Рассмотрим более детально

динамику отраслевой структуры инвестиций малого предпринимательства в основной капитал (табл. 2).

Самые высокие темпы роста инвестиций в экономику малого предпринимательства России наблюдаются по потребительскому сектору экономики, и за период 2000–2011 гг. они возросли практически в 34 раза [2, с. 70–74; 6, с. 64–69; 7, с. 88–93]. В структуре потребительского сектора малого предпринимательства большое место занимают малые формы сельскохозяйственного предпринимательства. Определяющую роль в формировании инвестиционных потоков в данный сектор экономики играет приоритетный национальный проект «Развитие агропромышленного комплекса

Российской Федерации». Начиная с 2000 г. для малых форм хозяйствования создавалась благоприятная финансовая среда поддержки. Принятие Федеральных законов от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» и от 07.07.2003 № 112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» способствовало введению в действие в субъектах Российской Федерации нормативных актов, позволяющих осуществлять поддержку малых и средних предприятий агропромышленного комплекса из средств федерального и региональных бюджетов.

Высокие темпы роста инвестиций в основной капитал наблюдаются в сфере ЖКХ. За период 2000–2008 гг. они составили 12 620,0% или увеличились в 126,2 раза. Это объясняется тем, что поддержка сферы ЖКХ является приоритетом экономической политики ряда субъектов Российской Федерации, например г. Москвы [8, с. 70–74; 6, с. 64–69; 7, с. 88–93].

За период 2005–2011 гг. возросли инвестиции в здравоохранение, финансирование объектов которого осуществляется за счет средств федерального бюджета, предусмотренных федеральной адресной инвестиционной программой.

Инвестиции в сферу инфраструктурного сектора экономики малого бизнеса России увеличились за 2000–2008 гг. в 20,8 раза (с 7569,5 млн руб. в 2000 г. до 157 300,0 млн руб. в 2008 г.). Значительный рост инвестиций в основной капитал инфраструктурного сектора был достигнут за счет привлекательности вложений в сферу малого транспорта и связи, а также розничной и оптовой торговли [8, с. 70–74; 6, с. 64–69; 7, с. 88–93; 2, с. 121].

Если характеризовать динамику отдельных секторов экономики малого предпринимательства, то необходимо подчеркнуть, что довольно высокие темпы роста инвестиций были достигнуты за счет низкой стартовой базы объемов инвестиций в 2000 г.

За период 2000–2011 гг. произошли неблагоприятные сдвиги в структуре инвестиций. Доля инновационно-инвестиционного сектора малой экономики неуклонно сокращается: в 2000 г. — 65,7%; в 2005 г. — 45,5%, а в 2008 г. — 40,3%. Как положительный фактор можно отметить ее некоторый рост к 2011 г. Так, доля инновационно-инвестиционного сектора малого предпринимательства составила 48,9%. Общеизвестно, что инновационно-инвестиционный сектор экономики является основой инновационной модернизации малого предпринимательства, что невозможно без значительных

инвестиционных вливаний [8, с. 70–74; 6, с. 64–69; 7, с. 88–93; 2, с. 121].

Увеличение доли инвестиций в энергосырьевой сектор (с 0,3% в 2005 г. до 0,6% в 2008 г. и стабильно составляющим 0,5% в 2011 г.) объясняется увеличением числа малых предприятий, занимающихся обслуживанием электросетей и подстанций, количества посредников, стоящих между производителями электроэнергии, передающими компаниями и продающими электроэнергию, что является одним из факторов, способствующих росту тарифов на электроэнергию конечным потребителям: гражданам и юридическим лицам [8, с. 70–74; 6, с. 64–69; 7, с. 88–93; 2, с. 121].

Доля потребительского сектора малого предпринимательства в Российской Федерации неуклонно возрастала с 8,3 (2000 г.) до 5,2% (2005 г.) и составила 16,3% в 2008 г., а в 2011 г. — 24,4%, что, несомненно, является положительной тенденцией. Но величина инвестиций, направляемых в потребительский сектор экономики, крайне незначительна и меньше общероссийского показателя на 26,7% (в 2011 г. доля инвестиций в этот сектор составляла 43% общего объема инвестиций) [8, с. 70–74; 6, с. 64–69; 7, с. 88–93; 2, с. 121].

Высокие темпы роста наблюдались лишь в инфраструктурном секторе экономики малого предпринимательства. Увеличение доли инвестиций в транспорт и связь произошло в основном за счет приобретения импортного оборудования (по связи).

Инвестиционная активность

Уровень инвестиционной активности в экономике малого предпринимательства считается наиболее объективным признаком качества экономического роста. Особенно актуальна проблема инвестиционной активности в российской малой экономике с ее изношенными основными фондами, недостаточно развитым фондовым рынком, нерациональной отраслевой структурой [2, с. 375].

В России инвестиционную активность в сферу малого бизнеса сдерживают:

- зависимость российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры;
- диспропорции в объемах инвестирования отраслей топливно-энергетического комплекса и перерабатывающих отраслей;
- высокие ставки долгосрочных коммерческих кредитов, несмотря на заметное снижение ставок на финансовом рынке и поэтапное снижение ставки рефинансирования;

- недостаточный уровень развития фондового рынка;
- незначительное использование в инвестиционном процессе средств страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов;
- слабое развитие механизмов использования сбережений населения для инвестиций, в частности в инновационную сферу.

Анализ данных по общей стоимости договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в области финансового лизинга, позволяет отметить следующие тенденции.

По сравнению с соответствующим периодом 2008 г. в 2011 г. произошел значительный рост стоимости договоров финансового лизинга в целом по Российской Федерации (в 2 раза). В малом секторе экономики наблюдается абсолютно противоположная тенденция — спад общей суммы договоров финансового лизинга на 38,1%. Для микропредприятий характерно более резкое падение данного показателя за аналогичный период — на 67,4%.

В отличие от крупного и среднего бизнеса, малый сектор экономики столкнулся с обострением конкуренции между предприятиями, что, в свою очередь, привело к падению прибыли и снижению показателей рентабельности.

В базовом году финансовый лизинг был направлен на приобретение транспортных средств (55%) и машин и оборудования (41,1%) в целом по Российской Федерации. При анализе структуры финансового лизинга в транспортные средства следует отметить, что в 2008 г. основную долю составляли автомобили (27,8%); воздушные летательные аппараты (12,2%) и железнодорожная техника (7%).

В структуре общего объема финансового лизинга транспортных средств малых предприятий основной удельный вес занимает автомобильный транспорт — 19,7%; железнодорожный транспорт — 2,4% и водный транспорт — 2,8%. Такая же структура финансового лизинга сложилась и у микропредприятий: на автомобили приходится 85,6%; на железнодорожный транспорт — 2,2%, столько же и на водный транспорт — 2,2%.

Разрабатывая меры по поддержке предпринимательства в 2012 г., Правительство РФ учитывало необходимость формирования пакета стабилизационных мер, которые включали поддержку начинающих предпринимателей и содействие финансированию действующих компаний.

Дважды в течение 2012 г. увеличивались затраты на поддержку предпринимательства. В итоге с 4,3 млрд руб. они возросли до 18,6 млрд руб. Средства в основном направлялись:

- на гранты начинающим — безвозмездные безвозвратные субсидии до 300 тыс. руб. вновь зарегистрированным компаниям и индивидуальным предпринимателям;
- на субсидирование процентной ставки по кредитам;
- на развитие микрофинансирования — займов до 1 млн руб. сроком до 1 года;
- на капитализацию региональных гарантийных фондов, предоставляющих поручительства за малые предприятия при банковском кредитовании.

Основной акцент поддержки предпринимательства в 2013 г. был сделан на развитие системы поручительств (гарантий) за малые и средние предприятия перед банками, страховыми компаниями, лизингодателями, заключившими с региональным гарантийным фондом соглашение о сотрудничестве. В 2013 г. произошел двукратный рост числа региональных гарантийных фондов и к началу 2012 г. их число достигло 72, общая капитализация которых в настоящее время составляет 21 млрд руб.

В 2013 г. основной акцент в программе сделан на поддержку инновационных малых компаний и компаний, осуществляющих модернизацию производства.

Литература

1. Инвестиционная деятельность России: условия, факторы, тенденции. М.: Росстат, 2013.
2. Малое предпринимательство в России. Статистический сборник. М.: Росстат, 2012.
3. Инвестиционная деятельность России: условия, факторы, тенденции. М.: Росстат, 2010.
4. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М.: Наука, 1997.
5. Предварительные итоги социально-экономического развития Российской Федерации за январь-июль 2013 года. М.: Росстат, 2013.
6. Малое предпринимательство в России. Статистический сборник. М.: Росстат, 2006, 2009, 2005.
7. Малое предпринимательство в России. Статистический сборник. М.: Росстат, 2009.
8. Малое предпринимательство в России. Статистический сборник. М.: Росстат, 2005.

УДК 338.2

Диагностика развития малого предпринимательства в России

В статье рассматриваются причины, сдерживающие развитие малого предпринимательства. Отмечается, что в России недостаточно развивается система венчурного научно-технического малого предпринимательства. Устойчивый характер приобретает криминализация экономики, отрицательно влияющая на малое предпринимательство. Особенностью малого предпринимательства продолжает оставаться его высокая доля в «теневом» секторе экономики. Выявлены основные административные барьеры, тормозящие развитие малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство; безопасность государства; теневая экономика; инновационное предпринимательство; административные барьеры; рекомендации.

The article examines the reasons hampering the development of small business. It is noted that in Russia the system of scientific and technological small business ventures is not sufficiently developed. The ongoing criminalization of the economy negatively affects small business. The share of small business in the “shadow” economy continues to grow. The authors identify key administrative barriers impeding the development of small business.

Keywords: small business; State security; shadow economy; innovative entrepreneurship; administrative barriers; recommendations.



**Блинов Андрей
Олегович**

*д-р экон. наук, профессор,
академик РАН, профессор
кафедры общего менеджмента
и управления проектами
Финансового университета
E-mail: aoblinov@fa.ru*



**Рудакова Ольга
Степановна**

*д-р экон. наук, профессор
кафедры банков и банковских
технологий Финансового
университета
E-mail: olrud@yandex.ru*

Препятствия на пути развития малого предпринимательства

Можно выделить две группы причин, мешающих развитию малого предпринимательства в России:

- причины общеэкономического характера, заложенные в экономической политике государства;
- причины частного, преимущественно организационного характера.

Мировая практика свидетельствует о том, что в развитии рыночных отношений возможны две тенденции: формирование регулируемого или стихийного рынка, носящего спекулятивный характер.

Отсутствие четкого понимания этих двух тенденций и ориентация на исключение государства из системы экономического регулирования привели к тому, что в России становление рыночных отношений пошло по второму варианту.

Одну из причин того, что в России формируется именно деформированный тип рынка, следует искать в некритическом осмыслении опыта западных стран и его непродуманном перенесении в отечественную практику. Именно так произошло с реализацией модели «шоковой терапии»,

представляющей собой, по сути, стройную научную теорию, применение которой оказалось весьма результативным в ряде стран. Ошибка состояла в том, что в России она применялась без учета ряда условий. Опыт западных стран свидетельствует о том, что одной из целей введения «шоковой терапии» является потребность в устранении «узких» мест, сдерживающих развитие экономики. Налаживая соответствующее производство (нередко при государственной поддержке), предприниматели «расширяют тромбы» в экономике и в короткие сроки выводят ее из кризиса.

Использование мирового опыта — дело нужное, но при обязательном учете собственных возможностей, что в большей степени может обеспечиваться отечественной наукой.

Сейчас стало очевидным, что попытка формирования среднего класса в России не удалась. У нас складывается ситуация, характерная именно для стихийного рынка, когда большинство населения располагает ограниченными покупательскими возможностями. Можно сказать, что сегодня в стране формируются три класса [1].

Первый класс, который условно можно назвать высшим, включает лиц с высокими покупательскими возможностями. Их запросы не нацелены на товары массового отечественного производства.

Второй класс представляют состоятельные граждане, которые составляют 10–15% населения и тяготеют к запросам высшего класса, хотя и не располагают, как первые, безграничными покупательскими возможностями.

Большинство населения относится к *третьему классу* с малым покупательским спросом, определяющим уровень потребностей, на который должно ориентироваться и «работать» производство.

В то же время из-за постоянного роста цен увеличивается доля расходов на приобретение продовольственных товаров, сокращается спрос на промышленные товары. Усугубляет тенденцию сокращения расходов на непродовольственные товары постоянное удорожание жилищных и коммунальных услуг.

Развитие малого предпринимательства тормозит и существующая система налогообложения. Специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса в виде упрощенной системы налогообложения льготой может считаться лишь условно.

Учитывая значительные различия в социально-экономическом развитии регионов России

и их бюджетные возможности, при определении пропорций софинансирования Минэкономразвития России приняло решение, согласно которому для большей части субъектов Российской Федерации соотношение расходов федерального бюджета к расходам региональных бюджетов должно быть в пропорции 50 : 50.

Заметим, что институциональная среда российского малого бизнеса кардинально отличается от институциональной среды высокоразвитых стран, что может быть проиллюстрировано на примере сложившейся в России практики поддержки и развития научно-технического малого предпринимательства.

Главной причиной слабого развития научно-технической инновационной деятельности сферы малого бизнеса в России до последнего времени было отсутствие на него внутреннего спроса и, как следствие, низкая доходность этой деятельности. Нередко основным направлением деятельности руководителей структур поддержки инноваций оказывается «выбивание» у государственных и муниципальных органов власти бюджетных средств.

Создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства

Реальная инфраструктура поддержки малого предпринимательства даже с учетом реализации программы Минэкономразвития России, финансовых вливаний из региональных бюджетов мизерна по масштабам и возможностям. До настоящего времени не создана универсальная, единая для всех регионов модель организации инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Образованные на бюджетные средства организации поддержки малого предпринимательства без должной бюджетной подпитки быстро превращаются в обычные коммерческие предприятия с широким диапазоном услуг, обычно выходящих далеко за сферу малого бизнеса, и превращаются в малые предприятия, борющиеся за выживание. В лучшем случае, сохраняя свой начальный профиль, многие из таких организаций переходят из узкой по масштабам инфраструктуры поддержки малого бизнеса в инфраструктуру его обслуживания.

Рациональность организации системы поддержки малого бизнеса может быть достигнута посредством максимального общественного контроля прежде всего со стороны общественных

предпринимательских объединений сферы малого бизнеса. Для этого государство обязано участвовать в их укреплении.

Базовой частью российской системы государственной поддержки малого бизнеса в России являются инфраструктурные организации. Так, в России функционируют 77 государственных фондов поддержки малого предпринимательства, 370 муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, около 50 агентств поддержки малого и среднего предпринимательства, 80 бизнес-инкубаторов, более 50 научных и технологических парков

Целесообразно предусмотреть создание в регионах резервных фондов. Наверное, следует внимательно подойти к предприятиям, которые становятся банкротами, и находить возможность использовать какую-то часть их оборудования, зданий на нужды малых предприятий.

Помимо этого, необходимо оперативно решать вопросы реализации зданий, помещений, т.е. создавать нормальный рынок недвижимости, чтобы каждое малое предприятие имело возможность приобретать ее в собственность.

Привлечению отечественных и зарубежных инвесторов к созданию технополисов и технопарков будет способствовать принятие правительственной программы поддержки технополисов, предусматривающей предоставление льгот для предприятий и организаций, содействующих развитию технополисов и активно в них работающих.

Причины ухода малых предприятий в теневую экономику

Особенность малого предпринимательства в России — его высокая доля в «теневом» секторе экономики.

По некоторым оценкам, в начале XXI в. от 30 до 40% продукции и услуг выпускалось (оказывалось) предприятиями малого бизнеса.

Основными причинами ухода малых предприятий в теневую экономику считаются незащищенность прав собственности, коррупция, слабость правоохранительной системы, недостаток доступных финансовых ресурсов, отсутствие оборотных средств и возможности альтернативных расчетов (наличные, бартер и др.), вынужденный характер арендных отношений, административно-бюрократические барьеры, неразвитость рыночной инфраструктуры, тяжелое налоговое бремя и т.д. [3].

Малые предприятия прибегают к теневым доходам, чтобы покрывать ряд расходов, которые невозможно легальным образом осуществить в условиях неблагоприятной внешней среды. Таким образом, теневой сектор «покрывает», «сглаживает» недостатки экономической и правовой реальности, которые общество не в силах изменить.

С криминализацией экономики особую остроту приобретает проблема обеспечения личной безопасности предпринимателей, часть которых создает собственную службу безопасности, как правило, дорогостоящую и в силу недостаточного профессионализма ее работников ненадежную [4].

Устранение административных барьеров

Под административными барьерами понимается комплекс сложных и противоречивых отношений взаимодействия бизнеса и власти в структуре хозяйства, основные субъекты которого ориентированы на постоянную борьбу за преференции.

К *первой группе* административных барьеров относятся затруднительные процедуры получения разрешений на открытие своего дела, включая те, которые входят в число обязательных при стандартизации и сертификации. Особо большое количество разрешений требуется для субъектов малого бизнеса, деятельность которых связана с торговлей и строительством. Обычно порядок таких разрешений определяется на региональном уровне и предусматривает необходимость предоставления множества документов. Так, для получения разрешения на осуществление рекламной деятельности требуется в ряде случаев, кроме пакета справок, прохождение слушаний на специально создаваемых комиссиях. Количество потерянного времени исчисляется многими рабочими днями.

Вторая группа административных барьеров [барьеров, возникающих в связи с принятием (угрозой принятия) тех или иных мер контроля *текущей хозяйственной деятельности*] включает широкий набор соответствующих неправомерных действий со стороны государственных служащих.

Административные барьеры, связанные с субъективным пониманием и толкованием правовых актов со стороны местных властей, ведут к чиновничьему произволу и установлению особых правил получения права на занятие предпринимательской деятельностью. Особенно жесткими условиями и требованиями обставлена процедура

получения лицензии на предпринимательскую деятельность, когда необходимо предоставлять не только многочисленные сведения, отчеты, но и оплачивать по завышенным расценкам услуги по оформлению учредительных документов.

Обеспечение информационной поддержки малого предпринимательства

Одна из наиболее острых проблем — недостаток информационной поддержки малых предприятий на федеральном уровне.

Без решения этой проблемы невозможно обеспечить развитие предпринимательской деятельности.

Ряд обстоятельств, сдерживающих предпринимательскую деятельность, связан с тем, что пока не выработаны морально-этические нормы и правила, обеспечивающие доверительные, партнерские отношения. Пока таковые отсутствуют и не сформирована четкая система информационного обеспечения, предпринимателям чаще всего во взаимоотношениях и при обмене информацией приходится полагаться на собственную интуицию.

Кадровое обеспечение

Большинство ныне действующих предпринимателей осуществляют деятельность, не имея должных знаний и опыта, что нередко становится причиной их разорения и распада возглавляемых ими предприятий.

Потребности малого и среднего бизнеса в образовательных услугах должны учитываться в образовательных стандартах.

По экспертным оценкам, для обеспечения потребностей развивающейся рыночной экономики необходимо проводить подготовку и переподготовку специалистов для сферы малого предпринимательства в количестве 250–350 тыс. человек ежегодно.

Кадровое обеспечение поддержки в сфере малого и среднего бизнеса должно быть ориентировано на более масштабную подготовку управленческих кадров для малых предприятий. При этом особое внимание должно уделяться содействию занятости и самозанятости населения труднодоступных и депрессивных регионов, а также военнослужащих в запасе.

Кадровое обеспечение поддержки в сфере малого и среднего бизнеса должно быть первой очередь ориентировано на более масштабную

подготовку управленческих кадров для малого предпринимательства и дальнейшее развитие систем подготовки и обучения незанятого населения основам ведения предпринимательской деятельности. Особое внимание следует уделять содействию занятости и самозанятости населения труднодоступных и депрессивных регионов, а также военнослужащих в запасе.

В целях повышения качества образовательных услуг основные усилия государства должны быть сконцентрированы на подготовке достаточного количества квалифицированных преподавателей по основам предпринимательской деятельности. Сама же подготовка и переподготовка кадров для данной сферы относится к числу наиболее сложных видов образовательной деятельности [5].

Взаимодействие малого предпринимательства с организациями крупного бизнеса

Для развития малого предпринимательства необходимо установление механизма взаимодействия малого предпринимательства с организациями крупного бизнеса. Привлечение крупного бизнеса в развитие малого предпринимательства должно стать одним из важнейших направлений в политике государственного экономического регулирования. Пример тому — проекты формирования холдинговых компаний, где, по сути, интегрируется крупный производственный комплекс [6].

Это объединение дает возможность компаниям кооперироваться друг с другом на самой разносторонней основе: от поставки сырья до реализации готовой продукции.

Подобное объединение основывается не на отраслевом принципе, а на принципах создания технологической цепочки поставки товара или услуг потребителю, причем без участия посреднических и сбытовых компаний. Кластерные объединения можно создать по принципу наращивания структуры, и в него могут входить на первый взгляд отдаленно связанные между собой звенья.

Выводы

Проблема развития малого предпринимательства — это общественная и потому социально-политическая проблема. Подходы к государственной поддержке малого предпринимательства должны быть публичными. Общество должно знать, что намечается делать в этой области и как осуществлять задуманное.

Причины подавляющего большинства проблем и трудностей развития малого предпринимательства кроются в состоянии институциональной организации экономики конкретной страны и соответственно в состоянии институциональной макросреды ее малого бизнеса.

Теневая экономика и иррациональные административные барьеры в странах с развивающимися рынками имеют статус доминантных системообразующих институтов. Но в случае реального социально-экономического развития конкретной страны в направлении «высокоразвитости» они переходят в группу недоминантных институтов. Для высокоразвитых стран теневая экономика и иррациональные административные барьеры — малозначимые институты.

Осуществляя государственное управление и регулирование сферы малого бизнеса, необходимо в полной мере учитывать то, что институциональная макросреда и состояние институциональной организации экономики России во многом определяют невыполнение или крайне ограниченное выполнение отечественным малым предпринимательством многих народнохозяйственных функций, которые реализуются малым бизнесом в экономически высокоразвитых странах.

Проблемы теневой экономики и административных барьеров являются ключевыми для понимания особенностей развития малого бизнеса в нашей стране и разработки государственной институциональной политики в отношении малого бизнеса.

В настоящее время сфера малого предпринимательства в России развивается при минимальной поддержке со стороны государства. У малого бизнеса практически нет существенных льгот. Большое число организаций, номинально входящих в инфраструктуру поддержки малого бизнеса, в реальности занимаются преимущественно его коммерческим обслуживанием, а не поддержкой. Провозглашенная ныне на федеральном уровне политика приоритетной государственной поддержки инновационного малого предпринимательства заведомо приведет к растраниванию бюджетных средств, если она не будет опираться на реальные результаты общей государственной политики по стимулированию спроса на научно-технические инновации в российской экономике.

Российское государство должно реально стимулировать развитие инфраструктуры поддержки

малого предпринимательства. Однако при этом ему не следует насаждать в интересах бюрократии государственно-частные сервисные монополии, не позволяющие развиваться нормальному конкурентному рынку частных организаций консультационного, информационного, технологического и т.п. обслуживания сферы малого бизнеса.

Малый бизнес в России остро нуждается в совершенствовании межбюджетного регулирования. Только при условии рационализации межбюджетного регулирования провозглашенный еще в 2004 г. курс федерального правительства на передачу основных полномочий по поддержке малого бизнеса на региональный и местный уровни приобретет реальный смысл.

Большую роль в использовании имманентных возможностей малого бизнеса и реализации основных направлений институциональной политики российского государства в отношении малого предпринимательства могут сыграть общественные объединения субъектов малого бизнеса. В целом совокупность объединений предпринимателей сферы малого бизнеса — важная часть, самостоятельный институт гражданского общества.

Государство должно оказать помощь в обобщении и пропаганде позитивного опыта работы общественных объединений по защите интересов своих членов от бюрократического давления.

Литература

1. Егоров А. Ю., Блинов А. О. Государство и предпринимательство. Теория среднего класса. М.: Палиотип, 2003. 520 с.
2. Виленский А. В. Выйти из «тени» — возможно ли? // Первая гильдия России. 2010. С. 3–4.
3. Ковалева Г. А. и др. Теневая экономика, административные барьеры, малый бизнес. Екатеринбург, 2009. 250 с.
4. Исправников В. О., Куликов В. В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М.: РЭЖ и фонд «За экономическую грамотность», 1997. 156 с.
5. Ходов Л. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 3–8.
6. Блинов А. О. Стратегическое развитие территории и поддержка малого бизнеса // Российский академический журнал. 2011. № 4. С. 5–8.

УДК 336.581

Модернизация механизма финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства

Рассматриваются направления совершенствования государственной поддержки развития малого предпринимательства – закрепление в бюджетах всех уровней минимальных лимитов средств, выделяемых на господдержку бизнеса, в том числе долгосрочное планирование; финансовая поддержка программ поддержки малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях; обеспечение прозрачности решений об инвестировании бюджетных средств.

Ключевые слова: региональная экономика; малое предпринимательство; государственная поддержка; механизм финансово-кредитной поддержки.



**Аликаева Мадина
Валентиновна**

*д-р экон. наук, профессор
кафедры экономики
и финансов Кабардино-
Балкарского государственного
университета
им. Х.М. Бербекова
E-mail: alika123@rambler.ru*



**Налчаджи Татьяна
Александровна**

*канд. экон. наук, доцент
кафедры менеджмента
и маркетинга Кабардино-
Балкарского государственного
университета им.
Х.М. Бербекова
E-mail: naltan@rambler.ru*



**Ксанаева Мадина
Башировна**

*канд. экон. наук, ст. преподава-
тель кафедры экономики
и финансов Кабардино-Балкар-
ского государственного уни-
верситета им. Х.М. Бербекова
E-mail: ksanm@yandex.ru*

The article reviews and substantiates the ways to improve the state support of small business development. The authors find it necessary to determine the minimum amount of funding allocated the state support of business including long-term planning in the budgets of all levels; provide financial assistance to programs for small and medium business development in the municipalities; ensure the transparency of the decisions on budget funding.

Keywords: regional economy; small business; state support; mechanism of financial and credit support.

Сущность государственной поддержки малого предпринимательства

Региональная экономическая политика определяется как методологической и нормативно-правовой базой, так и объемами финансирования из бюджетов различных уровней (федерального, регионального, местных), которые предусматривают возможность применения различных инструментов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (далее — МСП), включая:

- государственную программу гарантирования кредитных рисков;
- развитие микрофинансовых организаций;
- компенсацию части процентных выплат субъектов МСП по кредитам;
- вовлечение банков с участием государства в программы по кредитованию МСП;

- частичное возмещение лизинговых платежей и затрат на покупку объектов основных средств, оборотования;

- привлечение внебюджетных финансовых ресурсов в развитие МСП;

- финансирование инновационных малых фирм.

Одной из наиболее востребованных мер государственной поддержки МСП является компенсация процентных ставок по кредитным и лизинговым договорам. Но несмотря на востребованность и актуальность указанного инструмента, непроработанность механизма применения сводит его эффективность к минимуму. Так, по данным Минэкономразвития Кабардино-Балкарской Республики (далее — КБР), за 2007–2011 гг. 173 субъекта МСП воспользовались компенсацией части процентных выплат по лизинговым и кредитным сделкам. При этом на сайте Минэкономразвития КБР информация о конкретных получателях и реализованных с помощью этого инструмента инвестиционных программ недоступна. Между тем непрозрачность применения этого инструмента, усложненный порядок и отсутствие механизма его осуществления создают возможность злоупотреблений со стороны чиновников.

Государственная поддержка МСП

Государственная поддержка МСП оказывается в случае, если заявка об оказании государственной поддержки после рассмотрения в течение 3 месяцев в Комиссии по финансированию проектов в сфере малого и среднего бизнеса будет в течение 7 дней перенаправлена в антимонопольный орган (в данном случае УФАС КБР). После одобрения заявки антимонопольным органом Минэкономразвития КБР должно в течение 5 рабочих дней уведомить получателя о возможности оказания государственной поддержки и заключить с ним соответствующий договор в течение 7 дней. Фактически на получение права на государственную поддержку у субъекта МСП уйдет не менее 4 месяцев, а сами выплаты будут производиться значительно позднее.

В сфере финансирования решения должны приниматься значительно быстрее. Это обусловлено тем, что, во-первых, стоимость кредитных ресурсов может во время рассмотрения заявки меняться, а во-вторых, при принятии решения об инвестировании предприниматель должен руководствоваться издержками, которые будут связаны с реализацией проекта. На практике получается иначе — предприниматель вначале получает кредит и только после

принятия решения Минэкономразвития КБР узнает, будет он финансировать инвестиционный проект самостоятельно либо часть расходов будет компенсироваться государством.

Другим видом финансово-кредитной поддержки, реализованной в КБР, является предоставление гарантий со стороны специального фонда, в данном случае Гарантийного фонда КБР. Некоммерческая организация «Гарантийный фонд» учреждена постановлением Правительства КБР от 26.02.2009 № 40-ПП с целью обеспечения равного доступа субъектов МСП к кредитным ресурсам и развития в регионе системы их кредитования.

Максимальная величина предоставляемого кредитной организации поручительства по одному проекту заемщика — 30 млн руб., но не более 30% общей суммы Гарантийного фонда на момент рассмотрения заявки о предоставлении поручительства.

Одной из мер государственной поддержки субъектов МСП является предоставление им микрофинансовых займов, предусмотренных постановлением Правительства КБР от 23.05.2008 № 120-ПП, под которыми понимаются займы малым и микрофинансовым организациям в сумме не более 600 тыс. руб. Государственная поддержка микрофинансовым организациям предоставляется на конкурсной основе и направляется на поддержку начинающих микропредприятий (размер займа — не более 500 тыс. руб.), покрытие части затрат по средствам, привлекаемым от специализированных кредитных институтов (в размере ставки рефинансирования), уплату расходов по рейтинговой оценке (размер займа — не более 200 тыс. руб.) и проведение внешней аудиторской проверки (размер займа — не более 20 тыс. руб.), субсидии на обучение и повышение квалификации сотрудников (размер займа — не более 20 тыс. руб.), разработку и внедрение специализированных программ (размер займа — не более 75 тыс. руб.) и рекламу (размер займа — не более 50 тыс. руб. в год на одну организацию).

Поддержка молодежного предпринимательства в КБР осуществляется на основе постановления Правительства КБР № 76-ПП от 09.04.2008, согласно которому лицам, окончившим либо обучающимся в высших и средних учебных заведениях моложе 30 лет, зарегистрированным в качестве субъектов МСП и осуществляющим свою деятельность менее одного года, компенсируются затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта.

Имущественная поддержка субъектов МСП оказывается в виде предоставления по льготным ценам

офисных и производственных помещений. В настоящее время в регионе функционируют два бизнес-инкубатора, предоставляющих предпринимателям офисные помещения (на территории г. Нальчика и г. Баксана), и один бизнес-инкубатор, предоставляющий производственные помещения (в г. Нальчик). Планируется также открытие нового бизнес-инкубатора на территории Зольского района Республики.

Помещения предоставляются субъектам МСП на конкурсной основе, если на момент их обращения за государственной поддержкой срок их деятельности составляет менее одного года, вид деятельности соответствует специализации бизнес-инкубаторов и представлен бизнес-план, подтверждающий целесообразность размещения заявителя в бизнес-инкубаторе. Максимальный срок предоставления нежилых помещений бизнес-инкубатора в аренду субъектам МСП не превышает трех лет.

Отбор заявок на проведение конкурса проводится в процессе собеседования, в ходе которого оцениваются соответствие организации критериям отнесения заявителя к субъектам МСП, вида деятельности — специализации бизнес-инкубатора, качество бизнес-плана или бизнес-идеи и возможности ее практической реализации.

При прочих равных условиях преимущество отдается субъектам МСП, занимающимся внедрением инноваций. Несколько фирм, учредителем или соучредителем которых является одно физическое лицо, при принятии решения о размещении в бизнес-инкубаторе рассматриваются как один субъект МСП.

Недостатки, мешающие развитию МСП

Несмотря на меры, принимаемые в рамках оказания государственной поддержки МСП как в целом по стране, так и в регионах, до сих пор не созданы условия, которые способствовали бы не только увеличению количества субъектов МСП, но и их эффективному развитию. Условия предоставления средств должны быть прозрачными, ясными и однозначными и не вызывать дополнительную потерю времени и средств (на оказание консультационных услуг, подготовку бизнес-плана и т.д.).

В условиях ограниченности средств, направляемых на финансирование программ государственной поддержки МСП, и возрастания конкуренции за получение финансовой поддержки государство может воздействовать на деятельность МСП, навязывая предпринимателям желательные приоритеты развития бизнеса. Для получения государственной

поддержки предприятия должны предоставлять информацию о количестве рабочих мест, заработной плате, уплаченных налогах. Между тем нет специальных критериев, которые регламентировали бы, сколько должно быть работников, какая должна быть у них заработная плата и т.д. Это фактически только дополнительное усложнение процедуры получения государственной поддержки.

В общем виде механизм оказания финансово-кредитной и имущественной государственной поддержки развития МСП, представленный на рис. 1, имеет следующие недостатки:

- государственная поддержка субъектов МСП осуществляется после того, как предприниматель понес расходы. Следовательно, бизнес-проект может быть реализован только в случае наличия у предпринимателя собственных средств для его реализации;
- срок от момента подачи заявки до получения средств составляет 4–5 месяцев при наличии лимитов бюджетных расходов на соответствующие виды государственной поддержки;
- критерии отбора проектов не обнародуются, известны только возможные причины отказа в оказании государственной поддержки;
- перечень документов, прилагаемых к заявке, необоснованно расширен, что становится причиной возникновения дополнительных административных барьеров и возможных коррупционных действий;
- нет системы оценки подающей заявку на государственную поддержку лица и реализуемой им бизнес-идеи;
- непрозрачность принятия решения о предоставлении государственной поддержки;
- отсутствие возможности отслеживать состояние заявки на получение государственной поддержки и устранять имеющиеся недостатки до получения решения об отказе;
- незащищенность расходов бюджета на оказание государственной поддержки МСП;
- участие в отборе на получение государственной поддержки предприятий и предпринимателей, принадлежащих к разным размерным группам, которое обуславливает их неравное положение и неконкурентоспособность более мелких субъектов МСП по сравнению с более крупными;
- отсутствие обеспечения равных прав на получение государственной поддержки субъектов МСП;
- отсутствие процедуры проверки принадлежности субъектов к сектору МСП и возможность получения государственной поддержки предприятиями, не являющимися субъектами МСП.

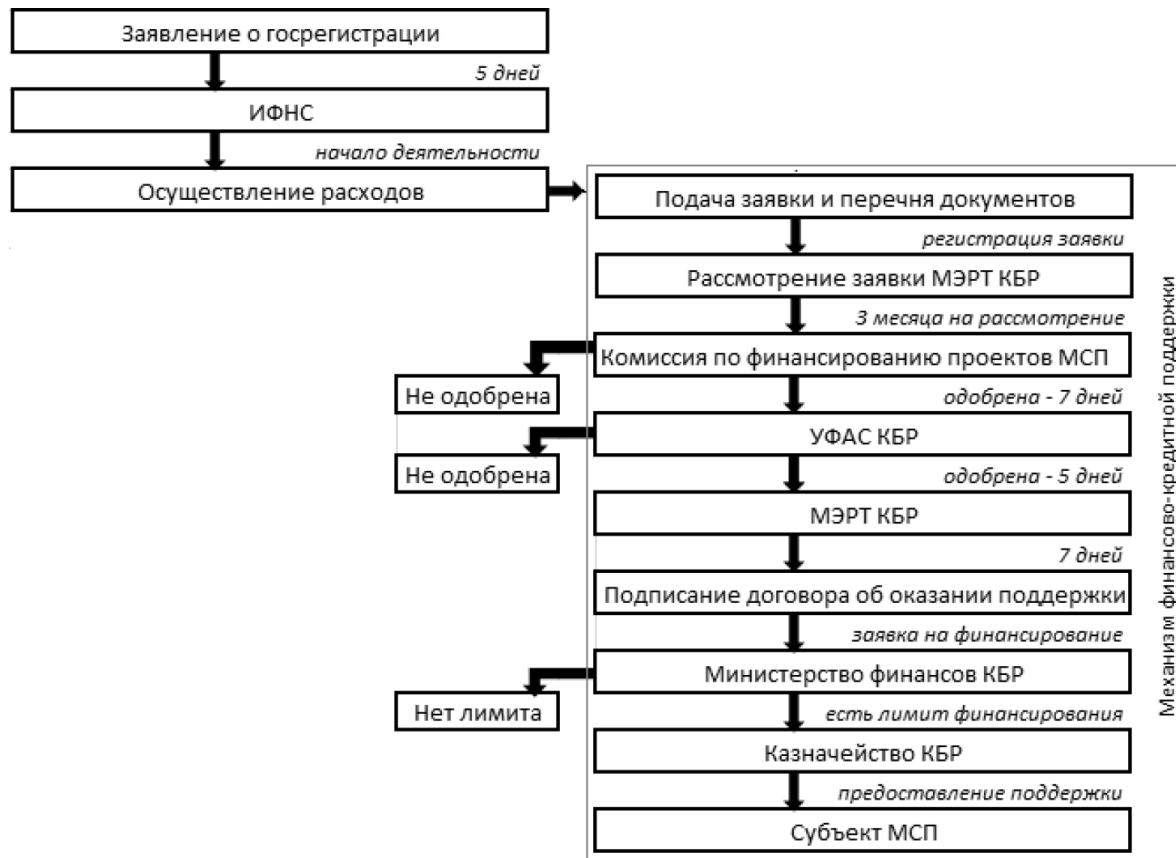


Рис. 1. Действующий механизм финансово-кредитной поддержки МСП

Направления совершенствования предоставления субъектам МСП государственной поддержки

Анализ финансово-кредитной поддержки МСП в КБР позволил сформулировать следующие основные направления ее совершенствования:

- закрепление в бюджетах всех уровней минимальных лимитов средств, выделяемых на государственную поддержку МСП;
- долгосрочное планирование и преемственность мер и инструментов государственной поддержки МСП;
- финансовая поддержка программ государственной поддержки МСП в муниципальных образованиях, где она наиболее активно и эффективно реализуется;
- обеспечение прозрачности решений об инвестировании бюджетных средств;
- использование конкурсных принципов при принятии решений о выделении финансово-кредитной поддержки;
- совершенствование механизма оказания финансово-кредитной поддержки.

Модернизируемый механизм финансово-кредитной поддержки МСП представлен на рис. 2.

Согласно предлагаемой модели механизма финансово-кредитной поддержки МСП при постановке на учет в налоговых органах предприниматель подает заявление о получении статуса субъекта МСП. ИФНС КБР передает заявление предпринимателя и информацию о его постановке на налоговый учет в УФАС КБР, которая в течение 30 дней выносит решение о присвоении ему статуса субъекта МСП или мотивированный отказ. Решение о получении такого статуса (или отказе) направляется в налоговый орган, осуществивший регистрацию субъекта МСП.

Решение о лишении такого статуса может быть вынесено только судебными органами по обращению УФАС КБР на основании оперативной информации в случае нарушения субъектом МСП антимонопольного законодательства, заявлений граждан о недобросовестной конкуренции либо информации территориальных ИФНС КБР о нарушении критериев отнесения субъектов к сектору МСП.

Субъект МСП, которому присвоен такой статус, может обратиться с заявлением о получении любой

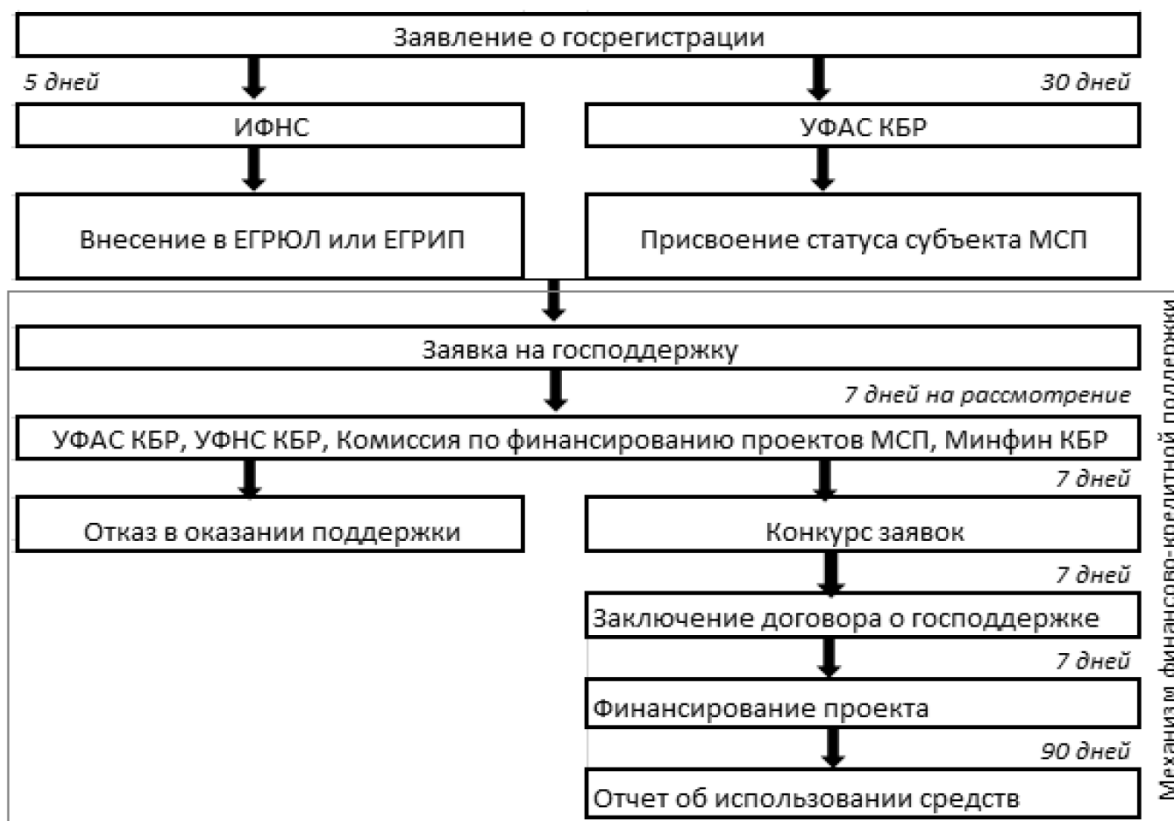


Рис. 2. Модернизированный механизм финансово-кредитной поддержки

Источник: составлено авторами

формы государственной поддержки без ограничений, за исключением несоблюдения им критериев отнесения к сектору МСП, без дополнительных разрешительных процедур, прилагая к заявлению следующие документы:

- 1) полные реквизиты субъекта МСП;
- 2) копии паспортов учредителей и ответственных лиц организации (директор, главный бухгалтер);
- 3) инвестиционный проект;
- 4) информацию о финансовом положении заявителя.

После получения полного пакета документов информация о заявителе направляется в УФАС КБР и УФНС КБР, которые проверяют информацию о заявителе и выносят мотивированное решение о возможности предоставления ему государственной поддержки или мотивированный отказ. При проверке, проводимой УФНС КБР, контролируется достоверность указанных в заявке данных, выявляется информация об аффилированных с субъектом МСП лицах, контролируется наличие просроченной задолженности в бюджет, соответствие лица, подавшего заявку, критериям отнесения к субъектам МСП.

При наличии у данного лица просроченной задолженности в бюджет, фактов неоднократного грубого нарушения налогового законодательства, при указании недостоверных данных, несоответствии лица критериям отнесения предприятий к сектору МСП в государственной поддержке будет отказано.

Исключение из перечня таких документов, как выписка из ЕГРЮЛ, коды статистики, копии учредительных документов, справка об отсутствии задолженности в бюджет, позволяет, с одной стороны, снизить возможность махинаций и подачи ложных сведений, так как эта информация извлекается из базы данных УФНС КБР, а с другой стороны, существенно сократить срок подготовки заявок на финансирование, так как получение каждой справки занимает в среднем 5–7 рабочих дней.

При положительном решении УФАС КБР и УФНС КБР вопроса о предоставлении государственной поддержки, а также при одобрении бизнес-проекта Комиссией по финансированию проектов в сфере МСП, определении лимитов финансирования конкретной меры по государственной поддержке выносится решение о допущении заявки к конкурсу на оказание государственной поддержки.

Таблица

Рейтинговая оценка заявки на получение государственной поддержки

Баллы	0–20	21–40	41–60	61–80	81–100	Рейтинг
1. Финансовая устойчивость	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	
2. Социальный эффект проекта	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	
3. Бюджетный эффект проекта	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	
4. Экономический эффект проекта	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	
5. Риск проекта	Крайне высокий	Высокий	Средний	Низкий	Крайне низкий	
6. Инновационность	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	
7. Объем собственных средств, инвестируемых в проект	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	
8. Срок деятельности субъекта	Более 5 лет	Менее 5 лет	Менее 3 лет	Менее 2 лет	Менее 1 года	
9. Сумма финансирования	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	
10. Презентация проекта	Крайне низкий	Низкий	Средний	Высокий	Крайне высокий	

Не допускается подача физическим лицом — учредителем двух и более субъектов МСП либо ответственными лицами организации более одной заявки на один конкурс. Один и тот же вид поддержки не может оказываться дважды одному и тому же юридическому или физическому лицу, являющемуся учредителем субъекта МСП.

Заявки рассматриваются в течение 7 дней. Им присваивается рейтинг (таблица), и после проведения конкурсного отбора с обязательной презентацией проекта заявителем перед Координационным советом по МСП открытым голосованием отбираются победители конкурса в пределах выделенных объемов бюджетных средств. Конкурсный отбор заявок проводится отдельно для каждой размерной группы предприятий: микро-, малых и средних. Лимиты оказания государственной поддержки по каждому виду поддержки выделяются отдельно.

В соответствии с приведенными в таблице показателями предпочтение будет отдаваться заявкам субъектов МСП с устойчивым финансовым положением, высоким социальным, экономическим и бюджетным эффектом, низким уровнем риска, с более коротким периодом существования, наименьшей суммой финансирования за счет государственной поддержки, наибольшим объемом собственных средств, инвестируемых в проект, и лучшей презентацией.

После определения заявок, прошедших конкурсный отбор, претенденты на получение государственной поддержки подписывают соответствующий договор в течение 7 дней. В случае отказа от подписания договора претендентом на получение государственной поддержки договор заключается с подающим заявку лицом, которое имеет следующий по количеству баллов рейтинг.

Перенесение на мезоуровень основного объема работ в области политики поддержки и развития малого предпринимательства обуславливает необходимость создания прочной финансовой базы в регионе. В настоящее время из бюджета КБР финансируются в основном программы микрокредитования, однако без дополнительных вливаний из федерального бюджета, предоставления гарантий, создания общероссийских программ развития малого предпринимательства решить задачу оказания существенной государственной поддержки субъектам МСП региональные власти самостоятельно не смогут.

Литература

1. Ксанаева М.Б. Роль государственной поддержки в развитии малого предпринимательства / Международная научно-техническая конференция «Экономика и эффективная организация производства–2003». Брянск, 2003. С. 60–63.
2. URRL: <http://www.pravitelstvokbr.ru>.

УДК 330.131.7

Методологии определения пороговых значений основных (приоритетных) факторов рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов

Приводится перечень пороговых значений индикаторов экономической безопасности хозяйствующих субъектов, состоящий из 31 показателя, который позволяет осуществлять мониторинг состояния хозяйствующего субъекта как за отчетный, так и плановый период с целью обеспечения сбалансированного оборота средств.

Ключевые слова: индикаторы; пороговое значение; экономическая безопасность; факторы риска.

The authors establish the list of the indicator threshold values for economic security of business entities. It consists of 31 indicators which allow you to monitor the state of the business entity for both the reporting and planning periods in order to ensure a balanced cash flow.

Keywords: indicators; threshold value; economic security; risk factors.



Авдийский Владимир Иванович

*д-р юрид. наук, профессор, декан факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета
E-mail: VTrushanina@fa.ru*



Сенчагов Вячеслав Константинович

*д-р экон. наук, профессор, научный руководитель факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН
E-mail: VTrushanina@fa.ru*

Под пороговыми значениями индикаторов экономической безопасности понимаются количественные индикаторы, численно отражающие предельно допустимые с позиции обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта величины, описывающие его хозяйственно-экономическую деятельность, несоблюдение которых нарушает его нормальное функционирование и развитие. Они должны:

- характеризовать сущностные, а не второстепенные черты состояния хозяйствующего субъекта и складывающиеся в ней пропорции между элементами и факторами воспроизводства;
- отражать экономические интересы хозяйствующего субъекта;
- выявлять наиболее вероятные угрозы нормальному функционированию и развитию хозяйствующего субъекта;
- обеспечивать совместимость данного перечня с действующей системой учета, статистики, планирования и прогнозирования.

Пороговые значения индикаторов экономической безопасности хозяйствующих субъектов

целесообразно объединять в группы, характеризующие:

- производственную деятельность;
- социальное состояние;
- финансы;
- взаимодействие с партнерами и государством.

Предлагаемый ниже перечень пороговых значений индикаторов экономической безопасности является типовым и открытым. Безусловно, при определении этого перечня для конкретного хозяйствующего субъекта должны учитываться его специфические особенности, которые могут потребовать внесения в этот перечень существенных коррективов.

Перечень пороговых значений индикаторов экономической безопасности хозяйствующих субъектов

Нами предлагается перечень (набор) пороговых значений индикаторов экономической безопасности хозяйствующих субъектов, составленный по результатам научно-исследовательской работы, выполненной в Финансовом университете в 2013 г.¹

Нижеприведенные показатели характеризуют уровень экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

В сфере производства:

1) *темпы роста выручки от реализации продукции и услуг.*

В качестве ориентиров для определения количественного параметра порогового значения индикатора темпов роста выручки от реализации продукции и услуг можно принять фактические, а если удастся, и прогнозные параметры темпов роста платежеспособного спроса на них потребителей и темпов роста конкурентов данного хозяйствующего субъекта. Количественный параметр порогового значения по данному индикатору, видимо, не может быть ниже указанных ориентиров. В противном случае спрос потребителей будет удовлетворен конкурентами, а данный хозяйствующий субъект будет вытеснен с рынка со всеми вытекающими последствиями;

¹ НИР «Разработка единых государственных стандартов по обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов Российской Федерации», выполнена в соответствии с Тематическим планом прикладных исследований Финансового университета на 2013 г. в рамках бюджетного финансирования.

2) *темпы роста инвестиций в основной капитал.*

Ориентиром для определения количественного параметра порогового значения экономической безопасности может служить соотношение темпов прироста инвестиций в основной капитал и выручки от реализации продукции и услуг. Фактором достижения достаточно высоких темпов развития считается опережение темпов прироста инвестиций в основной капитал над темпами прироста выручки от реализации продукции и услуг. Например, в целом по российской экономике в успешные экономические годы темпы прироста инвестиций в основной капитал опережали темпы прироста ВВП в 1,5–2,0 раза. И только на пике кризиса в 2009 г. и в весьма неудачном, хотя и некризисном 2013 г. это соотношение было нарушено, что свидетельствовало о том, что экономика страны вступила в опасную зону.

Безусловно, при определении количественного параметра порогового значения экономической безопасности по индикатору темпов роста инвестиций в основной капитал следует учитывать возможные изменения в структуре инвестиций по источникам финансирования. В целом по российской экономике на протяжении нескольких лет эти соотношения весьма устойчивы: собственные средства — 40–45% (в том числе прибыль 15–20% и амортизация 15–20%) и привлеченные средства — 55–60% (в том числе кредиты — 15–20% и бюджеты разных уровней — 18–22%). Конечно, на конкретном хозяйствующем субъекте эти соотношения могут быть иными;

3) *доля инновационной продукции во всей отгруженной продукции.*

Этот индикатор отражает технический уровень производства и различается по разным отраслям и видам производства. Так, в российской промышленности он колеблется от 1–2% в добывающих и сырьевых отраслях и до 10–20% в отраслях медицины. Но по годам он до 2010 г. был достаточно устойчив, составляя в целом по промышленности 4,5–5,0%. В 2011 г. согласно статистическому справочнику России он повысился с 4,9% в 2010 г. до 6,1% в 2011 г. Но данное повышение скорее результат изменения методики отнесения товаров к инновационной продукции. Следует отметить, что данный показатель отстает от аналогичного индикатора в развитых зарубежных странах, где он достигает 30–50%. Руководством страны ранее

(до кризиса 2009 г.) была поставлена задача довести этот индикатор до 25–30% в общем объеме отгружаемой продукции. Поэтому при определении количественного параметра порогового значения экономической безопасности по этому индикатору необходимо исходить из того, что данный показатель должен быть существенно выше достигнутого;

4) *создание передовых производственных технологий;*

5) *использование передовых производственных технологий.*

Эти два индикатора отражают технический уровень производства на хозяйствующем субъекте. Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности по вышеуказанным индикаторам должны ориентировать предприятие на повышение своего технического уровня. Значит, они должны превосходить достигнутый уровень;

6) *доля затрат на технические инновации в общем объеме отгружаемых товаров и выполненных работ и услуг.*

Этот индикатор отражает степень финансовой обеспеченности инновационной деятельности хозяйствующих субъектов и реальные возможности по активизации этой деятельности. Следовательно, количественный параметр порогового значения экономической безопасности по этому индикатору должен быть больше значения данного показателя в последнем отчетном году;

7) *коэффициент обновления основных фондов.*

Данный индикатор представляет собой показатель ввода в действие основных фондов в процентах их общей стоимости на конец года и отражает интенсивность системы технологического уклада хозяйствующего субъекта. Величина этого индикатора, так же как и многих других, различается по отраслям промышленности и видам производства: от 2,5–3,0 до 8–9%, составляя в целом по стране 3,9% (2012 г.);

8) *степень износа основных фондов.*

Количественный параметр порогового значения экономической безопасности по этому индикатору должен быть установлен не выше, чем 35–40%. Причем по данному индикатору необходимы отдельные расчеты по оборудованию. Однако применительно к индикатору обновления основных фондов можно ограничиться при условии достижения определенной стабильности структуры основных фондов индикатором износа их общего объема;

9) *норматив оборотных средств.*

Методы расчета этого норматива, отражающего объем запасов сырья, материалов, готовой продукции и денежных средств, хорошо известны и подробно изложены в соответствующих инструкциях;

10) *использование производственной мощности.*

Представляется, что оптимальным коэффициентом использования производственных мощностей может быть величина, равная 85–90%;

11) *темпы роста производительности труда.*

Этот индикатор отражает степень отдачи от использования рабочей силы. Согласно Указу Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 производительность труда должна возрасти в 1,5 раза к 2018 г. относительно 2011 г. Это означает, что в среднем за год данный индикатор должен возрастать на 6%. Между тем за три последние года производительность труда, рассчитанная исходя из темпов роста занятых в экономике и ВВП, составила 3,3% в среднем за год;

12) *конкурентоспособность.*

При определении количественного параметра порогового значения экономической безопасности по индикатору темпов роста инвестиций в основной капитал следует учитывать возможные изменения в структуре инвестиций по источникам финансирования

По сути дела, это обобщающая характеристика уровня экономической безопасности, которая требует использования для своего выражения нескольких показателей, включая:

- показатели качества продукции и услуг по сравнению с аналогичными показателями у других хозяйствующих субъектов, производивших такую же продукцию и оказывающих те же услуги, а также по сравнению с показателями качества, требуемыми потребителями;
- цена на продукцию и услуги в сравнении с ценой на продукцию и услуги у других хозяйствующих субъектов и с ценой, которую готовы платить потребители;
- гибкость и адаптивность к потребностям рынка.

Под гибкостью и адаптивностью к потребностям рынка понимается способность хозяйствующего субъекта вовремя определять и производить необходимую рынку продукцию и услуги по приемлемой для потребителей цене. Об адаптивности предприятия к потребностям рынка в самом общем виде можно судить по тому, как быстро предприятие способно перейти на выпуск новой продукции, а также по тому, насколько прибыль, полученная от реализации новой продукции, превышает сумму убытков от перехода на производство новой продукции.

Под гибкостью и адаптивностью к потребностям рынка понимается способность хозяйствующего субъекта вовремя определять и производить необходимую рынку продукцию и услуги по приемлемой для потребителей цене

В социальной сфере:

13) количество созданных за год новых рабочих мест, в том числе высокопроизводительных.

Этот показатель позволяет судить о том, насколько динамично развивается хозяйствующий субъект;

14) доля в числе занятых на хозяйствующем субъекте работников:

- с высшим образованием;
- с образованием рабочих профессий;
- в пенсионном возрасте.

Пороговое значение экономической безопасности по этому индикатору полностью зависит от конкретных потребностей каждого данного хозяйствующего субъекта, от конкретной структуры производства и рабочих мест;

15) уровень травматизма.

В целом по экономике на 1000 работников приходится 2 пострадавших, в том числе 0,9 со смертельным исходом;

16) темпы роста среднемесячной реальной начисленной заработной платы.

Этот индикатор тесно связан с множеством других показателей: с темпами роста выручки от реализации, производительности труда, прибыли

и др. В Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» дано поручение Правительству РФ обеспечить увеличение размера реальной заработной платы к 2018 г. против 2011 г. в 1,4–1,5 раза, т.е. на 5–6% в среднем за год;

17) среднемесячная номинальная начисленная заработная плата.

Этот индикатор определяет конкурентоспособность данного хозяйствующего субъекта с позиции его способности привлекать к себе на работу квалифицированных работников. Его значение не должно быть меньше, чем на других предприятиях данной отрасли, и средней по региону, на территории которого работает данный хозяйствующий субъект;

18) доля работников хозяйствующего субъекта, получающих заработную плату ниже величины прожиточного минимума в данном регионе.

В целом по Российской Федерации доля работников с доходами ниже величины прожиточного минимума составляет около 12% при количественном параметре экономической безопасности 6%. Однако в целом по стране и по регионам этот показатель определяется на базе среднедушевых доходов, с учетом неработающих членов семьи, а в отношении хозяйствующих субъектов он может рассчитываться на базе средней зарплаты на работника. Поэтому он должен быть значительно меньше (примерно в два раза), чем в целом по стране и по регионам;

19) коэффициент дифференциации среднемесячной номинальной заработной платы (разрыв между средней величиной 10% высокооплачиваемых работников и 10% низкооплачиваемых).

В целом по стране данный индикатор рассчитывается, так же как и предыдущий, на основе доходов семей с учетом неработающих членов, а не по зарплате работников. В целом по стране средняя величина заработной платы 10% высокооплачиваемых работников превышает в 16 раз заработную плату 10% низкооплачиваемых при количественном параметре порогового значения экономической безопасности в 7 раз и существующем в большинстве развитых стран разрыве в 6–8 раз;

20) доля количества дней в году, проведенных работниками хозяйствующего субъекта на больничном в количестве всех рабочих дней;

21) обеспеченность работников хозяйствующего субъекта жильем (кв. м на одного члена семьи).

Следует отметить, что в Российской Федерации обеспеченность жителей жильем в 1,5–2 раза ниже, чем в странах Восточной Европы, и в 2–3 раза ниже, чем в странах Западной Европы и США;

22) *обеспеченность детей работников хозяйствующего субъекта местами в детских садах.*

Это также индикатор, на который хозяйствующий субъект практически влиять не может. А между тем он оказывает огромное влияние на производительность труда. Что же касается количественного параметра порогового значения экономической безопасности, то он должен составлять 100%.

В денежно-финансовой сфере:

23) *прибыль или сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток в случае, если в составе хозяйствующего субъекта есть несколько предприятий на самостоятельном балансе).*

Пределом финансового благополучия может служить уровень рентабельности ненамного ниже, чем в среднем в данном регионе или в целом по стране;

24) *рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг);*

25) *рентабельность активов.*

От этих двух индикаторов зависит объем прибыли или сальдированного финансового результата.

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) рассматривается как соотношение (в процентах) между величиной прибыли или сальдированного финансового результата от проданных товаров, продукции (работ, услуг) и их себестоимости, а рентабельность активов — как соотношение (в процентах) прибыли или сальдированного финансового результата и стоимости активов хозяйствующего субъекта. В целом по российской экономике рентабельность проданных товаров к их себестоимости за посткризисные годы составляла 7%, а к активам — 10–11%. Однако имеется огромный разброс этих индикаторов по различным отраслям.

Пороговые значения экономической безопасности, касающиеся рентабельности, не должны быть ниже, чем у предприятий-конкурентов, и существенно ниже, чем в среднем по региону;

26) *задолженность хозяйствующего субъекта, в том числе просроченная.*

Этот индикатор отражает платежеспособность данного хозяйствующего субъекта, особенно если его соотносить с ликвидными активами. Ее доля во

всей сумме задолженности по экономике Российской Федерации составила в 2011 г. 0,3%, что очень немного. При этом около 90% всей просроченной задолженности пришлось на просроченную кредиторскую задолженность;

27) *кредиторская задолженность, в том числе просроченная;*

28) *дебиторская задолженность, в том числе просроченная.*

Эти показатели более подробно отражают степень платежеспособности хозяйствующего субъекта и должны рассматриваться одновременно.

В целом по экономике Российской Федерации в 2011 г. вся дебиторская задолженность была на 4% больше кредиторской, что, казалось бы, свидетельствовало о достаточной платежеспособности хозяйствующих субъектов страны. Но настораживает, что просроченная задолженность была, наоборот, на 3,5% больше по кредиторской задолженности;

29) *задолженность по заработной плате работникам хозяйствующего субъекта.*

В целом по российской экономике рентабельность проданных товаров к их себестоимости за посткризисные годы составляла 7%, а к активам — 10–11%

Законодательно установлена ответственность руководителей и владельцев хозяйствующих субъектов за допущение просроченной задолженности по заработной плате. Тем не менее постоянный мониторинг состояния дел в этой области, учитывая особую социальную остроту этого вопроса, необходим. Что касается количественного параметра порогового значения экономической безопасности по данному индикатору, то он зависит от установленного трудовым соглашением графика выплаты заработной платы;

30) *сумма денежных средств в составе оборотных средств хозяйствующего субъекта.*

Этот индикатор отражает текущую платежеспособность хозяйствующего субъекта, его способность вовремя и в полной мере оплачивать все текущие счета поставщиков и погашать кредиторскую задолженность. В то же время наличие

избыточных денежных средств означает их замораживание и свидетельствует о неполадках в хозяйственном обороте;

31) коэффициент платежеспособности (ликвидности).

Практически сумма большинства приведенных выше индикаторов экономической безопасности, особенно в денежно-финансовой сфере, дает представление о степени ликвидности или платежеспособности хозяйствующего субъекта. Однако имеется более узкое понимание платежеспособности, выражаемое коэффициентом, исчисляемым процентным отношением суммы средств и краткосрочных вложений к краткосрочным обязательствам. Этот индикатор показывает, что часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. В ряде случаев коэффициент платежеспособности исчисляют как отношение рыночной стоимости всех активов ко всем обязательствам хозяйствующего субъекта. Количественный параметр порогового значения экономической безопасности по этим двум индикаторам зависит от оборачиваемости активов, графика поставок материалов, комплектующих изделий и услуг, графика поставок готовой продукции потребителям и графика оплаты по всем этим поставкам и начислениям кредиторской и дебиторской задолженности.

Специфика производства и взаимоотношений хозяйствующего субъекта со своими партнерами и государством может выявить необходимость добавления каких-либо дополнительных специфических индикаторов или, наоборот, исключения индикаторов, которые не являются для данного хозяйствующего субъекта значимыми.

Все предлагаемые этим перечнем индикаторы основаны на действующей в стране системе бухгалтерского и статистического учета, и оперирование ими в ходе мониторинга не представляет трудностей. При этом данные индикаторы сопоставимы с соответствующими индикаторами по стране в целом, по регионам и по предприятиям, относящимся к тем или иным отраслям и видам экономической деятельности.

Выводы

Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности по предлагаемому 31 индикатору позволяют осуществить

мониторинг состояния экономики хозяйствующего субъекта как за отчетные, так и плановые периоды. Для этого предлагается разработанная специалистами Финансового университета форма сопоставления отчетных и планово-прогнозных параметров экономического развития хозяйствующего субъекта с количественными параметрами пороговых значений экономической безопасности, описывающих состояние экономики, обеспечивающее конкурентоспособное, бескризисное, сбалансированное его развитие.

Хозяйствующие субъекты могут разрабатывать внутрифирменные планы своего развития, прогнозы, а также документы, содержащие как плановые задания, так и прогнозные, по тем параметрам, движение которых не зависит от решений и деятельности данного хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Управление рисками в деятельности предприятия. М.: Альфа-М, 2013.
2. Авдийский В.И., Герасимов П.А., Лебедев И.А. Анализ и прогнозирование рисков в системе экономической безопасности хозяйствующих субъектов: учеб. пособие. М.: Финакадемия, 2007.
3. Грюнендаль Г., Воз Д. Анализируя риски, управляем стоимостью компании. М., 2006.
4. Давиа Говард Р. Мошенничество: методики обнаружения. СПб.: Изд. ДНК, 2005.
5. Данилевский Ю.А. Аудит. М.: ФБК-Пресс, 2002.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т. М.: Прогресс, 1993.
7. Акимов В.А., Лесных В.В., Радаев Н.Н. Риски в природе, техносфере, обществе и экономике. М.: Деловой экспресс, 2004.
8. Грачева М.В. Анализ проектных рисков. М., 2005.
9. Королев М.И. Экономика. Риски. Защита. Словарь-справочник. М.: Анкил, 2008.
10. Knight W. Risk Management — a journey, not destination. January, 2006.
11. Bodie Z., Merton R.C., Cleeton D.L. Financial Economics. New Jersey: Pearson Education, 2009.
12. Jonden E., Poon S.H., Rockinger M. Financial Modeling Under Non-Gaussian Distributions. U.S.: Springer, 2007, 541 с.

УДК 330.131.7

Стандарт обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта*

Анализируется концепция обеспечения экономической безопасности организации и рассматривается примерная форма стандарта экономической безопасности хозяйствующего субъекта, который имеет целью создание условий для обеспечения эффективной деятельности организации, защиты здоровья и безопасности работников организации, повышение качества производимых товаров и оказываемых услуг.

Ключевые слова: экономическая безопасность; стандарт; хозяйствующий субъект; риск-менеджмент.

The article analyzes the concept of economic security in the context of establishing rough standards for economic security of the business entity. The standards aim to create conditions ensuring a proper functioning of the organization, protection of worker health and safety as well as improvement of the quality of produced goods and services.

Keywords: economic security; standard; business entity; risk management.



Безденежных Вячеслав Михайлович

д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой
«Анализ рисков и экономическая
безопасность» Финансового
университета
E-mail: areb@fa.ru

Цели обеспечения экономической безопасности

В настоящее время в Российской Федерации нет единого федерального органа исполнительной власти, ответственного за координацию деятельности в сфере обеспечения экономической безопасности. Данная функция распределена среди многих субъектов обеспечения безопасности. Вместе с тем необходимость существования такого органа власти реально существует. Это может быть, например, Федеральное агентство,

к компетенции которого могут быть отнесены, как минимум, следующие функции:

- общая координация деятельности в области обеспечения экономической безопасности;
- разработка и утверждение планов готовности и планов действий органов государственного управления в сфере экономики, иных субъектов отношений в сфере экономики в условиях возникновения угроз безопасности;
- разработка государственной политики и нормативных правовых актов (их проектов) в сфере обеспечения экономической безопасности, оказания государственных услуг и осуществления иных государственных функций в сфере экономической безопасности;
- подготовка ежегодного доклада о состоянии экономической безопасности в России и мире;
- руководство временно создаваемыми структурами для управления кризисными ситуациями в экономике и ликвидации их последствий;
- осуществление государственно-частного партнерства в области обеспечения экономической безопасности и др.

* Статья подготовлена в соответствии с государственным заданием на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг., утвержденным заместителем председателя Правительства РФ 14.02.2014. № 795п-П17.

Целями обеспечения экономической безопасности являются достижение и сохранение субъектами экономической безопасности такого состояния объекта, при котором он может устойчиво функционировать и прогрессивно развиваться, противодействуя внутренним и внешним угрозам при эффективном использовании ресурсов.

Для достижения поставленной цели должны последовательно решаться следующие задачи:

- диагностика и анализ существующего уровня экономической безопасности, в том числе выявление, прогнозирование и систематизация угроз экономической безопасности объекта;
- разработка мероприятий и рекомендаций по достижению и повышению уровня экономической безопасности и оценка их эффективности;
- реализация комплекса мер, признанных наиболее действенными;
- непрерывный мониторинг уровня экономической безопасности и корректировка экономической политика хозяйствующего субъекта.

Субъекты экономической безопасности

С позиции экономической теории субъектами экономической безопасности являются участники экономических отношений, выполняющие функции по обеспечению экономической безопасности путем реализации определенных мероприятий. Субъектами экономической безопасности могут быть в том числе органы исполнительной власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, специальные службы на предприятиях или их руководство, а также отдельные граждане. Наряду с ними значительное влияние на обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов различных уровней оказывают общественные организации и средства массовой информации, которые в связи с формированием гражданского общества в России и расширением процесса регионализации призваны играть всевозрастающую роль в обеспечении экономической безопасности.

Регулирование экономических отношений

Одним из приемов регулирования экономических отношений является императивное регули-

рование. Субъекты императивного регулирования вступают в конкретные правоотношения по инициативе государственных органов и должностных лиц. Данный прием регулирования предполагает строгую обязательность в поведении субъектов, не допускающую отступления от правовых предписаний.

Императивное регулирование характеризуется детальной урегулированностью деятельности участников отношений. Они обычно называются отношениями по вертикали. Сторонами такого отношения могут выступать, например, организации, с одной стороны, и антимонопольный комитет или иной государственный орган, обладающий властными полномочиями, с другой стороны.

Следующим приемом регулирования принято считать диспозитивное регулирование, при котором допускается значительная самостоятельность субъектов правоотношений, им предоставляется возможность в пределах правовых средств урегулировать правоотношения по своему усмотрению. На ход и процесс регулирования влияет активность участников регулируемых отношений. При помощи диспозитивного регулирования устанавливаются наиболее общие линии поведения. Характерен отказ от тщательной и детальной регламентации деятельности участников правоотношений.

Диспозитивное регулирование применимо к отношениям, которые принято называть горизонтальными и характерной чертой которых является юридическое равенство сторон.

Следует иметь в виду, что по мере увеличения эффективности рыночного регулирования диспозитивные методы станут преобладающими в регламентации экономических отношений. Но это вовсе не означает, что императивные начала исчезнут и не будут применяться государствами.

Любая экономическая модель предполагает возможность властных предписаний со стороны государственных органов и должностных лиц. В современных условиях в России можно говорить лишь о тенденции к преимущественному использованию экономических методов, что законодательно закрепляет более широкое применение диспозитивного регулирования отношений в сфере экономики.

Государство в лице своих органов осуществляет деятельность по обеспечению всех видов национальной безопасности: экономической,

политической, социальной, военной и экологической. Через систему законодательных органов принимаются законы и другие нормативные акты, а исполнительные органы власти обеспечивают их реализацию всеми возможными методами в рамках действующего законодательства.

Сущность стандарта экономической безопасности организации

Для каждой организации присущи свои особенности и соответственно свои требования для обеспечения поступательной стабильной деятельности организации. Вместе с тем любой организации свойственны общие факторы, которые могут оказывать как негативное, так и позитивное воздействие на организацию. Управление такими процессами со стороны хозяйствующего субъекта целесообразно основывать на нормируемых правилах управления — стандартах. Об этом свидетельствует, в частности, многолетний опыт работы Международной организации по стандартизации (ИСО) в такой сфере, как менеджмент качества (стандарты нового поколения СМК 9001: 2008), риск-менеджмент (многочисленные национальные и международные стандарты регулирования рисков, а также российские стандарты риск-менеджмента).

Использование принятого в исследовании, выполненном в Финансовом университете под руководством проф. В.И. Авдийского, методического подхода к трактовке экономической безопасности как конвергенции процессов использования ресурсов в целях обеспечения устойчивого развития организации и финансово-экономической оценки эффективности проводимых мер позволило разработать единый (согласованный, комплексный и взаимно дополняющий) стандарт экономической безопасности организации как набор программ и алгоритмов действий по обеспечению экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Нормирование работы по обеспечению экономической безопасности организации позволяет осуществлять различные формы контроля как корпоративного (внутреннего), так и внешнего (ведомственного, государственного) характера уровня и качества обеспечения экономической безопасности отдельных единиц и их влияния на состояние системы в целом.

Разработанный стандарт обеспечения экономической безопасности организации включает все основные компоненты учета и управления рисками в деятельности хозяйствующего субъекта.

Целями обеспечения экономической безопасности являются достижение и сохранение субъектами экономической безопасности такого состояния объекта, при котором он может устойчиво функционировать и прогрессивно развиваться, противодействуя внутренним и внешним угрозам при эффективном использовании ресурсов

Главной особенностью стандарта является «установление контекста» как системы исходных условий обеспечения экономической безопасности организации, который позволяет зафиксировать цели организации, условия, при которых она стремится достичь своих целей, заинтересованные стороны и критерии риска (допустимые уровни).

Стандарт позволяет:

- увеличивать вероятность (надежность) достижения поставленных организацией целей;
- поддерживать упреждающее (проактивное) управление организацией;
- улучшать осведомленность работников организации о необходимости обеспечения безопасности на основе идентификации рисков;
- повышать качество идентификации и обработки рисков;
- выполнять релевантные законодательные требования, регламенты, международные нормы;
- поднимать уровень общего управления организацией;
- повышать доверие заинтересованных сторон (стейкхолдеров);
- устанавливать надежную основу для принятия решений и стратегического планирования;
- улучшать контроль за осуществлением деятельности организации;

- эффективно распределять и использовать ресурсы для обеспечения экономической безопасности организации;
- улучшать показатели профессиональной безопасности и здоровья работников организации;
- устанавливать потери;
- улучшать обучение персонала по вопросам обеспечения экономической безопасности на рабочем месте;
- повышать работоспособность и сплоченность коллектива организации.

Стандарт может корректироваться любым государственным, частным или общественным предприятием, ассоциацией, группой компаний или отдельной компанией (далее — организация) для согласования процессов по управлению системами обеспечения экономической безопасности организации.

Сферы регулирования стандарта

Цель предлагаемой концепции — интеграция системы управления обеспечением экономической безопасности в общую систему менеджмента. Это дает гарантию того, что информация, собранная в ходе реализации процессов регулирования рисков, будет исследована и результатом этой работы станет отчет как основа принятия управленческих решений.

Успех внедрения системы управления обеспечением экономической безопасности на основе риск-менеджмента предопределяется приверженностью руководства организации принципам и сущности выбранной концепции и метода ее реализации.

Основными сферами регулирования стандарта являются следующие основные процессы:

- 1) анализ состояния безопасности (экономической, информационной, кадровой, психологической, физической) организации;
- 2) анализ состояния управленческих процессов, рисков управления и системы внутреннего контроля организации;
- 3) формирование концепции и политики безопасности (включая экономическую как важнейшую) организаций;
- 4) разработка алгоритма реализации концепции безопасности (включая экономическую как важнейшую) бизнеса для крупных холдинговых структур в целом;

5) формирование системы внутреннего контроля для крупных и средних организаций;

6) мониторинг разработанных систем управления рисками и обеспечения экономической безопасности организаций;

7) организация внедрения систем обеспечения экономической безопасности, а также их модернизация при реструктуризации организаций, проведение консультационной поддержки в процессе реализации проектов;

8) проведение на основе стандартов, регламентов и других нормативных документов занятий по различным направлениям и технологиям обеспечения безопасности.

Основные нормативные документы стандарта

К основной нормативной документации стандарта относятся следующие документы, сгруппированные по нижеуказанным блокам.

А) Блок «Экономическая безопасность»:

- положение о комиссии по рискам контрагентов (по обеспечению безопасности в договорной работе с контрагентами);
- положение о службе безопасности;
- стандарт организации по кадровой безопасности;
- стандарт организации по отчетности о деятельности подразделений дирекции по (экономической) безопасности;
- стандарт организации по проведению внутренних служебных расследований;
- положение о проведении внутренних расследований;
- инструкция о проведении внутренних расследований;
- регламент политики организации по управлению рисками мошенничества;
- регламент основных правил обеспечения сохранности материальных и нематериальных ценностей и ресурсов;
- лист контрольной проверки состояния безопасности на объекте;
- матрица проверки кандидатов линейного и высшего уровней;
- матрица проверки и принятия решений по договорам;
- матрица работы с рисками, вызывающими потери или грозящие ущербами, превышающими допустимый уровень;

- матрица отчета о результатах работы службы безопасности.

Б) Блок «Информационная безопасность»:

- стандарт по технической защите информации;
- корпоративный стандарт о коммерческой тайне и информации с ограниченным доступом;
- положение о комиссии по защите коммерческой тайны и информации с ограниченным доступом;
- инструкция о порядке отнесения информации к коммерческой тайне и ее категорированию;
- корпоративный стандарт по обороту, хранению и уничтожению документов, содержащих коммерческую тайну;
- положение по обеспечению коммерческой тайны при работе с иностранными партнерами.

В) Блок «Организационная и информационно-аналитическая работа по регулированию рисков»:

- регламент о порядке поиска, сбора и обобщения информационных ресурсов;
- стандарт организации по управлению рисками в целях обеспечения безопасности предприятия;
- регламент по категорированию служебных помещений и рабочих мест сотрудников, имеющих доступ к информации, содержащей коммерческую тайну;
- инструкция о порядке проведения аналитической работы по регулированию рисков и предупреждению угроз экономической безопасности предприятия.

Г) Блок «Физическая безопасность организации»:

- стандарт организации по охране;
- положение по режиму и охране;
- регламент о порядке пропускного режима;
- регламент проведения проверки помещений;
- инструкция о порядке пропускного режима.

Д) Блок «Регламент внедрения стандарта экономической безопасности организации»:

- разработка системы управления обеспечением экономической безопасности на основе риск-менеджмента;
- разработка системы управления обеспечением экономической безопасности организации, включающей следующие элементы:
 - установление политики обеспечения экономической безопасности;
 - отчетность;

- интеграция в процессы организации;
- ресурсы;

- установление внутренней коммуникации и механизма отчетности;
- установление внешней коммуникации и механизма отчетности;
- применение системы управления обеспечением экономической безопасности на основе риск-менеджмента на практике, включающей:
 - регулирование системы управления обеспечением экономической безопасности на основе регулирования рисков на практике;
 - регулирование на практике процессов в системе регулирования рисков;
 - мониторинг и оценка концепции регулирования рисков;
 - стратегическое и оперативное (по-процессное) планирование, чтобы достичь соответствия и лояльности на всех уровнях.

Цель предлагаемой концепции — интеграция системы управления обеспечением экономической безопасности в общую систему менеджмента. Это дает гарантию того, что информация, собранная в ходе реализации процессов регулирования рисков, будет исследована и результатом этой работы станет отчет как основа принятия управленческих решений

Задачи руководителей организации

Руководителям организации при принятии стратегических решений необходимо:

- определить и утвердить политику в области обеспечения экономической безопасности организации на основе риск-менеджмента;
- установить показатели эффективности системы управления обеспечением экономической безопасности, которые соответствуют показателям эффективности организации;
- сравнить цели управления обеспечением экономической безопасности с целями и стратегиями организации;

- распределить ответственности и обязанности на всех уровнях организации;
- предоставить гарантию того, что ресурсы, необходимые для внедрения и функционирования системы управления обеспечением экономической безопасности на основе риск-менеджмента, были выделены и распределены;
- донести до всех заинтересованных сторон преимущества управления обеспечением экономической безопасности на основе риск-менеджмента.

Выводы

Практика показывает, что в условиях глобализации мировой экономики, роста конкуренции мировых экономик экономическая стабильность функционирования всех хозяйствующих субъектов не зависит от форм собственности и уровня капитализации. Она является в современных условиях одной из главных гарантий обеспечения эффективного развития экономики России в целом, в том числе обеспечения высокого уровня ее конкурентоспособности, в мировом сообществе. Кроме того, высокий уровень экономической стабильности организаций — основы российской экономики является одним из основных условий обеспечения общественно-политической стабильности в обществе, гарантией стабильного роста социального благосостояния российского народа. Это находит свое подтверждение в последних решениях, принятых руководством страны, в части увеличения расходов на социальные нужды и повышение уровня обороноспособности нашего государства.

Разработанный стандарт экономической безопасности хозяйствующих субъектов может быть рекомендован хозяйствующим субъектам в качестве основы для разработки собственных стандартов, в которых будет учтена не только

специфика деятельности организации, но и его отраслевая направленность, региональная особенность.

Качественный уровень разработанного организацией стандарта экономической безопасности и эффективность его применения в практической деятельности хозяйствующих субъектов позволяют оценивать уровень защищенности организации, ее конкурентоспособности, что особенно важно при стратегическом планировании развития, в том числе при реализации инвестиционных проектов.

Литература

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Управление рисками в деятельности предприятия. М.: Альфа-М, 2013.
2. Грюнендаль Г., Воз Д. Анализируя риски, управляем стоимостью компании. М., 2006.
3. Draft International Standard ISO/DIS 31000 «Risk management — Principles and guidelines on implementation», ISO, 2008.
4. Kevin W. Knight. Risk Management — a journey, not destination. January, 2006.
5. Marc Saner. Information Brief on International Risk Management Standards. Institute On Governance, Canada, 30 November 2005.
6. Philippe Jorion. Value at Risk. Third ed. N.Y., International Edition, 2007.
7. Michel Crouhy, Dan Galai, Robert Mark. Risk management. Mc.Graw-hill, Two Penn Plaza, N.Y., 2000.
8. Chris Marrison. The fundamentals of risk measurement. Mc.Graw-hill, Two Penn Plaza, N.Y., 2002.
9. Jean-Paul Chavas. Risk Analysis in Theory and Practice. Elsevier, 2004.
10. George Christodoulakis, Stephen Satchell. The Analytics of Risk Model Validation, Elsevier, 2008.

Из выступления В.В. Путина на заседании Комиссии по вопросам стратегического развития ТЭК и экологической безопасности 4 июня 2014 г.

Одновременно цена на газ должна стимулировать в необходимом объеме модернизацию и развитие самой газовой отрасли, добывающих производств и газопроводящей системы. В добыче конкурентные условия уже практически созданы, активно работают независимые производители. И, конечно, нужно добиваться снижения затрат при транспортировке и хранении газа.

УДК 330.131.7

Гражданско-правовые и публично-правовые риски в предпринимательской деятельности

В настоящее время в отечественной юридической науке имеется ярко выраженный дисбаланс в изучении проблемы правовых рисков. С одной стороны, издано большое количество исследований, посвященных гражданско-правовым рискам, а с другой, практически отсутствуют исследования, посвященные публично-правовым рискам. Цель настоящей статьи заключается в исследовании частно-правовых и публично-правовых рисков в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: правовой риск; гражданско-правовой риск; публично-правовой риск; способы распределения рисков; предпринимательская деятельность.

Currently, Russian jurisprudence features a pronounced imbalance in the study of legal risks. On the one hand, there is a large number of published studies on private-law risks, on the other hand, there are practically no studies on public-law risks. The purpose of this article is to study both private-law and public-law risks in business.

Keywords: legal risk; private-law risk; public-law risk; methods of risk allocation; entrepreneurial activity.



**Лапина Марина
Афанасьевна**

*д-р юрид. наук, профессор, зав.
кафедрой «Административное
и информационное право»
Финансового университета
E-mail: lapinamarina@inbox.ru*



**Карпухин Дмитрий
Вячеславович**

*канд. ист. наук, доцент,
доцент кафедры
«Административное
и информационное право»
Финансового университета
E-mail: dimak7571@mail.ru*

Сущность гражданско-правовых рисков

Одним из основных признаков предпринимательской деятельности является ее рисковый характер, что нашло отражение в ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации, согласно которой предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Следует отметить, что сам подход к определению рискового характера предпринимательской деятельности подразумевает не только сугубо финансово-материальную составляющую, но и властно-публичное начало в организации предпринимательского процесса, выражающееся в том, что субъектом предпринимательства может быть лицо, зарегистрированное соответствующим властным субъектом.

Во многих научных исследованиях указывается на органическое сочетание частных и публичных начал в рисках. Так, А.Г. Мартиросян при анализе теории гражданско-правовых рисков в отечественной цивилистике делает вывод о том, что одной из причин неоднозначной трактовки гражданско-правовых рисков является то обстоятельство, что категория «риск» находится в «пограничной зоне» между публичными и частными интересами [1, с. 60–64]. Таким образом, А.Г. Мартиросян подчеркивает общеправовую природу категории «правовой риск», ее универсальность и применимость как к публично-правовым, так и частно-правовым сферам правоотношений.

Все имущественные общественные отношения потенциально несут в себе риск потери имущества, недостижения целей, которые ставят перед собой субъекты гражданского права. Сама по себе возможность «неудачи» (т.е. убытков) является следствием общественных отношений, образующих предмет гражданского права. Следовательно, гражданское право не может обходить стороной потенциальную возможность имущественных потерь, поскольку оно регулирует эти отношения.

Рассуждая о гражданско-правовых рисках, А.Г. Мартиросян подчеркивает, что «риск неминуемо связан со стоимостными отношениями, основанными на равенстве сторон, и пронизывает, таким образом, все гражданское право, его нормы отражают, регулируют этот риск, но ни в коем случае... не очерчивают пределы его допустимости» [1]. По мысли автора, пределов риска в гражданском праве на уровне правовых предписаний быть не может. Каждый субъект гражданских правоотношений самостоятельно устанавливает ограничения возможных потерь. Противоположным образом обстоит дело в публично-правовых отношениях, в которых пределы риска ограничены правовыми запретами и ограничениями [1].

Таким образом, А.Г. Мартиросян, помимо анализа собственно цивилистических рисков, затрагивает проблему рисков в публично-правовых отношениях. По его мнению, риски в публично-правовых отношениях имеют определенные пределы, т.е. должны быть ограничены правовыми запретами, в то время как частно-правовые риски не имеют ограничений, прописанных в нормативных актах. Указанное отличие коренится в диспозитивном характере гражданско-правовых отношений,

которые основаны на юридическом равноправии сторон и возможности субъектов самим устанавливать пределы возможных рисков.

А.Г. Мартиросян дает определение сущности гражданско-правового риска и его взаимосвязи с публично-правовыми отношениями: «Гражданско-правовой риск — это обозначенная законом категория, объясняющая участникам возможные имущественно-невыгодные последствия. Риск представляет интерес для субъектов гражданского права, потому что его последствия чреватые убытками. Убытки затрагивают не только интересы лица, которое их претерпевает, т.е. частные интересы, но и интересы публичные в силу органической связи частного и публичного начал в гражданском праве» [2].

Таким образом, автор в изложенном определении развивает ранее озвученный тезис о «пограничном характере» правовых рисков и отмечает, что гражданско-правовая природа риска не исключает реализацию публично-правового интереса.

А.Г. Мартиросян формулирует следующие способы распределения гражданско-правовых рисков:

- установление правового положения участников гражданских правоотношений в части определения имущества, которым они отвечают;
- установление вины в качестве обязательного условия наступления гражданско-правовой ответственности;
- ограничение размера ответственности реальным ущербом;
- возложение убытков на третье лицо, не являющееся стороной в обязательстве;
- установление очередности в исполнении обязательства;
- разложение последствий риска среди должников;
- возложение последствий риска на одну из сторон в обязательстве [2].

Касаясь вопроса анализа способов распределения рисков, А.Г. Мартиросян выявил проблемы участия органов государственной власти в их предотвращении, снижении и оптимизации и выделяет такие способы распределения рисков, как:

- государственная регистрация права (права собственности и прав на объекты интеллектуальной собственности и средства индивидуализации);
- требование к форме сделок, посредством которых осуществляются переход права и их государственная регистрация (письменная форма, нотариальное удостоверение) [2].

Таким образом, автор отмечает публично-правовое начало при определении способов распределения частно-правовых рисков, к числу которых он относит участие органов государственной власти в процессе регистрации сделок, прав на объекты интеллектуальной собственности, объекты недвижимости, переход права, государственную регистрацию.

Определение понятия правового риска в банковской сфере

Как известно, банковская деятельность по своей сущности является предпринимательской деятельностью, имеющей цель получения прибыли. Для определения понятия правового риска в банковской сфере обратимся к статье Т.Э. Рождественской, где анализируется монография, созданная Европейской комиссией и Банком России под названием «Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика», и предлагается четырехчленная классификация банковских рисков:

- 1) кредитный риск;
- 2) рыночный риск;
- 3) риск ликвидности;
- 4) операционный риск [3].

В свою очередь, как отмечает Т.Э. Рождественская, в вышеуказанной монографии правовой риск рассматривается как составная часть операционного риска: «Это определение [операционного риска] включает правовой риск, под которым понимается риск потерь вследствие несоблюдения законодательных актов, а также разумных моральных норм и договорных обязательств, и риск возбуждения судебного процесса. Однако стратегический риск и риск ухудшения репутации в определении не входят» [3].

В рассматриваемом определении Т.Э. Рождественская отмечает важный методологический аспект определения правового риска, который является составной частью операционного риска. Следовательно, по мнению ученого, в рассматриваемом правовом акте правовой риск в банковской деятельности является второстепенной категорией [3].

Кроме того, исходя из анализируемого определения Т.Э. Рождественская выделяет такие качественные характеристики банковского риска, как потенциальные финансовые потери и взаимосвязь банковских рисков с нарушением

законодательства и договорных обязательств [3]. Она подчеркивает такой специфический и редко отмечаемый признак банковских рисков, как «причинно-следственная связь между несоблюдением таких стандартов правового поведения, которые не формализованы законом (обычай делового оборота), и возникновением правового риска» [3].

Все имущественные общественные отношения потенциально несут в себе риск потери имущества, недостижения целей, которые стоят перед собой субъекты гражданского права

Т.Э. Рождественская указывает на то, что понятие «правовой риск» применительно к банковской среде формулируется в международно-правовом акте «Рекомендации для систем расчета по ценным бумагам». «Правовой риск, — отмечено в документе, — риск того, что какая-либо сторона понесет убытки из-за того, что законы или правовые нормы не поддерживают правила систем расчетов по ценным бумагам, функционирование соответствующих расчетных схем или права собственности и другие доли участия, хранимые в расчетной системе. Правовой риск возникает также из-за нечеткости применения законов и правовых норм. Правовым является риск, которому подвергается контрагент в случае неожиданного применения закона, в силу которого контракты становятся незаконными или не обеспеченными юридическими санкциями. В него входит риск, вытекающий из задержки взыскания средств или ценных бумаг или блокирования позиций. ... Контрагенты могут понести убытки в результате применения закона, отличающегося от того, на который они рассчитывали или указали в контракте, судом в определенной юрисдикции. Так что правовой риск усугубляет другие риски, такие как рыночный, кредитный или риск ликвидности, связанные с добросовестностью операций» [3].

Исходя из определений, изложенных в международно-правовых документах, регламентирующих банковские расчеты, Т.Э. Рождественская

делает следующие выводы о сущности и признаках правовых рисков:

- во-первых, правовой риск рассматривается либо как часть операционного риска, либо в качестве фактора, влияющего на банковский риск;
- во-вторых, правовой риск сопряжен с причинением убытков банку;
- в-третьих, правовой риск возникает вследствие нарушения правовых предписаний в нормативных актах или договорах;
- в-четвертых, правовой риск возникает вследствие нарушения обычаев делового оборота;
- в-пятых, в качестве источников правовых рисков указанные акты выделяют стороны правоотношений, которые не обеспечивают высокое качество правовой работы; субъективные ошибки правоприменительных органов, реализующих закон; недостаточное качество нормативной среды [3].

Т.Э. Рождественская критически относится к сформулированному в ряде нормативных предписаний положению о том, что правовой риск — это разновидность операционного риска. Следует согласиться с мнением Т.Э. Рождественской о том, что более правильно рассматривать категорию «правовой риск» как самостоятельную правовую категорию.

«В данном случае, — пишет автор, — следует сказать, что различные подходы к определению места правового риска в системе банковских рисков имеют только теоретическое значение, поскольку практическая организация юридической работы банка (любой корпорации) всегда исходит из того, что действия любого сотрудника банка, имеющие юридические последствия, могут нести в себе правовой риск. Вместе с тем этот методологический принцип будет иметь значение при построении классификации правовых рисков» [3].

Таким образом, анализ нормативных предписаний, регламентирующих правовые риски, показывает, что в одних случаях, например в исследовании «Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика» [3], «правовой риск» трактуется как вторичная категория по отношению к операционному риску, следовательно, «правовой риск» является второстепенной категорией в банковских правоотношениях. В других источниках, например в международно-правовом акте «Рекомендации для систем расчета по ценным бумагам» [3], категория «правовой риск» трактуется как самостоятельная категория, вытекающая из

несовершенства правовых конструкций правовых норм, правоприменения и толкования правовых предписаний.

Правовые риски в деятельности хозяйствующих субъектов

Рассмотрение правовых рисков через призму деятельности уполномоченных лиц, например сотрудников организации, прослеживается в исследовании Ю.В. Трунцевского, в котором правовые риски рассматриваются как результат нарушения менеджментом хозяйствующего субъекта установленных правил. «В деятельности хозяйствующего субъекта, — пишет автор, — для эффективного управления (менеджмента) организацией нарушения или несоответствия внутренним и внешним правовым нормам, таким как законы, подзаконные акты регуляторов, правила, регламенты, предписания, учредительные документы выступают в виде правовых рисков» [4]. Указанные риски проявляются:

- во-первых, в нарушении организацией требований нормативных актов и договорных обязательств;
- во-вторых, в правовых ошибках в процессе реализации своей деятельности (неправильные юридические консультации, неверное составление документов, в том числе в судебных инстанциях);
- в-третьих, в нарушении нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров.

Методологии исследования правовых рисков

В статьях Т.Э. Рождественской и Ю.В. Трунцевского сформулирована методологическая проблема исследования природы правовых рисков. Ее суть в ответе на вопрос: является правовой риск потенциальной угрозой, содержащейся в правовых актах (законах, подзаконных актах, решениях судебных инстанций), или правовые риски возникают в процессе деятельности конкретных субъектов организации — сотрудников организации, чиновников и т.д.? Т.Э. Рождественская и Ю.В. Трунцевский наметили две методологии исследования правовых рисков:

- через поведение субъектов;
- через анализ конструкций и содержания правовых актов.

По нашему мнению, первый путь исследования правовых рисков является более всеобъемлющим,

позволяя рассматривать риски, помимо правового, в социологическом, политическом и экономическом ракурсах, так как поведение субъектов хозяйственной деятельности часто выпадает из поля правовой регламентации.

Разграничение рисков

В некоторых работах риски разграничиваются и, наряду с правовыми рисками, выделяют другие категории рисков. Так, отмечается, что «последствия отмывания денег для отдельных финансовых и нефинансовых институтов, сознательное или невольное участие организаций в этом процессе чревато высокими рисками для них самих. Базельский комитет по банковскому надзору выделяет следующие риски, которым подвержены банки, не осуществляющие процедуры внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ:

- риск нанесения ущерба репутации;
- финансовые риски;
- риск возникновения правовых последствий;
- риск концентрации кредитов.

Перечисленные выше риски угрожают не только банкам, но и любому другому финансовому или нефинансовому институту, не соблюдающему требования стандартов ПОД/ФТ и потенциально задействованному в схемах отмывания денег» [5].

Таким образом, с одной стороны, происходит постепенное разграничение правовых рисков от репутационных, операционных, финансовых и иных рисков, а с другой стороны, правовое оформление указанных рисков и их констатация в нормативном документе позволяют поставить вопрос о широком понимании категории «правовой риск» с отнесением к нему всех перечисленных видов рисков.

В русле второй тенденции сформулировано понятие «риск», предложенное В.И. Авдийским, по мнению которого «риск — это потенциальная возможность возникновения управляемого события в условиях неопределенности среды осуществления экономической деятельности, которая поддается количественной и качественной оценке» [6].

Научная ценность авторского понимания сущности риска заключается в том, что оно носит межотраслевой характер и отражает стоимостную (имущественную) составляющую всех гражданско-правовых отраслей российского законодательства. В то же время методология понятия, предложенного В.И. Авдийским, может быть применена

и в определении понятийной сущности публично-правовых рисков, так как публичное право реализует общественный интерес, в том числе и в экономической сфере общественных отношений.

Сущность публично-правовых рисков

Ранее авторы данной статьи проанализировали [7] научные публикации В.В. Киреева [8], А.Э. Жалинского [9], А.П. Анисимова и П.Е. Новикова [10], посвященные конституционным, уголовным, экологическим рискам, и сделали следующие выводы, касающиеся методологии определения сущности публично-правовых рисков:

- сфера возникновения публично-правовых рисков лежит в плоскости общественных отношений, являющихся предметом правового регулирования определенной публично-правовой отрасли. Исследователи выделяют различные виды публично-правовых рисков в зависимости от принадлежности к отрасли права — конституционно-правовые, уголовно-правовые, эколого-правовые, финансово-правовые, информационно-правовые и т.д.;

- общим для всех исследований является трактовка публично-правовых рисков как потенциальной опасности, вероятности наступления событий, имеющих негативные последствия для общественных отношений, служащих предметом правового регулирования определенных публично-правовых отраслей;

- авторами выделены нормотворческие публично-правовые риски, т.е. риски, вытекающие из конструкции правовых предписаний;

- к числу причин, обуславливающих возникновение рисков, следует отнести несовершенство конструкций правовых предписаний; субъективные ошибки правоприменителей; политические факторы, обуславливающие принятие властных решений мотивами политической целесообразности [7, с. 67–68].

По мнению авторов, «публично-правовой риск — это потенциальная опасность неблагоприятного развития общественно-значимых, публично-правовых отношений вследствие принятия, реализации и толкования правовых предписаний» [7, с. 71].

Выводы

Гражданско-правовые риски в предпринимательской деятельности сопряжены с потенциальными имущественными (финансовыми) по-

терями, которые обусловлены имущественным (стоимостным) характером гражданско-правовых отношений. Публично-правовые риски в предпринимательской деятельности сопряжены с перспективой деструктивного развития общественно-значимых отношений в административной, экологической, уголовно-правовой, налоговой и других сферах общественной жизни, затрагивающей интересы предпринимателя. Формой воплощения указанной деструкции могут выступать властные решения органов государственной власти, неправильные толкования правовых предписаний. Кроме того, публично-правовые риски могут привести к имущественным потерям субъектов предпринимательской деятельности.

Пределы гражданско-правовых рисков в предпринимательской деятельности не ограничены императивными предписаниями. Указанное обстоятельство обусловлено, как правило, диспозитивной природой гражданско-правовых отношений и возможностью предпринимателя самостоятельно выбирать пределы участия в потенциально рискованных гражданско-правовых сделках. Публично-правовые риски в предпринимательской сфере ограничены правовыми запретами и правовыми обязываниями. Указанное обстоятельство обусловлено императивным характером публично-правовых правоотношений, что предопределяет субординационный характер взаимоотношений субъектов публично-правовых отношений. Так, субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан соблюдать установленные государством экологические, налоговые, технические, санитарно-эпидемиологические, лицензионно-разрешительные, регистрационные и иные требования. Реализация указанных требований осуществляется посредством их соблюдения, исполнения и использования. Соответственно нарушение вышеуказанных форм реализации права сопряжено с потенциальными рисками наступления неблагоприятных последствий для общественно-значимых, публичных интересов. В то же время императивный характер публичных правоотношений предполагает, что угроза негативных последствий для общественно-значимых интересов может исходить от властного субъекта, иницилирующего принятие нормативного акта, осуществляющего его реализацию в форме применения путем принятия властных решений по

конкретным делам и дающего толкование правовых предписаний.

Публично-правовые риски в предпринимательской сфере, с одной стороны, выступают как потенциально негативные результаты государственно-властного воздействия соответствующих субъектов и исполнительной власти и судебных инстанций на предпринимательскую деятельность, а с другой — являются следствием нарушений соблюдения, исполнения и использования правовых императивов субъектами предпринимательской деятельности.

Литература

1. Мартиросян А.Г. К вопросу о риске в гражданском праве Российской Федерации // Современное право. 2009. № 9. С. 60–64.
2. Мартиросян А.Г. Способы распределения риска в гражданском праве Российской Федерации // Современное право. 2012. № 4. С. 81–85.
3. Рождественская Т.Э. Понятие правового риска в документах банка международных расчетов // Банковское право. 2011. № 6. С. 12–17.
4. Трунцевский Ю.В. Об организации управления правовыми рисками в деятельности хозяйствующего субъекта // Безопасность бизнеса. 2011. № 2. С. 2–6.
5. Киселев И.А., Лебедев И.А., Никитин В.Д. Правовые проблемы управления корпоративными рисками в целях противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма. М.: Юриспруденция, 2012. 168 с.
6. Авдийский В.И. Управление рисками в деятельности хозяйствующих субъектов // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 4.
7. Лапина М.А., Карпухин Д.В. Правовые риски в публичном управлении: приглашение к дискуссии // Актуальные вопросы публичного права. 2014. № 2. С. 63–76.
8. Киреев В.В. Конституционные риски: проблемы правовой теории и политической практики // Конституционное и муниципальное право. 2013. № 3. С. 24–27.
9. Жалинский А.Э. Уголовное право в ожидании перемен: теоретико-инструментальный анализ. М.: Проспект, 2009.
10. Анисимова А.П. Новикова А.Е. Экологические правозащитные риски: проблемы теории и практики // Адвокатская практика. 2008. № 4.

УДК 334.012

Выбор и развитие адаптивной структуры управления логистическими инновационными потоками в едином пространстве кластера

В работе отражено институционально-функциональное обеспечение сотрудничества предпринимательских и властных структур на определенном уровне развития экономики; описаны классификационные признаки участников частно-государственного сотрудничества; исследован выбор структуры управления логистическими инновационными потоками при сотрудничестве властных и предпринимательских структур. Сделан вывод, что при выборе общих признаков инновационных структур возможны соответствующие типы и композиции по руководству инновационным потоком, и как итог – выбор адаптивной структуры.

Ключевые слова: частно-государственное сотрудничество; логистическая система; логистическая сеть; территориально-производственный кластер; территориально-инновационный кластер.

Considered issues are: institutional and functional support of cooperation between business and government bodies at a particular economic level; classification criteria for participants of public-private cooperation; choice of management structure for innovative logistics flows to enhance cooperation between government and business bodies. It is concluded that the selection of common features of innovative structures helps find appropriate types and configurations for management of innovative flows and as a result it leads to the choice of adaptive management structure.

Keywords: public-private cooperation; logistics system; logistics network; regional production cluster; territorial innovation cluster.



**Хаиров Бари
Галимович**

канд. экон. наук, зам. директора
по научной работе Омского
филиала Финансового
университета
E-mail: BGKhairov@fa.ru

Необходимость создания логистического центра

При осуществлении сотрудничества предпринимательских и властных структур в логистической сети на принципах конкуренции возникают базовые логистические потоки, а при паритетном

партнерстве в логистической системе – инновационные потоки, которые осуществляются непрерывно. Таким образом, инновационным потокам присуще свойство непрерывности, проявляющееся в многосторонних партнерских отношениях, которое определяет необходимость наличия соответствующей структуры управления. В целях согласования действий и координации сотрудничества предпринимательских и властных структур предлагается создать организационную структуру – логистический центр в форме логистической системы, который позволит всем заинтересованным лицам действовать на паритетных условиях (далее – логистический центр).

При формировании стратегии экономического развития региона необходимо первоочередное внимание уделять развитию базовых сфер предпринимательства. Так, в случае необходимости в качестве базовых сфер могут рассматриваться

Таблица

Институционально-функциональное обеспечение сотрудничества предпринимательских и властных структур на определенном уровне развития экономики

Этапы развития экономики	Формы сотрудничества власти и бизнеса	Формы логистики	Формы экономической интеграции	Вид потока	Тип структуры
Доиндустриальный	Частно-государственное взаимодействие	Логистическая система или сеть	Территориально-производственные комплексы	Базовый	Функциональная, линейная
Индустриальный	Частно-государственное партнерство	Логистическая сеть	Территориально-производственные комплексы или кластеры	Базовый	Дивизиональная, адаптивная
	Государственно-частное партнерство	Логистическая сеть	Территориально-производственные комплексы или кластеры	Базовый	Дивизиональная, адаптивная
Постиндустриальный	Многостороннее партнерство	Логистическая система	Территориально-инновационные кластеры	Инновационный	Адаптивные (проектные, матричные, фрагментарные)

предприятия и организации крупного, среднего и малого бизнеса либо может быть проведено другое необходимое разбиение системы предпринимательства региона на подмножества, в том числе это могут быть и кластеры.

На наш взгляд, обеспечение эффективного развития предпринимательских структур самого различного уровня может служить важнейшим средством активизации внутреннего потенциала региона, его интенсивного развития. Необходимо разработать теоретические и методические основы экономической диагностики логистических структур региона, позволяющей осуществлять эффективное стратегическое управление региональной системой предпринимательства. Создание логистического центра, действующего на принципах оптимальной и рациональной организации потоков материальных, информационных, финансовых, сервисных ресурсов, позволит практически реализовать логистическую концепцию.

Именно когерентное поведение элементов диссипативных структур¹, возникающих при осуществлении сотрудничества предпринимательских

и властных структур, является катализатором, который ускоряет их самоорганизацию.

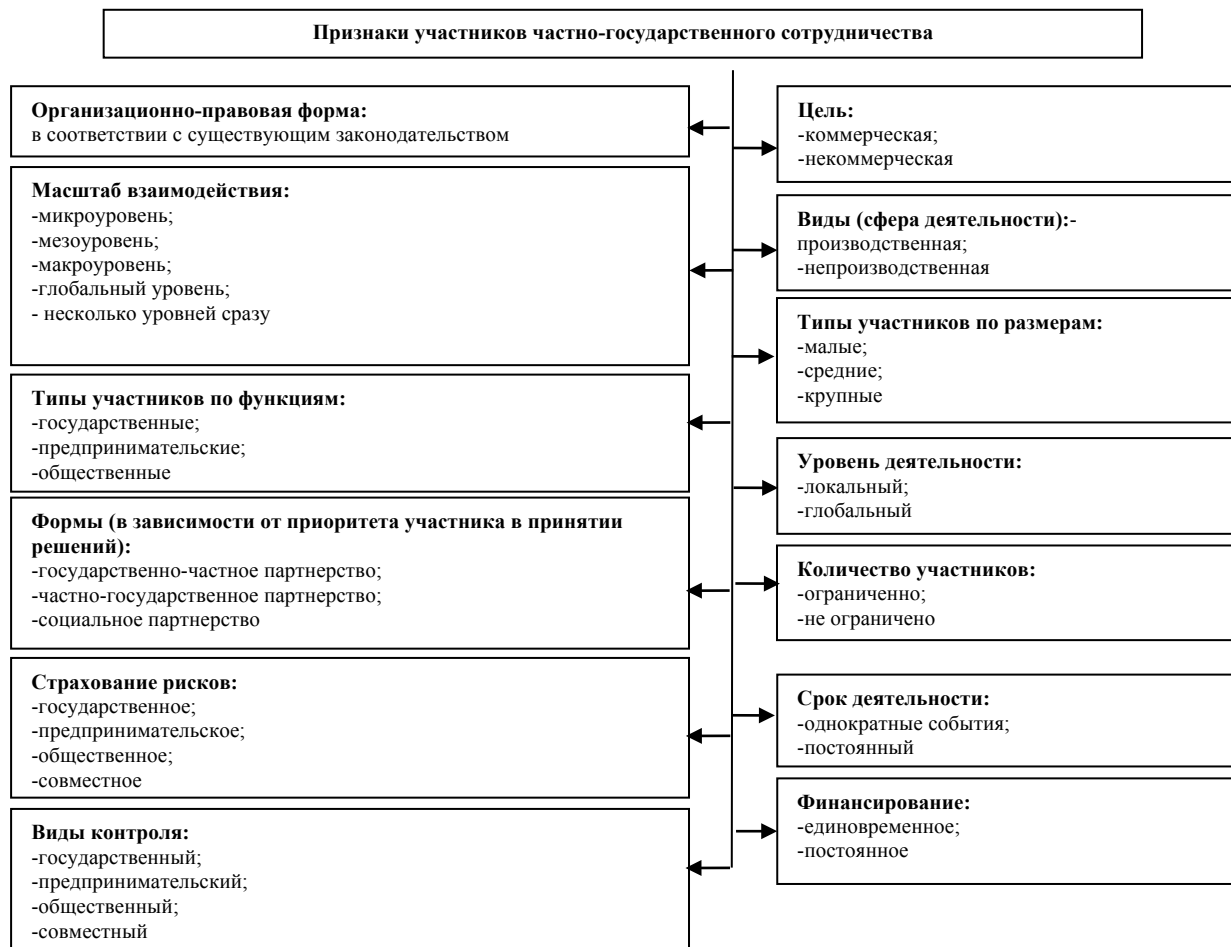
Однако важнейшей и весьма сложной задачей является проблема стоимостной оценки синергии от интеграции эффекта взаимодействия различных юридических лиц и хозяйственных субъектов в корпоративном участии при создании логистического центра. В данном случае может использоваться метод определения коэффициентов компромиссов.

Создание логистической системы сотрудничества предпринимательских и властных структур

Создание логистической системы сотрудничества представляется как выбор лучшего варианта из имеющихся альтернатив и выстраивание цепочки поставок, состоящей из участников рынка.

Созданный логистический центр позволит оптимизировать ресурсные потоки, что, в свою очередь, будет способствовать сочетанию интересов производителей и потребителей, формируя логистическую систему — соответствующую инфраструктуру институционально-функционального обеспечения сотрудничества предпринимательских и властных структур на определенном уровне (таблица).

¹ **Диссипативные структуры** — особые неравновесные состояния открытых систем, возникающие вдали от состояния равновесия.



Структура классификационных признаков участников частно-государственного сотрудничества

Сотрудничество логистического центра с возможными участниками рассматривается как открытая архитектура логистической системы, позволяющая уточнить их функции применительно к новым условиям взаимоотношений, а также создать возможности к расширению круга партнеров с целью дальнейшего включения в сети более высокого уровня.

Частно-государственное сотрудничество раскрывается через описание классификационных признаков участников, которые определяют формирование логистического центра. Совокупность признаков прослеживается из исследований определения предпринимательства, где проявляется ряд синергетических принципов, характерных для логистического подхода в управлении.

Автором предлагается структура классификационных признаков участников частно-государственного сотрудничества (рисунком), позволяющая давать объективную оценку необходимости построения адаптивной структуры.

Обеспечение системности сотрудничества предпринимательских и властных структур рекомендуется реализовывать на принципе паритетности.

Для этого следует определить единый подход в рамках происходящих процессов современной экономики при описании частно-государственного сотрудничества, которое раскрывается через описание классификационных признаков участников взаимодействия.

Сотрудничество на экономических принципах обусловило ранжирование типов участников по размерам и функциям, масштабу взаимодействия, уровням деятельности, количеству участников, срокам деятельности, страхованию риска, видам финансирования и контролю. Автор предполагает, что формы частно-государственного сотрудничества можно рассматривать как результат приоритета участника в принятии решений.

Признак частно-государственного взаимодействия «виды (сфера деятельности)» может быть

разделен на производственную и непроизводственную сферы. Производственное частно-государственное взаимодействие будет реализовано посредством реорганизации существующего разделения труда между предпринимательскими структурами, направленного на сотрудничество и обоюдную выгоду. Только на основе сотрудничества, носящего долгосрочный характер, можно экономически оправдывать инвестиции.

Непроизводственное взаимодействие предпринимательских и властных структур проявляется в преобразовании деловых связей на основе доверия и обмена информацией в определенные альянсы в форме координирующих структур для оказания консультаций участникам взаимодействия.

Данные характеристики признаков не являются полным перечнем всего многообразия специфических особенностей частно-государственного взаимодействия, поэтому существует определенная сложность и условность трактовки такого многогранного понятия, каким является частно-государственное взаимодействие.

Классификационные признаки участников, соответствующие целям сотрудничества и обеспечению интересов участников взаимодействия, можно сгруппировать следующим образом.

1. Производственно-технологические признаки — характеризуются связью производственного процесса предпринимательских и властных структур [виды (сфера деятельности), типы участников по функциям, уровень деятельности].

2. Организационно-структурные признаки — определяются местом предпринимательской структуры в частно-государственном взаимодействии (организационно-правовая форма, масштаб взаимодействия, типы участников по функциям, виды контроля, формы, размеры, уровень деятельности, срок деятельности).

3. Финансово-экономические признаки — обеспечивают финансовые потоки между предпринимательскими и властными структурами и их экономическую взаимозависимость (цель, финансирование, страхование рисков, уровень деятельности).

4. Юридические признаки — определяют соответствующую нормативно-правовую базу функционирования (организационно-правовая форма, уровень деятельности, срок деятельности).

Таким образом, выделенные признаки частно-государственного сотрудничества будут трансформироваться в его основные функции

при поиске новых возможностей для достижения наилучших результатов предпринимательских и властных структур в рамках логистической системы или сети на четко разработанных принципах паритетности или конкуренции.

Проблемы, препятствующие формированию интеграционных объединений

Существуют различные подходы к трактовке в законодательных актах федерального и регионального уровней сотрудничества с выделением в определении прикладных свойств:

- любое сотрудничество властных и предпринимательских структур, а также безвозмездная помощь (благотворительность), государственные вложения в приоритетные отрасли;
- долгосрочное сотрудничество, определенное договором, объединяющее все ресурсы (финансовые средства, персонал и др.) и снижение рисков за счет распределения их равномерно между партнерами;
- приватизация, когда идет перераспределение функций между предпринимательством и государством в приоритетных отраслях развития, для которых у государства отсутствуют финансовые средства, которые необходимы государству и обществу, но приватизация их невозможна (социальная сфера, транспорт, объекты культурного наследия и др.) [1].

На наш взгляд, определение термина должно исходить из ведущей роли, которая отводится конкретной стороне при взаимодействии властных и предпринимательских структур.

Частное государственное взаимодействие (ЧГВ) — сотрудничество государства и частного бизнеса в условиях конкуренции.

Частно-государственное партнерство (ЧГП) — это конструктивное взаимодействие государства и предпринимательского сектора, целью которого является решение общественно значимых задач на национальном, региональном и местном уровнях, реализуемых в различных формах при обеспечении конкурентоспособности страны и соблюдения интересов бизнеса (пример — логистический центр в г. Бремен, Германия, где 51% принадлежит предпринимателям, а 49% — муниципалитету) [2].

Государственно-частное партнерство (ГЧП) — совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения

общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Как правило, не государство подключается к проектам бизнеса. Оно приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов (пример — корпорация Роснано) [3].

Многостороннее партнерство (МСП) — союз между сторонами, представляющими правительство, бизнес, гражданское общество, в котором стратегически объединяются ресурсы и способности каждой стороны с целью устойчивого развития, основанного на принципах паритетности разделения рисков, затрат и общей выгоды [4].

Актуальной задачей, стоящей перед организациями, является нахождение оптимального сочетания параметров интеграционного сотрудничества субъектов государственно-частного партнерства, локализованных в правовой, экономической, экологической, технической и социальной плоскости в виде адаптивной структуры — логистического центра. Но имеется ряд проблем, препятствующих формированию интеграционных объединений:

- низкая инновационная активность и ограниченные финансовые возможности большинства участников рынка;
- ресурсные ограничения, связанные с недостаточными производственными мощностями многих предприятий промышленности.

Создание инновационного механизма развития управления адаптивной структуры

Одной из оптимальных форм скоординированной консолидации субъектов экономики на данном этапе развития экономики, позволяющей преодолевать отрицательный эффект влияния вышеперечисленных факторов, служит территориально-производственный кластер в сетевой форме, в качестве которого может рассматриваться инвестиционный проект.

На основе выбора общих признаков были разработаны различные типы и композиции инновационных структур, руководящих инновационным потоком, что предполагает выбор адаптивной структуры, формирующей непрерывный алгоритм выбора, которая должна отвечать следующим требованиям:

- 1) открытость и самоорганизация;
- 2) наличие подсистемы, имеющей свою структуру;

- 3) структурирование окружающей среды;
- 4) наличие системного адаптирующего органа, который под воздействием внешних и внутренних факторов окружающей среды осуществляет изменение ее свойств, приводя систему в устойчивое состояние;
- 5) выполнение критерия качества функционирования адаптивной структуры;
- 6) системный подход;
- 7) наличие тезауруса (самоотображения);
- 8) наличие информационного «фильтра», способного распознать характер воздействия на систему (связь с системным адаптирующим органом).

Выводы

Развитие логистических систем и сетей, основанных на требовании управления инновационными потоками, достигается путем трансформации функциональных и нерыночных связей между подразделениями и службами предприятия. Понятие интеграции, на наш взгляд, шире, чем физическая состыковка внутренней и внешней деятельности организации. Интеграция в смысле соединения и объединения элементов в систему с целью достижения оптимального на определенный момент времени состояния системы — это связка воедино новых или ранее разделенных процессов и структур.

Литература

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 34—37.
2. Khairov B. Logistics administration of the formation of the multilateral partnership in the region // Flexibility and adaptability of global supply chains: Proceedings of the 7th German-Russian Logistics and SCM Workshop DR-LOG 2012 in Saint Peterburg. 2011. 480 p.
3. Амуниц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово емких проектов // Справочник руководителя учреждений культуры. 2005. № 12. С. 16.
4. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. URL: <http://www.c-society.ru> (дата обращения: 07.04.2014).

УДК 336.6 (075.8)

Влияние налогообложения на эффективность долгосрочных инвестиций*

В рамках созданных ранее Брусовым, Филатовой и Ореховой [1, 2] инвестиционных моделей исследуется влияние ставки налога на прибыль организаций на эффективность долгосрочных инвестиций при различных уровнях заимствований. Делается вывод, что налогообложение можно дифференцировать в зависимости от уровня заемного финансирования в инвестиционных проектах компании: для проектов с высоким уровнем левериджа L можно вводить повышенную налоговую ставку.

Ключевые слова: налогообложение; эффективность инвестиционного проекта; уровень левериджа.

The influence of income tax rate on the effectiveness of long-term investment for different levels of borrowing is investigated within investment models established earlier by Brusov, Filatova and Orekhova [1, 2]. The article concludes that taxation can be differentiated according to the level of debt financing of investment projects: in projects with high leverage L profit tax rate t can be increased.

Keywords: taxation; effectiveness of investment project; level of leverage.



**Брусов Петр
Никитович**

д-р физ.-мат. наук, профессор
кафедры «Прикладная
математика» Финансового
университета
E-mail: pnb1983@yahoo.com



**Орехова Наталья
Петровна**

канд. физ.-мат. наук, зав.
отделом финансово-
экономических технологий
Института управления,
бизнеса и права, г. Ростов н/Д
E-mail: Natali_Orehova@bk.ru



**Филатова Татьяна
Васильевна**

канд. экон. наук, профессор,
декан факультета ГМУ
Финансового университета
E-mail: mfilatova@fa.ru



**Рудоманенко Виктор
Павлович**

факультет «Менеджмент»
Финансового университета
E-mail: rudoman1993@gmail.com

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств согласно Государственному заданию Финансового университета на 2014 г.

Исследование влияния налогообложения на эффективность инвестиций

В настоящее время существуют две основные теории, позволяющие исследовать влияние налогообложения на эффективность инвестиций: перпетуитетная теория Модильяни–Миллера [3–5] и современная теория стоимости и структуры капитала Брусова–Филатовой–Ореховой [1,2]. В данной статье изложены первые реальные результаты, полученные нами в приближении Модильяни–Миллера (далее — перпетуитетные проекты), которые могут быть применимы к долгосрочным проектам. Эффективность инвестиционного проекта может рассматриваться с двух точек зрения: владельцев только собственного капитала и владельцев собственного и заемного капитала. В данной статье рассматривается первый случай.

Чистая приведенная стоимость (*Net Present Value, NPV*) может быть вычислена двумя способами: с разделением кредитного и инвестиционного потоков (и соответственно дисконтированием платежей по двум различным ставкам) и без такого разделения (в этом случае оба потока дисконтируются по одной ставке, в качестве которой, очевидно, может быть выбрана средневзвешенная стоимость капитала *WACC*). Для каждой из двух ситуаций необходимо различать два случая [1,2]:

- 1) постоянная величина собственного капитала S (рассматривается в данной статье);
- 2) постоянная величина общего инвестированного капитала $I = S + D$, где D — объем займов, используемых при инвестировании.

Опишем кратко модель, созданную ранее Брусовым, Филатовой и Ореховой [1, 2], которая будет использована нами для анализа влияния налогообложения на эффективность инвестиционного проекта с точки зрения владельцев собственного капитала (*рисунок*). Отметим, что это первая работа, позволяющая **количественно** исследовать влияние налогообложения на инвестиции, что крайне важно с точки зрения выработки **конкретных и адресных** рекомендаций для Регулятора в сфере налогообложения.

Модель. Инвестиции в начальный момент времени $T = 0$ равны S , а поток капитала за период (помимо налогового щита $k_d Dt$ он включает выплату процентов за кредит $-k_d D$) равен

$$(NOI - k_d D)(1-t), \quad (1)$$

где NOI — чистый операционный доход (до выплаты налогов); k_d — стоимость заемного капитала (величина ставки по кредиту); t — величина ставки налога на прибыль компании.

Погашение основного долга в модели производится в конце последнего периода n , поэтому в перпетуитетном пределе оно не фигурирует. Эффект налогового щита получается за счет налоговых вычетов: проценты по кредиту целиком (как на Западе или в России до определенного предела) либо частично (как в России при превышении определенного предела) включаются в налоговую базу.

В рассматриваемом случае операционные и финансовые потоки разделяются и дисконтируются по разным ставкам: операционные потоки — по ставке, равной стоимости собственного капитала k_e , зависящей от левериджа, а кредитные — по ставке, равной стоимости заемного капитала k_d , которая, вплоть до достаточно больших значений левериджа, остается постоянной и начинает расти лишь при достаточно высоких значениях левериджа L , когда возникает опасность банкротства. Отметим, что заемный капитал является наименее рискованным, поскольку проценты по кредитам выплачиваются в случае банкротства в первую очередь после уплаты налогов. Поэтому и стоимость кредитов всегда будет меньше стоимости собственного капитала, будь то обыкновенные или привилегированные акции.

В предлагаемой модели в перпетуитетном пределе (пределе Модильяни–Миллера) выражение для NPV имеет вид [1, 2]:

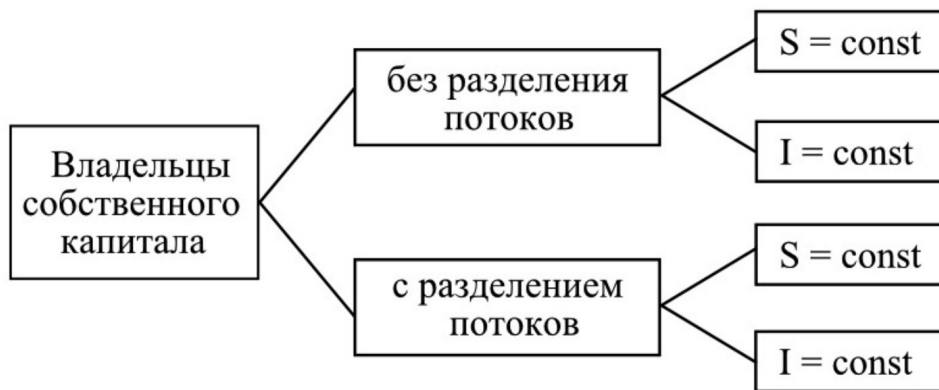
$$NPV = -S + \frac{NOI(1-t)}{k_e} - D(1-t). \quad (2)$$

Исследуем это уравнение:

- 1) при постоянной величине общего инвестированного капитала I ;
- 2) при постоянной величине собственного капитала S .

При постоянной общей величине инвестиций ($I = \text{const}$), учитывая $D = IL/(1+L)$, $S = I/(1+L)$, получим

$$NPV = -\frac{I}{1+L}(1+L(1-t)) + \frac{NOI(1-t)}{k_e}. \quad (3)$$



Анализ влияния налогообложения на эффективность инвестиционного проекта с точки зрения владельцев собственного капитала

$$NPV = -\frac{I}{1+L}(1+L(1-t)) + \frac{NOI(1-t)}{k_0 + (k_0 - k_d)L(1-t)}, \quad (4)$$

$$k_e = k_0 + (k_0 - k_d)L(1-t). \quad (5)$$

где $L = D/S$ — уровень левериджа; k_e — стоимость собственного капитала левериджной компании (использующей заемные средства для целей инвестирования); k_0 — стоимость собственного капитала финансово независимой компании.

При переходе от уравнения (3) к (4) использовалась зависимость стоимости собственного капитала от левериджа, полученная Модильяни и Миллером [3–5]:

Итак, исследуем уравнение (4). Ряд выводов можно сделать из исследования зависимости NPV проекта от уровня левериджа при различных величинах ставки налога на прибыль t (график 1). Видно, что повышение ставки налога на прибыль организаций приводит не только к снижению NPV проекта, но и к уменьшению чувствительности эффективности инвестиционных проектов NPV к уровню левериджа L . При высоких уровнях левериджа влияние роста ставки налога на прибыль организаций на эффективность инвестиционных проектов значительно снижается.

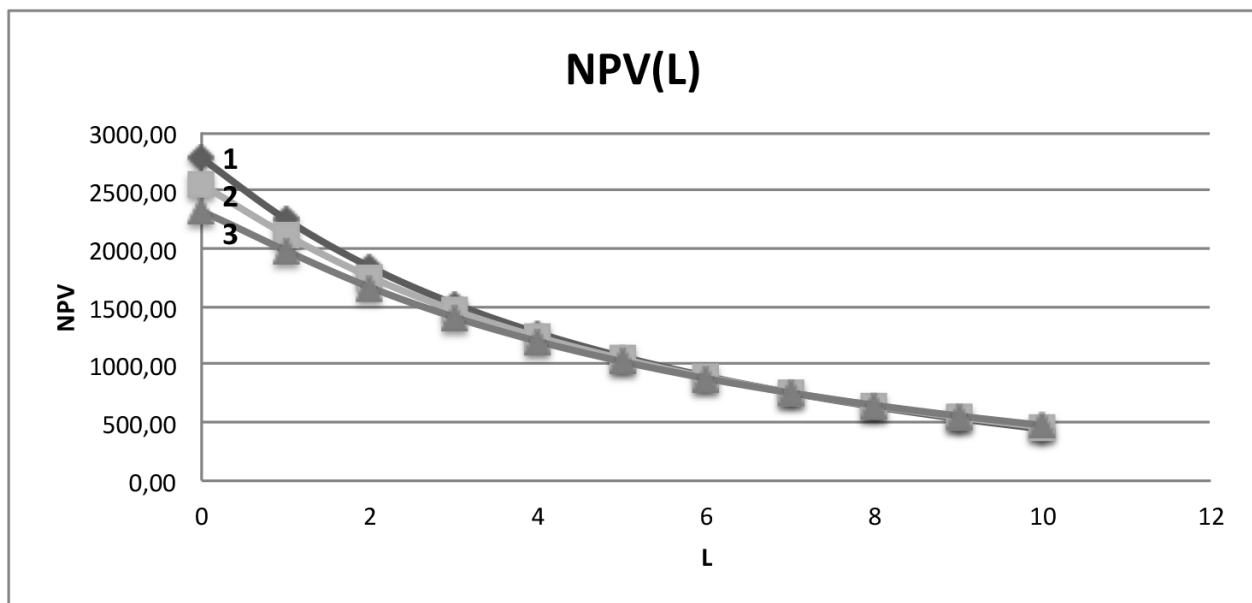


График 1. Зависимость NPV от левериджа при трех значениях ставки налога на прибыль ($1-t=0,15$; $2-t=0,20$; $3-t=0,25$). $NOI=800$.

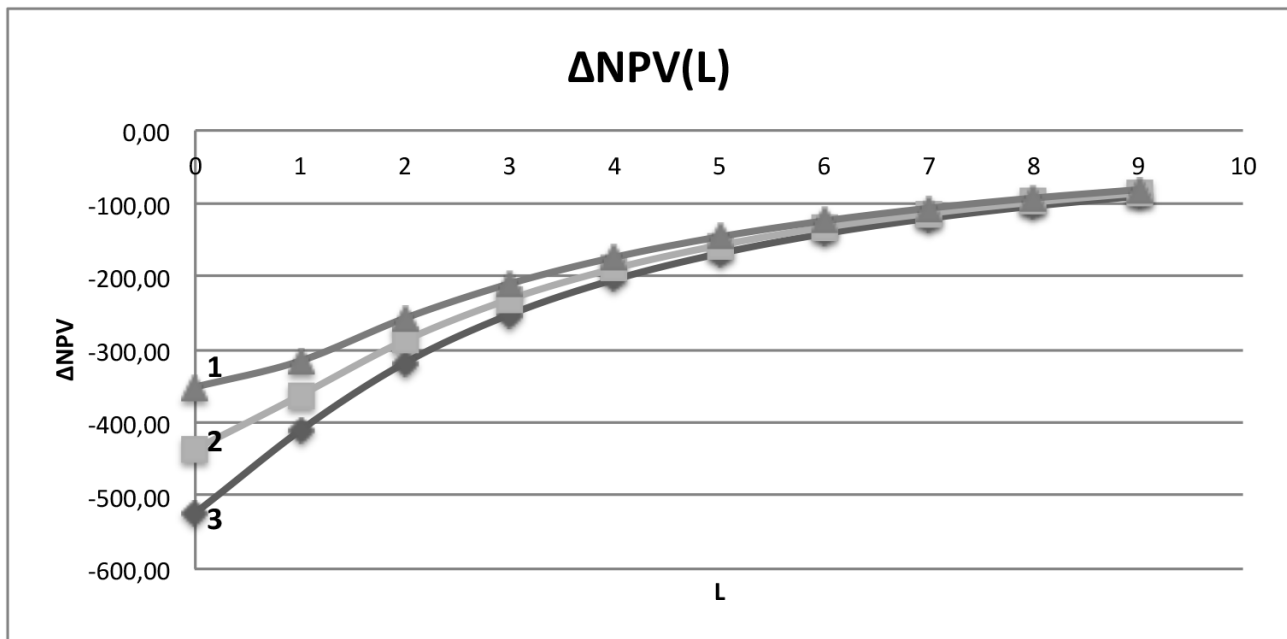


График 2. Зависимость ΔNPV от левериджа при трех значениях ставки налога на прибыль (1 – $t=0,25$; 2 – $t=0,20$; 3 – $t=0,15$). $NOI=800$, $I=1000$.

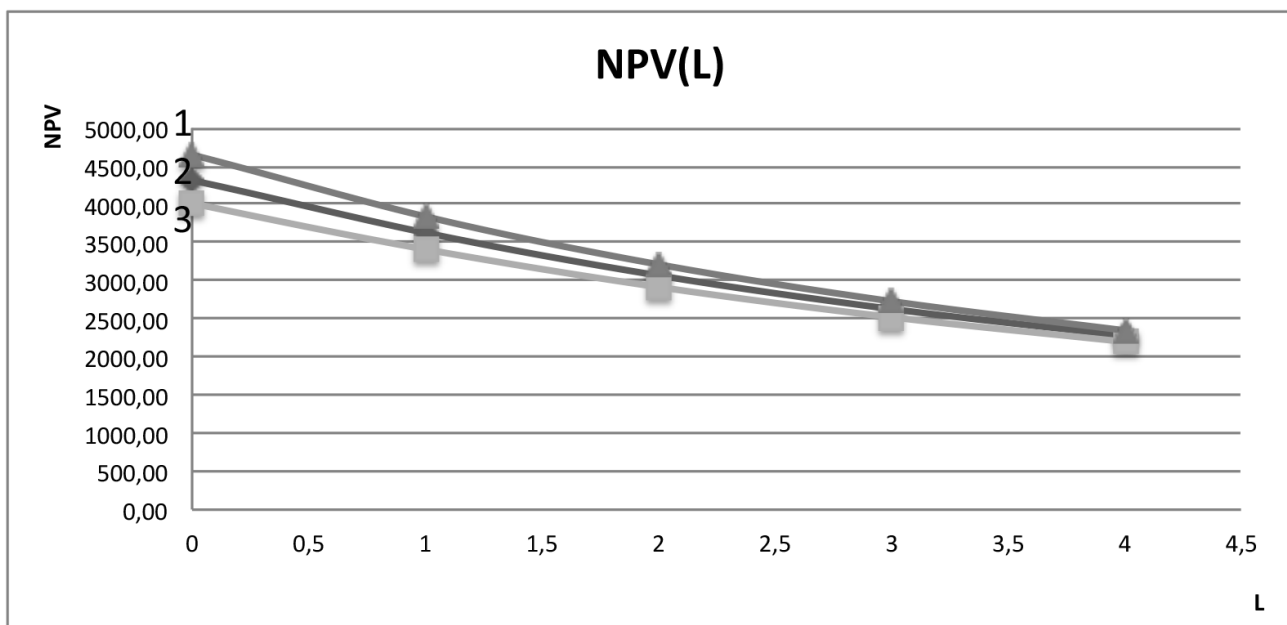


График 3. Зависимость NPV от левериджа при трех значениях ставки налога на прибыль (1 – $t=0,15$; 2 – $t=0,20$; 3 – $t=0,25$). $NOI=1200$, $I=1000$.

Отсюда, в частности, следует, что налогообложение можно дифференцировать в зависимости от уровня заемного финансирования в инвестиционных проектах компании: для проектов с высоким уровнем левериджа L можно вводить повышенную налоговую ставку t . Вышеприведенное иллюстрируется также на графике 2, где видно, что изменение NPV с левериджем убывает

как с ростом налоговой ставки t , так и с ростом уровня левериджа.

Увеличим рентабельность инвестиций в 1,5 раза ($NOI=1200$ вместо 800) (график 3). По-прежнему влияние ставки налога на прибыль организаций на величину NPV существенно зависит от уровня заемного финансирования. Так, увеличение налоговой ставки налога на прибыль на 1%

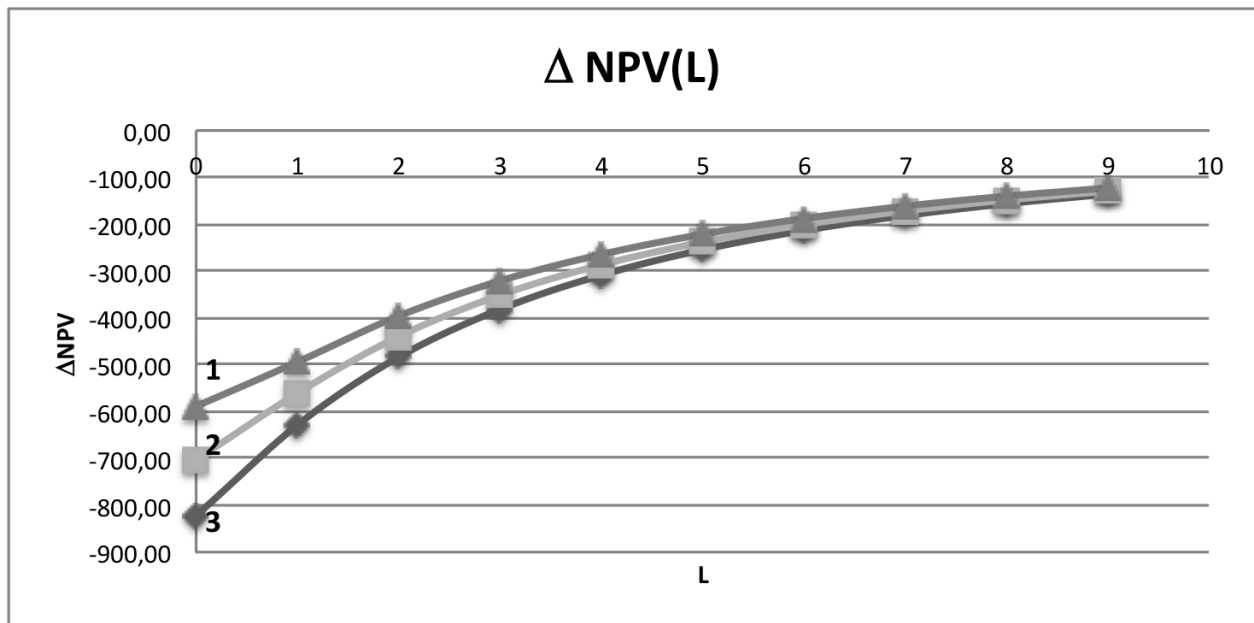


График 4. Зависимость ΔNPV от левериджа при трех значениях ставки налога на прибыль (1 – $t=0,25$; 2 – $t=0,20$; 3 – $t=0,15$). $NOI=1200$, $I=1000$.

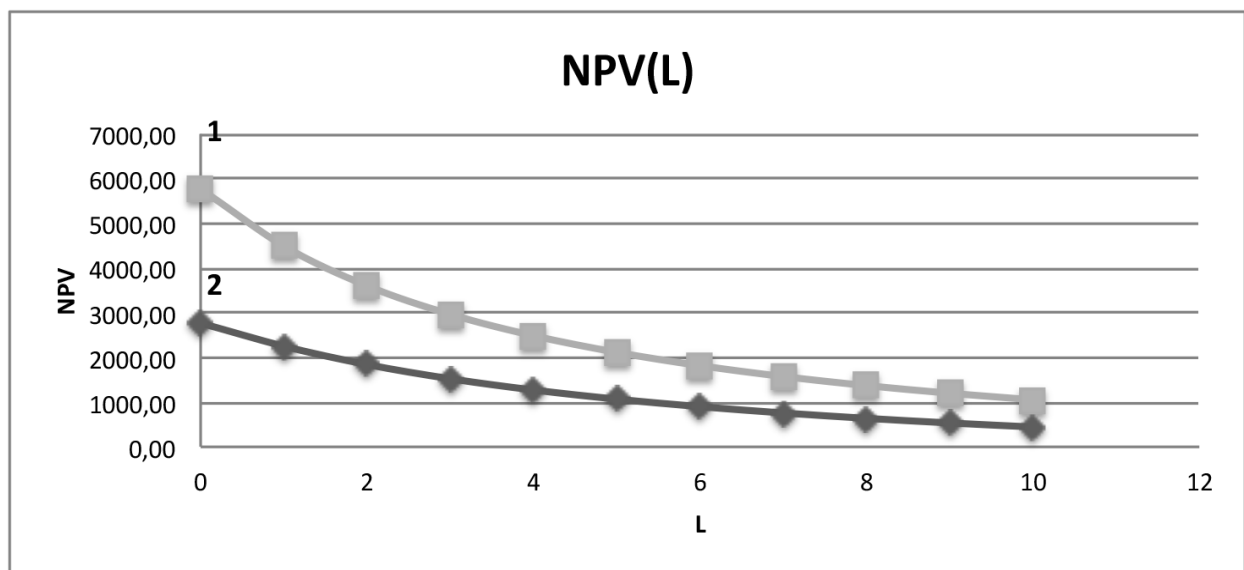


График 5. Сравнение зависимостей NPV от левериджа при типичных значениях ставки налога на прибыль при заимствованиях за рубежом (1 – $k_0=0,07$; $k_d=0,1$) и на внутрироссийском рынке (2 – $k_0=0,18$; $k_d=0,14$). $NOI=800$, $I=1000$, $t=15\%$.

существующей (20%) приводит к уменьшению NPV на 44,5 ед. при $L=0$, на 27,7 ед. — при $L=1$, на 12,2 ед. — при $L=3$, на 5 ед. — при $L=5$. Иными словами, для компаний с высокой долей заемного финансирования (например, компаний телекоммуникационного сектора) увеличение ставки налога на прибыль организаций окажет меньшее влияние на эффективность их инвестиционных проектов и будет менее болезненно, чем для

компаний с низким уровнем левериджа в инвестициях.

Отметим, что рост NOI в полтора раза увеличивает NPV в 1,7 раза (от 2555 до 4333) и $\Delta NPV(L)$ в 1,62 при $L=0$ и в 1,5 раза при $L=9$ (график 4). Видно также, что с ростом уровня левериджа L кривые, описывающие зависимость $\Delta NPV(L)$, практически сливаются, что еще раз демонстрирует уменьшение влияния изменения ставки

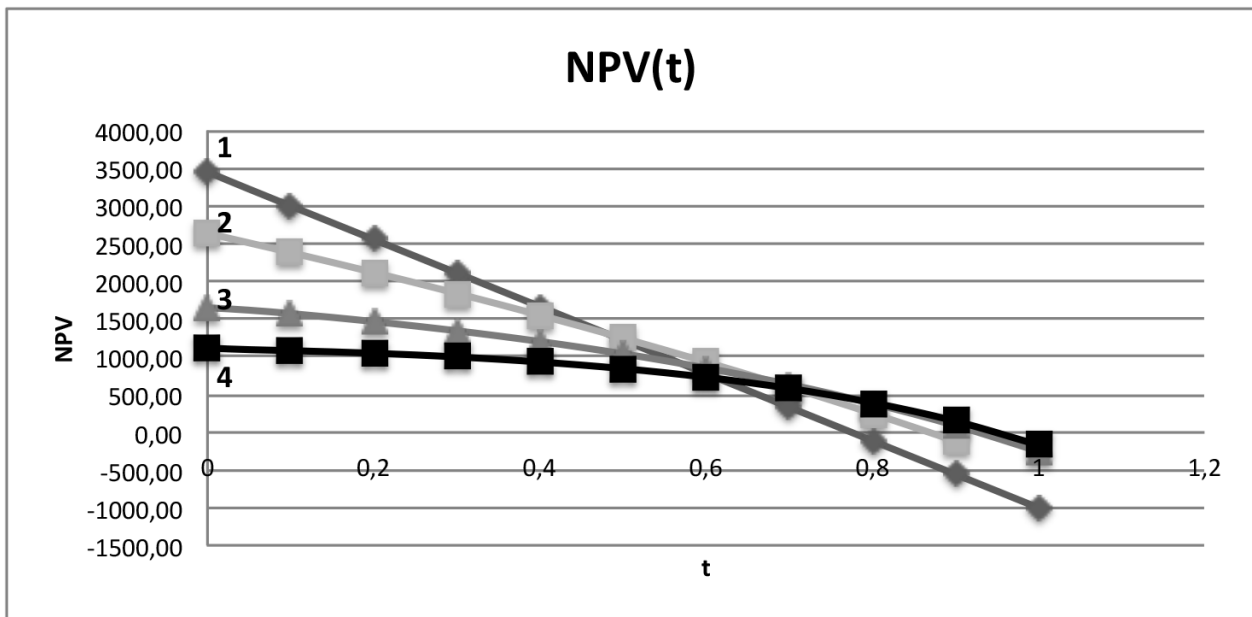


График 6. Зависимость NPV от ставки налога на прибыль при различных уровнях левериджа (1–L=0; 2–L=1; 3–L=3; 4–L=5). NOI=800. I=1000.

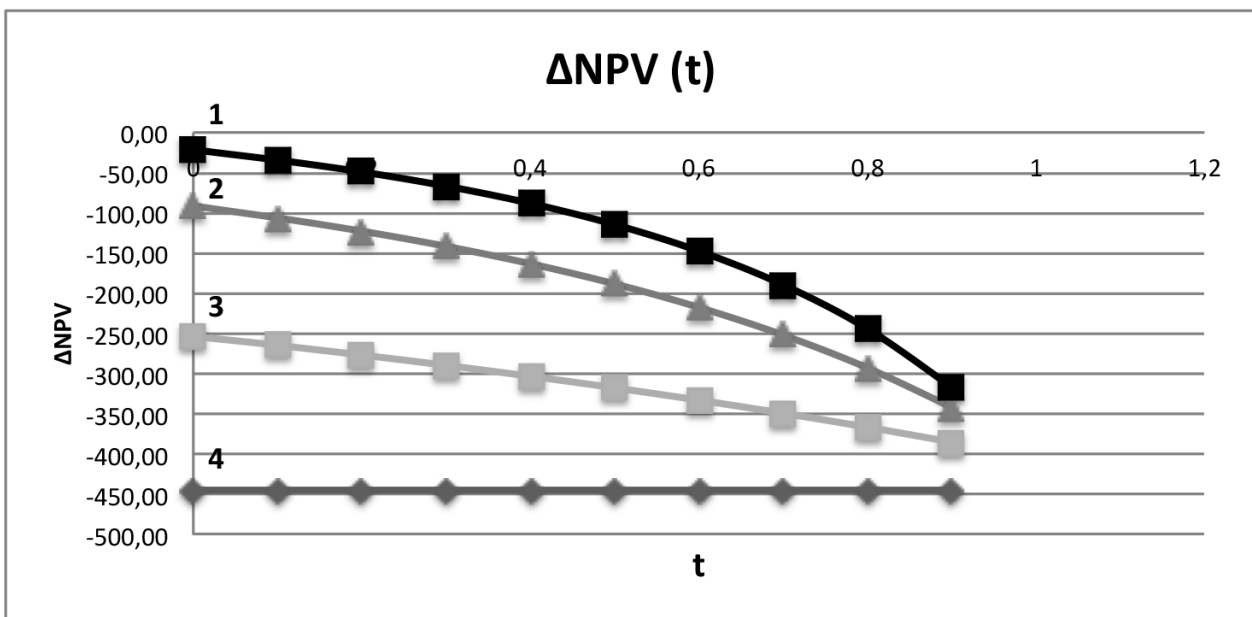


График 7. Зависимость ΔNPV от ставки налога на прибыль при различных уровнях левериджа (1–L=5; 2–L=3; 3–L=1; 4–L=0). NOI=800. I=1000.

налога на прибыль t на эффективность инвестиционных проектов с ростом уровня левериджа L .

Заимствование кредита за рубежом

До недавнего времени российские компании предпочитали брать зарубежные более дешевые кредиты. Хотя актуальность исследований с использованием подобных кредитов сейчас не

столь высока в связи с санкциями Запада, все же, понимая, что в не столь отдаленном будущем все вернется на круги своя, сравним зависимость NPV от левериджа при типичных значениях ставок по кредиту в случае его заимствования за рубежом ($k_0 = 0,1$; $k_d = 0,07$) и на внутрисоссийском рынке ($k_0 = 0,18$; $k_d = 0,14$; здесь k_0 — стоимость собственного капитала финансово независимой компании) (график 5).

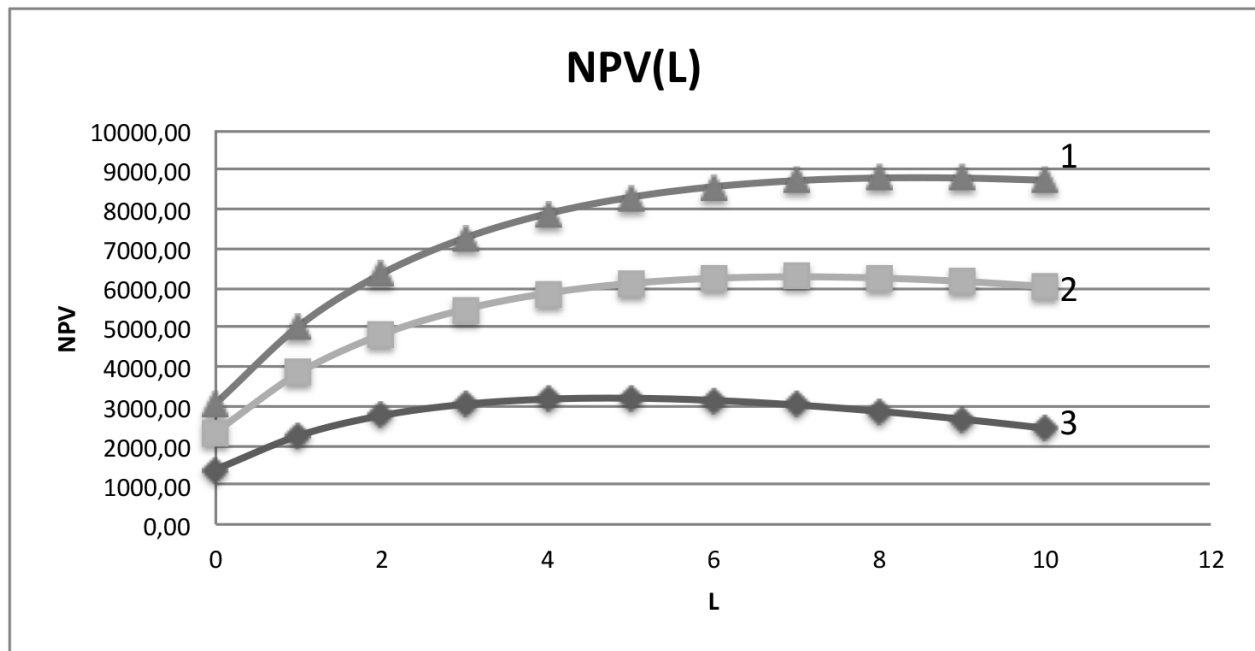


График 8. Зависимость NPV от левериджа при трех значениях коэффициента β ($1-\beta=1,5$; $2-\beta=1,2$; $3-\beta=0,8$). $S=500$.

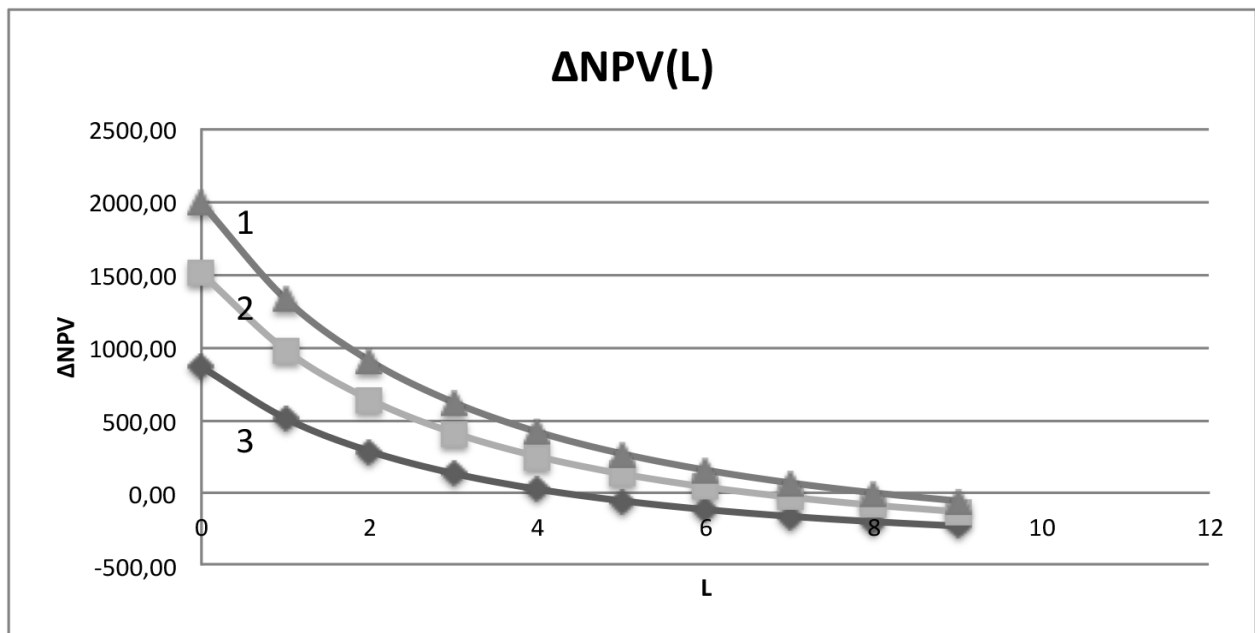


График 9. Зависимость ΔNPV от левериджа при трех значениях коэффициента β ($1-\beta=1,5$; $2-\beta=1,2$; $3-\beta=0,8$). $S=500$.

Рост эффективности инвестиций при использовании более дешевых зарубежных кредитов очевиден.

Зависимость NPV от ставки налога на прибыль организаций при различных уровнях левериджа

Из *графика 6* следует, что NPV существенно зависит от уровня левериджа L . При отсутствии

заимствований NPV линейно убывает с t с коэффициентом 43,44 ед. на 1%. При $L=1$ этот коэффициент (при $t=20\%$) равен 27,7 ед. на 1%, при $L=3$ этот коэффициент (при $t=20\%$) равен 12,3 ед. на 1%, а уже при $L=5$ этот коэффициент (при $t=20\%$) равен 5,8 ед. на 1%. Видно, что влияние ставки налога на прибыль на эффективность инвестиционных проектов существенно снижается

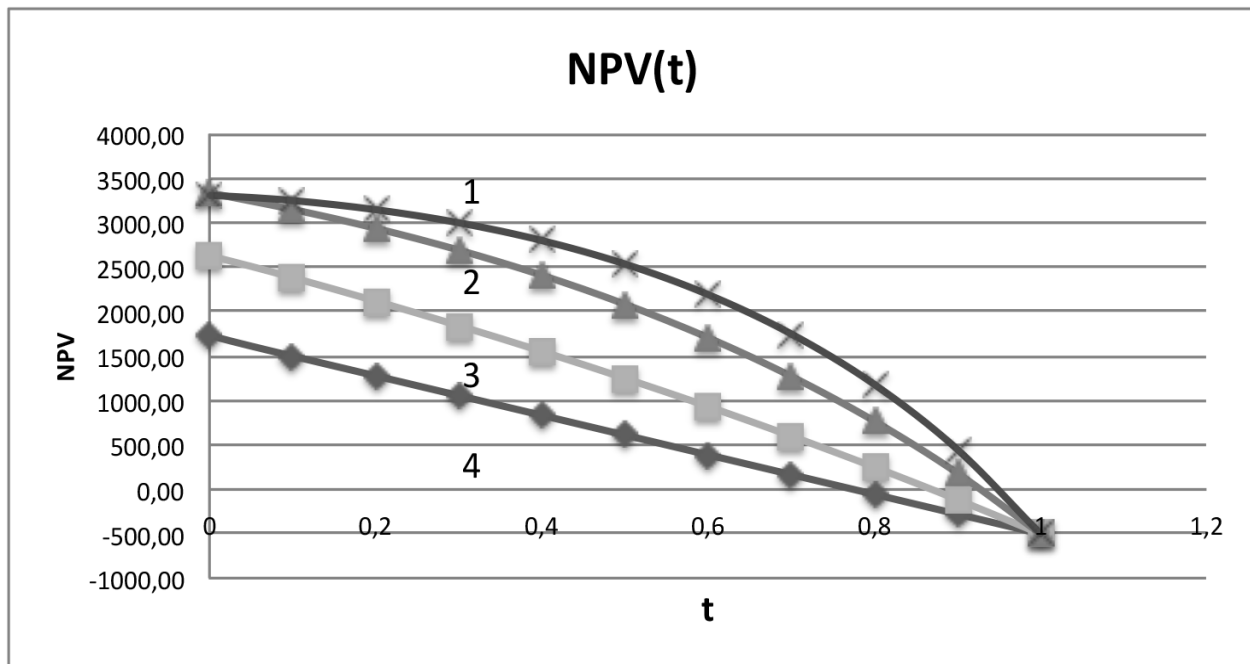


График 10. Зависимость NPV от ставки налога на прибыль организаций при различных значениях уровня левериджа (1 – L=5; 2 – L=3; 3 – L=1; 4 – L=0). S=500, $\beta=0,8$.

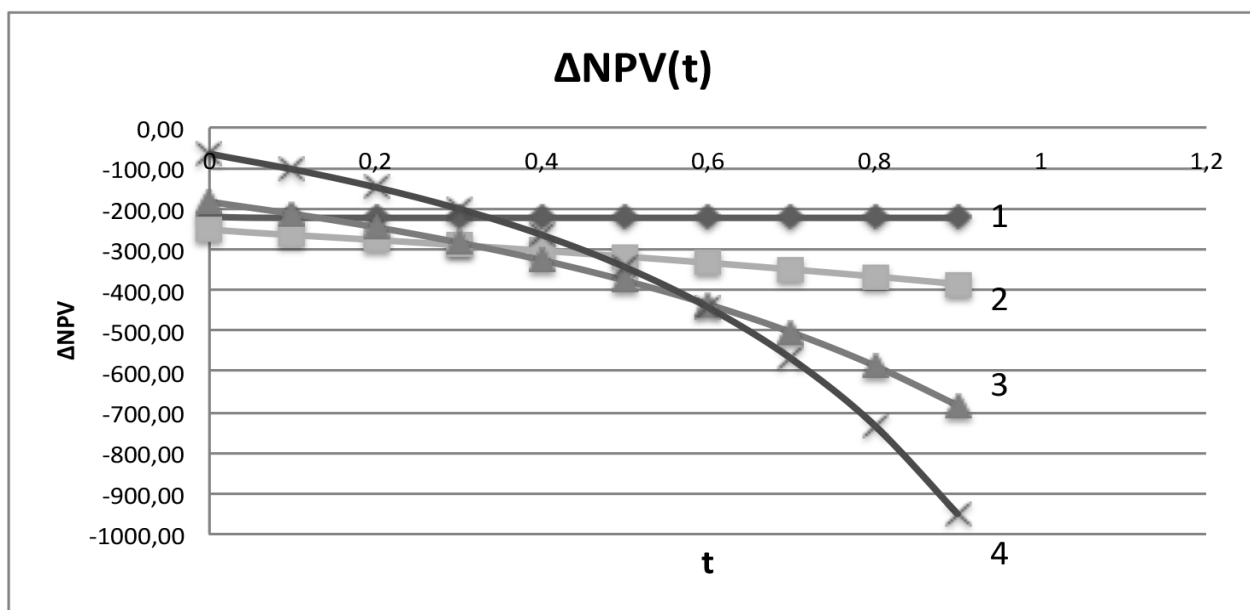


График 11. Зависимость ΔNPV от ставки налога на прибыль организаций при различных значениях уровня левериджа (1 – L=0; 2 – L=1; 3 – L=3; 4 – L=5). S=500, $\beta=0,8$.

с ростом уровня левериджа L в используемых инвестициях.

Особенно наглядно это видно на *графике 7*, показывающем зависимость ΔNPV от ставки налога на прибыль при различных уровнях левериджа (здесь ΔNPV – приращение NPV при изменении t на 10%). При отсутствии заимствований $\Delta NPV = -450$ и не зависит от ставки налога

на прибыль. При $t=20\%$: при $L=1$ $\Delta NPV = -276,6$; при $L=3$ $\Delta NPV = -122,6$; при $L=5$ $\Delta NPV = -49$. Видно, что больше всего изменение ставки налога на прибыль влияет на эффективность проектов, финансируемых за счет собственных средств инвестора, а при использовании заемных средств влияние изменения ставки налога на прибыль падает весьма существенно (*графики 10, 11*).

Зависимость NPV при постоянной величине собственного капитала ($S = \text{const}$)

При постоянной величине собственного капитала, когда рост инвестиций связан только с ростом заемных средств, зависимость NPV от левериджа имеет качественно иной характер, нежели в случае постоянства инвестируемого капитала. Теперь, в зависимости от величины коэффициента $\beta = NOI / I$, NPV может расти с левериджем. Отметим, что в этом случае (при больших значениях коэффициента β) возможна оптимальная структура инвестируемого капитала, при которой NPV достигает максимума.

NPV в этом случае описывается следующим выражением:

$$NPV = -S(1 + L(1-t)) + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{k_0 + (k_0 - k_d)L(t-1)}. \quad (6)$$

Из *графика 8* следует, что с ростом величины коэффициента β растут как NPV, так и его оптимальное (максимальное) значение.

Из *графика 9* следует, что с ростом уровня левериджа ΔNPV падает и либо выходит на насыщение ($\Delta NPV = 0$), либо становится отрицательным ($\Delta NPV < 0$), что и означает наличие оптимума (после $\Delta NPV > 0$ при малых L).

Приведем еще графики зависимостей NPV и ΔNPV от ставки налога на прибыль при различных значениях уровня левериджа.

Из этого *графика*, так же как и из *графика 8*, следует, что при фиксированной ставке налога на прибыль NPV растет с уровнем левериджа. С ростом ставки налога на прибыль NPV падает, причем кривые, соответствующие различным уровням левериджа, сходятся в одной точке при $t=100\%$ и $NPV = -S$ в соответствии с уравнением (6). Изменение ΔNPV с ростом t также зависит от уровня левериджа: с ростом уровня левериджа оно меняется от постоянного (при $L=0$) до все более увеличивающегося при $t > 30\% - 40\%$ при $L=1$; 3; 5.

Выводы

В рамках созданных ранее П.Н. Брусовым, Т.В. Филатовой, Н.П. Ореховой инвестиционных моделей [1, 2] исследовано влияние ставки налога на прибыль организаций на эффективность долгосрочных инвестиций при различных уровнях заимствований. Продемонстрирована возможность получения количественных оце-

нок такого влияния для проектов с различными стоимостями собственного и заемного капитала при произвольной структуре и динамике изменения инвестируемого капитала. Показано, что повышение ставки налога на прибыль организаций, с одной стороны, приводит к снижению NPV проекта, а с другой стороны — к уменьшению чувствительности эффективности инвестиционного проекта NPV к уровню левериджа. При высоких уровнях левериджа L влияние роста ставки налога на прибыль организаций на эффективность инвестиционных проектов значительно снижается. Делается вывод, что налогообложение можно дифференцировать в зависимости от уровня заемного финансирования в инвестиционных проектах компании: для проектов с высоким уровнем левериджа L можно вводить повышенную ставку налога на прибыль t . Такой вывод связан с тем, что для компаний с высокой долей заемного финансирования (например, компаний телекоммуникационного сектора) увеличение ставки налога на прибыль организаций окажет меньшее влияние на эффективность их инвестиционных проектов и будет менее болезненно, чем для компаний с низким уровнем левериджа в инвестициях.

Литература

1. Брусов П.Н., Филатова Т.В., Орехова Н.П. Современные корпоративные финансы и инвестиции: монография. 2-е изд. М.: КноРус, 2014.
2. Brusov Peter, Filatova Tatiana, Mukhadin Es-kindarov, Natali Orehoa, Pavel Brusov, Anastasia Brusova. Influence of debt financing on the effectiveness of the finite duration investment project. Applied Financial Economics. 2011. V. 22 (13). P. 1043–1052.
3. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment // American Economic Review. 1958. Vol. 48. № 4. P. 261–297.
4. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction // American Economic Review. 1963. Vol. 53. № 3. P. 147–175.
5. Modigliani F., Miller M. Some estimates of the Cost of Capital to the Electric Utility Industry 1954–1957 // American Economic Review. 1966. P. 261–297.
6. Налогообложение организаций / под ред. Л.И. Гончаренко М.: КноРус, 2014.

УДК 332.122.64: 332.146.2

Пути совершенствования налогового режима для резидентов особой экономической зоны

В статье приведен сравнительный анализ налоговых режимов особых экономических зон (ОЭЗ), рассматриваются этапы совершенствования преференциального пакета на федеральном уровне, раскрывается тезис, касающийся необходимости выравнивания преференциального режима ОЭЗ с аналогичными преференциями, установленными в других субъектах Российской Федерации для привлечения инвесторов на ее территорию. На базе проведенного анализа предлагаются новые меры по совершенствованию налогового режима для резидентов портовой особой экономической зоны в Хабаровском крае.

Ключевые слова: особые экономические зоны; налоговый режим; налоговые льготы; портовая особая экономическая зона.

The paper presents a comparative analysis of the tax treatment of special economic zones (SEZs) and describes the stages of improvement of the preferential package at the federal level. It discloses the thesis regarding the need for alignment of the SEZ preferential tax regime with similar preferences granted to other regions of the Russian Federation to attract investors to its territory. The new measures are suggested to improve the tax regime for the residents of special economic port zone in the Khabarovsk Territory.

Keywords: special economic zones; tax regime; tax incentives; port special economic zone.



Федорова Валентина Анатольевна

зам. начальника отдела
государственно-
частного партнерства
Минэкономразвития
Хабаровского края
E-mail: Bas.Val@mail.ru

Льготы, предоставляемые резидентам ОЭЗ

Режим налогообложения резидентов особых экономических зон (далее — ОЭЗ) заключается в предоставлении им наиболее благоприятных условий налогообложения в виде освобождения от уплаты налогов, снижения налоговых ставок и предоставления прочих льгот без каких-либо обязательств

со стороны налогоплательщиков по целевому использованию высвобождаемых оборотных средств.

В период 2005–2011 гг. объем налоговых льгот, регулируемых на федеральном уровне, и льгот, устанавливаемых субъектом Российской Федерации, для резидентов ОЭЗ был довольно небольшим. Но с введением конкурентных преференциальных налоговых режимов для осуществления инвестиционных проектов, признанных приоритетными или стратегическими на уровне субъекта Российской Федерации, а также ввиду необходимости привлечения крупных инвесторов в ОЭЗ Правительство РФ усовершенствовало пакет льгот, предоставляемых резидентам ОЭЗ.

1. В соответствии с ч. 1 ст. 284 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) законом субъекта Российской Федерации может быть установлена пониженная ставка налога на прибыль организаций в части, подлежащей зачислению в бюджет субъекта Российской Федерации, но не выше

13,5% (ранее размер данной ставки не мог быть ниже 13,5%).

Согласно ч. 1.2 ст. 284 НК РФ при условии раздельного учета доходов и расходов, которые получены от деятельности в ОЭЗ и за ее пределами, в части, зачисляемой в федеральный бюджет, ставка налога на прибыль организаций в размере 2% обнуляется для:

- резидентов технико-внедренческих ОЭЗ с 1 января 2012 г. по 1 января 2018 г.;
- резидентов туристско-рекреационных ОЭЗ, объединенных в кластер, с 1 января 2012 г. по 2 января 2023 г.

2. На основании п. 17 ст. 381 НК РФ резиденты ОЭЗ освобождаются от уплаты налога на имущество на 10 лет с момента постановки на учет (до 1 января 2012 г. — на 5 лет).

Режим налогообложения резидентов особых экономических зон заключается в предоставлении им наиболее благоприятных условий налогообложения в виде освобождения от уплаты налогов, снижения налоговых ставок и предоставления прочих льгот без каких-либо обязательств со стороны налогоплательщиков по целевому использованию высвобождаемых оборотных средств

Кроме того, освобождены от уплаты налога на имущество организации, признаваемые управляющими компаниями ОЭЗ и учитывающие на балансе в качестве объектов основных средств недвижимое имущество, созданное в целях реализации соглашений о создании ОЭЗ, в течение 10 лет с месяца, следующего за месяцем постановки на учет указанного имущества.

3. В соответствии со ст. 356 НК РФ налоговые льготы по транспортному налогу устанавливаются законами субъектов Российской Федерации. Как правило, они придерживаются единообразия при установлении льготы по транспортному налогу — освобождение от его уплаты на 5 либо 10 лет.

4. Согласно п. 9 ст. 395 НК РФ организации — резиденты ОЭЗ, которые приобрели земельный участок в границах ОЭЗ после получения статуса резидента, освобождаются от уплаты земельного налога в отношении этих земельных участков сроком на 5 лет с месяца возникновения права собственности на каждый земельный участок.

В целях стимулирования развития судостроительной отрасли судостроительные организации — резиденты ОЭЗ промышленно-производственного типа освобождаются от уплаты земельного налога сроком на 10 лет с даты получения статуса резидента в отношении земельных участков, занятых принадлежащими им зданиями и сооружениями, используемыми в целях строительства и ремонта судов.

5. На основании подп. 27 п. 3 ст. 149 НК РФ резиденты портовых ОЭЗ освобождаются на 49 лет от уплаты НДС: налоговая ставка вместо установленной в размере 18% составляет 0% на работы (услуги), выполненные (оказанные) резидентами территории ОЭЗ.

6. Предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов на период 2012–2019 гг. для резидентов ОЭЗ, осуществляющих технико-внедренческую деятельность в промышленно-производственной ОЭЗ, соответственно на период 2011–2017 гг. — в размере 14%, в 2018 г. — 21% и в 2019 г. — 28%.

По сравнению с иными субъектами инвестиционной деятельности режим ОЭЗ в Хабаровском крае обладает наиболее благоприятными условиями для осуществления инвестиционной деятельности.

Федеральным законом от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», НК РФ, таможенным законодательством и другими нормативными правовыми актами ОЭЗ предоставляется комплексный пакет таможенных, налоговых и иных льгот, тем самым перераспределяется нагрузка между всеми уровнями бюджета. Режим ОЭЗ направлен на стимулирование крупных предприятий к дальнейшему развитию и реинвестированию полученной прибыли в модернизацию мощностей и расширение бизнеса. Обеспечивается синхронное инфраструктурное развитие и централизованное управление комплексным проектом.

Льготы, предоставляемые резидентам портовой ОЭЗ в Хабаровском крае

Пакет налоговых и таможенных льгот для резидентов портовой ОЭЗ в Хабаровском крае выглядит следующим образом:

- налог на прибыль организаций — 15,5% (региональная часть — 13,5%) на 10 лет с момента осуществления инвестиций, но не более срока существования портовой особой экономической зоны (далее — ПОЭЗ);

- налог на имущество — 0% на 10 лет с момента постановки на учет;
- земельный налог — 0% на 5 лет;
- транспортный налог — 0% на 5 лет;
- НДС на проведение работ (оказание услуг) резидентами портовой ОЭЗ — 0% на 49 лет;
- НДС и таможенные пошлины на ввоз строительных материалов, комплектующих, оборудования, сырья и материалов и вывоз произведенной в портовой ОЭЗ готовой продукции (в том числе с использованием иностранных товаров) на территорию Российской Федерации — 0%.

При сравнении налогового режима, установленного для резидентов ПОЭЗ в Хабаровском крае, с режимами для резидентов других ОЭЗ можно отметить следующее.

1. В ПОЭЗ на территории Ульяновской области:

- региональная часть ставки налога на прибыль организаций обнулена полностью на 10 лет. Дата начала права на получение льготы полностью соответствует федеральному законодательству — с момента образования налогооблагаемой прибыли, а не с даты начала финансирования проекта, как в Хабаровском крае;
- дополнительно продлена на 5 лет льгота по налогу на имущество;
- введено освобождение от транспортного налога на 10 лет, в Хабаровском крае — на 5 лет (налоговые льготы устанавливаются законом субъекта Российской Федерации).

Создание наиболее благоприятных условий в ПОЭЗ Ульяновской области способствовало в короткие сроки привлечению крупных инвесторов в развитие зоны. На фоне правильно применяемой имиджевой политики по сравнению с другими ОЭЗ в России Ульяновск стал узнаваемым городом.

2. В наиболее экономически эффективных промышленно-производственных ОЭЗ на территории Республики Татарстан, Липецкой, Калужской и Самарской областей:

- применена дифференцированная (постепенно возрастающая) льгота по налогу на прибыль организаций начиная с 0% при установлении на уровне 13,5% на весь период существования ОЭЗ с 10-го налогового периода — для Татарстана,

12-го — для Липецкой ОЭЗ и с 2025 г. для Самарской ОЭЗ, с 2027 г. — для Калужской ОЭЗ.

В Калужской области отдельно выделяется поддержка видов деятельности по обработке древесины, производства машин и оборудования и частей автомобилей;

- освобождение от транспортного налога на 10 лет (Татарстан и Липецк), в Самарской области и Хабаровском крае — на 5 лет.

4. В туристско-рекреационной ОЭЗ Иркутской области:

- ставка налога на прибыль организаций установлена в размере 13,5% на срок действия соглашения о ведении туристско-рекреационной деятельности резидента ОЭЗ.

Меры по совершенствованию налогового режима для резидентов ПОЭЗ в Хабаровском крае

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в субъектах Российской Федерации, где создаются преимущественные условия для ОЭЗ, они успешно развиваются. По нашему мнению, налоговое законодательство Хабаровского края требует полной реструктуризации посредством расстановки приоритетов по государственной поддержке стратегически важных отраслей и проектов.

Кроме того, для выравнивания налоговых режимов ОЭЗ следует отметить следующее.

1. Пути совершенствования законодательства в сфере ОЭЗ предполагают установление преференциального режима для резидентов этих зон. Условия ведения предпринимательской деятельности должны базироваться на принципах солидарности и равенства для резидентов разных типов ОЭЗ, осуществляющих аналогичные виды деятельности, а также на заведомо выгодных условиях по сравнению с иными субъектами предпринимательской деятельности, действующими на остальной территории субъекта Российской Федерации.

Ввиду признания, согласно Посланию Президента РФ от 12 декабря 2013 г., приоритетного развития Дальнего Востока в настоящее время формируется ряд конкурентных режимов ведения предпринимательской деятельности.

Если субъект Российской Федерации в силу закона имеет возможность влиять на размер региональной части ставки налога на прибыль, тем самым обеспечивая равнозначность условий

ведения инвестиционной деятельности на своей территории, то относительно федеральной части ставки налога на прибыль организаций требуется внесение соответствующих поправок в НК РФ.

В целях установления преимущественно преференциальных условий ведения деятельности для всех резидентов ОЭЗ на Дальнем Востоке по сравнению с условиями, установленными для участников региональных инвестиционных проектов, предлагается предусмотреть для резидентов ОЭЗ аналогичную льготу, установив ее начиная с налогового периода, в котором в соответствии с данными налогового учета была признана налогооблагаемая прибыль от осуществления деятельности, предусмотренной соглашением о ведении деятельности в особой экономической зоне.

Если субъект Российской Федерации в силу закона имеет возможность влиять на размер региональной части ставки налога на прибыль, тем самым обеспечивая равнозначность условий ведения инвестиционной деятельности на своей территории, то относительно федеральной части ставки налога на прибыль организаций требуется внесение соответствующих поправок в НК РФ

Кроме того, период предоставления льготы по региональной части ставки налога на прибыль, установленный Законом Хабаровского края от 10.11.2005 № 308 «О региональных налогах и налоговых льготах в Хабаровском крае», следует увеличить минимум до 15 лет с применением постепенно возрастающей ставки от 0 до 13,5% по пятилеткам.

2. В соответствии с п. 27 ч. 3 ст. 149 НК РФ «проведение работ (оказание услуг) резидентами портовой особой экономической зоны в портовой особой экономической зоне» освобождается от уплаты налога на добавленную стоимость.

В то же время в ПОЭЗ разрешена производственная и торговая деятельность. На основании данной нормы НК РФ резиденты ПОЭЗ,

занимающиеся производством и реализацией товаров, не освобождаются от уплаты НДС.

Освобождение в ПОЭЗ работ и услуг от НДС было предусмотрено в НК РФ с момента принятия решения об определении данного типа ОЭЗ в законодательстве. Первоначально деятельность в ПОЭЗ ограничивалась только работами и услугами. В дальнейшем в соответствии с изменениями в Федеральном законе от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», внесенными в 2009 г., перечень разрешенных видов деятельности в ПОЭЗ был расширен за счет добавления возможности осуществления производственных видов деятельности. Тем не менее первоначально сформулированные нормы НК РФ об освобождении от НДС для резидентов ПОЭЗ, осуществляющих производственные виды деятельности, скорректированы не были.

Предлагаем изложить п. 27 ч. 3 ст. 149 НК РФ в следующей редакции: «27) проведение работ (оказание услуг), производство продукции и товаров резидентами федеральной особой экономической зоны, заключившими соглашение на осуществление деятельности в федеральных особых экономических зонах».

3. Пунктом 3 ч. 1 ст. 259.3 НК РФ установлено, что резиденты промышленно-производственной и туристско-рекреационной особой экономической зоны вправе применять к основной норме амортизации повышающий коэффициент, но не выше 2, в отношении собственных амортизируемых основных средств.

Однако применение ускоренной амортизации для резидентов портовой и технико-внедренческой особой экономической зоны не предусмотрено, в то время как в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (далее — Закон № 116-ФЗ) резидентам ПОЭЗ разрешается ведение производственной деятельности.

С целью устранения дискриминирующего положения резидентов портовых и технико-внедренческих особых экономических зон предлагаем изложить п. 3 ч. 1 ст. 259.3 НК РФ в следующей редакции:

«3) в отношении собственных амортизируемых основных средств налогоплательщиков — организаций, имеющих статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны или туристско-рекреационной особой экономической зоны и в отношении налогоплательщиков — организаций, имеющих статус резидента портовой

или технико-внедренческой особой экономической зоны».

4. В настоящее время действующим таможенным законодательством перед резидентами ПОЭЗ установлено избыточное и закрывающее вход в ПОЭЗ практически всему малому и среднему бизнесу требование предоставления обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов.

В соответствии с п. 1 ст. 85 Таможенного кодекса Российской Федерации и п. 6 ст. 137 Федерального закона от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» исполнение обязанности по уплате таможенных пошлин и налогов обеспечивается в случае осуществления деятельности в качестве резидента ПОЭЗ, если это установлено международным договором государств — членов Таможенного союза.

Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18.06.2010 (далее — Соглашение) является международным договором в сфере таможенного регулирования деятельности резидентов ОЭЗ. Частью 13 ст. 11 Соглашения установлено, что при помещении товаров под таможенную процедуру свободной таможенной зоны обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов не требуется.

В то же время ч. 5 ст. 12 Закона № 116-ФЗ предусмотрено предоставление резидентами ПОЭЗ в таможенный орган обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в размере от 30 млн руб. при осуществлении основной портовой деятельности. В соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции Российской Федерации нормы международного права превалируют над отечественным законодательством, в связи с чем необходимо устранить противоречие норм Закона № 116-ФЗ нормам международного договора.

Кроме того, несмотря на то что резидент промышленно-производственной ОЭЗ, так же как и резидент ПОЭЗ, вправе осуществлять деятельность по складированию подакцизных товаров, резидентам промышленно-производственных ОЭЗ требование по обеспечению уплаты таможенных пошлин, налогов не установлено.

В итоге в ПОЭЗ созданы менее привлекательные условия для развития такого направления деятельности, как складская логистика, которое является приоритетным при создании портово-логистических комплексов.

С целью стимулирования экспортных операций в ОЭЗ и создания благоприятных условий для резидентов ОЭЗ, а также в связи с тем, что в соответствии со ст. 15 Конституции Российской Федерации нормы международного права превалируют над нормами законодательства Российской Федерации, предлагается исключить ч. 5 ст. 12 Закона № 116-ФЗ, устранив декларативный характер предоставления обеспечения таможенных платежей.

В то же время представляется возможным зафиксировать санкционирующую норму, препятствующую уклонению от оплаты таможенных пошлин, в соглашении об осуществлении деятельности с резидентом ПОЭЗ.

Выводы

Проведенный анализ налогового режима, сформированного для ПОЭЗ в Хабаровском крае, показал необходимость выравнивания преференциального режима ОЭЗ с аналогичными преференциями, установленными в других субъектах Российской Федерации, для привлечения инвесторов на ее территорию. Поэтому с целью повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности режима ОЭЗ в Хабаровском крае и эффективного запуска пилотного для Дальнего Востока проекта необходимо учесть предлагаемые в настоящей статье пути совершенствования налогового законодательства.

Литература

1. Фурщик М.А., Шутова А.В., Прозоров М.С., Савельев А.В., Горячева М.А. Особые экономические зоны: опыт и перспективы. М.: ИД «Медиа Инфо Групп», 2014. 212 с.
2. Горбунов Н.М. Экономические зоны с особым режимом хозяйствования: мировой опыт и российская практика. Хабаровск: РИО ДВАГС, 2010.
3. Щур О.О. Факторы и условия, оказывающие влияние на эффективное функционирование особых экономических зон: обобщение теоретико-методологического опыта // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2012. № 1 (24).
4. Отчеты о контрольных и экспертно-аналитических мероприятиях, проведенных Счетной палатой Российской Федерации в 2013 году и I квартале 2014 года. URL: <http://www.ach.gov.ru/ru>.

УДК 346.1

Особенности государственного регулирования отдельных видов предпринимательской деятельности

Анализируется специфика государственного регулирования таких видов предпринимательской деятельности, как рекламная, туристская, а также производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Отмечается необходимость объединения норм, направленных на государственное регулирование предпринимательской деятельности, в рамках единого законодательного акта.

Ключевые слова: государственное регулирование; предпринимательская деятельность; контроль; рекламная деятельность; туристская деятельность; государственная политика.

The article analyzes distinguishing characteristics of the government regulation of such business activities as advertising, tourism, and production and turnover of ethyl alcohol and alcohol products. It stresses the need to integrate the existing provisions of government regulation into a single legislative act.

Keywords: government regulation; business activity; control; advertising; tourism; government policy.



**Ручкина Гульнара
Флюровна**

д-р юрид. наук,
профессор, зав. кафедрой
«Предпринимательское право»
Финансового университета
E-mail: gumer@bk.ru

Сущность государственного регулирования предпринимательской деятельности

От уровня экономического, социального развития, национальных особенностей государства зависят формы и методы его воздействия на экономику, которое проявляется в нормативном регулировании, контроле, участии в предпринимательских отношениях на равных началах с иными субъектами хозяйствования. Ослабление одного направления воздействия на предпринимательскую деятельность влечет уменьшение эффективности дру-

гих направлений государственного регулирования, которое направлено прежде всего на обеспечение благоприятных экономических, правовых и организационных предпосылок осуществления предпринимательской деятельности. Ведь экономическая свобода не может быть безграничной, ее пределы и способы осуществления должны устанавливаться государством, действующим в интересах общества посредством регулирования экономики.

В связи с постепенным перераспределением экономических функций важно сохранять баланс между государственными (публичными) и частными интересами ввиду того, что именно субъекты предпринимательской деятельности являются основой экономики большинства ведущих стран мира, внутренним источником устойчивого экономического развития любого государства.

Вопросы, связанные с государственным регулированием предпринимательской деятельности, регулируются нормативными правовыми актами. При этом следует отметить, что единого законодательного акта, четко устанавливающего понятие «государственное регулирование предпринимательской деятельности», основные формы и методы такого регулирования, пределы

государственного вмешательства исходя из целесообразности такого вмешательства, до сих пор не принято. Следовательно, можно сделать вывод, что в настоящее время отсутствует четкая регламентация государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Принцип свободы осуществления предпринимательской деятельности предполагает в том числе возможность выбора видов деятельности, подлежащих специальному правовому регулированию. Динамичность предпринимательских отношений обуславливает нестабильность нормирования сфер предпринимательской деятельности, каждая из которых отличается специфичностью правового регулирования, различной компетенцией органа, осуществляющего государственный контроль, применяемыми методами и способами государственного регулирования. При этом отдельные виды предпринимательской деятельности (транспортная, строительная, торговая, банковская и др.) подвергаются усиленному контролю и надзору со стороны государства в силу особой социальной значимости. При осуществлении других видов деятельности (сельскохозяйственной, инновационной и др.) государство оказывает предпринимателям финансовую, организационную и иную поддержку. Все это, безусловно, находит отражение в правовых актах, регулирующих виды предпринимательской деятельности.

Рассмотрим особенности государственного регулирования отдельных видов предпринимательской деятельности.

Особенности государственного регулирования туристской деятельности

В федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)», утвержденной постановлением Правительства РФ от 02.08.2011 № 644, отмечается важное место туризма в решении проблем социальной направленности, так как именно туристская индустрия обеспечивает создание рабочих мест, повышая тем самым занятость и рост благосостояния населения страны.

Основные направления государственной политики в области туристской индустрии были определены в ряде документов, принятых в последние годы, например в Концепции долгосрочного социально-экономического развития

Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р, постановлении Правительства РФ от 02.08.2011 № 644 «О Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации», где подчеркивается необходимость дальнейшего развития инфраструктуры отдыха и туризма, совершенствования нормативной правовой базы для его развития. В 2008 г. была разработана и утверждена Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 г., утвержденная приказом Ростуризма от 06.05.2008 № 51.

Государственное регулирование туристской деятельности осуществляется посредством выделения приоритетных направлений развития туризма в Российской Федерации; принятия нормативных правовых актов в сфере туристской деятельности; разработки и в последующем реализации федеральных, отраслевых целевых и региональных программ развития туризма; стандартизации и классификации объектов туристской индустрии; обеспечения информирования в сфере туризма; формирования благоприятных условий для развития туристской индустрии благодаря, например, созданию специальных экономических условий, которые смогут стимулировать развитие туристской отрасли, а также устранить административные препятствия, затрудняющие развитие туристской отрасли; оказания государственных услуг в сфере туризма. Так, утвержден и реализуется Административный регламент по предоставлению Ростуризмом государственной услуги по формированию и ведению Единого федерального реестра туроператоров (приказ Минспорттуризма России от 26.09.2011 № 1117).

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 21.05.2012 № 636 «О структуре федеральных органов исполнительной власти» Минкультуры России должно выполнять функции по координации деятельности, направленной на реализацию приоритетных направлений государственного регулирования туристской деятельности в Российской Федерации, что стало причиной принятия федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 гг.)» и подпрограмма «Туризм».

Государственный контроль за осуществлением туристской деятельности в Российской

Федерации осуществляет федеральный орган исполнительной власти — Федеральное агентство по туризму.

Особенности государственного регулирования производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции

Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2009 № 2128-р утверждена Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 г., предусматривающая в том числе сокращение уровня потребления алкогольной продукции; создание эффективной системы профилактики алкоголизма; формирование здорового образа жизни; легализацию и повышение эффективности регулирования рынка алкогольной и спиртосодержащей продукции; противодействие нелегальному производству и обороту алкогольной продукции.

Достичь этих целей предполагается за счет реализации законодательных мер, в число которых входят введение уголовной ответственности за неоднократные нарушения в сфере производства и оборота алкогольной продукции, ограничение ее рекламы, внедрение политики ценообразования, предполагающей зависимость розничной цены алкогольной продукции от содержания этилового спирта в напитке.

Государственное регулирование производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» и включает лицензионный контроль за производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также государственный надзор за соблюдением обязательных требований к этиловому спирту, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование) является федеральным органом исполнительной власти, выполняющим функции по выработке и реализации государственной политики

и нормативному правовому регулированию в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, ограничения потребления (распития) алкогольной продукции, а также функции по контролю за производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, по надзору и оказанию услуг в этой сфере.

Росалкогольрегулирование осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы, а также подведомственные организации во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

Особенности государственного регулирования предпринимательской деятельности в сфере рекламы

Основополагающим нормативным правовым актом, определяющим правила создания и размещения рекламы, является Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» (далее — Закон о рекламе), а Положение о государственном надзоре в области рекламы, утвержденное постановлением Правительства РФ от 20.12.2012 № 1346, устанавливает порядок осуществления государственного надзора в области рекламы.

Задачи государственного надзора состоят в выявлении, предупреждении и пресечении нарушения органами государственной власти, органами местного самоуправления, юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, являющимися рекламодателями, рекламопроизводителями, рекламораспространителями, а также их руководителями, иными должностными лицами и их уполномоченными представителями требований, установленных Законом о рекламе и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации в сфере рекламы.

В соответствии с Положением о Федеральной антимонопольной службе, утвержденным постановлением Правительства РФ от 30.06.2004 № 331, ФАС России — это уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, выполняющий функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции

на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий, рекламы. Административный регламент ФАС России по исполнению государственной функции по надзору за соблюдением законодательства о рекламе путем проведения проверок соблюдения законодательства Российской Федерации о рекламе утвержден приказом ФАС России от 04.06.2012 № 360.

ФАС России возбуждает дела по признакам нарушения законодательства о рекламе как по собственной инициативе, так и по представлению прокурора, обращениям органов государственной власти или органов местного самоуправления, а также заявлениям физических или юридических лиц. Административный регламент ФАС России по исполнению государственной функции по рассмотрению дел, возбужденных по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе, утвержден приказом ФАС России от 23.12.2012 № 711/12.

В функции ФАС России по осуществлению государственного контроля в сфере рекламы входят:

- 1) проведение плановых и внеплановых проверок субъектов рекламной деятельности на предмет соблюдения ими требований к осуществлению деятельности в сфере рекламы;
- 2) возбуждение и рассмотрение дел по признакам нарушения законодательства о рекламе;
- 3) возбуждение и рассмотрение дел об административных правонарушениях;
- 4) обращение в арбитражный суд с исковыми заявлениями и заявлениями, перечисленными в Законе о рекламе.

ФАС России осуществляет в пределах своих полномочий государственный надзор за соблюдением законодательства Российской Федерации о рекламе.

Кроме того, проводит плановые и внеплановые проверки субъектов рекламной деятельности в соответствии с требованиями Федерального закона от 25.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

ФАС России в пределах своих полномочий возбуждает и рассматривает дела по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе, принимает по результатам рассмотрения таких дел решения и выдает предписания.

Предписание о прекращении нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе выдается на основании решения антимонопольного органа о признании рекламы ненадлежащей и должно содержать указание о прекращении ее распространения.

Литература

1. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. М.: Проспект, 2010.
2. Курбатов А.Я. Сочетание частных и публичных интересов при правовом регулировании предпринимательской деятельности. М.: ЦентрЮрИнфор, 2001.
3. Борисов А.А. Правовые коллизии в туристском законодательстве России //Туризм: право и экономика. 2013. № 3.

Из выступления В.В. Путина на заседании Комиссии по вопросам стратегического развития ТЭК и экологической безопасности 4 июня 2014 г.

Все последние годы наши компании обеспечивали рост добычи углеводородов, разработку новых месторождений; совершенствуется нефте- и газотранспортная инфраструктура. С учетом кризисных явлений на мировых рынках и сопутствующей волатильности наша задача — формировать условия гарантированного роста экономики страны, в том числе с учетом потенциала ТЭКа, и прежде всего, конечно (мы об этом много раз говорили), необходимо обратить внимание на регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также обеспечить выход наших компаний на растущие рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. Потенциал проектов нашего ТЭКа является ключевым условием реализации этой задачи. В силу наличия платежеспособного спроса именно топливно-энергетический комплекс должен стать основой для обеспечения мультипликативного эффекта за счет своего так называемого якорного заказа оборудования, услуг, технологий, локализации производства. Импортозамещение — это не панацея от всех проблем, но все-таки мы с вами понимаем, что это может позволить и должно нам позволить обеспечить надежность реализации многих проектов.

УДК 346.5

О государственной поддержке предпринимательства в условиях формирования контрактной системы в сфере закупок

Рассматриваются меры по государственной поддержке отдельных категорий участников закупок и предоставлению преимуществ в форме преференций отечественным поставщикам (подрядчикам, исполнителям), в связи с чем Правительство Российской Федерации вправе устанавливать приоритет товаров российского происхождения, а также работ (услуг), выполняемых (оказываемых) российскими лицами, по отношению к зарубежным товарам (работам, услугам). В заключение делаются выводы о роли контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг как важнейшего государственного регулятора экономических процессов.

Ключевые слова: контрактная система закупок, услуг; публичные закупки; государственная поддержка; предпринимательство; малый и средний бизнес.

The article discusses measures aimed at providing the government assistance for some categories of purchasing participants and ensuring benefits in the form of preferences to domestic suppliers (contractors, agents). Thus, the Government of the Russian Federation has the right to set the priority for goods of Russian origin as well as works (services) produced (provided) by Russian suppliers against foreign goods (works, services). Finally, it emphasizes the role of the contract system of procurement of goods, works and services in state control of economic activities.

Keywords: contract system; services; public procurement; state support; entrepreneurship; small and medium business.



**Белов Валерий
Евгеньевич**

канд. юрид. наук, доцент
кафедры «Гражданское право»
Финансового университета
E-mail: belovve@mail.ru

Формирование системы публичных закупок товаров, работ, услуг

Система закупочной деятельности в сфере обеспечения государственных и муниципальных нужд, основанная на принципах рыночной системы хозяйствования, начала формироваться в России

в середине 1990-х гг. В настоящее время происходит обновление нормативной базы: на смену Федеральному закону от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон о размещении заказов) пришел Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон о контрактной системе).

Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее — Закон о закупках) упорядочил подходы к осуществлению закупочной деятельности иными государственными и муниципальными субъектами, включая государственные корпорации, государственные компании, субъекты естественных монополий, организации,

осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов, государственные и муниципальные унитарные предприятия, автономные учреждения, а также хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия государства (муниципального образования) в совокупности превышает 50%.

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации формируется система закупочной деятельности, в которой участвуют как государство и муниципальные образования (далее — публично-правовые образования), осуществляющие государственные и муниципальные закупки, так и создаваемые ими юридические лица, производящие закупки для собственных нужд. Данную систему можно именовать системой публичных закупок товаров, работ, услуг¹ либо контрактной системой в сфере закупок.

Опыт экономически развитых стран свидетельствует о возрастании роли такого рода систем, выступающих в качестве важнейших государственных регуляторов экономических процессов в условиях развитого рынка. Анализ развития данной сферы в России также свидетельствует о возрастании роли государственного регулирования, в том числе о формировании комплекса мер по целенаправленной государственной поддержке предпринимателей, участвующих в этих отношениях.

Не вызывает сомнений, что бизнес заинтересован в получении и исполнении заказов в сфере публичных закупок, чему должны благоприятствовать значительные объемы бюджетных и внебюджетных средств, выделяемых на рассматриваемые цели, государственные гарантии оплаты товаров (работ, услуг) и т.п. На этом фоне, как в свое время отмечала Торгово-промышленная палата Российской Федерации, государственный заказ должен способствовать повышению деловой активности национального бизнеса [1]. Очевидны и интересы второй стороны данных отношений, выражающиеся прежде всего в приобретении товаров (результатов работ, услуг), необходимых для выполнения

государственных (муниципальных) функций, удовлетворения потребностей общества в целом и отдельных социальных групп и граждан в отдельности. При этом должно быть обеспечено оптимальное соотношение по качеству, цене и иным показателям закупаемых материальных и нематериальных благ. Говоря об интересах как одной, так и второй стороны рассматриваемых отношений, следует подчеркнуть необходимость достижения баланса публичных и частных интересов, чтобы каждая сторона могла получать максимально возможный положительный эффект от этого взаимодействия.

Отражение информации о текущих закупках

Правовое регулирование публичных закупок товаров, работ, услуг нацелено на создание благоприятных условий для участия предпринимателей различного уровня в этих отношениях, включая повышение прозрачности в сфере публичных закупок за счет применения информационных технологий, в частности создания соответствующих сайтов (с 1 января 2011 г. — единого сайта) для публикации информации о размещении заказов (закупках) в сети Интернет. До ввода в эксплуатацию единой информационной системы соответствующая информация о публичных закупках должна размещаться согласно ч. 5 ст. 112 Закона о контрактной системе на сайте www.zakupki.gov.ru в порядке, определенном Правительством РФ, которое и установило его в постановлении от 12.10.2013 № 913. Бизнес получил реальную возможность заранее знать о том, какие товары (результаты работ, услуги) будут востребованы публично-правовыми образованиями, государственными (муниципальными) юридическими лицами в будущем. В соответствии со ст. 17 Закона о контрактной системе по общему правилу планы закупок должны формироваться на трехлетний период и размещаться в единой информационной системе. На основании Закона о закупках заказчики также обязаны размещать в единой информационной системе план закупки товаров, работ, услуг на срок не менее чем один год (ч. 2 ст. 4 Закона). С 1 января 2013 г. до 1 января 2015 г. планы закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции, лекарственных средств должны размещаться заказчиками в единой информационной системе на трехлетний срок. В последующем в соответствии со ст. 4 Закона о закупках указанные сроки будут увеличены и составят от пяти до семи лет.

¹ Аналогичная терминология используется и в международных правовых актах. Так, в Конвенции ООН против коррупции, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г. и вступившей в силу для России 8 июня 2006 г., говорится об управлении публичным имуществом, публичными закупками и публичными финансами.

Кроме планов закупок, в указанной информационной системе должны отражаться иные сведения, касающиеся текущих закупок (извещения, документация, протоколы и т.д.). Не вызывает сомнений, что информационная открытость и прозрачность закупочной деятельности являются важнейшими составляющими, способствующими участию предпринимателей различного уровня в рассматриваемых отношениях.

Поддержка отдельных категорий предпринимателей

Очевидно, что не все категории предпринимателей могут на равных участвовать в публичных закупках. Основы государственной поддержки отдельных категорий участников закупок были заложены еще в Законе о размещении заказов. В Законе о контрактной системе также предусмотрены преимущества для ряда участников закупок, в частности для учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы; организаций инвалидов; субъектов малого предпринимательства; социально ориентированных некоммерческих организаций (ст. 27 Закона). Как видно, государственная поддержка предусмотрена как для коммерческих, так и некоммерческих юридических лиц, осуществляющих разрешенную предпринимательскую деятельность. При этом указанные лица изначально рассматриваются в качестве «более слабой стороны» не только по отношению к заказчику, но и к иным потенциальным участникам публичных закупок.

Так, в соответствии со ст. 28 Закона о контрактной системе при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), за исключением закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), заказчик обязан предоставлять учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимущества в отношении предлагаемой ими цены контракта в размере до 15% в установленном Правительством РФ порядке и согласно утвержденным Правительством РФ перечням товаров, работ, услуг. Аналогичные преимущества и порядок их реализации предусмотрены ст. 29 Закона о контрактной системе и в отношении организаций инвалидов. Информация о предоставлении преимуществ должна указываться заказчиком в извещениях об осуществлении закупок и документации о закупках в отношении товаров, работ, услуг, включенных в указанные

перечни. Аналогичные нормы ранее содержались в Законе о размещении заказов.

В соответствии с ч. 1 ст. 30 Закона о контрактной системе заказчики (за исключением случаев осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения обороны страны и безопасности государства, закупок публично-правовыми образованиями услуг по предоставлению кредитов, закупок товаров, работ, услуг, которые относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий, а также закупок работ в области использования атомной энергии) обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в размере не менее чем 15% совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком. К социально ориентированным некоммерческим организациям (за исключением организаций, учредителями которых являются Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или муниципальные образования) относятся организации, осуществляющие в соответствии с учредительными документами виды деятельности, предусмотренные п. 1 ст. 31.1 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (социальная поддержка и защита граждан, охрана окружающей среды и защита животных, благотворительная деятельность и др.). Изменились нормы, касающиеся участия в закупках субъектов малого предпринимательства. Ранее на основании ст. 15 Закона о размещении заказов по общему правилу государственные и муниципальные заказчики были обязаны размещать заказы у субъектов малого предпринимательства в размере от 10 до 20% общего годового объема закупок в соответствии с перечнем товаров (работ, услуг), установленных Правительством РФ. Таким образом, в настоящее время верхний предел такого рода закупок не ограничен.

Кроме того, согласно ч. 5 ст. 30 Закона о контрактной системе заказчик при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) вправе установить в извещении об осуществлении закупки требование к поставщику (подрядчику, исполнителю), не являющемуся субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, исполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций. При этом количество

товаров (объем работ либо услуг), к поставкам (выполнению, оказанию) которых будут привлекаться такие субпоставщики (субподрядчики, соисполнители), должны учитываться в совокупном годовом объеме закупок, отводимом на такого рода участников. Таким образом, новеллой законодательного регулирования является привлечение рассматриваемых субъектов к исполнению контрактных (договорных) обязательств на условиях соисполнительства. Применительно к субъектам малого предпринимательства подобные меры предлагались ранее в научной литературе [2, 3, 4], где также отмечается, что расширению прав субъектов малого предпринимательства в рассматриваемой сфере способствует отсутствие в Законе о контрактной системе перечня товаров (работ, услуг), в соответствии с которым заказчики обязаны осуществлять закупки. Поскольку малый бизнес представлен практически во всех областях предпринимательской деятельности, отмена такого перечня представляется верным решением. Тем самым Закон о контрактной системе значительно увеличивает возможности участия субъектов малого предпринимательства в государственных и муниципальных закупках [5].

Нормативные основы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства заложены также в Законе о закупках. Согласно ч. 8 ст. 3 данного нормативного акта Правительство РФ вправе устанавливать особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупке, осуществляемой отдельными заказчиками; годовой объем закупки, который данные заказчики обязаны осуществить у таких субъектов; порядок расчета указанного объема, а также форму годового отчета о закупке у субъектов малого и среднего предпринимательства и требования к содержанию этого отчета. Аналогичный подход наблюдается и в сфере закупок с участием государственных и муниципальных юридических лиц. При этом упоминается не только малый, но и средний бизнес.

Вышеприведенное позволяет сделать вывод о том, что нормативные основы государственной поддержки отдельных категорий участников в рассматриваемой сфере сформированы. К сожалению, проверки ФАС России, а также прокурорские проверки в период действия Закона о размещении заказов показывали, что соответствующие нормы нарушались. В этой связи не случайно, что меры государственной поддержки субъектов малого

предпринимательства должны обеспечиваться в том числе нормами об административно-правовой ответственности. Частью 11 ст. 7.30 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях предусмотрена административная ответственность должностных лиц заказчика за осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в размере, который меньше размера, предусмотренного Законом о контрактной системе в сфере закупок. На наш взгляд, в условиях дальнейшего расширения государственной поддержки отдельных категорий участников следовало бы предусмотреть также меры морального и материального стимулирования заказчиков и участников закупок, показывающих положительные примеры привлечения вышеперечисленных субъектов к участию в закупках, в том числе на условиях соисполнительства.

Поддержка отечественных товаропроизводителей

Кроме государственной поддержки отдельных категорий участников закупок, в последнее время все более активно принимаются меры по поддержке отечественных товаропроизводителей в целом. Так, на фоне финансового кризиса в соответствии с приказом Минэкономразвития России от 05.12.2008 № 427 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей размещения заказов на поставки товаров для государственных либо муниципальных нужд» при размещении заказов на поставки отдельных товаров для государственных или муниципальных нужд путем проведения конкурса или аукциона участникам размещения заказа, заявки на участие которых содержат предложения о поставке товаров российского происхождения, с целью защиты отечественных товаропроизводителей предполагалось предоставление для последних преференций в отношении цены контракта в размере 15%. К сожалению, данный правовой акт носил временный характер и утратил силу с 31 декабря 2010 г. в связи с истечением срока действия. На наш взгляд, такого рода опыт актуален и в настоящее время, что обусловлено, в частности, очередной волной кризиса, а также вступлением России в ВТО. Без государственной поддержки, по крайней мере, отдельных категорий отечественных товаропроиз-

водителей не обойтись. Такая точка зрения высказывалась автором ранее в научной литературе [6]. В целом же не может не вызывать удовлетворения наметившаяся тенденция перехода от позиции необходимости повышения конкурентоспособности отечественной продукции как единственного варианта «выживания» отечественного товаропроизводителя в рыночных условиях («не поможет никто») к оказанию реальной государственной поддержки указанным лицам.

Дальнейшее развитие событий показало, что поддержка отечественных товаропроизводителей в сфере государственных и муниципальных закупок в форме предоставления преференций рассматривается в настоящее время в качестве одной из основных мер по сохранению отечественного бизнеса. Так, в 2013 г. в соответствии с приказом Минэкономразвития России от 17.04.2013 № 211 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей размещения заказов на поставки товаров для нужд заказчиков» поставщикам определенных видов товаров российского и белорусского происхождения были предоставлены преференции в размере 15% цены контракта по сравнению с иностранными поставщиками (указанный приказ прекратил свое действие 31 декабря 2013 г.). Аналогичные подходы заложены и в сфере закупок иных государственных и муниципальных юридических лиц. В соответствии с ч. 8 ст. 3 Закона о закупках Правительство РФ вправе установить приоритет товаров российского происхождения, а также работ (услуг), выполняемых (оказываемых) российскими лицами, по отношению к зарубежным товарам (работам, услугам).

В этой связи не случайно, что вопросы, касающиеся поддержки отечественных товаропроизводителей, стали предметом обсуждения на XI Красноярском экономическом форуме, прошедшем 28 февраля 2014 г. В частности, отмечено, что акт, аналогичный ранее изданному приказу о преференциях, должен быть утвержден в ближайшее время. При этом целесообразно устанавливать срок его действия 3–5 лет. Кроме того, необходимо ввести преференции в отношении цены контракта в размере не менее 15% невыборочно и на все виды отечественных товаров с учетом степени локализации производства, а в перспективе увеличить объем преференций до 20% [7]. С данными предложениями нельзя не согласиться. Самое главное, что такого рода поддержка должна рассматриваться не как временная мера, а как постоянная

основа деятельности предпринимателей в рассматриваемой сфере.

Выводы

Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг (в широком понимании) должна рассматриваться в качестве важнейшего государственного регулятора экономических отношений в рыночных условиях хозяйствования. При этом следует и дальше развивать и совершенствовать меры по государственной поддержке как отдельных категорий участников публичных закупок, так и отечественных товаропроизводителей в целом.

Литература

1. Примаков Е.М. Материалы доклада 24 декабря 2009 г. на тему «О практике размещения и реализации государственного заказа и роли системы торгово-промышленных палат в ее совершенствовании» (URL: <http://www.tpprf.ru/news/> (дата обращения: 25.01.2010)).
2. Бурмистрова Т., Тюляков А. Закупки продукции для государственных нужд. Роль малого бизнеса // Право и экономика. 1999. № 12. С. 17–30.
3. Перов К.А. Методика привлечения малого предпринимательства к выполнению государственного заказа // Конкурсные торги. 2001. Май-июнь. С. 19–22.
4. Белов В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование. М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. 304 с.
5. Андреева Л.В. Участие субъектов малого предпринимательства в государственных и муниципальных закупках / Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение. Монография (гл. 15). М.: Юриспруденция, 2014. С. 280–297.
6. Белов В.Е. Законодательство о публичных закупках: оценка с позиции вступления России в ВТО // Право и экономика. 2012. № 1. С. 8–13.
7. Катырин С.Н. Материалы выступления на круглом столе 28 февраля 2014 г. «Контрактная система: старт дан. Пилотный опыт повышения эффективности закупок», состоявшегося в рамках XI Красноярского экономического форума. URL: http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/4355.html (дата обращения: 05.03.2014).

УДК 336.765

Взаимодействие власти и бизнеса при исполнении судебных решений

Рассматривается проблема оптимального соотношения государственного принуждения и убеждения в рамках исполнения судебных решений в отношении должников-предпринимателей. Взаимодействие и взаимовлияние власти и бизнеса в контексте совершенствования арсенала средств воздействия на должника является одной из актуальных задач современного этапа развития отечественного законодательства.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность; власть; бизнес; должники; исполнительное производство.

The article examines the optimal relationship between state coercion and persuasion in the execution of court judgments against debtors (entrepreneurs). The interaction and mutual influence between business and government in the context of tougher measures against debtors are among the urgent problems facing the national legislation today.

Keywords: entrepreneurial activity; authorities; business; debtors.



Гуреев Владимир Александрович

*д-р юрид. наук, доцент
кафедры «Гражданское право»
Финансового университета
E-mail: vladimirgureev@mail.ru*

Государственный орган, посредством которого осуществляется взаимодействие государственной власти и бизнеса

Проблема соотношения частных интересов и попыток их публичной регламентации является не новой для правоведения и может рассматриваться с разных точек зрения. Институционально постановка вопроса о соотношении и взаимодействии власти и бизнеса находится в плоскости теоретических основ меры дозволенного поведения лица в государственно организованном обществе. В то же время решение вышеуказанного вопроса имеет и сугубо прикладное значение для различных сфер правоприменения, что свидетельствует о его сложности и многоаспектности. В частности,

стабильность бизнеса, подлинная защита прав и интересов субъектов предпринимательской деятельности, гарантированность имущественных отношений как основы экономического развития общества зависят от наличия эффективно действующей системы исполнения судебных решений, вынесенных в первую очередь по спорам в сфере бизнеса. Именно при применении Федеральной службой судебных приставов (далее — ФССП России) всего арсенала средств государственного воздействия на должников-предпринимателей и проявляется уровень взаимодействия государственной власти и бизнеса.

Деятельность ФССП России является частью деятельности государства и имеет строго определенный целевой характер, что обуславливается предназначением государства как такового. В то же время место и роль отдельно взятого государственного органа как выразителя интересов государственной власти в системе государственного аппарата определяются его сущностью.

Сущность управляющего воздействия органа исполнительной власти на управляемые объекты

Вопрос о сущности деятельности органа государственной власти, по нашему мнению, должен решаться с позиции категории управления, традиционно рассматривающейся юридической

наукой в качестве базовой при изучении деятельности органов государственной власти и уполномоченных должностных лиц [1]. Сущность управленческой деятельности выражается через понятие «власть».

Государственное управление, осуществляемое любым органом исполнительной власти, должно подкрепляться определенным инструментарием, позволяющим регулировать общественные отношения исходя из задач и целей, которые поставлены перед ним. Ученые называют вышеуказанный инструментарий административно-правовыми методами государственного управления [2], которые применяются для осуществления функций исполнительной власти [3]. Одним из наиболее распространенных и часто используемых в правовой литературе подходов к определению вышеуказанного инструментария является деление всего многообразия средств управления в зависимости от характера управляющего воздействия на управляемые объекты на две большие группы: группу методов принуждения и группу методов убеждения [3]. Принуждение как метод государственного управления проистекает из общетеоретических предпосылок осознания власти в целом и государственной власти в частности. Так, следует согласиться с М.М. Рассоловым в том, что одним из элементов содержания любой власти является принуждение. «Социальная власть, — пишет он, — предполагает принуждение, которое в соответствии с обстановкой и характером власти приобретает различные содержание и форму» [4]. Государственная власть опирается, таким образом, на государственное принуждение, для осуществления которого, по словам Л.П. Рассказова, и создаются Вооруженные силы, специально приспособленные для этой цели карательные органы [5].

Наряду с принуждением как методом воздействия в рамках реализации государственно-управленческой деятельности применяется убеждение, которое является процессом активного воздействия убеждающего и убеждаемого при ведущей роли первого [6].

По меткому замечанию Д.Н. Бахраха, «благодаря убеждению достигается единство воли законодателя и граждан, руководителя и коллектива, которое является необходимым условием единства действий» [8]. Убеждение служит «мягким» («либеральным») приемом воздействия на сознание управляемого, так как предоставляет

последнему возможность выбора линии поведения и на началах воспитательного, поощрительного, разъяснительного, организационного или иного подобного воздействия стремится повлиять на мотивационную сферу объекта управления. В связи с этим многие ученые-административисты рассматривают убеждение в качестве наиболее эффективного, а потому приоритетного метода государственного управления. Убеждение и принуждение, по мысли Ю.М. Козлова, представляют собой «два взаимосвязанных «полюса» единого целого, то есть механизма обеспечения должного поведения и правопорядка». При этом, как верно замечает ученый, «проблема методов управления диалектична» [8]. Трудно с этим не согласиться, однако следует учитывать, что выбор метода управления хотя и обусловливается рядом объективных факторов, зачастую лежит в плоскости усмотрения правоприменителя.

Рассматривая государственную организацию общества как результат некоего общественно-договорного или, как минимум, итога осознаваемой большинством потребности в согласовании различных интересов множества индивидов, государственное принуждение должно восприниматься лишь как факультативный метод государственного управления в случае, если поставленные цели не достигаются посредством убеждения. В этом смысле абсолютно справедливы слова Н.А. Гущиной о том, что любое общество не может ориентироваться только на принуждение и наказание. Бизнес-сообщество в России это особенно остро чувствует.

Правовой механизм государства в отношении должников-предпринимателей, по нашему мнению, не должен опираться на презумпцию потенциального нарушения закона. Поэтому принуждение призвано охватывать лишь исключительные случаи отклонения от нормы предусмотренного поведения и ни в коей мере не выступать доминантой правового регулирования. Иначе возникает опасность создания полицейского государства, основанного лишь на принудительной силе, в котором отсутствует индивидуальная инициатива, выступающая, как известно, неотъемлемым признаком любого гражданского общества¹. Необходимость прину-

¹ Существует и иная трактовка категории «полицейское государство», рассматриваемая отдельными представителями науки административного права, в том числе с приданием ей позитив-

ждения должна быть обусловлена лишь существенными сбойми в механизме убеждения, не позволяющими обеспечить адекватное воздействие на индивида и явно угрожающими правопорядку.

Убеждение воздействует на мотивационную сферу должника-предпринимателя, позволяя ему осознанно выбирать желаемый тип поведения. В конечном счете убеждение оказывается несравнимо более эффективным методом государственного управления, так как внутренние представления о целесообразности того или иного действия не расходятся с закрепленной в позитивном законе нормой поведения.

Одним из средств убеждения, по нашему мнению, является поощрение, которое понимается в науке как форма и мера юридического одобрения добровольного заслуженного поведения. В результате его действия для субъекта наступают благоприятные последствия. Некоторые исследователи при изучении указанной дефиниции акцентируют внимание на механизме действия поощрения — его направленности на интерес и сознание людей, что также верно.

В любом случае поощрение является реакцией государства на положительное с его точки зрения поведение лица, и эта реакция может выражаться в моральных, материальных или смешанных стимулах.

Представляется правильным суждение о том, что в каждом конкретном случае субъект власти должен найти наиболее целесообразные и прогрессивные методы, пути, средства решения задачи. В свою очередь, развитая система убеждения должна рассматриваться в управленческой деятельности в качестве одного из индикаторов гражданской зрелости общества и существующих в нем организаций.

Оценивая в этом смысле состояние современного законодательства, регулирующего деятельность ФССП России, прежде всего законодательства об исполнительном производстве, поскольку в его реализации воплощается основное предназначение этого органа власти, следует констатировать его чрезвычайно слабую ориентированность на отличные от принуждения методы воздействия на объекты управления,

к которым относятся должники-предприниматели. При этом едва ли будет правильным ставить под сомнение кажущуюся на первый взгляд обоснованность и эффективность государственного принуждения. Однако при более детальном анализе складывающейся правоприменительной практики есть все основания для констатации наличия системных проблем, связанных с исполнением должниками как объектами управления своих обязанностей. К сожалению, на сегодняшний день количество исполнительных производств в ФССП России, по которым должники выполняют требования исполнительного документа в добровольном порядке, минимально². Отсутствие как реально действующих институтов медиации, так и возможности изменения императивных предписаний закона соглашением взыскателя с должником, приводят последнего в положение, при котором затягивание процедуры принудительного взыскания является для него выгодным и соответственно потенциально более предпочтительным, что практически лишает орган государственной власти метода воздействия, отличного от принуждения. Таким образом, механизм принудительного исполнения актов юрисдикционных органов практически полностью игнорирует сферу убеждения в праве и тем самым не реализует весь потенциал методологии государственного управления. В этой связи крайне важным является разработка полноценной концепции принуждения и убеждения в процессе исполнения актов юрисдикционных органов и их должностных лиц.

Разумеется, любой государственный орган исполнительной власти последовательно использует принуждение в качестве административно-правового метода государственного управления. «Удельный вес» принуждения в деятельности ФССП России конституирует (выкристаллизовывает) ее сущность, поскольку наделение этого исполнительного органа властью для решения поставленных перед ним задач имеет сегодня, по сути, практически единственное внешнее выражение — принуждение, что, в свою очередь, составляет основополагающую, первичную

ного юридико-политического содержания. Примером подобного подхода может служить работа К.С. Бельского, в которой ее автор достаточно убедительно раскрыл полицейский (правоохранительный) аспект в деятельности любого государства [9].

² Так, из анализа данных официальной статистики следует, что в период 2007–1-е полугодие 2012 г. количество исполнительных производств, добровольно исполненных должниками, находилось в диапазоне 2–7% общего количества исполнительных производств (URL: www.fssprus.ru. Дата обращения: 14.08.2012).

и решающую качественную характеристику данного государственного органа и в конечном счете определяет содержание его деятельности, а в известной степени — его социальное назначение.

Едва ли вызовет сколько-нибудь обоснованные сомнения тот факт, что исполнение судебных решений в России требует применения в той или иной форме государственного принуждения. Однако принципиальный характер носит замечание об отсутствии у ФССП России задач предупредительного свойства, которые бы не допускали, как максимум, или хотя бы в значительной степени снижали потребность применения государственного принуждения к должникам, занимающимся предпринимательской деятельностью. Иными словами, деятельность СППР России сегодня не включает деликтологические начала. В этой связи сущность ФССП России как органа принуждения во многом предопределяется единственной доминантой ее активности, что едва ли способствует эффективному выполнению правоохранительной функции государства и обеспечению таким образом реального действия правовых норм на территории Российской Федерации³.

Подобное положение стало результатом утраты понимания необходимости выработки стратегии развития органа государственной власти; на первый план сегодня вышла так называемая оперативная составляющая деятельности ФССП России, приводящая к весьма опрометчивому убеждению, что посредством закрепления дополнительных полномочий судебного пристава, ограничивающих в той или иной степени личные либо имущественные права граждан, юридических лиц, удастся повысить эффективность деятельности Службы и тем самым претворить в жизнь социальное назначение данного государственного органа исполнительной власти.

Развитие системы исполнения судебных решений, по нашему мнению, невозможно без изменения сущности функций ФССП России.

³ В сравнении с иными государственными органами исполнительной власти качественная характеристика сущности ФССП России становится еще более очевидной. Так, в круг задач, стоящих перед МВД России, входит в том числе предупреждение как преступлений, так и административных правонарушений, что в общем-то не позволяет нам рассматривать МВД России лишь как государственный орган принуждения, так как профилактическая составляющая его деятельности все же присутствует. Отметим, однако, что совершенно иной вопрос, насколько эффективно сегодня обеспечивается выполнение данной задачи органами внутренних дел.

Принуждение органа государственной власти, перерастающее в его сущность, порождает сопротивление в обществе, включая представителей бизнеса, и не может иметь сколько-нибудь значимый положительный эффект, о чем свидетельствуют приведенные выше статистические данные о добровольности исполнения предписаний ФССП России. Тем более принуждением не может быть достигнут позитивный эффект в масштабах проводимой политики государственного строительства в долгосрочной перспективе.

Выводы

Взаимодействие бизнеса и государства в лице Службы судебных приставов — это фундаментальная проблема, от решения которой в конечном счете зависят дальнейшие направления развития данного органа государственной власти и повышение эффективности его деятельности, поскольку последнее напрямую коррелирует с выбором оптимальной (разумной) модели такого взаимодействия.

Литература

1. Россинский Б.В., Стариков Ю.Н. Административное право. Учебник. 4-е изд. М.: НОРМА, 2009. С. 49–51.
2. Попов Л.Л., Мигачев Ю.И., Тихомиров С.В. Административное право. Учебник. 2-е изд. М.: Проспект, 2010. С. 297–308.
3. Административное право России. Общая часть. Учебник / под ред. С.А. Старостина. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 237, 242.
4. Рассолов М.М. Теория государства и права. Учебник. М.: Юрайт, 2010. С. 77.
5. Рассказов Л.П. Теория государства и права. Учебник. М.: РИОР, 2008. С. 62–63.
6. Ковалев А.Г. Коллектив и социально-психологические проблемы руководства. М., 1975. С. 69.
7. Бахрах Д.Н. Административное право. Учебник. 2-е изд. М.: ЭКСМО, 2008. С. 268.
8. Козлов Ю.М. Административное право Российской Федерации. М., 2001. С. 222, 224.
9. Бельский К.С. Полицейское право. Лекционный курс / под ред. А.В. Куракина. М.: Дело и Сервис, 2004.
10. Малько А.В. Проблемы теории государства и права: учебник / под ред. М.Н. Марченко. М., 2003. С. 399.

УДК 336.2

О налогообложении государств – участников СНГ

В статье рассматривается ход сотрудничества государств – участников СНГ в налоговой сфере. Приведены краткие характеристики изменений, происходящих в налоговой системе стран Содружества в последнее время. Рассмотрены результаты работы Координационного совета руководителей налоговых служб государств – участников СНГ и базовых организаций в указанной сфере.

Ключевые слова: налоговая сфера; налоговые поступления; координационный совет руководителей налоговых служб государств – участников СНГ; базовые организации.

The article assesses the cooperation between CIS countries in the tax area, describes recent changes in the tax system of the Commonwealth and provides data on tax revenues. It presents the results of the joint work of the Coordination Council of Heads of Tax Services in CIS member states and main institutions in this field.

Keywords: Commonwealth of Independent States (CIS); tax area, tax revenues, Coordination Council of Heads of Tax Services of CIS countries; main institutions.



**Клириков Андрей
Геннадьевич**

начальник отдела валютно-
финансовой политики Де-
партамент экономического
сотрудничества Исполнитель-
ного комитета СНГ
E-mail: klirikov.andrey@gmail.com



**Мошкова Галина
Николаевна**

советник отдела валютно-
финансовой политики
Департамента экономического
сотрудничества
Исполнительного
комитета СНГ
E-mail: moshkova@eccis.org

тах своей многоплановой деятельности состоялось и подтвердило свою востребованность.

Главным итогом двадцатилетия стало создание условий для поступательного развития взаимовыгодного сотрудничества, отвечающего национальным интересам каждого государства. К позитивным результатам следует отнести проведение значительных социально-экономических преобразований и укрепление экономики стран СНГ, устойчивый рост объемов взаимной торговли, создание правовых условий для свободного перемещения граждан на пространстве Содружества.

За этот период были созданы необходимые организационные и правовые основы деятельности СНГ, сформирована договорно-правовая база сотрудничества, которая пополнилась в октябре 2011 г. многосторонним Договором о зоне свободной торговли.

На пространстве СНГ сложилась модель разноформатного и разноскоростного взаимодействия, ведется активный поиск новых, оптимальных форм сотрудничества. Активно работает Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России. Идет формирование Единого экономического пространства. Не за горами присоединение к Таможенному союзу Армении и Кыргызстана. Все более серьезные задачи встают перед Евразийской экономической комиссией. Исполнительный комитет СНГ тесно взаимодействует с этими интеграционными структурами, старается

Ход сотрудничества стран СНГ

Прошедшее двадцатилетие доказало, что СНГ как объединение новых государств, образовавшихся на постсоветском пространстве, во многих аспек-

делать все для углубления экономического сотрудничества в интересах народов государств Содружества.

Подписан договор о Евразийском экономическом союзе в составе России, Беларуси и Казахстана. В рамках СНГ идет последовательная и планомерная работа по развитию интеграции. основополагающим документом, обеспечивающим решение всего спектра экономических задач Содружества, является Стратегия экономического развития СНГ на период до 2020 г., согласно которой активное сотрудничество государств — участников СНГ осуществляется в сферах энергетики, транспорта, аграрно-промышленного комплекса, информационных технологий, статистики, охраны и защиты интеллектуальной собственности, а также в финансово-банковском секторе.

В 2013 г. увеличение объема инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущим годом составило 1% (в 2012 г. — 6,8%). Основным источником инвестиций оставались собственные и привлеченные средства предприятий и организаций.

Увеличение доходной части бюджетов в 2013 г. составило в Азербайджане 12,8%, Армении — 12,7%, Беларуси — 19,8%, Казахстане — 5,8%, Кыргызстане — 17,3%, Молдове — 10,1%, России — 2,8% и Таджикистане — 19,3%.

Формируемая преимущественно за счет налоговых поступлений часть бюджетных доходов по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП) в 2013 г. варьировала от 13% в Азербайджане до 32% в Молдове. В то же время в общих бюджетных доходах доля налоговых поступлений составляла 72–87%, и в большинстве стран по сравнению с предыдущим годом она несколько сократилась. В Азербайджане доля налоговых поступлений, как и в 2012 г., оставалась на уровне 39%.

Налоговые поступления в странах СНГ

В 2013 г. основную часть налоговых поступлений в бюджет по-прежнему составляли налог на прибыль, подоходный налог с физических лиц, НДС и акцизные сборы. Их сумма в общем объеме доходов бюджета занимала от 34% в Азербайджане до 65% в Беларуси.

В 2013 г., как и в 2012 г., НДС в странах СНГ обеспечивал от 13,5% в Казахстане до 41,0% в Украине общего объема бюджетных доходов.

За счет налога на прибыль в 2013 г. формировалось не более 12% доходов бюджетов (лишь в Казахстане — 23,1%). В большинстве стран СНГ, за исключением Таджикистана, его доля несколько снизилась.

В истекшем году доля *подоходного налога* с физических лиц в доходах бюджетов стран Содружества варьировала от 4,4% в Азербайджане до 16,3% в Украине и по сравнению с 2012 г. выросла в большинстве стран СНГ (от 0,4 процентного пункта в Таджикистане до 4,2 пункта в Казахстане).

Акцизные сборы в 2013 г. составляли в бюджетных доходах Азербайджана, Казахстана, Кыргызстана, России, Таджикистана и Украины 1–6% и 9–10% — в Беларуси и Молдове.

Удельный вес налога на имущество в доходах бюджетов стран СНГ в 2013 г. оставался низким (от 0,6% в Азербайджане до 4,0% в Беларуси).

Доля *неналоговых поступлений* (доходы от собственности и предпринимательской деятельности, административные сборы и платежи, поступления по штрафам и санкциям, доходы от внешнеэкономической деятельности и др.) варьировала от 12,7% в Беларуси до 19,4% в Кыргызстане; в Казахстане, Молдове и Таджикистане эта доля составляла менее 10% общего объема бюджетных доходов. В Азербайджане удельный вес неналоговых поступлений оставался самым высоким в странах Содружества — 60,7%.

Изменения, происходящие в налоговых системах государств — участников СНГ

Во всех государствах — участниках СНГ в условиях рыночных методов хозяйствования налоговая система претерпела существенные изменения. Характерной чертой проводимых в этой сфере реформ было снижение общего уровня налогов и изменение их структуры в сторону упрощения налоговых систем, что укладывается в общемировые тенденции. Так, в Беларуси количество налогов за последние два года сократилось с 82 до 10. В России уже к 2007 г. количество налогов уменьшено с 52 до 14. В Таджикистане согласно Налоговому кодексу, вступившему в действие с 1 января 2013 г., число налогов сократилось с 21 до 10, в том числе общегосударственных налогов — с 17 до 8, местных — с 4 до 2.

Налоговая нагрузка в странах СНГ

В целом анализ налоговых систем показывает, что налоговая нагрузка в государствах — участниках СНГ по сравнению с другими странами сравнительно невысока.

НДС — один из наиболее распространенных в мире косвенных налогов, входящих в налоговые системы более 100 стран. В ряде случаев, например в США, вместо НДС применяется налог с продаж или

с оборота. Ставка НДС в 2012 г. составила в Казахстане и Кыргызстане 12%, Азербайджане, России — 18%, Армении, Беларуси, Молдове, Таджикистане, Туркменистане, Узбекистане и Украине — 20%.

Подоходный налог также является существенной составной частью налоговой системы государств и призван выполнять не только фискальную функцию, но и содействовать решению социально-экономических задач.

С 2001 г. Россия первой из государств — участников СНГ перешла на плоскую шкалу налогообложения, затем на эту шкалу перешли Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Украина (с 1 января 2011 г. Украина перешла на двухступенчатую шкалу).

По данным Статкомитета СНГ, в России доля подоходного налога в общих доходах консолидированного бюджета в 2012 г. составила 9,65% против 8,3% в 2000 г. (плоская шкала налогообложения действует с 2001 г.), в Украине 15,2 против 14,4% в 2004 г. соответственно (плоская шкала налогообложения с 2005 г.). В Казахстане доля подоходного налога в 2012 г. по сравнению с 2006 г. (плоская шкала с 2007 г.) снизилась на 2,3%.

Прогрессивное налогообложение личных доходов, с одной стороны, может создать условия, способствующие росту производственных инвестиций, увеличению эффективности предпринимательской деятельности, а с другой, позволит ограничить доходы на приобретение предметов роскоши, элитной недвижимости и престижное потребление, т.е. непроизводственные расходы.

Налог на прибыль (в ряде стран — корпоративный налог), являясь, наряду с другими налогами, средством наполнения бюджета, выполняет также роль одного из основных инструментов регулирования развития приоритетных для государства отраслей экономики.

Общей тенденцией развития налогообложения прибыли в мире является снижение в большинстве стран ставки налога на прибыль (в Великобритании, Германии, Польше, Республике Корея, Чехии, Японии), что обусловлено необходимостью создания условий для экономического роста и привлечения инвестиций. При этом практически во всех странах в различной мере используются льготные режимы налогообложения прибыли, вводимые в связи с необходимостью решения актуальных экономических проблем и отменяемые по мере их реализации.

В государствах — участниках СНГ в этом направлении наблюдается следующая картина.

В Азербайджане прибыль предприятия облагается налогом по ставке 20%. Освобождаются от уплаты подоходного налога и налога на прибыль физические и юридические лица, которые являются резидентами промышленных и технологических парков.

В Армении сумма налога на прибыль исчисляется по ставке 20%, от уплаты налога на прибыль освобождаются занятые в производстве сельскохозяйственной продукции налогоплательщики в части доходов, полученных ими от реализации сельскохозяйственной продукции, а также основных средств и иных активов в части других доходов, если удельный вес последних в валовом доходе не превышает 10%. Освобождаются от уплаты налога на прибыль также налогоплательщики, занятые производством ковров ручной работы, в части доходов, полученных от реализации таких ковров.

В Беларуси стандартная ставка налога на прибыль составляет 18%. Организации, осуществляющие производство лазерно-оптической техники, у которых доля этой техники в стоимостном выражении в общем объеме их производства составляет не менее 50%, уплачивают налог на прибыль по ставке 10%. Ставка налога на прибыль по дивидендам установлена в размере 12%. Научно-технологические парки, центры трансфера технологий, резиденты научно-технологических парков уплачивают налог на прибыль по ставке 10% (за исключением налога на прибыль, исчисляемого, удерживаемого и перечисляемого при исполнении обязанностей налогового агента). Прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, включенных в перечень высокотехнологичных товаров, если доля выручки, полученная от реализации таких товаров, составляет не более 50% общей суммы выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, включая доходы от предоставления в аренду [финансовую аренду (лизинг)] имущества, облагается налогом на прибыль по ставке 10%. Наряду с пониженными ставками налога на прибыль, применяются льготы в виде освобождения от уплаты этого налога.

В Кыргызстане налог на прибыль составляет 10%. С 1 января 2013 г. ставка этого налога в отношении налогоплательщика, осуществляющего деятельность по добыче и реализации золотосодержащей руды, золотосодержащего концентрата, золотого сплава и аффинированного золота, установлена в размере 0%. При этом горнодобывающие и/или горноперерабатывающие предприятия, занимающиеся добычей и реализацией золотосодержащей

руды, золотосодержащего концентрата, золотого сплава и аффинированного золота, уплачивают налог по ставке от 1 до 20% в зависимости от сложившихся мировых цен на золото.

В России с 1 января 2014 г. вступили в силу изменения, внесенные в Налоговый кодекс Российской Федерации, направленные на стимулирование реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов Российской Федерации, для создания благоприятных налоговых условий в целях осуществления инвестиционной деятельности и поддержки создания новых промышленных предприятий и высокотехнологичных проектов, в том числе на территории Дальневосточного федерального округа.

Отдельным, стимулирующим инвестиции механизмом является право субъектов Российской Федерации на снижение ставки налога на прибыль в части, зачисляемой в бюджет субъекта, с 18 до 13,5%. В ряде субъектов Российской Федерации налоговая ставка понижена для организаций, осуществляющих значимые инвестиционные проекты.

Роль налога на прибыль особо значима в процессе перераспределения средств между отраслями экономики для их пропорционального развития, а также активизации инвестиционной политики. При этом наибольший эффект развития инвестиционной политики, как правило, достигается не путем снижения налоговых ставок, а с помощью применения целевых налоговых льгот. К ним можно отнести ускоренную амортизацию, налоговый кредит и другие меры, применяемые в целях экономического стимулирования инвестиционной деятельности.

Еще один прямой налог — это *налог на имущество, недвижимость*. При переходе к рыночной экономике его введение широко обсуждалось и соответствующие налоги появились в налоговых кодексах практически всех государств — участников СНГ.

Налог на недвижимое имущество существует примерно в 130 странах мира, при этом его значимость различна. В большинстве стран поступления от этого налога составляют 1–3% общих налоговых поступлений в бюджет на всех уровнях власти, в США около — 9%.

В государствах — участниках СНГ практика применения налога на имущество только нарабатывается. При расчетах суммы налога в большинстве государств — участников СНГ принимается оценочная или инвентаризационная стоимость объектов, которая значительно ниже рыночной. Поскольку обложение и изъятие этого налога происходят в основном

согласно местному законодательству, ставки налога различаются и устанавливаются как в процентном отношении от стоимости имущества, так и в виде фиксированной суммы с единицы стоимости имущества (исключением является Украина, у которой ставки налога на недвижимое имущество устанавливаются в зависимости от размера жилой площади).

Реализация стратегии развития СНГ

Планом мероприятий по реализации второго этапа (2012–2015 гг.) Стратегии экономического развития СНГ на период до 2020 г., утвержденного решением Совета глав правительств СНГ от 18 октября 2011 г., предусмотрено дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы налоговой сферы в целях создания благоприятных правовых и экономических условий для субъектов хозяйственной деятельности, повышения конкурентоспособности экономики государств — участников СНГ и налаживания взаимовыгодных экономических связей на многосторонней основе, включая развитие системы обмена информацией по вопросам налогообложения.

Ответственными исполнителями этих мероприятий являются Координационный совет руководителей налоговых служб государств — участников СНГ (далее — Совет) и налоговые службы государств — участников СНГ. Совет создан в соответствии с решением Совета глав правительств СНГ от 31 мая 2001 г. в целях обеспечения благоприятных условий для координации действий налоговых служб государств — участников СНГ. В рамках Совета сформированы рабочие группы по информационному обмену; анализу налогового законодательства; налоговому контролю; налогообложению субъектов малого предпринимательства; налогообложению имущества и доходов физических лиц. В ходе XX заседания Совета, проходившего 3 октября 2013 г. в Минске, были рассмотрены вопросы, касающиеся действующих подходов к установлению обязанности налогоплательщиков — физических лиц по уплате имущественных налогов и предоставлению преимуществ (льгот) отдельным категориям налогоплательщиков; результатов анализа применения субъектами малого предпринимательства упрощенных (специальных) налоговых режимов в государствах — участниках СНГ; анализа основных показателей работы налоговых систем государств — участников СНГ, уровня налоговой нагрузки на экономики государств — участников СНГ и других актуальных вопросов.

Одобрен подготовленный Советом вопрос об анализе использования межведомственного

взаимодействия налоговых служб государств — участников СНГ с банками, миграционными службами, правоохранительными органами в контрольной работе и внесен в Исполнительный комитет СНГ для рассмотрения в установленном порядке.

Одним из важных направлений работы Совета является расширение возможности подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов, а также аттестации научных и научно-педагогических кадров налоговой сферы.

С учетом принятой в СНГ практики придания статуса базовой организации ведущим образовательным учреждениям высшего профессионального образования на XVIII заседании Совета 26 мая 2011 г. было принято решение о создании базовой организации государств — участников СНГ по подготовке, профессиональной переподготовке и повышению квалификации кадров в сфере налогов и налогообложения.

В качестве такой организации были предложены Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов Российской Федерации (далее в связи с реорганизацией академии — Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации) и Национальный университет Государственной налоговой службы Украины.

Анализ деятельности базовых организаций свидетельствует о том, что они вносят существенный вклад в развитие и укрепление отраслевого сотрудничества в рамках Содружества.

28 сентября 2012 г. Совет глав правительств СНГ принял решение о придании статуса базовой организации вышеупомянутым образовательным учреждениям и утверждении Положения о базовой организации.

Свою деятельность базовые организации осуществляют во взаимодействии с Координационным советом руководителей налоговых служб государств — участников СНГ, налоговыми органами, министерствами финансов, Исполнительным комитетом СНГ.

Результатом общей работы базовых организаций стало утверждение 28 февраля 2013 г. Положения и Регламента работы Общественного совета. Налаживанию практической работы в значительной мере содействует взаимное участие в международных образовательных мероприятиях. Так, сотрудники Национального университета Украины 27–28 марта 2013 г. приняли участие в Международной научно-методической конференции «Стратегия развития высшего и среднего профессионального образования

в России», которая проводилась в Финансовом университете, а представители Финансового университета — на V Украинско-Российском симпозиуме «Теория и практика налоговых реформ», который состоялся 1–5 июля 2013 г. в Национальном университете Украины.

Информацию о результатах деятельности базовых организаций за период с момента их образования планируется рассмотреть на очередном заседании Совета в сентябре 2014 г. в Ереване.

Выводы

Проводимая Советом многоплановая работа по развитию налоговой политики государств — участников СНГ позволяет проводить системный анализ практики налогообложения в Содружестве, осуществлять обмен информацией и вырабатывать соответствующие рекомендации. Результаты этой работы используются в практической деятельности налоговых служб и органов отраслевого сотрудничества СНГ валютно-финансовой сферы. Они подтверждают, что системная организация налогообложения важна не сама по себе, она необходима прежде всего для создания благоприятных условий привлечения инвестиций, кредитования, образования в СНГ полноценного рынка ценных бумаг, фондового и страхового рынков.

Текущая информация о вопросах деятельности Координационного совета руководителей налоговых служб государств — участников СНГ и принятых документах в области налоговой политики и налогового администрирования в рамках СНГ размещается на сайте Исполнительного комитета СНГ в Интернете по адресу: URL: <http://www.cis.minsk.by>.

Литература

1. Ежегодник Межгосударственного статистического комитета СНГ в 2012 году. М., 2013. С. 30, 342, 424, 560.
2. Ежемесячный бюллетень Межгосударственного статистического комитета СНГ «Статистика СНГ» № 4 (535). С. 9–30.
3. URL: <http://www.cis.minsk.by>. Информация о социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств — участников СНГ в 2013 году (Москва, 2014 г.); Обзор делового климата, льгот инвесторам, свободных экономических зон, промышленных и научно-технических парков государств — участников СНГ (Москва, 2014 г.).

УДК 339.187.62

Использование механизма лизинга для развития предпринимательства и реализации промышленной политики России

Рассматриваются проблемы развития предпринимательства, концепция современной промышленной политики России и роль бизнеса в ее реализации, исследуются проблемы модернизации оборудования на промышленных предприятиях, анализируется место лизинга в России и его роль в устранении основных барьеров в развитии предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; промышленная политика; лизинг; инвестиции; модернизация.

The article analyzes the development of entrepreneurship; discloses the concept of modern Russia's industrial policy and the role of business in its implementation; explores the problem of modernization of equipment at industrial enterprises; considers the use of leasing in Russia and its impact on eliminating main barriers that prevent the development of entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship; industrial policy; leasing; investment; modernization.



Цыпина Светлана Игоревна

аспирант кафедры
«Макроэкономическое
регулирование» Финансового
университета
E-mail: s.tsypina@yandex.ru

Проблемы малого и среднего бизнеса и пути их решения

В условиях нестабильной экономики количество малых предприятий уменьшается. В частности, за 2013 г. число малых предприятий сократилось в России на 600 тыс., что имело для экономики страны негативные последствия. Основные проблемы малого и среднего бизнеса (далее — МСБ) и пути их решения приведены в *таблице*.

Этапы развития российского предпринимательства

За последние двадцать четыре года российское предпринимательство, занимающееся выпуском

промышленной продукции, прошло в своем развитии три основных этапа.

Первый этап (1990–2000 гг.) характеризовался:

- формированием рыночных отношений;
- принятием нормативных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- созданием новой системы управления промышленностью, когда на смену централизованной государственной системе министерств и ведомств пришла функциональная система управления.

В этот период осуществлялась значительная перестройка отношений в промышленности и ощущалась острая нехватка инвестиций для ее развития из-за кризисов 1991–1997 и 1998–1999 гг. Низкий международный кредитный рейтинг России в то время существенно ограничил приток зарубежных инвестиций. Основные производственные фонды не обновлялись. Произошел спад экономики в среднем по стране на 40–50%, что привело к серьезному разрушению промышленной базы.

Второй этап развития предпринимательских структур в промышленности относится к периоду 2001–2007 гг. и знаменуется:

- завершением рыночных преобразований;

Таблица

Проблемы малого и среднего бизнеса и пути их решения

Проблемы МСБ	Пути решения проблем МСБ
1. Уменьшение количества малых и средних предприятий и стремление продать свой бизнес (57% предпринимателей в Российской Федерации, 17% предпринимателей в Западной Европе)*	Создание благоприятных условий для бизнеса: <ul style="list-style-type: none"> • льготная аренда помещений и возможности их выкупа; • получение земельных угодий на льготных условиях; • организация бизнес-инкубаторов; • кредитование под низкий процент; • льготное налогообложение; • обеспечение доступа к государственным заказам и контрактам
2. Незаконное уголовное преследование представителей МСБ: <ul style="list-style-type: none"> • целенаправленный перевод гражданско-правовых споров в уголовно-правовое русло; нарушения при проведении судебной экспертизы; • уголовное преследование предпринимателей при отсутствии ущерба и потерпевших 	<ul style="list-style-type: none"> • Определение в УК РФ сущности предпринимательской деятельности на основе постановления Пленума Верховного суда РФ от 19.12.2013 № 41; • увеличение до 20–30% размера налоговой недоимки от общей суммы налогов; • освобождение предпринимателей от предварительной оплаты уставного капитала и открытия специального банковского счета при создании ООО
3. Недостаточно активное продвижение продукции отечественных предприятий за рубеж	<ul style="list-style-type: none"> • Создание единого центра по системному руководству стратегией и тактикой развития несырьевого экспорта за рубеж; • увеличение числа торговых представительств за рубежом и организация международных торговых выставок отечественных товаров

* РБК daily от 31.01.2014. С. 1–3.

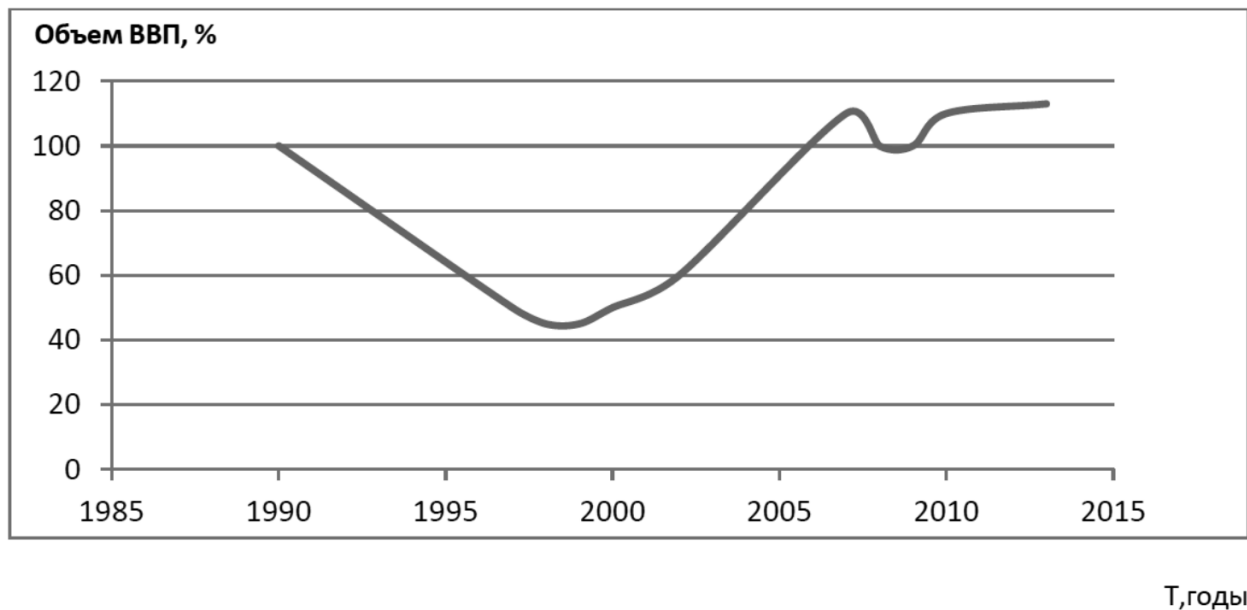


Рис. 1. Цикличность развития экономики РФ с 1990–2013 гг. (1990=100%)

Цыпин И.С., Цыпина С.И. Стратегия развития экономики России до 2030 г. (опыт, проблемы, перспективы). Сборник Всероссийской научно-практической конференции, апрель 2013 г. Изд-во МГИУ.

- значительным подъемом предпринимательской деятельности в ресурсных отраслях экономики (нефтедобывающей, металлургической, химической);

- началом обновления основных фондов промышленных предприятий за счет отечественных и зарубежных инвестиций.

Третий этап развития предпринимательства (2008 г. — наше время) пришелся на мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. и характеризуется исчерпанием возможностей прироста доходов бизнеса от нефтегазовых ресурсов в силу следующих причин:

- ограничение возможностей существенного наращивания добычи топливно-энергетических

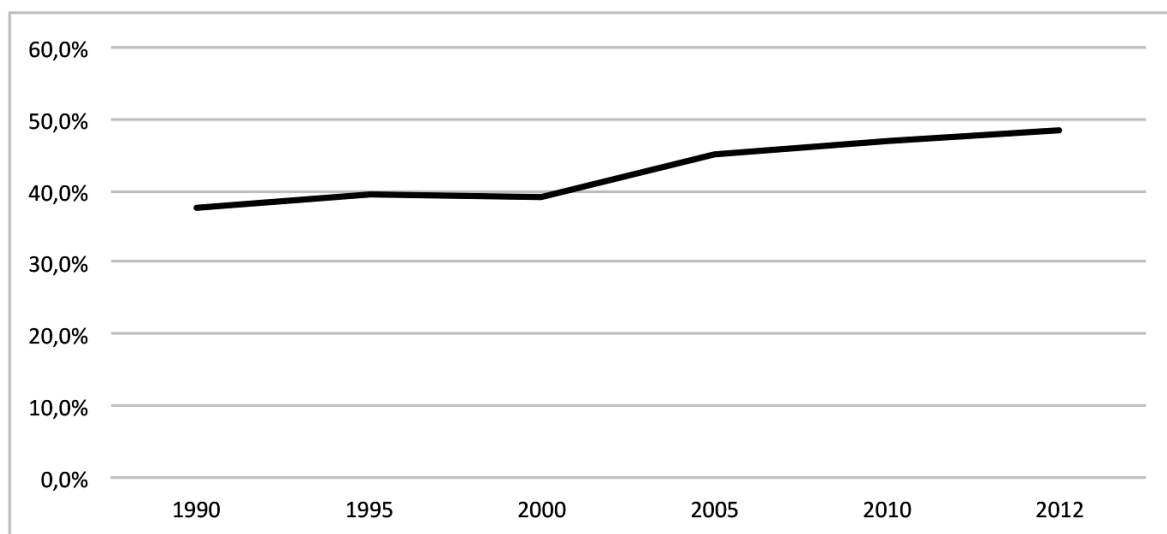


Рис. 2. Степень износа основных фондов, %

ресурсов в связи с разработкой действующих месторождений в современных рамках;

- постепенное увеличение в перспективе добычи нефти и газа из сланцев, которое, по прогнозам специалистов США, к 2018 г. станет экономически оправданным;

- неустойчивая цена на энергоносители, которая может привести при активной разработке нефтяных месторождений Ирана (после снятия международного экономического эмбарго) и месторождений США к резкому спаду цен на энергоносители. С этим Россия уже сталкивалась в 1998 г., когда цена за 1 баррель нефти на международном рынке упала до 18 долл. США (для сравнения: цена на нефть в 2014 г. составляет около 100–115 долл. США за 1 баррель марки «Брент»).

В связи с указанными обстоятельствами перед Россией встал вопрос, какую политику избрать для развития страны, учитывая в том числе рецессию в экономике (см. рис. 1).

При этом для развития экономики России возможно применение двух вариантов.

Вариант 1. Использование политики экономического роста для развития промышленности и предпринимательских структур в других отраслях экономики за счет имеющегося Федерального резервного фонда, Фонда национального благосостояния, снижения кредитных ставок для предпринимательских структур (составляющих от 14 до 20%) путем создания благоприятного инвестиционного климата для привлечения зарубежных инвесторов и обеспечения на этой основе инновационного развития экономики.

Вариант 2. Политика финансовой стабилизации. Размещение отечественных финансовых резервов в зарубежных ценных бумагах под 2–4% годовых. Однако это не позволит обеспечить интенсивное развитие экономики и реализацию Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р, для реализации которой необходимо обеспечить темпы развития экономики не ниже 5–6% годового прироста ВВП.

В современных условиях важнейшую роль в обеспечении поступательного развития страны должна сыграть реиндустриализация промышленности и прежде всего машиностроения, где удельный вес устаревшего промышленного оборудования достигает 50% (рис. 2).

Лизинг как один из инструментов обновления производственных фондов

Учитывая недостаток собственных средств предприятий в условиях рецессии российской экономики и отток зарубежных капиталов, который, по данным Банка России, за 2013 г. составил 63 млрд долл. США, важнейшую роль в сценарии экономического роста и достижения намеченных государственной программой-2020 целей развития России должно сыграть обновление основных производственных фондов предприятий с помощью механизма лизинга.

В соответствии с Федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О лизинге» под лизингом понимается вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и его передаче на

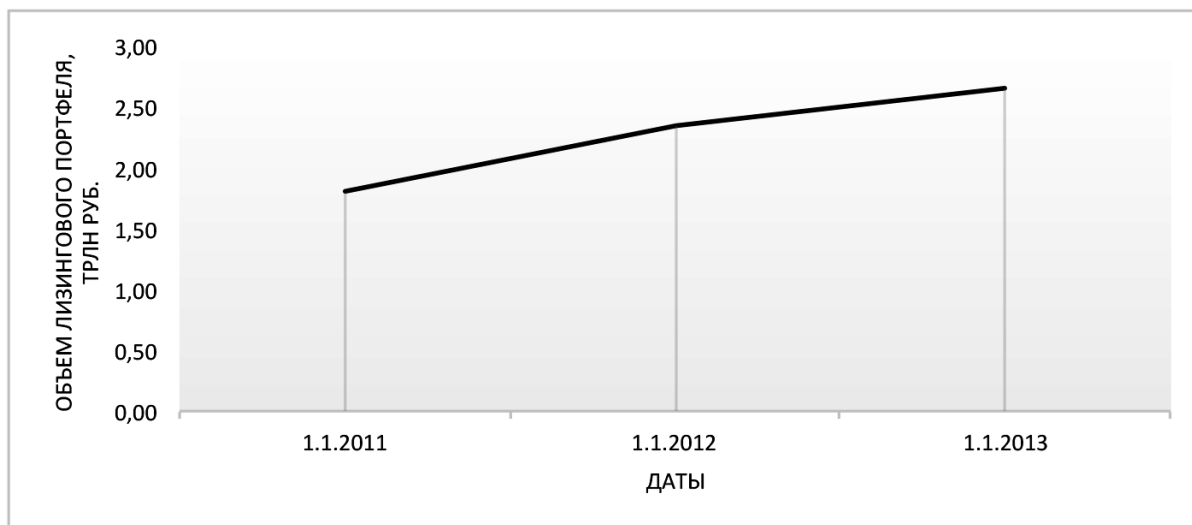


Рис. 3. Динамика совокупного лизингового портфеля в 2011–2013 гг.

основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и определенных условиях, указанных в договоре, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему это имущество в аренду на долгосрочный период. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Поэтому лизинг иногда называют «кредит-арендой».

В отличие от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге право собственности на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь право на его временное использование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить лизинговый договор или вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

По своей юридической форме лизинговая сделка является своеобразным видом долгосрочной аренды инвестиционных ценностей.

К достоинствам лизинга как механизма обновления основных фондов можно отнести:

- отсутствие необходимости в первоначальных крупных капиталовложениях;
- возможность эксплуатации оборудования до момента выкупа;

- отсутствие необходимости учета на балансе предприятия дорогого оборудования;
- использование коэффициента ускоренной амортизации;
- возможность предоставления оборудования лизингополучателю по льготным ценам и т.д.

Несмотря на замедление темпов роста экономики России за последний год, лизинговый портфель показал значительный рост (рис. 3).

Лизинговый портфель по состоянию на 1 октября 2013 г. превышал соответствующий период 2012 г. на 12,8% и на 2011 г. — на 47%. Этот рост оказался возможен, несмотря на уменьшение сделок по лизингу железнодорожной техники (падение по сравнению с 2012 г. составило 17%). Резкий скачок сделок лизинга в сегменте «авиационный транспорт» в 2013 г. (более чем в 5 раз) произошел в основном за счет сделок оперативного лизинга. В этот период отмечался также рост сделок в сегменте «грузовой автотранспорт» (рост на 2%), «строительная техника» (рост на 2,2%) и «сельскохозяйственная техника» (рост на 2,7%). Увеличение количества сделок в сегментах «грузовой автотранспорт» и «строительная техника» было в основном связано с проведением Олимпиады в Сочи.

В настоящее время локомотивами рынка лизинга являются следующие основные сегменты¹:

- железнодорожная техника;
- авиационный транспорт;
- грузовой автотранспорт;

¹ Доля на рынке составляет более 5% по статистике за девять месяцев 2013 г., по данным рейтингового агентства «Эксперт РА».

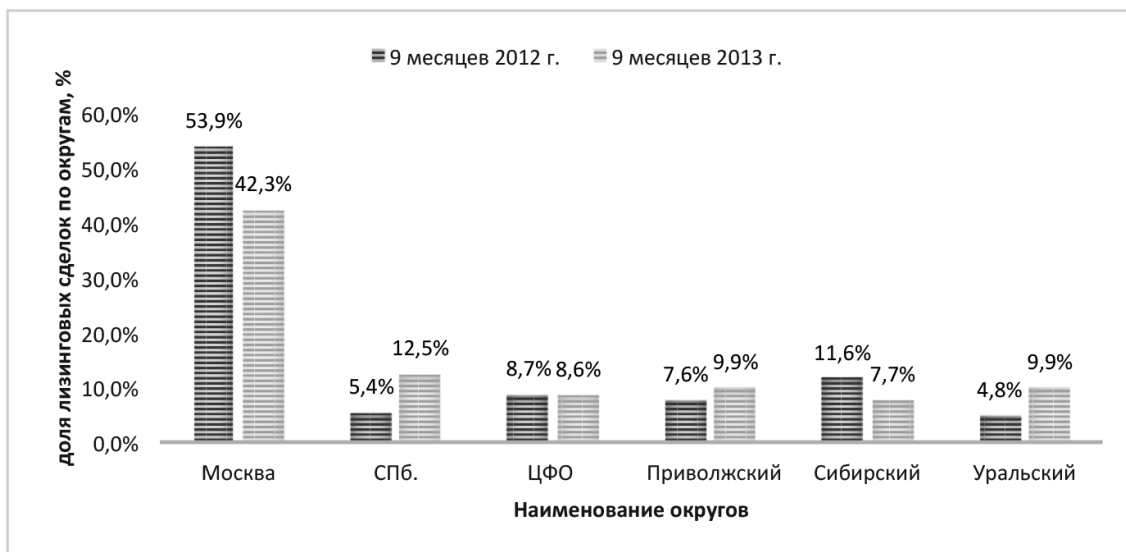


Рис. 4. Географическое распределение наибольших объемов новых сделок по округам в динамике

- легковые автомобили;
- строительная техника.

К сожалению, такие стратегические отрасли, как машиностроение и металлообработка, обеспечивающие изготовление оборудования для промышленности, занимают всего около 1,5% рынка лизинга. Прирост этого важного сегмента в лизинговом портфеле с 2012 г. составил 1,64%.

В зависимости от государственных задач развития, возможностей и интересов бизнеса меняется география лизинговой активности. Москва — центр лизинговой деятельности в стране. Здесь заключаются основные лизинговые сделки. Чаше других используют лизинговый механизм в Санкт-Петербурге, Уральском, Приволжском, Сибирском и Центральном федеральных округах. На рис. 4 показана динамика распределения новых лизинговых сделок за 9 месяцев 2012 и 9 месяцев 2013 г. по наиболее активным в этом направлении регионам.

Из представленной на рис. 4 диаграммы следует, что в Москве уменьшились объемы новых сделок по лизингу в 2013 г., а Санкт-Петербург и Уральский регион увеличили свою активность более чем в 2 раза.

Тенденция трех последних лет заключается в уменьшении доли государственных и лизинговых компаний при государственных банках в общем объеме новых сделок. На рис. 5 представлена динамика этого процесса с 2011 по 2013 г.

Учитывая спад, произошедший в экономике страны, и необходимость реиндустриализации, указанная динамика считается негативным явлением. Нарастание объема лизинговых сделок в промышленности под силу в основном государственным

компаниям, обладающим необходимым финансовым и управленческим ресурсом.

В сложившихся обстоятельствах возможны два выхода: во-первых, увеличение доли сделок, обслуживаемых государственными структурами, и, во-вторых, поддержка государством наиболее крупных частных лизинговых компаний, осуществляющих деятельность в рамках государственных программ. Такая поддержка может заключаться в предоставлении кредитов на более длительный срок и под максимально низкие проценты. Продолжительность таких кредитов и их стоимость должны определяться в зависимости от планируемого срока лизинговых сделок и их важности для экономики страны.

Специфика российского рынка лизинга заключается в том, что организации предпочитают заключать договоры финансового лизинга. Доля оперативного лизинга увеличилась только после того, как в сегменте авиатранспорта стали активнее заключаться сделки по лизингу бывших в употреблении самолетов. Вторичный рынок оборудования — это база для развития оперативного лизинга. До настоящего времени такой рынок свойствен только железнодорожному и авиатранспорту. По мере обновления основных фондов этот вид лизинга будет все более востребованным и в других сегментах.

Согласно опросу предпринимателей существуют несколько основных причин, сдерживающих предпринимательскую активность [3]. На первое место предприниматели ставят высокий уровень налогообложения, на второе — недостаток финансовых



Рис. 5. Сопоставление доли государственных и независимых лизинговых компаний в общем объеме новых сделок за 9 месяцев в 2011, 2012, 2013 гг.

средств, а на третье — недостаток квалифицированных рабочих и изношенность или отсутствие оборудования. Использование механизма лизинга компаниями позволит снизить влияние сразу двух негативных факторов, а именно недостаток финансовых средств и изношенность или отсутствие оборудования.

Предложения по реализации эффективной государственной промышленной политики с помощью лизинга

Для реализации эффективной государственной промышленной политики с помощью механизма лизинга целесообразно проведение следующих мероприятий:

- предоставление государственных льготных кредитов лизинговым компаниям на проекты в рамках промышленной политики на длительный срок (от 4 лет) для стимулирования лизинговых компаний в работе с предприятиями по модернизации, а также оказания помощи в обеспечении конкурентных предложений для промышленности. Для предоставления таких специальных кредитов важно проведение специальной процедуры отбора лизинговых компаний. При этом важно учитывать такие факторы, как рейтинг компании, нахождение компании в списке надежных лизинговых фирм для получения субсидий лизингополучателями, срок деятельности компании на рынке и др. Такой вид взаимодействия государства и частных лизинговых компаний можно рассматривать также как форму государственно-частного партнерства;

- проведение специальных кампаний в СМИ по разъяснению сущности механизма лизинга и оказания помощи в кооперации потенциальных лизингополучателей с лизингодателями. Целесообразно создание единого центра по лизингу при Торгово-промышленной палате. Задачи этого центра — консультирование предпринимателей по вопросам использования лизинга в целях обновления основных фондов предприятий; информирование о потенциальных предприятиях — изготовителях оборудования и технологий в России, а при отсутствии таковых в России — помощь в их нахождении за рубежом; помощь в подборе лизинговых компаний и т.д.;
- совершенствование законодательства на федеральном и региональном уровнях.

Литература

1. Цыпин И.С., Цыпина С.И. Стратегия развития экономики России до 2030 г. (опыт, проблемы, перспективы). Сборник Всероссийской научно-практической конференции, апрель 2013 г. М.: Изд-во МГИУ, 2013. 386 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. М.: Росстат, 2012. 786 с.
3. Россия в цифрах: крат. стат. сб. М., 2013. 573 с.
4. Герасин А.Н., Цыпин И.С. Формирование стратегии развития регионов России // Экономика. Налоги. Право. 2012. № 6.
5. Цыпина С.И., Интенсификация развития АПК с использованием лизинга. Сборник Всероссийской научно-практической конференции, апрель 2013 г. М.: МГИУ, 2013. 386 с.

УДК 330.322.16

Нормативно-правовая база государственно-частного партнерства

В статье рассмотрена нормативно-законодательная база регулирования государственно-частного партнерства, которое способно решать многие государственные задачи при условии выявления недостатков и формулирования предложений по совершенствованию российского законодательства, и проанализирован вопрос о целесообразности принятия федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства».

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; проект; закон; нормативная база; зарубежный опыт.

The article focuses on the regulatory framework governing public-private partnership which is capable of solving many public tasks provided proper schemes are enacted to identify gaps in the Russian legislation and encourage efforts for its improvement. The expediency of the federal law «Principles of public-private partnership» is discussed.

Keywords: public-private partnership; draft law; regulatory framework; foreign experience.



Шевёлкина Ксения Леонидовна

*ведущий консультант Сводного
департамента макроэкономиче-
ского прогнозирования Минэко-
номразвития России, аспирант
кафедры «Инвестиции и иннова-
ции» Финансового университета
E-mail: demidova.kl@gmail.com*

Отсутствие в действующем законодательстве определения терминов государственно-частного партнерства

Согласно требованиям действующего законодательства проекты государственно-частного партнерства (далее — ГЧП) в Российской Федерации могут реализовываться в рамках концессионных соглашений, государственных гарантий по кредитам и облигационным займам, частичного финансирования проектов за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации. При этом участие государства в проектах ГЧП ограничивается инфраструктурными объектами.

Наиболее часто применяемой формой ГЧП в Российской Федерации является концессия, порядок

заключения и реализации которой установлен Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее — Закон № 115-ФЗ). При этом к объектам, по которым могут заключаться концессионные соглашения, относятся исключительно объекты инфраструктуры, в том числе автомобильные дороги, объекты железнодорожного транспорта, объекты трубопроводного транспорта, морские и речные порты, морские и речные суда, аэродромы и объекты производственной и инженерной инфраструктуры аэропортов, гидротехнические сооружения, объекты по производству и передаче электроэнергии, объекты коммунального хозяйства, транспорт общественного пользования, объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта, туризма.

Таким образом, сложилась парадоксальная ситуация. ГЧП как форма концессии используется, но сами термины «государственно-частное партнерство», «механизм государственно-частного партнерства», «проект на основе государственно-частного партнерства» в нормативно-правовых актах не определяются. В результате одни специалисты при определении данных терминов подразумевают любые совместные действия государства и бизнеса в экономике, политике, науке и т.д. (Д.М. Амурц, Е.А. Дынин, Е. Коровин и др. [1]), другие же — только взаимодействие этих институтов в отдельных проектах, которое носит долговременный характер и основано



Рис. 1. Основные проблемы действующего законодательства Российской Федерации в сфере ГЧП

на софинансировании (А.М. Воротников и В.А. Королёв; К.С. Фиоктистов и др. [2]). Кроме того, существует мнение, согласно которому ГЧП как пограничное явление в отношениях власти и бизнеса, условно являясь косвенной приватизацией [полуприватизацией (*semiprivatization*)], не относится ни к институту приватизации, ни к институту национализации, а представляет собой специальную форму исполнения государством своих функций (В.Г. Варнавский [3]), в том числе в форме предоставления населению общественных благ.

В нашем представлении ГЧП — это социально-экономический институт развития современной экономики в формате институционально-организационного конструктивного альянса, обладающего уникальными характеристиками и особыми преимуществами государственных и частных структур, для совместного решения социально значимых задач в целях повышения инвестиционной привлекательности страны и ее регионов, улучшения конкурентной среды и укрепления воспроизводственной функции государственного капитала за счет привлечения альтернативных источников капитала для финансирования отраслей экономики традиционно находящихся в государственном ведении.

Используемый при описании ГЧП концептуально-категориальный аппарат до настоящего времени

не унифицирован. В результате зарубежные и отечественные исследователи не пришли к единому мнению в вопросах о сущности и содержании этого явления, что создает определенные проблемы, мешающие точному соблюдению действующего законодательства о ГЧП (рис. 1).

Причем если в законодательствах зарубежных стран термин «ГЧП» употребляется для обозначения практически любой формы сотрудничества государства и бизнеса, в России он имеет более узкий смысл, что не способствует широкому применению ГЧП и привлечению иностранных инвестиций.

Работа по повышению привлекательности ГЧП

В настоящее время в целях расширения практики реализации проектов ГЧП Минэкономразвития России по итогам анализа законодательства субъектов Российской Федерации о ГЧП и зарубежной практики предлагает принять отдельный федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства»¹, устанавливающий:

¹ Проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» № 238827-6. URL: <http://www.asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=238827-6&02> (дата обращения: 9 апреля 2014 г.).

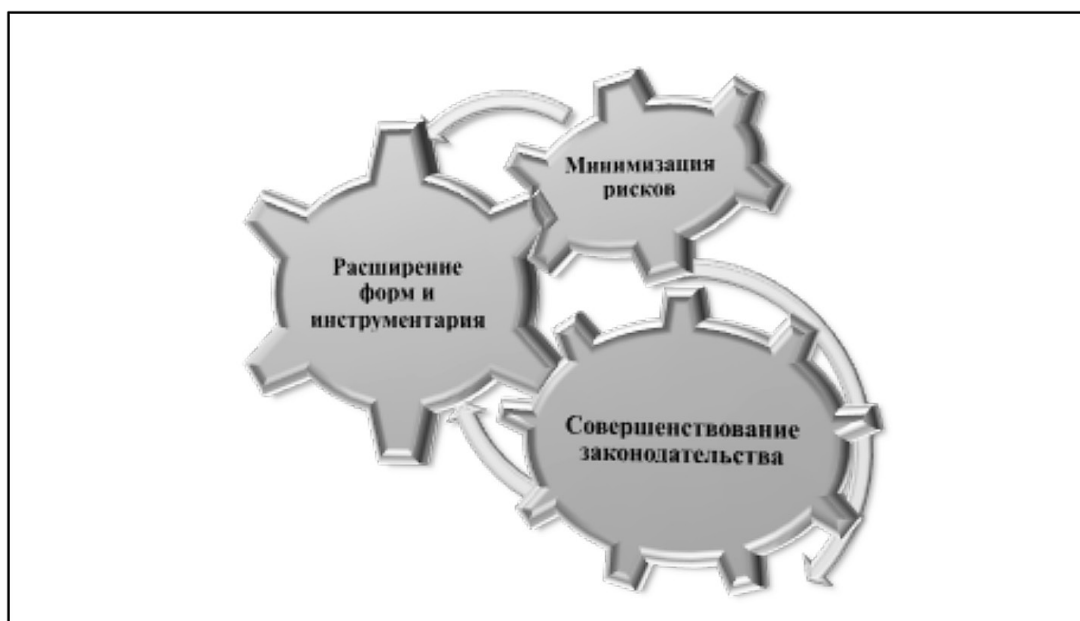


Рис. 2. Механизмы повышения привлекательности ГЧП в России

- терминологию ГЧП;
- возможность реализации проектов ГЧП по всем возможным формам сотрудничества, используемым в мировой практике, в том числе на условиях нахождения создаваемого объекта в собственности частного партнера;
- единую конкурсную процедуру осуществления ГЧП, позволяющую выделять необходимый комплекс имущества для реализации партнерства, в том числе земельные участки;
- правовой механизм выделения бюджетных ассигнований для исполнения обязательств государственного/муниципального заказчика при реализации инвестиционного проекта на срок более 3 лет;
- полномочия субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по реализации проектов ГЧП.

Принятие отдельного закона потребует внесения изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Земельный кодекс Российской Федерации, федеральное законодательство о государственных и муниципальных закупках и другие нормативные правовые акты в целях установления особых условий для реализации проектов ГЧП по аналогии с условиями, действующими для концессионных соглашений.

Предполагается также внесение изменений в Закон № 115-ФЗ, предусматривающих возможность применения ГЧП в строительстве/реконструкции, эксплуатации, а затем передаче объекта в собственность концеденту.

Поправки могут вноситься и в Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в котором может быть уточнена терминология ГЧП.

Несмотря на то что федеральное законодательство в сфере ГЧП на сегодняшний день не приняло окончательный вид, в региональных правовых актах уже предусмотрены следующие формы участия государства в ГЧП: предоставление денежных средств и кредитных ресурсов, передача прав в отношении объектов, находящихся в государственной собственности, предоставление гарантий для поддержания способности частного сектора выполнять обязательства и т.д. Сферой применения механизмов ГЧП являются проекты, реализация которых способна создавать дополнительные рабочие места, увеличивать налоговые поступления в бюджет, обеспечивать мультипликативный эффект для экономики региона. Но отсутствие единого видения и идеологии на федеральном уровне приводит к тому, что каждый регион трактует механизмы ГЧП по-своему, развивая данное направление деятельности в соответствии со своим субъективным восприятием. Кроме того, причиной неэффективности таких законов является, в частности, риск признания недействительными региональных соглашений о ГЧП (например, на основании отсутствия у органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации необходимой компетенции).

Таблица

Риски, возникающие при реализации проекта ГЧП

Предпроектная стадия	Стадия осуществления проекта	Завершение проекта/ стадия эксплуатации (передачи) объекта
Некачественная подготовка документации (например, некорректно сформированные бизнес-план и финансово-экономическое обоснование могут приводить к удорожанию проекта, его несвоевременному вводу в эксплуатацию и др.)	Запоздание принятия решений/ неверно принятые решения	Новые экологические нормы
Несостоявшийся/некорректно проведенный конкурс	Технические риски (риски строительства, эксплуатации)	Несоблюдение договоренностей по передаче объекта/по возмещению доходов от пользования объектом партнером
Задержки в выделении земельных участков под строительство	Ресурсные риски по обеспечению проекта как с частной, так и с государственной стороны	Недостаток спроса
<i>Риски, возникновение которых возможно на все этапы проекта ГЧП:</i>		
форс-мажор (например, обнаружение под земельным участком во время строительных работ незарегистрированного исторического памятника)		
коррупционные риски		
риск неквалифицированных кадров		
изменение законодательства		
политический риск		
финансовые риски (валютные, инфляционные и т.д.)		

В настоящее время существует еще одна, не менее сложная проблема — непрозрачность информации в области проектов, осуществляемых на основе ГЧП.

Подводя итог вышесказанному, приведем механизмы повышения привлекательности ГЧП в глазах инвесторов (рис. 2).

Так, расширение форм и инструментария предполагает на рис. 2 более четкое определение и количественное увеличение форм ГЧП, которые могут быть реализованы публичными партнерами на федеральном и региональном уровнях, а также подразумевает методы поддержки, направленные на развитие механизма ГЧП (поддержкой могут считаться как льготирование и преференции, так и принятие части приемлемых рисков).

Под минимизацией рисков на рис. 2 понимают сбалансированное распределение рисков между всеми участниками ГЧП, а также умелое управление ими. При этом управление рисками заключается в следовании нормам законодательства, развитии институциональной базы, качественном инвестиционном анализе, прозрачном и узаконенном порядке проведения конкурса по выбору частного партнера, заключении сбалансированного договора, учитывающего интересы сторон, наличия квалифицированных кадров для умелого управления проектом и т.д.

Наиболее частые риски, возникающие в ходе реализации проектов ГЧП, представлены в таблице.

Как мы видим, все вышеуказанные проблемы являются взаимосвязанными и вытекающими друг из друга и представляют собой комплекс задач и требований, решение которых может быть направлено на развитие системы ГЧП.

Опыт стран БРИКС в области ГЧП

Наличие проработанной законодательной базы, четко определяющей права и обязанности участников ГЧП, является необходимым условием привлечения частных инвесторов к реализации проектов ГЧП.

Однако, несмотря на положительные результаты, полученные в результате разработки нормативной базы, необходимой для реализации проектов ГЧП, российское концессионное законодательство нуждается в совершенствовании. В частности, Закон № 115-ФЗ ограничивает возможности применения различных форм концессий, широко используемых в международной практике. Существенным недостатком нормативной базы является недостаточная защищенность кредиторов в случае досрочного расторжения концессионного соглашения в связи с отсутствием в российском концессионном законодательстве норм, предписывающих обязанность концедента возместить расходы. Для сравнения

рассмотрим опыт законоотворчества стран БРИКС в области ГЧП:

- в Индии при поддержке Всемирного банка разработана законодательная база, регламентирующая реализацию проектов ГЧП и включающая типовую модель концессионного соглашения в дорожной сфере;

- в Бразилии, так же как и в Индии, создана достаточно качественная законодательная база в области ГЧП, в рамках которой установлены критерии осуществления проекта на принципах государственно-частного партнерства. До момента принятия в 2004 г. закона о государственно-частных партнерствах в Бразилии законодательным образом были закреплены две формы взаимодействия государства и частного сектора:

- концессия, предусматривающая заключение с частным инвестором концессионного соглашения на право эксплуатации государственных активов или оказания общественных услуг. Доход частного инвестора формируется за счет сбора платы с пользователей конечных услуг. При этом частный инвестор не получает компенсаций из государственного бюджета;

- государственный заказ (традиционная схема взаимодействия государства и частного сектора, в рамках которой государство заключает с подрядчиками отдельные договоры на оказание услуг, например на проектирование, строительство и эксплуатацию платной дороги).

В связи с тем что подобные формы взаимодействия государства и частного сектора не позволяют привлекать средства, необходимые для финансирования инфраструктурных проектов, правительство Бразилии в 2004 г. приняло закон, регламентирующий альтернативный вариант взаимодействия, в соответствии с которым ГЧП представляет собой концессионное соглашение, финансируемое государством.

Закон о ГЧП регламентирует процесс проведения тендера и устанавливает требования к проектам ГЧП, которые могут реализовываться в Бразилии на основе принципов государственно-частного партнерства, в частности:

- для заключения соглашения о создании ГЧП требуется предоставление подтверждения необходимости участия государства в финансировании проекта;

- объем предполагаемого государственного финансирования не должен оказывать негативного воздействия на целевые показатели государственного

бюджета, установленные законом о фискальной ответственности;

- новые проекты ГЧП могут быть инициированы только в случае, если предполагаемый объем выплат по уже реализуемым ГЧП проектам не превышает 1% величины доходов бюджета в предыдущем году;

- общая стоимость проекта должна быть не меньше 20 млн реалов (12 млн долл. США);

- срок концессионного соглашения должен быть в пределах от 5 до 35 лет;

- участие частного сектора в проекте ГЧП не должно ограничиваться выполнением общественных работ и предоставлением необходимого оборудования и трудовых ресурсов.

Данные ограничения направлены на то, чтобы повысить участие частного сектора в крупномасштабных инфраструктурных проектах, имеющих стратегическое значение. Таким образом, в Бразилии ГЧП определяется как долгосрочное сотрудничество государства и частного сектора, основанное на использовании опыта каждой стороны, а также на принципе эффективного распределения ресурсов и рисков между участниками проекта.

В Бразилии закон о ГЧП позволяет заключать два вида концессионных соглашений:

- «спонсорскую концессию» (*sponsored concession*).

В рамках данного типа концессионного соглашения доход частного сектора формируется за счет сбора платы с конечных пользователей, а также получения прямых платежей со стороны государства. Заключение спонсорского концессионного соглашения позволяет привлекать частных инвесторов к реализации социально значимых инфраструктурных проектов, которые в отсутствие государственной поддержки не являются коммерчески привлекательными для потенциальных инвесторов. При этом закон о ГЧП накладывает ограничение на размер государственной поддержки: величина компенсационных платежей государства не должна превышать 70% общего дохода частного инвестора;

- «административную концессию» (*administrative concession*). В рамках данного типа концессионного соглашения частный сектор получает денежные средства от государства за предоставление услуг, но не осуществляет сбора платы с индивидуальных пользователей. При этом, как правило, предусматривается, дополнительное вознаграждение частному сектору, выплачиваемое по результатам оценки качества оказанных услуг. Заключение административной концессии целесообразно в случае, если по каким-то причинам невозможно введение

платы для индивидуальных пользователей либо если конечным пользователем услуг частного сектора является государство. Как правило, частный инвестор, участвующий в административной концессии, готов осуществить значительные инвестиционные вложения в связи с тем, что он не несет риска снижения доходов. Примером применения административной концессии является проект по строительству, эксплуатации и управлению тюрьмой на 3000 заключенных в штате Минас-Жерайс. В соответствии с условиями концессионного соглашения администрация штата Минас-Жерайс обязуется выплачивать частному инвестору 70 реалов (примерно 35 долл. США) в день за каждого заключенного. Кроме того, частный инвестор обладает возможностью получения дополнительного вознаграждения в размере 1,5% его месячного дохода в случае удовлетворения требований к качеству оказываемых услуг, прописанных в концессионном соглашении.

Для обеспечения выполнения обязательств государства правительство Бразилии создало Гарантийный фонд поддержки ГЧП (*Fundo Garantidor de Parcerias*), управление которым осуществляется Банком Бразилии.

Учредители фонда (федеральное правительство, его агентства и структуры) уполномочены осуществлять перевод средств в данный фонд в соответствии с установленными квотами. Пополнение средств фонда может проводиться за счет средств, специально зарезервированных в бюджете; дополнительных выпусков государственных облигаций; передачи финансовых активов (ценных бумаг); передачи нефинансовых активов, в том числе недвижимого имущества.

Анализ проектов ГЧП, осуществленных в Бразилии, показывает, что государство традиционно принимает на себя обязательства по рискам, связанным с государственными решениями, ограничивающими сбор платы за проезд; нарушением обязательств со стороны государства, которые могут негативно отразиться на концессионере; наступлением обстоятельств непреодолимой силы, на которые не распространяется страховое покрытие; изменениями в законодательстве, которые могут иметь негативные последствия для частного сектора.

Выводы

Из анализа российского и зарубежного законодательства ГЧП следует, что, несмотря на многие сложности, ГЧП позволяет привлекать частные инвести-

ции для реализации социально значимых объектов. Очевидно, что законодательная база ГЧП в России находится на начальной стадии развития. Из-за необеспеченности необходимыми правовыми гарантиями многие успешно апробированные за рубежом формы и схемы сотрудничества государства и бизнеса в России не осуществляются. Следовательно, федеральный уровень отечественной законодательной базы ГЧП нуждается в более четкой системе нормативных актов, комплексно регламентирующих проблемы, которые могут возникать при реализации объектов ГЧП. Отечественные специалисты в сфере ГЧП относят к негативному фактору стохастическое развитие регионального законодательства в области ГЧП в отсутствие специального закона о ГЧП, принятого на федеральном уровне.

Литература

1. Амуниц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово емких проектов // Справочник руководителя учреждений культуры. 2005. № 12. С.16–24.
2. Воротников А.М., Королев В.А. О развитии государственно-частного партнерства в российских регионах // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2010. Июль. № 2 (43).
3. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: Изд. дом Гос. университета Высшей школы экономики, 2010. 287 с.
4. Дынин Е.А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика. 2007. № 5–6.
5. Кутари Викрам. Международный опыт создания организационных структур по работе с проектами ГЧП и их функционирования. Департамент устойчивого развития. Регион Европы и Центральной Азии. Всемирный банк, 7 декабря 2007 г.
6. Михеев О.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования: монография. М.: Анкил, 2011. 279 с.
7. Садыхов А.П. Краткая аналитическая справка об опыте ГЧП в Бразилии, 2010.
8. Соколов С.Л. Анализ тенденций и общих факторов государственно-частного партнерства в России // Вопросы управления. 2013. Вып. № 1 (22), март.

УДК 336.225

Налоговый потенциал хозяйствующего субъекта как объект научного исследования

В статье анализируются значение и перспективы научного исследования налогового потенциала хозяйствующего субъекта как первичной ячейки экономики, а также особенности его проявления в экономической среде. Рассматриваются экономическая сущность и содержание данного экономического явления исходя из особенностей процесса генерирования налоговой составляющей хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: налоговый потенциал; хозяйствующий субъект; дефиниция; научное исследование.

The article analyzes advances and prospects of studying the tax potential of business entity which is a basic unit in the economy and especially focuses on its manifestation in the economic environment. The nature and content of this economic phenomenon is considered proceeding from features of the process which generates the tax component of economic activity.

Keywords: tax potential; business entity; definition; research.



Кортьева Татьяна Юрьевна

*соискатель кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, старший государственный налоговый инспектор отдела камеральных проверок Межрегиональной ИФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 1
E-mail: t_kortieva@mail.ru*

Необходимость исследования хозяйствующего субъекта

Анализ динамики и перспектив налоговых поступлений от налогоплательщиков, являющихся субъектами предпринимательства и составляющих основу рыночной экономики, основывается на понимании процесса формирования и реализации налогового потенциала хозяйствующего субъекта и учета его функциональных особенностей.

Ввиду того что налоговый потенциал хозяйствующего субъекта отражает состояние финан-

сово-производственного аспекта функционирования предприятий, его показатель служит источником аналитической информации для внутренних и внешних пользователей. Динамика налогового потенциала хозяйствующего субъекта может служить индикатором эффективности налогообложения хозяйственной деятельности [1] и указывать на актуальные направления налоговой политики.

Исследование сущности налогового потенциала

Исследование налогового потенциала экономики предполагает выделение двух основополагающих критериев его классификации: хозяйственно-отраслевого и административно-территориального, являющихся, с одной стороны, взаимопроницаемыми, а с другой — параллельными аспектами его проявления (рис. 1).

Изучение налогового потенциала как в макроэкономическом аспекте, соответствующем агрегированной форме его проявления, так и в микроэкономическом аспекте, соответствующем первичной форме его проявления, охватывает все сущностные аспекты рассмотрения данного экономического явления современной наукой.

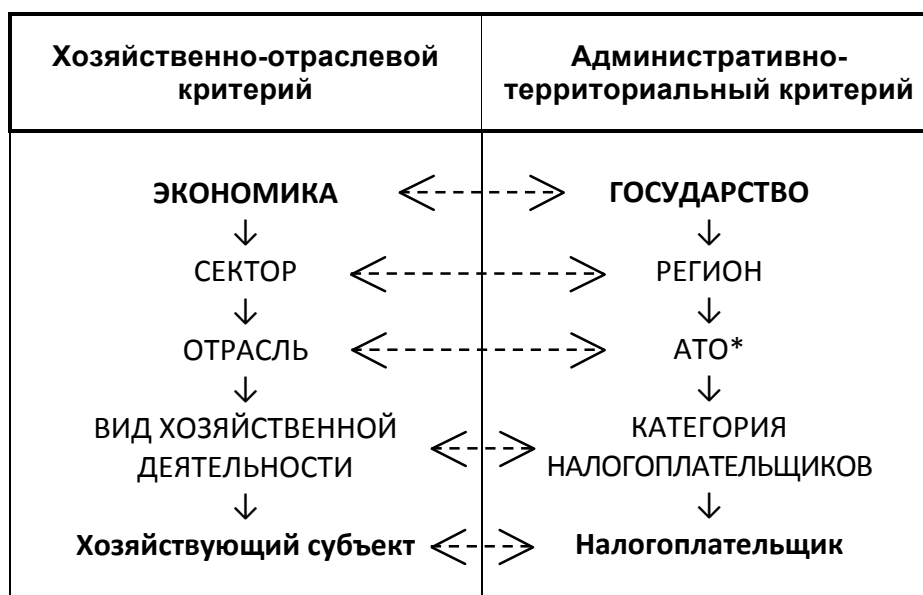


Рис. 1. Взаимосвязь основополагающих критериев классификации налогового потенциала

* Административно-территориальное образование.

Экономическая сущность налогового потенциала заключается в объективности процесса генерирования налоговой составляющей хозяйственной деятельности и обусловленности ее проявлений во внешней и внутренней среде. Следовательно, функциональные особенности налогового потенциала хозяйствующего субъекта предопределяются его характеристиками, производными от эффекта взаимодействия факторов хозяйственной деятельности (внутренний микроэкономический фактор) и налоговой системы (внешний макроэкономический фактор). Взаимодействие двух названных групп элементов в условиях конкретных фактических обстоятельств проявляется в виде совокупности налоговых последствий для хозяйствующего субъекта — налогоплательщика.

Проявление налогового потенциала

В теоретическом плане разграничение аспектов проявления налогового потенциала в проекции на хозяйствующий субъект или на налогоплательщика можно сформулировать следующим образом:

- налоговый потенциал как *способность* генерирования хозяйствующей системой налоговых платежей отражает агрегированный характер данного экономического явления;
- налоговый потенциал как *вероятность* поступления в государственную казну определенного объема налоговых доходов свидетельствует

о наличии ограничительных факторов его формирования;

- налоговый потенциал как *возможность* достижения бюджетной обеспеченности предполагает использование соответствующих методик его оценки и разработку мер по наиболее полной его реализации.

Толкование исследуемого экономического явления с точки зрения формулировки его дефиниции предполагает отражение в ней как внутренней сущности, так и внешней формы выражения налогового потенциала хозяйствующего субъекта. Различие особенностей его проявления в экономической практике и необходимость разделения его формы и содержания позволяют выделить два аспекта употребления данного понятия: качественный и количественный [2].

В первом случае налоговый потенциал хозяйствующего субъекта как разновидность *категории* налогового потенциала отождествляется с возможностью поступления налогов в бюджет от хозяйствующего субъекта в условиях влияния среды, сопутствующей хозяйственной деятельности налогоплательщика и в рамках экономико-правовых отношений, регулирующих процесс налогообложения, в соответствии с его налоговым статусом и уровнем экономического развития.

Во втором случае налоговый потенциал хозяйствующего субъекта как разновидность *показателя*

Таблица 1

**Структура начислений и уплаты по основным
видам налогов, администрируемых ФНС России, тыс. руб.**

Год	Налог	Начислено	Доля, %	Уплачено	Недоимка
1	2	3	4	5	6
2012	НДС	2 099 408 161	24,28	1 988 834 885	110 573 276
	Акцизы*	806 822 462	9,33	785 591 983	21 230 479
	НПО**	2 451 892 489	28,36	2 355 410 683	96 481 806
	НДПИ	2 464 373 665	28,50	2 459 397 777	4 975 888
	ПИН***	823 070 969	9,52	785 048 325	38 022 644
	ИТОГО	8 645 567 746	100,00	8 374 283 653	271 284 093
2011	НДС	1 938 405 126	26,16	1 844 893 003	93 512 123
	Акцизы	617 230 861	8,33	604 305 763	12 925 098
	НПО	2 216 809 800	29,92	2 270 315 696	0
	НДПИ	2 039 833 415	27,53	2 042 549 612	0
	ПИН	597 934 579	8,07	677 869 681	0
	ИТОГО	7 410 213 781	100,00	7 439 933 755	106 437 221
2010	НДС	1 476 245 163	25,18	1 328 749 351	147 495 812
	Акцизы	455 154 048	7,76	441 740 031	13 414 017
	НПО	1 878 453 440	32,03	1 793 643 907	84 809 533
	НДПИ	1 401 608 506	23,90	1 407 266 598	0
	ПИН	652 420 931	11,13	772 500 806	0
	ИТОГО	5 863 882 088	100,00	5 743 900 693	245 719 362
2009	НДС	1 328 811 103	28,57	1 176 607 599	152 203 504
	Акцизы	334 622 173	7,19	327 690 836	6 931 337
	НПО	1 353 872 645	29,11	1 275 601 721	78 270 924
	НДПИ	1 059 768 380	22,78	1 054 631 011	5 137 369
	ПИН	574 307 887	12,35	686 211 026	0
	ИТОГО	4 651 382 188	100,00	4 520 742 193	242 543 134
2008	НДС	1 134 206 320	18,75	1 038 672 722	95 533 598
	Акцизы	322 676 724	5,34	315 103 346	7 573 378
	НПО	2 412 421 124	39,89	2 550 659 006	0
	НДПИ	1 704 259 992	28,18	1 708 872 512	0
	ПИН	474 614 090	7,85	565 367 050	0
	ИТОГО	6 048 178 250	100,00	6 178 674 636	103 106 976

*По всем видам подакцизной продукции.

**Налог на прибыль организаций.

***ПИН – поимущественные налоги (налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц и земельный налог).

Рассчитано по данным официальной статистики ФНС России на основе показателей отчета 1-НМ (строки 1040, 1210, 1220, 1430, 1440, 1520, 1570, 1590, 1630, 1730). URL: <http://nalog.ru> (дата обращения: 01.03.2014).

налогового потенциала понимается как расчетная величина возможных налоговых поступлений в бюджет от хозяйствующего субъекта за соответствующий временной период, которая определяется экспертным путем посредством применения различных методик исходя из особенностей хозяйственной деятельности налогоплательщика и действующей налоговой системы при условии соблюдения налогового законодательства.

Разновидности налогового потенциала

Понятие налогового потенциала хозяйствующего субъекта находится во взаимосвязи с понятиями налогового обязательства, налогового платежа и налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта.

Согласно ст. 53 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) исчисление налогового обязательства основывается на размере налоговой базы, представляющей собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения, который можно рассматривать как элемент финансово-экономического потенциала. Объект налогообложения как обстоятельство, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога в соответствии со ст. 38 НК, в свою очередь, представляет собой элемент хозяйственной деятельности и окружающей природной среды (материальный объект, хозяйственная операция, определенное экономическое состояние и т.д.), обладающий соответствующими характеристиками.

В результате совершения налогоплательщиком хозяйственных операций и их отражения в учете и отчетности происходит формирование финансово-производственного результата, влекущего возникновение определенных налоговых обязательств или *действительного* налогового потенциала. Подверженность хозяйственной деятельности и вызываемым ее осуществлением налоговыми последствиями изменчивости под воздействием множества факторов приводит при определенных условиях к отличию прогнозного показателя налоговых обязательств, т.е. *прогнозируемого* налогового потенциала, от статистического показателя налоговых платежей, т.е. *реализованного* налогового потенциала.

При оптимальных условиях формирования и реализации налогового потенциала хозяйст-

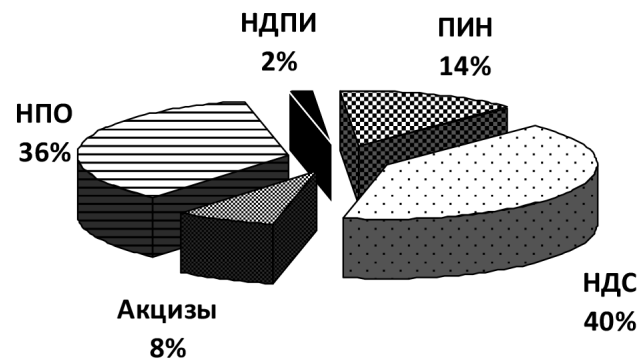


Рис. 2. Структура нереализованного налогового потенциала экономики Российской Федерации за 2012 г.

ующего субъекта под влиянием благоприятных внутренних факторов и при отсутствии деструктурирующего внешнего воздействия должна наблюдаться тождественность содержания прогнозируемого, действительного и реализованного налогового потенциала, что означает равенство значений их показателей. Однако в реальной хозяйственной жизни различные виды налогового потенциала, как правило, отличны друг от друга как в качественном, так и количественном отношении, что можно проиллюстрировать на примере налоговой статистики за 2008–2012 гг. (табл. 1).

Результаты структурно-пропорционального анализа недоимки по налогам за 2008–2012 гг. представлены в табл. 2.

Структура нереализованного налогового потенциала экономики Российской Федерации по совокупным начислениям налогов за 2012 г. представлена в виде диаграммы (рис. 2).

Применение показателя налогового потенциала

Оперирование категорией и показателем налогового потенциала хозяйствующего субъекта в контексте налогового регулирования экономики целесообразно при решении следующих управленческих задач:

- 1) корректировка пропорций воспроизводственного процесса;
- 2) оценка эффективности различных видов налогов;
- 3) оптимизация налогового бремени экономики (в разрезе отраслей и категорий налогоплательщиков);

Таблица 2

Структура недоимки по основным видам налогов, администрируемых ФНС России

Год	Налог	Недоимка, тыс. руб.	В том числе, %:		
			от начислений по налогу	от совокупных начислений	от совокупной недоимки
1	2	3	4	5	6
2012	НДС	110 573 276	5,27	1,28	40,76
	Акцизы	21 230 479	2,63	0,25	7,83
	НПО	96 481 806	3,93	1,12	35,56
	НДПИ	4 975 888	0,20	0,06	1,83
	ПИН	38 022 644	4,62	0,44	14,02
	ИТОГО	271 284 093	3,14	3,14	100,00
2011	НДС	93 512 123	4,82	1,26	87,86
	Акцизы	12 925 098	2,09	0,17	12,14
	НПО	0	0,00	0,00	0,00
	НДПИ	0	0,00	0,00	0,00
	ПИН	0	0,00	0,00	0,00
	ИТОГО	106 437 221	1,44	1,44	100,00
2010	НДС	147 495 812	9,99	2,52	60,03
	Акцизы	13 414 017	2,95	0,23	5,46
	НПО	84 809 533	4,51	1,45	34,51
	НДПИ	0	0,00	0,00	0,00
	ПИН	0	0,00	0,00	0,00
	ИТОГО	245 719 362	4,19	4,19	100,00
2009	НДС	152 203 504	11,45	3,27	62,75
	Акцизы	6 931 337	2,07	0,15	2,86
	НПО	78 270 924	5,78	1,68	32,27
	НДПИ	5 137 369	0,48	0,11	2,12
	ПИН	0	0,00	0,00	0,00
	ИТОГО	242 543 134	5,21	5,21	100,00
2008	НДС	95 533 598	8,42	1,58	92,65
	Акцизы	7 573 378	2,35	0,13	7,35
	НПО	0	0,00	0,00	0,00
	НДПИ	0	0,00	0,00	0,00
	ПИН	0	0,00	0,00	0,00
	ИТОГО	103 106 976	1,70	1,70	100,00

4) экономическое обоснование налоговой политики.

Информация об уровне и структуре налогового потенциала хозяйствующих субъектов используется экономистами в различных областях экономики:

1) в бюджетно-налоговом прогнозировании и планировании (в данном случае применяются показатели *прогнозируемого* и *действительного* налогового потенциала), а именно:

- при выявлении тенденций развития экономики и динамики ее структурно-пропорциональных характеристик, а также при определении основных направлений реформирования налоговой системы;

- как инструмент оценки возможностей экономики территорий и отраслей по генерированию налоговых платежей, в том числе по категориям налогоплательщиков;

2) в ходе планирования и осуществления налогового контроля (в данном случае используются показатели *действительного* и *реализованного* потенциала):

- как основа для расчета показателя налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов и выводов налогового органа об обоснованности их включения в план проведения выездных налоговых проверок;

- при определении степени эффективности мероприятий налогового контроля, устанавливаемой по результатам проверок соответствия данных налоговой отчетности фактическим налоговым обязательствам;

3) при проведении финансово-экономического анализа состояния макроэкономики (в данном случае используются показатели *реализованного* и *прогнозируемого* налогового потенциала):

- для оценки эффективности налоговой политики и действующей системы налогообложения как характеристика финансово-производственного потенциала и особенностей хозяйственной деятельности;

- при осуществлении анализа полноты исполнения бюджета и выявлении нереализованных возможностей по мобилизации налоговых доходов, а также установлении причины их неполной реализации.

Таким образом, можно сделать вывод, что функциональные особенности налогового потенциала хозяйствующего субъекта проявляются в следующем:

- *динамичность* — уровень и структура показателя налогового потенциала находятся в постоянной динамике, зависящей от динамики экономического развития и совокупного влияния всех остальных факторов;

- *информативность* — уровень и структура показателя налогового потенциала и их развитие свидетельствуют о состоянии и тенденциях в экономике и эффективности ее налогового регулирования;

- *вариативность* — уровень и структура показателя налогового потенциала могут быть различными в зависимости от целей их анализа и прогнозирования и периода оценки.

Конкретный характер проявления каждой функциональной особенности зависит от особенностей экономических взаимосвязей государства и хозяйствующего субъекта, складывающихся в определенных условиях хозяйствования.

Все вышеизложенное свидетельствует об актуальности рассмотрения налогового потенциала хозяйствующего субъекта со стороны государства как особого, самостоятельного и объективно обусловленного объекта внимания, изучение которого является одной из предпосылок совершенствования налогообложения хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Паскачев А.Б. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика / под ред. Ф.К. Садыгова. М.: Изд-во экономико-правовой литературы, 2004. 232 с.
2. Слободчиков Д.Н. Налоговый потенциал в системе регулирования межбюджетных отношений: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00. Йошкар-Ола, 2010.
3. Архипцева Л.М. Налоговый потенциал: теоретические и практические аспекты использования в планировании налоговых поступлений // *Налоги и налогообложение*. 2008. № 7. С. 39–46.
4. Гончаренко Л.И. Налоговый потенциал: факторы формирования и развития // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2011. № 6. С. 21–28.
5. Майбуров И.А. Налоговые системы. Методология развития: монография для магистрантов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 463 с.
6. Осипова Е.С. Налоговый потенциал в системе налоговых отношений // *Налоги*. 2006. № 3. С. 6–11.

УДК 336.2

Обмен информацией на международном уровне: современные тенденции

Раскрывается роль обмена налоговой информацией в противодействии вредоносной налоговой практике и в деофшоризации экономики, рассматриваются план борьбы с размыванием налоговой базы и выводом прибыли, проблемы внедрения автоматического обмена информацией, виды соглашений об обмене информацией.

Ключевые слова: обмен информацией; налогообложение; офшорные зоны; деофшоризация; уклонение от уплаты налогов.

The article explores the following issues: role of tax information exchange in combating harmful tax practices and deoffshorization of the economy; an action plan on tax base erosion and profit shifting; introduction of an automatic information exchange and types of agreements on information exchange.

Keywords: exchange of information; taxation; offshore areas; deoffshorization; tax avoidance.



**Дёмина Евгения
Викторовна**

магистрант кафедры
«Налоги и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Необходимость обмена налоговой информацией на международном уровне

Глобализация мировой экономики требует от исполнительных и законодательных органов власти реальных действий по повышению эффективности функционирования национальных экономик с целью повышения их инвестиционной и деловой привлекательности и защиты суверенитета государств, что делает необходимым обмен информацией на международном уровне, в том числе в сфере налогообложения.

Анализ имеющихся документов, разработанных Организацией экономического сотрудничества

и развития (далее — ОЭСР), позволяет сделать вывод о том, что обмен налоговой информацией в целях налогообложения можно рассматривать:

- как административный метод борьбы с уклонением от уплаты налогов и противодействие вредоносной налоговой практике;
- как инструмент избежания двойного налогообложения.

Следует отметить, что под вредоносной налоговой практикой понимается отсутствие механизмов обмена налоговой информацией, которые аналогичны механизмам, устанавливаемым модельными соглашениями ОЭСР.

Возможности вывода капитала за рубеж и сокрытия бенефициарных собственников, предоставляемые офшорными зонами, зачастую делают контрольные мероприятия в отношении крупнейших налогоплательщиков — транснациональных корпораций (далее — ТНК) неэффективными.

Обмен налоговой информацией как мера борьбы с офшорами

В последние годы использование ТНК офшорных юрисдикций стало поистине масштабным.

Так, отток средств из России в офшоры за последние 20 лет, по различным оценкам, составил от 800 млрд до 1 трлн долларов США.

Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг., одобренными Правительством РФ 30.05.2013 (далее — Основные направления), запланирован комплекс мер, направленных на повышение прозрачности финансовой деятельности хозяйственных обществ, включая противодействие уклонению от уплаты налогов и деофшоризацию российской экономики.

Например, п. 2.4 Основных направлений предусмотрена подготовка предложений по внесению в законодательство Российской Федерации положений о контролируемых иностранных компаниях и определению налогового резидентства для юридических лиц и конечных получателей дохода (выгодоприобретателей).

Эффективность внедрения предлагаемых мер по противодействию уклонению от уплаты налогов должна быть обеспечена наличием хорошо отлаженного механизма международного обмена налоговой информацией.

Противодействие недобросовестной налоговой конкуренции

Россия принимает активное участие в формировании глобальных подходов к налоговому администрированию. В настоящее время Россия входит в состав стран «Группы двадцати» (G20), является членом Совета финансовой стабильности, а также прилагает усилия по вступлению в ОЭСР, являющейся признанным лидером в разработке и мониторинге проблем, связанных с противодействием уклонению от уплаты налогов посредством использования офшорных юрисдикций.

Событием стала встреча 19 июля 2013 г. министров финансов и глав центральных банков «Группы двадцати» в Москве, на которой были обсуждены проблемы международного налогообложения и взаимного сотрудничества, касающиеся в том числе выработки концепции справедливого налогообложения и необходимости противодействия недобросовестной налоговой конкуренции. На данной встрече был представлен План борьбы с размыванием налоговой базы и выводом прибыли (*Base Erosion and Profits Shifting — BEPS*, далее — План противодействия *BEPS*), а также выдвинуты предложения о пересмотре Модельной конвенции ОЭСР об избежании двойного налогообложения по налогам на доходы и капитал (*Model Convention with respect to Taxes on Income and on Capital*, далее — Модельная конвенция ОЭСР) и заключении многосторонних

соглашений. Указанный План противодействия *BEPS* был поддержан Налоговым комитетом ОЭСР, министрами финансов и главами центральных банков, лидерами стран «Группы двадцати». ОЭСР планирует завершить работу по выработке соответствующих рекомендаций в 2015 г.

Следует отметить, что отдельные меры, направленные на деофшоризацию российской экономики, прямо коррелируют с мерами по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли.

План противодействия *BEPS* позволяет решать наиболее актуальные проблемы международного налогового администрирования, связанные с применением ТНК офшорных юрисдикций и иных способов налоговой минимизации. Например, ОЭСР систематизируют накопившуюся практику применения концепций приоритета существа над формой, предусматривая:

- разработку модельного текста статьи «Ограничение льгот» (*Limitation of Benefits — LOB*). В России Минфин уже предусмотрел включение в тексты международных соглашений, например с Кипром, статьи «Ограничение льгот»;
- применение концепции бенефициарного собственника.

Внесение изменений в Комментарий к ст. 10, 11 и 12 Модельной конвенции ОЭСР с целью уточнения понятия «бенефициарный собственник» обсуждается с 2011 г., когда соответствующий проект был вынесен ОЭСР для общественного обсуждения.

В России также неоднократно поднимался вопрос о необходимости определения понятия «бенефициарный собственник» в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее — НК РФ) и его применении для целей противодействия злоупотреблению правом в случае использования льгот, предусмотренных международными договорами об избежании двойного налогообложения, в отношении так называемых пассивных доходов (дивидендов, процентов, роялти).

В текстах международных договоров, заключенных Российской Федерацией, так же как в ст. 3 Модельной конвенции ОЭСР, предусмотрено положение о том, что любой термин, не определенный в международном договоре, если из контекста не вытекает иное, имеет то значение, которое придается ему законодательством государства источника дохода.

Но термин «бенефициарный собственник» международными договорами не определен, так же как он не установлен НК РФ.

Предполагается внесение изменений в Модельную конвенцию ОЭСР, а также разработка рекомендаций по применению национальных правил GAAR, которые в разных странах могут существенно отличаться, однако их объединяет одно — использование доктрины преобладания существа над формой.

Следует отметить, что 14 мая 2013 г. Совет по экономическим и финансовым вопросам ЕС призвал все страны ЕС принять общие положения, касающиеся противодействия избежанию налогообложения (*General Anti-Avoidance Rules, GAAR*).

До настоящего времени в России подобные законодательные нормы не установлены, хотя и существует доктрина необоснованной налоговой выгоды, принятая постановлением Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 после обобщения и систематизации арбитражной практики по налоговым делам.

В связи с отсутствием установленных норм налоговые органы используют положения данного постановления главным образом по внутрироссийским сделкам.

В настоящее время нашли широкое применение нормы Конвенции СЕ и ОЭСР о взаимной административной помощи по налоговым вопросам, заключенной в Страсбурге в 1988 г. (далее — Конвенция), на базе которой до конца 2015 г. между странами «Группы двадцати» планируется развернуть автоматический обмен информацией в налоговых целях.

Следует напомнить, что участниками Конвенции уже являются 63 государства, в том числе такие низконалоговые юрисдикции, как Мальта (с 26 октября 2012 г.), Швейцария (с 15 октября 2013 г.), Сингапур (с 29 мая 2013 г.), Люксембург (с 29 мая 2013 г.), Белиз (с 29 мая 2013 г.), Андорра (с 5 ноября 2013 г.), а также заморские территории Великобритании (Ангилья, Бермуды, Британские Виргинские о-ва, Кайманы, Гибралтар, о-в Мэн, Монтсеррат, Тюрк и Кайкос), Нидерландов (Аруба, Кюрасао, Сен-Мартин), Дании (Фарерские о-ва, Гренландия).

Примечательно, что, в отличие от международных договоров об избежании двойного налогообложения, Конвенция предполагает расширенные возможности международного налогового сотрудничества по очень широкому кругу вопросов, в частности возможность:

- проведения совместных (одновременных) налоговых проверок;
- обмена информацией на автоматической основе, спонтанной основе и на основании запроса;
- применения механизмов получения помощи во взыскании налогов.

В соответствии с п. 2 ст. 8 Конвенции одновременные налоговые проверки подразумевают достижение договоренности между двумя или более сторон о проведении проверок на единовременной и независимой основе каждой из них на своей территории в отношении налоговой активности налогоплательщика/налогоплательщиков, в чем они (стороны) имеют общий или взаимосвязанный интерес в целях обмена друг с другом актуальной информацией, полученной ими таким образом.

Следует отметить, что Россия подписала Конвенцию 3 ноября 2011 г., однако не ратифицировала ее. Внедрению автоматического обмена информацией в налоговых целях мешают:

1) внутренние правила, касающиеся порядка сбора информации и ее обработки, которые могут отличаться в разных странах. Несмотря на то что последней редакцией Модельной конвенцией ОЭСР (от 2008 г.) предусмотрен параграф 4 статьи «Обмен информацией», в соответствии с которым если государству не нужна запрашиваемая для собственных налоговых целей, оно должно, тем не менее, принять меры по сбору информации с целью получения запрошенной информации, данный параграф включен лишь в небольшое количество соглашений, заключенных на основе Модельной конвенции ОЭСР.

Например, в настоящее время между Российской Федерацией и другими странами заключено 80 соглашений об избежании двойного налогообложения, которые соответствуют положениям Модельной конвенции ОЭСР и являются основой международного сотрудничества в налоговой сфере (всего подписано 89 соглашений), из них 76 соглашений содержат статью «Обмен информацией», в 4 соглашениях (с Германией, Кипром, Люксембургом и Швейцарией) статья «Обмен информацией» содержит параграфы 4 и 5 Модельной конвенции ОЭСР.

В этой связи возможна ситуация, при которой запрошенная информация может попросту отсутствовать;

2) различный состав информации. Данная проблема напрямую связана с тем, каким образом осуществляется налоговое администрирование, как взаимодействуют различные институты внутри страны;

3) технические трудности. Представление по запросу, направление запроса и ответной информации по почте может затянуть процесс до бесконечности;

4) нерегламентированность сроков, что может сделать информацию неактуальной, например при получении запрошенной информации после окончания налоговой проверки;

5) необходимость сохранения банковской тайны, хотя согласно параграфу 5 Модельной конвенции ОЭСР государство не может отказаться от представления информации по причине того, что обладателем информации является банк, другое финансовое учреждение, номинальный держатель или лицо, выступающее агентом или поверенным и т.д.;

6) наличие низконалоговых юрисдикций (офшоров), которые до последнего времени неохотно шли на раскрытие информации, несмотря на всевозможные «черные» списки. Следует отметить, что на данный момент «черный» список ОЭСР пуст. Тем не менее в список Минфина России включено почти 40 таких юрисдикций.

Для выработки единообразного подхода к определению офшорных зон в рамках работы по внедрению инструментов противодействия вредоносной налоговой практике, выявлению «преференциальных» налоговых режимов в различных юрисдикциях и устранению таких практик, а также приведению всех стран и территорий в соответствие с «международными стандартами налоговой прозрачности» ОЭСР формирует списки несотрудничающих стран и территорий.

Юрисдикции, не соответствующие международным стандартам налоговой прозрачности, подлежат включению в «черный» список. Если механизмы обмена информацией имеются у той или иной юрисдикции в недостающем объеме, подобные юрисдикции включаются в «серый» список. Юрисдикции, соответствующие стандартам налоговой прозрачности, формируют «белый» список.

Так, стандарты налоговой прозрачности подразумевают наличие у страны не менее 12 соглашений, соответствующих стандартам международной налоговой прозрачности, заключенных со странами — членами ОЭСР.

К подобным соглашениям относятся договоры, заключенные государствами на базе либо Модельного соглашения ОЭСР об обмене информацией в сфере налогообложения (*Agreement on Exchange of Information on Tax Matters*) либо Модельной конвенции ОЭСР.

Если государство не соответствует вышеуказанным критериям (для попадания в «белый» список) либо не намерено в ближайшем будущем заключить подобные соглашения (условие попадания в «серый»

список), оно может быть подвергнуто санкциям посредством применения к нему более жестких правил налогообложения сделок, совершаемых с компаниями-резидентами такого государства.

В этой связи следует отметить, что особенностью документов, разрабатываемых ОЭСР, является то, что они носят рекомендательный характер.

До определенного момента составление указанных списков было эффективным инструментом побуждения несотрудничающих юрисдикций к заключению международных договоров, предусматривающих раскрытие информации.

Об этом свидетельствует тот факт, что в «черный» список не включено ни одно государство или территория. В «серый» список помещены практически все юрисдикции, используемые для целей международного налогового планирования. В «белый» список входят в основном те юрисдикции, в которых законодательством не предусмотрены «преференциальные» налоговые режимы, наличие которых могло бы способствовать эффективному международному налоговому планированию.

Тем не менее в силу формальности критерия отнесения юрисдикции к «белому» списку в него включены и несколько офшорных зон, которые успели заключить 12 соглашений, соответствующих стандартам налоговой прозрачности.

Заключение соглашений TIEA

С офшорными зонами чаще всего заключаются соглашения об обмене информацией в сфере налогообложения (*Agreement on Exchange of Information on Tax Matters* или *Tax Information Exchange Agreement*, сокращенно — TIEA), так как заключение соглашений об избежании двойного налогообложения с ними нецелесообразно. Это связано с тем, что национальное законодательство таких государств (территорий) предусматривает минимальное налогообложение, применимое к компаниям, которые непосредственно осуществляют операции с иными компаниями, зарегистрированными на территории офшора. Таким образом, проблемы двойного налогообложения практически не возникают. При этом в отношении «офшорных» компаний (т.е. компаний, которые, будучи зарегистрированными на территории офшора, обладают правом работы только за рубежом) соглашения об избежании двойного налогообложения обычно не применяются.

По сравнению с Модельной конвенцией ОЭСР в части обмена налоговой информацией в соглашениях TIEA гарантируется соблюдение

внутренних процессуальных норм запрашиваемого государства, но с некоторыми оговорками: «Права и гарантии, предоставляемые лицам в соответствии с правом или административной практикой запрашиваемой стороны, применяются в той степени, в которой они не препятствуют исполнению условий данного соглашения или не затягивают их исполнение».

Таким образом, соглашение *TIEA* фактически оставляет запрашиваемой стороне право на соблюдение его процессуальных норм лишь в случае, если это не осложняет исполнение условий соглашения.

Заключение соглашений *CAA* и стандарта *CRS*

Принимая во внимание вышеуказанные проблемы, ОЭСР по просьбе лидеров государств — членов «Группы восьми» и «Группы двадцати» выпустила 13 февраля 2014 г. Модельное соглашение о сотрудничестве между компетентными органами разных стран (*Competent Authority Agreement, CAA*), а также Единый стандарт по обмену налоговой информацией (*Common Reporting Standard, CRS*), призванные стать основой для создания международного стандарта обмена информацией о финансовых счетах в автоматическом режиме.

Данный согласованный и утвержденный Налоговым комитетом ОЭСР международный стандарт автоматического обмена информацией по финансовым счетам [*Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information (Common Reporting Standard)*] предполагает автоматический обмен (не по запросу) информацией, для которого требуются разработка и принятие серьезных технических решений на самом высоком уровне.

Соблюдение норм закона *FATCA*

Новый стандарт предусматривает передачу данных в формате *XML* и базируется на основе стандарта, разработанного США для целей реализации Закона о налогообложении иностранных счетов (*Foreign Account Tax Compliance Act*, далее — *FATCA*)

Таким образом, ОЭСР при разработке стандарта учитывала технические наработки, которые уже имеются для осуществления обмена информацией либо планируются к внедрению.

Стандартом предполагается ежегодный обмен информацией. Главными поставщиками информации ОЭСР считает финансовые институты: банки, брокеров, страховщиков, коллективные инвестиционные фонды. Заинтересованность ОЭСР в решении

указанной проблемы лишь подтверждает ее актуальность, а также то, что на сегодняшний день автоматический обмен налоговой информацией является скорее исключением, нежели правилом.

Следует также отметить, что соблюдение требований *FATCA*, взятого за основу при разработке ОЭСР нового стандарта, напротив, является обязательным. *FATCA* предусматривает введение 30%-го налога, удерживаемого у источника выплаты, в отношении определенных видов доходов, полученных от источников в США, если банки и иные финансовые институты, расположенные вне территории США [заключившие соглашение с *IRS* (Налоговой службой США)], или правительства, заключившие Межправительственные соглашения (*IGA*) с США, не предоставят *IRS* подробную информацию о счетах, открытых за пределами США определенными лицами из США.

В случае неприсоединения к *FATCA* с международных банковских переводов может быть произведено безакцептное списание 30% средств, если банк считает, что получателем платежа является налогооблагаемое в США лицо, а источником перечисляемых средств — доход, связанный с США.

В случае присоединения к *FATCA* банк будет обязан выявлять среди своих клиентов (по процедуре *KYC* — *Know Your Client*) физических и юридических лиц США, раскрывать направляемую в *IRS* информацию о них и их счетах, а также удерживать 30% средств, направляемых в не участвующие в *FATCA* кредитные организации или клиентам, отказавшимся разрешить раскрытие своих данных в *IRS*.

В этой связи соблюдение *FATCA* требует от банков проведения серьезных процедур по подготовке и существенных структурных изменений.

Литература

1. Model Tax Convention on Income and on Capital // <http://www.oecd.org>.
2. Отчет Организации экономического сотрудничества и развития по Плану противодействия размыванию налоговой базы и выводу капитала («Addressing Base Erosion and Profit Shifting») URL: <http://www.oecd.org>.
3. Overview of OECD's work on countering international tax evasion. A Background Information Brief, 12 October 2009. Sec. 13. URL: <http://www.oecd.org>.
4. OECD: Countering Offshore Tax Evasion: Some Questions and Answers, 28 September 2009. URL: <http://www.oecd.org>.

Шестой Российско-Украинский симпозиум: теория и практика налоговых реформ*

Значение симпозиума

1–6 июля 2014 г. в г. Санкт-Петербург на базе экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета был проведен Шестой Российско-Украинский симпозиум «Теория и практика налоговых реформ», в котором приняли участие 137 ученых из 5 стран (России, Украины, Белоруссии, Казахстана и Германии), из них более 50 докторов и 80 кандидатов наук. Причем представительство участников не было локализовано границами какой-либо одной территории. Они представляли в той или иной мере оформившиеся налоговые школы 50 высших учебных заведений, академических и отраслевых организаций из 30 крупнейших городов наших стран.

Организаторами симпозиума стали Санкт-Петербургский государственный университет, Национальный университет государственной налоговой службы Украины, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Харьковский национальный экономический университет, Тернопольский национальный экономический университет, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук.

Цель проведения Российско-Украинского симпозиума, провозглашенная еще 6 лет назад, осталась неизменной — консолидация усилий научного экономического сообщества России и Украины для обсуждения актуальных проблем реформирования налоговых систем, выработка рекомендаций по совершенствованию налоговой политики наших стран, формирование творческих коллективов и проведение совместных теоретико-методологических исследований налоговой направленности. И следует отметить, что эта цель, без сомнения, успешно реализуется даже в такой сложнейшей

геополитической обстановке, в которой проходил Шестой симпозиум.

Принципиальное отличие налогового симпозиума, которое уже поддается научной идентификации, состоит в том, что это не просто место ежегодных встреч, где встречаются единомышленники и обнародуются полученные за год результаты исследований. Налоговый симпозиум — это гораздо больше. Можно говорить о том, что данный симпозиум активно формирует оригинальную модель интеллектуального сетевого взаимодействия. Это новая для всех нас модель, позволяющая в период между симпозиумами ученым из разных городов и стран реализовывать совместные исследовательские и издательские проекты. Таким образом, налоговый симпозиум уже несколько лет работает не только в режиме ежегодного очного общения, но и в режиме непрерывного интернет-взаимодействия. За прошедшие пять лет совместные исследования реализованы более чем в 23 изданиях, совокупный тираж которых — почти 35 тыс. экземпляров. Причем более половины этих изданий подготовлено в результате интерактивного обсуждения.

Это, безусловно, значимый результат, не просто обогативший, но и во многом видоизменивший российский и украинский рынки учебно-научной литературы по налогообложению. Совместные проекты предполагается реализовывать и в будущем. Но крайне важно, чтобы этот процесс не был замкнутым, чтобы в него вовлекались новые силы, а сами исследования все более обогащались оригинальными теоретико-методологическими разработками и адекватным экономико-математическим инструментальным сопровождением. Необходимо, чтобы получаемые результаты были более обоснованы, аргументированы и главное — более масштабны и востребованы, а наука о налогах получила бы ощутимое продвижение вперед.

* Отчет о проведении предыдущих симпозиумов можно найти в публикациях [1–5]. К симпозиуму были подготовлены две коллективные монографии [5–6].

Пленарное заседание

С докладом «Инновации в налоговых системах ведущих стран мира на современном этапе развития» выступил д-р экон. наук, профессор кафедры мировой экономики СПбГУ **А.И. Погорлецкий** (г. Санкт-Петербург). По мнению докладчика, под налоговыми инновациями следует понимать такие перемены в национальных налоговых системах, включая новые виды налогов, которые делаются впервые в мировой практике налогообложения и влекут позитивные изменения системного характера для сферы государственных финансов. Нововведения фискально-регулирующего характера в современных посткризисных условиях развития свойственны следующим сферам налогообложения и направлениям реализации налоговой политики:

- налогообложение финансовых операций и доходов от них;
- налогообложение виртуальных операций в сети Интернет и информационные технологии налогового администрирования;
- налогообложение в сфере операций с недвижимостью;
- экологическое налоговое регулирование;
- налоговое регулирование демографических и миграционных процессов, а также занятости населения;
- налогообложение отдельных видов товаров и услуг в рамках перемен в восприятиях, настроениях и ценностях современного общества.

Выявляя перспективы налоговых инноваций для тех или иных стран, можно ожидать, что вероятность их появления наиболее велика как раз в вышеуказанных сегментах национальных налоговых систем. Так, в США свидетельством реализации имеющегося потенциала в области налогообложения сделок с товарами и услугами является «триумфальное» шествие регионального налога на марихуану. Германия по праву экспериментирует с повышением ставок розового налога на покупку недвижимости, а Италия первой из ведущих стран мира отработывает на практике аналог налога Тобина (по всей видимости, по классификации ОЭСР он будет отнесен к «прочим налогам»). В Японии в настоящее время планомерно растут ставки налога с продаж, а Мексика и Турция пока лишь стимулируют развитие рынка недвижимости через умеренный характер налогов на имущество. Впрочем, не все из вышеперечисленного обладает в полной мере свойствами инновационного продукта системы налогообложения, подлинно новаторскими из

названных примеров можно считать лишь налог на сделки с акциями и их деривативами, а также налог на высокочастотный трейдинг в Италии.

Если рассматривать перспективы появления налоговых инноваций на постсоветском пространстве, то наиболее заметными примерами такого рода применительно к регулированию внешнеторговых операций являются утилизационные сборы в торговле автомобилями, инициатором введения которых стала Россия, а также акциз на операции по отчуждению ценных бумаг и операции с деривативами в Украине. Насколько эффективными окажутся данные налоговые инновации, покажет время, но уже сейчас можно усомниться в их позитивности из-за того, что утилизационный сбор вступает в противоречие с нормами и принципами ВТО, а дополнительные налоговые поступления от сделок с ценными бумагами едва ли серьезно увеличат доходы бюджета.

Подлинно инновационный характер, по мнению докладчика, имеют лишь перемены в области налогового администрирования, связанные с масштабным внедрением в данную область ИКТ. Именно это было по достоинству оценено Всемирным банком в рейтингах «Ведение бизнеса» за 2012 и 2013 гг., в которых позиции России улучшились из-за того, что ФНС России удалось существенно снизить административные барьеры, упростить многие процедуры, эффективно внедрить специальное программное обеспечение и электронные сервисы.

Доклад «Координация институтов налогообложения в глобальном измерении» сделала президент Академии финансового управления Минфина Украины, чл.-корр. НАН Украины, д-р экон. наук, профессор **Т.И. Ефименко** (г. Киев). Докладчик аргументировал, что в перспективе модернизация фискальных систем с целью благоприятствования инклюзивному развитию становится неотъемлемой составляющей стратегий развития в мировом и региональном масштабах. Однако в дальнейшем научном обосновании в контексте социальной ответственности государства нуждаются нормы национальных законодательных баз, в частности налоговых, поэтому надо конкретизировать углубление фискальных концепций в соответствии с обновленным характером общественных отношений. Успешность реформирования налоговых систем отчасти связана с тем, что большинство избирателей, по существу заинтересованных в определенных изменениях, как правило, не имеют ни финансовых ресурсов, ни соответствующего институционального статуса.

В то же время влиятельные политики и представители бизнес-кругов находят возможности для воздействия на парламент с целью принятия решений по многим преференциям. Задача налоговой политики — не усложнять процессы принятия экономических решений производителями и потребителями, а придерживаться принципа нейтральности. В дальнейшем формирование налоговых отношений все больше будет отвечать требованиям гражданского общества, обеспечивая при выполнении налоговых законов соблюдение гарантированных национальными конституциями человеческих ценностей. При составлении антикризисных стратегий важно также учитывать наличие соответствующих составляющих экономической политики и ее способность к структурным изменениям на разных уровнях хозяйственной организации. При этом эффективность мероприятий по минимизации непредвиденных потерь будет зависеть от степени точности оценки рисков или вероятности возможных результатов в условиях неопределенности.

Зам. директора Института экономики промышленности, академик НАН Украины, д-р экон. наук, профессор **В.П. Вишневский** (г. Донецк) сделал доклад о налоговых факторах возвышения Китая и соответствующих уроках для евразийского пространства. По мнению докладчика, специфику конфуцианской популяции в налогообложении можно описать четырьмя основными положениями: в целом умеренные официальные налоги обычного (западноевропейского) типа (на добавленную стоимость, прибыль, зарплату); сосуществование официальных налогов с неофициальными (не прошедшими законодательные демократические процедуры) «налогообразными» платежами; представление власти ответственными элитарными чиновниками самурайско-мандаринского типа; особое отношение власти к разным налогоплательщикам, включенным в сети социальной координации.

Основным уроком для стран постсоветского пространства может быть формирование более простых налоговых систем. В нынешних реалиях речь уже не идет об отказе от сложных европейских налогов, распространенных почти повсеместно (например, НДС), что нереально в глобализованном мире, а прежде всего об уменьшении трансакционных издержек, связанных с уплатой налогов. Этот путь уже пройден Китаем, который добился радикального снижения числа обязательных платежей и уменьшения времени, затрачиваемого

на выполнение налоговых обязательств типовым предприятием. Это же относится к снижению издержек (в том числе неявных) хозяйствующих субъектов, связанным с невыполнением или ненадлежащим выполнением налоговых обязательств. В условиях, когда налоговое законодательство является сложным, коррупция широко распространена и вероятность наказаний низка, их ужесточение может приводить только к увеличению взяток под предлогом якобы возрастания риска. Не менее важно, что в таких условиях применение жестких мер воздействия расценивается обществом как «двойной стандарт», экономически или политически мотивированный избирательный подход. Поэтому решающее значение для борьбы с уклонением от уплаты налогов и коррупцией имеет не строгость, а неотвратимость наказания, — гарантия того, что любое нарушение, кем бы оно ни было допущено, будет осуждено. Чтобы это правило начало работать, помимо обычных мер административного характера, рекомендуемых различными международными организациями (создание специальных антикоррупционных органов, декларирование активов государственным служащим, обеспечение доступа общественности к информации о деятельности государственных учреждений и др.), важно смягчать, а не ужесточать наказания.

Зав. кафедрой налогообложения Харьковского национального экономического университета, д-р экон. наук, профессор **Ю.Б. Иванов** (г. Харьков) сделал доклад о принципах, условиях и пределах налогового регулирования. По мнению докладчика, принципы налогового регулирования являются производными, во-первых, от принципов государственного регулирования экономики, а во-вторых, от принципов налогообложения. Необходимо базировать налоговое регулирование на принципах научной обоснованности, системности, комплексности, адаптации, минимальной достаточности, эффективности, приоритетности, непрерывности, законодательного урегулирования, рационального сочетания и тактического подхода в налоговом регулировании. Построение системы налогового регулирования в соответствии с вышеизложенными принципами и с учетом национальной специфики социально-экономических процессов будет способствовать повышению эффективности налоговой политики. Развитие налоговой теории и практики способствует в том числе совершенствованию налогового регулирования, сфера эффективного применения которого является величиной динамической.

Проректор Байкальского государственного университета экономики и права, д-р экон. наук, профессор **А.П. Киреенко** (г. Иркутск) сделала доклад об оценке объективных результатов региональной налоговой политики на основе данных налогового контроля. Деятельность налоговых органов хотя и основана на едином нормативном регулировании, но имеет региональную специфику, которую можно объяснить региональной социально-экономической дифференциацией лишь частично. Оказывать реальное воздействие на уровень налоговой нагрузки можно не только путем установления или отмены налогов либо введения налоговых льгот. Значительно влияние на уровень налоговой нагрузки в субъектах Российской Федерации и контрольной работы налоговых органов.

Влияние экспортной ориентации региона на налоговую нагрузку и баланс финансовых потоков между субъектом и Российской Федерацией показывают, что существующий режим налогообложения при экспорте является одним из скрытых механизмов перераспределения бюджетных средств между территориями и налогоплательщиками, используется для отмывания денег и служит материальной базой коррупции. Например, при экспорте леса экспортеры для получения возмещения НДС из бюджета используют подставные фирмы, лес приобретает в большинстве случаев за наличный расчет, налоги от вырубки и перепродажи леса в бюджет не поступают, а денежные средства, полученные из бюджета, обналичиваются и используются в теневом обороте. При этом региональные и местные органы власти не заинтересованы в сокращении возврата НДС, так как, во-первых, этот налог полностью зачисляется в федеральный бюджет, а во-вторых, увеличение теневого денежного оборота позволяет поддерживать уровень жизни населения, не тратя на это бюджетные средства, в-третьих, это питает коррупцию.

Доклад об экономическом истолковании и экономической обоснованности в налогообложении сделал налоговый консультант, канд. экон. наук **Буссе Ральф** (г. Галле). Докладчик продемонстрировал иерархию принципов налогообложения в Германии. В частности, говоря об экономической обоснованности в налогообложении, докладчик подчеркнул, что ключевое значение в Германии имеет принцип чистого дохода. Согласно принципу налогообложения по финансовой (экономической) способности не допускается, чтобы налоговая база для подоходного налога основывалась на валовом

доходе налогоплательщика. Налоговая база должна определяться на основе чистого дохода, т.е. после вычета из полученных доходов всех расходов, которые произведены с целью получения, обеспечения и сохранения доходов по исполнению профессии (в том числе через наемный труд) или путем использования личного имущества физическими лицами, обусловленные проведением предпринимательской деятельности. Последнее положение распространяется также на предпринимательскую деятельность юридических лиц. Эти положения образуют принцип *объективного* чистого дохода. В отличие от этого, принцип *субъективного* чистого дохода, как отметил докладчик, допускает (по отношению к физическим лицам) при определении налогооблагаемого дохода с целью установления подоходного налога дополнительный вычет определенных неизбежных и непредотвратимых расходов, причина возникновения которых кроется в обстоятельствах личной жизни (вне профессиональной сферы) налогоплательщика.

Секции и круглые столы

Оживленная дискуссия сопровождала проведенные в рамках симпозиума секции и круглые столы: «Налоги, государство и бизнес: в поисках компромисса», «Проблемы налогового администрирования и налогового стимулирования», «Развитие налоговых систем и подходов к налогообложению». В обсуждении актуальных проблем приняли участие все участники симпозиума. Отметим лишь некоторые выступления: **Л.И. Гончаренко** (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации) «Терминологические проблемы в сфере управления налоговыми отношениями»; **Л.С. Гринкевич** (Национальный исследовательский Томский государственный университет) «Модернизация налоговой системы России на базе концепции бюджетно-налогового федерализма»; **Д.Ю. Федотов** (Байкальский государственный университет экономики и права) «Проблемы реформирования обязательных платежей на пенсионное страхование»; **М.Р. Пинская** (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации) «Разграничение полномочий по управлению налоговой базой в федеративных государствах: сравнительный анализ»; **Б.Х. Алиев** (Дагестанский государственный университет) «Роль налоговой децентрализации в формировании эффективной бюджетно-налоговой политики региона»; **В.В. Иванов** (Санкт-Петербургский государственный университет) «Подход-

ные налоги как источник формирования местных бюджетов в Российской Федерации»; **Е.Н. Евстигнеев** (Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет) «Информационно-технологическое и иное обеспечение налогового менеджмента».

Отметим круглый стол «Налоговые льготы. Теория и практика применения», на котором состоялась презентация одноименной монографии [6].

Значительный интерес вызвало выступление на круглом столе профессора кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д-ра экон. наук **В.Г. Панскова** (г. Москва). Докладчик подчеркнул, что, несмотря на исключительно важный характер данного элемента налогообложения, в настоящее время проблема налоговых льгот является наименее исследованной и наиболее дискуссионной в теории налогообложения. Ни в налоговом законодательстве, ни в научных исследованиях нет ответов на самые злободневные вопросы в этой области. В частности, не существует теоретического обоснования применения различных форм налоговых льгот, отсутствуют научно обоснованные критерии и методики расчета эффективности их предоставления. Не сформирована научно обоснованная теория необходимости контроля эффективности предоставленных налоговых льгот и других преференций, а также не установлены государственные органы, которые должны осуществлять такой контроль. До сих пор ведутся ожесточенные дискуссии о роли и значении налоговых льгот для экономики в целом и для конкретных налогоплательщиков в частности. И у ученых, и у практиков нет единого мнения по вопросу о том, чему следует отдавать предпочтение — налоговым льготам или прямым формам государственной поддержки налогоплательщиков (как юридических, так и физических лиц).

Но самая главная проблема, без решения которой невозможно ответить на все предыдущие вопросы, это, по мнению докладчика, полная неясность в самом определении понятия «налоговая льгота». Как показывают отчетные данные и мониторинг налогового законодательства, перечень различного рода налоговых освобождений и изъятий из налоговой системы, предоставляемых как юридическим, так и физическим лицам по всем налогам, достаточно внушителен и имеет при этом ярко выраженную тенденцию к расширению. Как показывают экспертные оценки, общая сумма

различного рода преференций и изъятий из налоговой системы составляет, как минимум, 50% всей суммы налогов и сборов, администрируемых ФНС России.

Следует признать, что постепенно начинают меняться теоретические подходы к определению понятия «налоговая льгота». В последние два года делается попытка не просто уйти от установленного в НК РФ определения, а выделить из общей массы налоговых освобождений собственно налоговые льготы. Вместе с тем пока еще не удалось установить критерии, которые позволили бы отделить налоговые льготы от других видов налоговых освобождений. И пока наука не отделит «зерна от плевел», т.е. теоретически обоснует отличие налоговых льгот (налоговых расходов) от других форм налоговых освобождений, практике не удастся выделить в бюджете собственно налоговые льготы, проводить постоянный мониторинг их эффективности и обосновать необходимость их сохранения или совершенствования.

Зав. кафедрой финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета, профессор, д-р экон. наук **И.А. Майбуров** подчеркнул, что в нашем обществе до сих пор продолжает доминировать старое (а местами архаичное) понимание налоговых льгот исключительно как неких преимуществ, предоставляемых отдельным категориям налогоплательщиков. При этом во всех развитых странах уже несколько десятков лет налоговые льготы рассматриваются как любые отклонения от нормативной (базовой) структуры налогов, представляющие собой упущенные налоговые доходы, приводящие к снижению бюджетных поступлений. Соответственно такое снижение поступлений считается непрямым субсидированием определенных категорий налогоплательщиков или видов деятельности, которое должно подлежать обязательному анализу и строжайшему государственному учету. Потерянные таким образом доходы государства рассматриваются как налоговые расходы, которые необходимо просчитать и утвердить в качестве приложения к ежегодному бюджету. Продвижение вперед в данном вопросе будет определяться накопленным западным опытом, но с учетом национальной налоговой специфики.

Попытки разработки универсальных критериев (признаков) налоговых льгот представляются контрпродуктивными. Налоговые льготы и соответствующие статьи налоговых расходов целесообразно определять как отклонения от базовой

(нормативной) структуры соответствующего налога. Для научного сообщества актуальной становится задача идентификации базовых (нормативных) структур по всем налогам. В настоящее время, по мнению докладчика, имеются лишь теоретически проработанные научные концепции объекта налогообложения применительно к подоходному налогу (индивидуальному и корпоративному) и налогу на добавленную стоимость. Концепции всех остальных объектов налогообложения требуют, как минимум, существенной теоретической доработки (акцизы, налоги на землю и имущество), а как максимум, разработки объектов практически с «нуля» (водный налог, налог на добычу полезных ископаемых, единые налоги, уплачиваемые в связи с применением специальных режимов). Кроме того, требуется меньшая, но все же существенная теоретическая проработка остальных элементов указанных налогов (налоговых ставок, состава налогоплательщиков и величины налоговых периодов). Эти базовые (нормативные) структуры было бы целесообразно обсудить на будущих симпозиумах. Итогом такой работы должен стать национальный справочник (идентификатор) налоговых льгот.

Профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д-р экон. наук **И.В. Горский** высказал критические соображения о необходимости теоретико-методологической проработки проблемы налоговых льгот. По мнению докладчика, классики экономической науки были против налоговых льгот. Спрашивается, откуда же берутся тысячи (загляните в учебники и Интернет) налоговых «регулирующих» и «стимулирующих», неустанно изобретающих все новые и новые «главные инструменты управления экономикой»? Можно понять политиков и лоббистов от бизнеса, уродующих налоги в небескорыстных целях. Можно понять альтруистических спасителей человечества. Но зачем, как отметил И.В. Горский, нам с вами разрабатывать этот вопрос?

В советские времена «онаучивание» финансов и налогов «в соответствии с их социалистическим содержанием» вылилось в появление новых функций — перераспределительной, регулирующей, контрольной, социальной и прочих. В этом отношении, как отметил докладчик, повезло деньгам, о функциях которых высказался К. Маркс: только поэтому и нет у денег контрольной функции. Представляется, что контрольная

функция, как и регулирующая, свойственна все-таки человеку (разумному или не очень). Любая контрольно-измерительная аппаратура лишь показывает какое-то значение (в рублях, деньгах, налогах) какой-то величины (зарплаты, прибыли, бюджета), но управленческое решение (контроль, регулирование) остается за человеком. Так, может быть, оставив за налогами измерительную роль, снять с них функции управления? Тем самым мы бы не только освободили налоги от массы необоснованных обвинений и обратили внимание на эффективность управления, качество работы конкретных контролеров-регуляторов, но и подорвали бы «теоретические» основы размножения налоговых льгот.

В качестве ремарки профессор, д-р экон. наук **Л.И. Гончаренко** еще раз обратила внимание на то, что в попытках псевдопоиска научной новизны в диссертациях, журнальных статьях, монографиях наблюдается безосновательное «жонглирование» дефинициями без исследования внутреннего содержания понятия, без сопоставления и увязки с теоретически общепризнанными и законодательно установленными терминами. Это касается не только налоговых льгот (налоговых расходов, налоговых освобождений и т.д.). Так, даже на нашем симпозиуме активно применяется понятие «налоговая база региона», которая каким-то образом «распределяется между субъектами Федерации». Есть соответствующий термин — налоговый потенциал региона, в то время как термин «налоговая база» теоретически определен и законодательно установлен как обязательный элемент **налога**. Вот по отношению к конкретному налогу, например налогу на прибыль организаций, и могут быть дискуссии об эрозии (разводнении и т.д.) налоговой базы, что наблюдается и в международной практике (*BEPS*). Налоговые термины следует рассматривать в системе [7].

Итогом многолетних обсуждений проблемы налоговых льгот на симпозиуме и в монографии [6], можно сказать, стал теоретико-методологический прорыв в новом для наших стран восприятии налоговых льгот как налоговых расходов государства. Вместе с тем участники дискуссии отметили необходимость дальнейших исследований.

К интересным событиям Шестого симпозиума, отличившим его от других, можно отнести проведение совместного с юридическим факультетом Санкт-Петербургского государственного университета круглого стола по проблемам

деофшоризации. Действительно, экономическая составляющая налогов теснейшим образом переплетена с правовым обеспечением всех сторон деятельности и взаимодействием налогоплательщиков и налоговых органов. Особенно ярко это проявляется в международной сфере. В выступлениях обсуждались механизмы российского налогового права, используемые в рамках деофшоризации экономики, их эффективность в современных условиях (**Н.А. Шевелева** — д-р юрид. наук, декан юридического факультета, **Д.В. Винницкий** — д-р юрид. наук, профессор Екатеринбургского юридического университета). Активно дискутировался вопрос об использовании международного опыта борьбы с уходом бизнеса в низконалоговые территории как способа минимизации, а чаще уклонения от налогообложения в стране фактического ведения бизнеса и национальной принадлежности. Особое внимание было обращено на международный договор по недопущению эрозии налоговой базы (*BEPS*), направленный на предупреждение и создание правовых барьеров для вывоза капитала. Острой критике был подвергнут российский проект закона о контролируемых иностранных компаниях, который по мнению выступающих резко ухудшит инвестиционный климат страны (**В.А. Мачехин** — канд. юрид. наук, Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина).

Продолжая заложенную на предыдущем симпозиуме традицию, в рамках отдельного заседания **Дня докторанта** общественной экспертизе подверглись доклады, которые должны составить основу докторских диссертаций по налоговой тематике: **С.С. Быкова** (Байкальский государственный университет экономики и права) «Налоговый разрыв: содержание, опыт оценки за рубежом и перспективы применения в России»; **А. Гурнак** (Донецкий национальный технический университет) «Модель инновационно-эволюционного развития налоговых систем»; **Ю.Г. Тюриной** (Оренбургский государственный университет) «Оценка влияния механизма налогообложения на развитие человеческого капитала в России»; **Е.В. Соколовской** (Институт экономики промышленности НАН Украины) «Экономическая природа и свойства форм НДС»; **Е.Н. Орловой** (Байкальский государственный университет экономики и права) «Оценка налогового потенциала домохозяйств в целях определения рациональности административно-территориального деления на субфедеральном

уровне»; **Т.О. Дюкиной** (Санкт-Петербургский государственный университет) «Критерии оптимальности систем налогообложения: новый подход»; **Е.С. Цепиловой** (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации) «Горизонтальный мониторинг налогоплательщиков — российский опыт и перспективы». Содержание докладов изложено в монографии [6] и журналах, в которых были опубликованы статьи участников симпозиума [8, 9].

Всем докторантам эксперты высказали критические замечания и сделали предложения по корректировке направлений дальнейших исследований.

Итоги симпозиума

В результате совместного обсуждения на пленарном и секционных заседаниях участники симпозиума отметили заметный прогресс, достигнутый странами — участницами симпозиума в ходе реформирования налоговых систем и достижения поставленных целей социально-экономического развития. В частности, в Украине и России произошли определенные изменения в сфере администрирования налогов благодаря внедрению современных информационных технологий управления, используемых как для оценки налогового потенциала, налоговых разрывов, так и для проведения налоговых консультаций, проверок, реализации функциональных бизнес-процессов администрирования, горизонтального мониторинга.

Вместе с констатацией достигнутого прогресса в сфере теории и практики налогообложения участники симпозиума отмечают необходимость действий в следующих направлениях.

1. Объективная необходимость совершенствования налоговых систем в связи с современными вызовами мировой экономики и изменением факторов как внешней, так и внутренней среды требует дальнейшего их реформирования. Предпочтительным представляется эволюционное реформирование путем корректировки проблемных норм законодательства, поскольку радикальные реформы сопряжены со значительными рисками.

2. Требуется продолжения и дальнейшего развития работа в части внедрения в практику бюджетного планирования концепции налоговых расходов, теоретического обоснования определения социально-экономической сущности налоговых льгот и разработки методологических подходов для их адекватной идентификации и оценки.

Прикладным аспектом этого направления может служить обоснование базовой и нормативной структуры бюджетообразующих налогов, на основании чего возможны идентификация налоговых льгот и формирование их закрытого перечня в налоговом законодательстве.

3. Перспективными направлениями исследований в сфере налогообложения следует признать научные разработки, предметом которых является изучение специфических черт налоговой культуры и налоговой морали. Существующая практика в сфере налогообложения позволяет констатировать, что реакция налогоплательщиков на действия фискальных властей может существенным образом отличаться как между странами, так и в историческом контексте. Поэтому даже оптимальные, с точки зрения теории, решения в сфере налоговой политики могут приводить к нежелательным социально-экономическим последствиям, предвидеть которые можно на основе исследования психологии налогоплательщиков, их социокультурных и онтологических особенностей.

4. Несмотря на широкую распространенность и простоту исчисления уровня налоговой нагрузки, не следует абсолютизировать этот показатель как универсальный индикатор фискальной составляющей налоговой системы, поскольку приемлемый уровень налоговой нагрузки определяется не только условиями налогообложения, но и эффективностью функционирования бюджетной системы. В аналитических исследованиях в сфере налогообложения интерес может представлять использование эффективных (имплицитных) ставок, а также диапазона изменения налоговой нагрузки (в зависимости от целей исследования — по регионам, отраслям, видам деятельности, субъектам налогообложения и т.п.).

Седьмой симпозиум «Теория и практика налоговых реформ» состоится в начале июля 2015 г. в Байкальском университете экономики и права (г. Иркутск). Электронный адрес оргкомитета: 5symposium@mail.ru

Литература

1. Майбуров И. А., Иванов Ю. Б. Налоги и налогообложение: сверяем позиции // Налоги и финансовое право. 2009. № 6. С. 196–207; 2010. № 10. С. 194–202.
2. Майбуров И. А., Иванов Ю. Б., Крисоватый А. И. Налоговым реформам — научную

основу // Налоговая политика и практика. 2011. № 4. С. 10–13.

3. Майбуров И. А., Иванов Ю. Б., Гончаренко Л. И. Реформирование налоговых систем: новое качество обсуждения // Налоги и финансовое право. 2012. № 7. С. 180–190.
4. Тарангул Л. Л., Майбуров И. А., Иванов Ю. Б., Гончаренко Л. И. Пятый Украина-Российский симпозиум: теория и практика налоговых реформ // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 4. С. 145–151.
5. Налоговые льготы. Теория и практика применения: коллективная монография / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 487 с.
6. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: монография / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 375 с.
7. Гончаренко Л. И. Методология налогообложения и налогового администрирования коммерческих банков России. Монография. М.: Финуниверситет, 2012. 330 с.
8. Экономика. Налоги. Право. 2014. № 3.
9. Налоги и финансовое право. 2014. № 3.

Обзор подготовили:

Майбуров Игорь Анатольевич

д-р экон. наук, профессор,

Уральский федеральный университет

имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

E-mail: i.a.mayburov@urfu.ru

Иванов Юрий Борисович

д-р экон. наук, профессор,

Научно-исследовательский центр

индустриальных

проблем развития НАН Украины

E-mail: ivn77@bk.ru

Погорлецкий Александр Игоревич

д-р экон. наук, профессор,

Санкт-Петербургский государственный

университет

E-mail: pogorletski@hotmail.com

Гончаренко Любовь Ивановна

д-р экон. наук, профессор,

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

E-mail: goncharenko@yandex.ru