

Том 12, № 4, 2019 год

Экономика. Налоги. Право

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

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

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

Учредитель: ФГОБУ «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

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

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

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

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

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

Журнал включен в систему Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

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

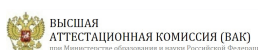
Журнал распространяется только по подписке.
Подписной индекс 81303
в объединенном каталоге «Пресса России»

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

Vol. 12, No. 4, 2019

Ekonomika. Nalogi. Pravo

[Economics, taxes & law]



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ГОНЧАРЕНКО Л.И., доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Заслуженный работник высшей школы РФ, Финансовый университет, Москва, Россия

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

АБРАМОВА М.А., доктор экономических наук, профессор, заместитель руководителя Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия

БЕРНС У., доктор права, профессор школы имени Томаса Джефферсона, Сан-Диего, США

ВАНИШТЕНДАЛЬ Ф., доктор экономики, профессор Левенского католического университета, Левен, Бельгия

ВЕБЕР Д., профессор права, Амстердамский университет, Амстердам, Нидерланды

ВИННИЦКИЙ Д.В., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового права, Уральский государственный юридический университет, Екатеринбург, Россия

ГОЛОВНЕНКОВ П.В., доктор права, главный научный сотрудник Потсдамского университета, Потсдам, Германия

ЕВЛАХОВА Ю.С., доктор экономических наук, доцент кафедры финансового мониторинга и финансовых рынков РГЭУ (РИНХ), тьютор магистерской программы «Финансовый мониторинг и финансовые рынки», Ростов-на-Дону, Россия

ЗВОНОВА Е.А., доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

ИВАНОВА Н.Г., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

ИВАНОВ Ю.Б., доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Научно-исследовательского центра промышленных проблем развития НАН Украины, Харьков, Украина

КУНИЦЫНА Н.Н., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита, Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия

ЛАПИНА М.А., доктор юридических наук, профессор Департамента правового регулирования экономической деятельности, Финансовый университет, Москва, Россия

МАЙБУРОВ И.А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета, главный научный сотрудник кафедры «Финансы и кредит» Дальневосточного федерального университета, Екатеринбург, Владивосток, Россия

МЕЛЬНИЧУК М.В., доктор экономических наук, кандидат педагогических наук, заместитель руководителя Департамента языковой подготовки, директор центра инновационных языковых стратегий, Финансовый университет, Москва, Россия

ОМИРБАЕВ С.М., доктор экономических наук, профессор, ректор Северо-Казахстанского государственного университета им. М. Козыбаева, Петропавловск, Казахстан

ПАНСКОВ В.Г., доктор экономических наук, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия

ПИНСКАЯ М.Р., доктор экономических наук, руководитель Центра налоговой политики Научно-исследовательского финансового института Минфина России, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета, Москва, Россия

ПОГОРЛЕЦКИЙ А.И., доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

ПОНОМАРЕНКО Е.В., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой политической экономии, Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

РОЩУПКИНА В.В., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Налоговая политика и таможенное дело», Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия

РУЧКИНА Г.Ф., доктор юридических наук, профессор, руководитель Департамента правового регулирования экономической деятельности, Финансовый университет, Москва, Россия

СОЛЯНИКОВА С.П., кандидат экономических наук, доцент, руководитель Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

ХЕЛЛЬМАНН У., доктор права, заведующий кафедрой уголовного права и экономических преступлений Потсдамского университета, Потсдам, Германия

ЧЕРНИК Д.Г., доктор экономических наук, профессор, президент Палаты налоговых консультантов, Москва, Россия

Рукописи представляются
в редакцию по электронной почте:
eknalogpravo@mail.ru

Минимальный объем статьи –
3 тыс. слов; максимальный – 4 тыс. слов.

Редакция в обязательном порядке осуществляет
экспертную оценку (рецензирование, научное
и стилистическое редактирование) всех материалов,
публикуемых в журнале.

Более подробно об условиях публикации
см.: etl.fa.ru

EDITOR-IN-CHIEF

GONCHARENKO L.I., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department, Honored Worker of the Higher School of the Russian Federation, Financial University, Moscow, Russia

EDITORIAL STAFF

ABRAMOVA M.A., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Deputy Head of the Financial Markets and Banks Department, Financial University, Moscow, Russia

BYRNES W., Dr. Sci. (Law), Professor of the Thomas Jefferson School, San Diego, USA

VANISTENDAEL F., Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Catholic University of Leuven, Belgium

WEBER D., Dr. Sci. (Law), Professor, University of Amsterdam, Netherlands

VINNITSKY D.V., Dr. Sci. (Law), Professor, Head of the Department of Financial Law, The Ural State Law University, Yekaterinburg, Russia

GOLOVNENKOV P.V., Dr. Sci. (Law), Senior Research Fellow of the University of Potsdam, Germany

EVLAKHOVA YU.S., Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor of the Financial Monitoring and Financial Markets Chair, Tutor of the Master's programme "Financial monitoring and financial markets", Rostov State University of Economics, Rostov, Russia

ZVONOVA E.A., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the World Economy and World Finance Department, Financial University, Moscow, Russia

IVANOVA N.G., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the State and Municipal Finance, St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

IVANOV YU.B., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Deputy Director for Research, R&D Center for industrial development, National Academy of Science of Ukraine, Kharkiv, Ukraine

KUNITSYNA N.N., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the Finance and Credit Department, North-Caucasus Federal University, Stavropol, Russia

LAPINA M.A., Dr. Sci. (Law), Professor of the Legal Regulation of Economic Operations Department, Financial University, Moscow, Russia

MAIBUROV I.A., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the Finance and Tax Management Department, Ural Federal University, Yekaterinburg, Senior Researcher of the Finance & Credit Chair, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

MELNICHUK M.V., Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Pedagogy), Deputy Head of the Department for Language Training, Director of the Center for Innovative Linguistic Strategies, Financial University, Moscow, Russia

OMIRBAEV S.M., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Rector of the Kozybayev North Kazakhstan State University, Petropavlovsk, Kazakhstan

PANSKOV V.G., Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department, Financial University, Moscow, Russia

PINSKAYA M.R., Dr. Sci. (Econ.), Head of the Center for Tax Policy of the Research, Financial Institute of the Ministry of Finance of Russia, Professor of the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department, Financial University, Moscow, Russia

POGORLETSKIY A.I., Dr. Sci. (Econ.), Professor, the Department World Economy, St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia

PONOMARENKO E.V., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the Political Economics Department, Russian University of Peoples' Friendship, Moscow, Russia

ROSCHUPKINA V.V., Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Professor of the Tax Policy & Customs Department, the North-Caucasus Federal University, Stavropol, Russia

RUCHKINA G.F., Dr. Sci. (Law), Professor, Head of the Legal Regulation of Economic Operations Department, Financial University, Moscow, Russia

SOLYANNIKOVA S.P., Cand. Sci., Associate Professor, Head of the Public Finance Department, Financial University, Moscow, Russia

HELLMANN U., Dr. Sci. (Law), Head of the Criminal Law & Economic Crime Chair, University of Potsdam, Germany

CHERNIK D.G., Dr. Sci. (Econ.), Professor, President of the Chamber of Tax Consultants, Moscow, Russia

Manuscripts are to be submitted to the editorial office in electronic form:
ekنالogpravo@mail.ru

Minimal size of the manuscript:
3 ths words; maximum – 4 ths words.

The editorial makes a mandatory expertise (review, scientific and stylistic editing) of all the materials to be published in the journal.

More information on publishing terms is at: **etl.fa.ru**

Журнал «Экономика. Налоги. Право»

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

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
В.А. Чет

Корректор
С.Ф. Михайлова

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.: 8 (499) 943-94-31,
e-mail: MMKorigova@fa.ru
Коригова М.М.

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский пр-т,
дом 53, комн. 5.1

Телефон:
8 (985) 964-85-72
http://www.etl.fa.ru,
https://economy.fa.ru
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:
09.09.2019
Формат 60×84 1/8
Заказ № 794 от 09.09.2019

Отпечатано в Отделе
полиграфии Финуниверситета
(Ленинградский пр-т, д. 49)

ГЛАВНАЯ ТЕМА

И.М. Степнов, Ю.А. Ковальчук
**Перспективы формирования
экспортно ориентированных
отраслевых цифровых платформ
в рамках развивающихся экосистем
в промышленности. 6**

Б.И. Тихомиров
**Цифровизация социально-
экономического развития:
тернистый путь к новому качеству
информационного общества. 20**

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

А.А. Тарасов
**Финансовые инструменты поддержки
российских экспортеров 29**

И.Н. Рыкова, С.В. Шкодинский, А.А. Юрьева
**Сравнительный анализ технической
и технологической оснащенности
отраслей сельского хозяйства
в Российской Федерации 39**

В.Н. Миронова
**Роль государства в продвижении
экспорта промышленной
и сельскохозяйственной
продукции, конкурентоспособной
на международных рынках. 50**

Нат. И. Морозко, Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко
**Минимизация рисков в деятельности
кредитных потребительских
кооперативов 60**

М.М. Низамутдинов, В.В. Орешников
**Разработка экономико-
математических моделей
и инструментария прогнозирования
уровня привлекательности
городов России 68**

Б.С. Батаева, П.Н. Пантелеев
**Создание и внедрение кодекса
корпоративных ценностей
в крупной компании
с помощью ИТ-технологий. 80**

Н.А. Ковалева

**Практика государственного
регулирующего применения
блокчейн-технологий
и ее совершенствование
на основе зарубежного опыта 87**

В.И. Бусов

**Оценка эффективности
территориальных систем бытового
обслуживания населения. 94**

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Р.В. Колесов, А.Ю. Тарасова, Г.Е. Козлов
**Прогнозирование уровня
инфляции при формировании
региональных
и муниципальных бюджетов. 102**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

И.З. Ярыгина, О.А. Боровикова
**БРИКС+ как фактор
экономического роста
и инвестиционного развития 111**

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Л.И. Гончаренко, Н.Г. Вишневская
**Налоговое стимулирование
инновационного развития
промышленного производства
на основе анализа передового
зарубежного опыта. 121**

Л.В. Полежарова, А.Б. Берберов
**Налогообложение международного
движения капитала в контексте
факторов инвестиционных стратегий
компаний: опыт развивающихся
стран 132**

А.А. Пугачев, Л.Б. Парфенова, А. Подвезько
**Оценка влияния налоговой
конкуренции на конкурентоспособность
национальной налоговой системы . . 143**

ПОЗДРАВЛЕНИЕ

**Юбилей крупного
ученого-финансиста. 156**

TOPIC OF THE DAY

I.M. Stepanov, J.A. Kovalchuk

The Prospects of Forming Export Oriented Sectoral Digital Platforms within the Framework of Developing Ecosystems in the Industry 6

B.I. Tikhomirov

Digital Transformations of Socio-economic Development: a Thorny Path to a New Quality Information Society 20

ECONOMICS AND MANAGEMENT

A.A. Tarasov

Financial Instruments to Support Russian Exporters . . . 29

I.N. Rykova, S.V. Shkodinskiy, A.A. Yuryeva

Comparative Analysis of Technical and Technological Equipment of Agricultural Sectors in the Russian Federation 39

V.N. Mironova

State Participation in Industrial and Agricultural Internationally Competitive Produce Advancement. 50

Nat.I. Morozko, N.I. Morozko, V.J. Didenko

Risk Minimization in Consumer Credit Co-operative Activities 60

M.M. Nizamutdinov, V.V. Oreshnikov

Economic and Mathematical Models and Tools Development for Forecasting the Level of Attractiveness of Russian Cities 68

B.S. Batayeva, P.N. Panteleev

Creating and Implementing a Code of Corporate Business Values in a Major Company Using IT Technologies 80

N.A. Kovalyova

Practical Aspects of Government Regulation of Blockchain Technologies Application and its Improvement on the Basis of Foreign Experience . . 87

V.I. Busov

Territorial Systems of Public Services Efficiency Assessment 94

REGIONAL ECONOMY

R.V. Kolesov, A.J. Tarasova, G.E. Kozlov

The Inflation Level Forecasting in Forming Regional and Municipal Budgets 102

WORLD ECONOMICS

I.Z. Yarygina, O.A. Borovikova

BRICS+ as a Factor of Economic Growth and Investment Development 111

TAXES AND TAXATION

L.I. Goncharenko, N.G. Vishnevskaya

Tax Incentives for Innovative Development of Industrial Production on the Basis of Foreign Best Practices Analyses 121

L.V. Polezharova, A.B. Berberov

International Capital Flow Taxation within the Context of Companies' Investment Strategies Factors: Developing Countries' Experience 132

A.A. Pugachev, L.B. Parfyenova, A. Podvezko

Assessment of Tax Competition Influence on National Tax System Competitiveness 143

CONGRATULATION

Anniversary of a big scientist-financier 156

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-6-19
УДК 338.242(045)
JEL O43, O25

Перспективы формирования экспортно ориентированных отраслевых цифровых платформ в рамках развивающихся экосистем в промышленности

И.М. Степнов^а, Ю.А. Ковальчук^б

^а Финансовый университет,
Москва, Россия;

Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ,
Москва, Россия;

^б Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет),
Москва, Россия;

^а <http://orcid.org/0000-0003-4107-6397>; ^б <http://orcid.org/0000-0002-9959-3090>

АННОТАЦИЯ

Актуальность формирования цифровых решений в экспортно ориентированных отраслях промышленности обосновывается не только потребностью отдельных предприятий, но и необходимостью защиты национальных интересов в рамках глобальной экономики. Показано, что неотвратимость цифровизации требует преобразования многих экономических отношений. Для целей исследования и обеспечения возможности сравнительного анализа выделены высоко- и среднетехнологичные отрасли промышленности согласно зарубежной классификации по версии ОЭСР и общероссийской классификации по версии Росстата. Результаты проведенного сравнительного исследования позволили установить, что до настоящего времени остается доминирующей сырьевая составляющая экспорта и требуется развитие институциональной среды реализации экспортного потенциала. Подтверждено, что недоиспользование экспортного потенциала в машиностроении имеет признаки общемировой тенденции, позволяя формировать стратегии прорыва на мировые рынки. Доказано, что только за счет конкурентных рыночных стратегий в условиях «торговых войн» достичь наращивания экспорта можно только при эффективной поддержке государства.

Показано, что создание экспортно ориентированных цифровых платформ должно обеспечиваться их включенностью в идентифицированные отраслевые экосистемы.

Установлено, что особо значимыми для отраслевых экосистем являются создание в едином реестре экспортеров продукции «цифрового профиля» экспортера (потенциального экспортера) и формирование макроэкономической аналитики, обеспечивающих согласование экспорта с общей политикой государства. *Сделан вывод* о том, что наиболее эффективная реализация экспортно ориентированных цифровых платформ, обещающих оказать существенную поддержку российскому производителю по закреплению конкурентных позиций в глобальной экономике, возможна только при наличии отраслевых экосистем, расширяющих границы взаимодействия отдельных предприятий.

Ключевые слова: промышленность; экономический рост; цифровая платформа; экспорт; несырьевой неэнергетический экспорт; экспортно ориентированная цифровая платформа; экосистема

Для цитирования: Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Перспективы формирования экспортно ориентированных отраслевых цифровых платформ в рамках развивающихся экосистем в промышленности. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):6-19. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-6-19

ORIGINAL PAPER

The Prospects of Forming Export Oriented Sectoral Digital Platforms within the Framework of Developing Ecosystems in the Industry

I.M. Stepnov^a, J.A. Kovalchuk^b^a Financial University, Moscow, Russia;

Moscow State Institute for International Relations (MGIMO University), Moscow, Russia;

^b Moscow Aviation Institute (National Research University), Moscow, Russia;^a <http://orcid.org/0000-0003-4107-6397>;^b <http://orcid.org/0000-0002-9959-3090>

ABSTRACT

The importance of forming digital solutions in export oriented industries is grounded not only by the needs of individual enterprises, but also by the necessity to protect national interests in the context of global economy through achieving a position of leadership in certain sectors. The authors demonstrate that inevitability of the process of digital transformations press for transformation of many economic relations. To attain the goals of the research and to make it possible to conduct comparative analysis the authors selected common high- and medium technological industries according to the OECD and Rosstat (Federal State Statistics Service). The results of the comparative analysis demonstrate that the raw materials constituent is still great in export and what is needed is the development of institutional implementation medium for the export potential. It is confirmed that underexploitation of the export potential in machine-building industry tends to be a global trend, which allows to form strategies of breaking into global markets. The authors prove that, in the context of current "trade wars" intensification, export buildup is only possible through effective state support.

The basis for creating export-oriented digital platforms must be ensured by their embeddedness into the identified sectoral ecosystems, the authors claim.

It is ascertained that creating of a "digital profile" of the exporter (of a potential exporter) in a single register of exporters, and forming macroeconomic analytics to coordinate with the general state policy are of crucial importance. The authors come to the conclusion that the most effective realization of export-oriented digital platforms is only possible within sectoral ecosystems to broaden the relation scope of individual enterprises, which promises to greatly support the Russian manufacturers' competitiveness in the global economy.

Keywords: industry; economic growth; digital platform, export, non-resource-based non-energy export, export-oriented digital platform; ecosystem

For citation: Stepnov I.M., Kovalchuk J.A. The prospects of forming export oriented sectoral digital platforms within the framework of developing ecosystems in the industry. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):6-19. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-6-19

ВВЕДЕНИЕ

Неотвратимость процессов цифровизации экономических отношений стала неоспоримым фактом современного этапа эволюционного развития, и именно промышленное внедрение, коммерциализация и социализация в обществе новых технологий становятся базовыми направлениями новой стадии экономического роста.

Существенную роль в достижении весомых показателей нового экономического роста играет встроенность экспорта в глобальные экономические процессы при одновременной защите национальных интересов. Отметим, что ВВП как индикатор макроэкономиче-

ского развития страны зависит от превалирования экспорта над импортом [1]. Ориентация развитых стран на производство продукции с высокой добавленной стоимостью вызвана объективной необходимостью, требующей высоких темпов экономического роста для восстановления экономики после кризисов либо для поддержания устойчивого развития. В связи с этим задачи развития промышленности как целевой ориентир для бизнеса и совершенствования инструментов его поддержки со стороны государства в условиях формирования и развития цифровой экономики становятся взаимообусловленными и требующими новых походов к решению. В 2017 г.

(впервые с 2013 г.) в силу предпринимаемых усилий государства по посткризисному восстановлению экономики, реализации государственной промышленной политики и формирования комплексной национальной системы поддержки экспорта, а также благоприятной внешней ценовой конъюнктуры в России существенно возрос экспорт, причем не только традиционной, но и несырьевой неэнергетической продукции¹, включающий, в частности, металлоизделия (27%), продукцию машиностроения (25%), химические товары (18%), продовольствие (14%), лесобумажные товары (7%), драгоценные металлы и камни (5%). Кроме того, государство взяло на себя институциональную роль координатора трансформационных процессов в экономике (через реализацию национальных приоритетных программ, включая такие проекты, как «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт» и др.); поэтому аспекты цифрового развития взаимодействия экспортеров и их комплексная поддержка являются значимыми для анализа и выработки рекомендаций.

ФАКТОГРАФИЯ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТЫ

Формирование новых экономических отношений в период становления и развития цифровизации в экономике определило тренд в экспорте продукции высокотехнологичной промышленности и интеллектуальных услуг. Макроэкономическая статистика показывает, что по состоянию на 2015 г. (более поздний период анализу не подлжет, так как именно за этот год имеются данные по всем странам в базе данных Всемирного банка) наибольший вес высоко- и среднетехнологичной промышленности отмечается у Кореи (63,7%), Германии (61,4%), Японии (55,3%)², что обуславливает стабильный рост добавленной стоимости в промышленности (табл. 1). Следует отметить,

¹ Спартак А. Н., Кнобель А. Ю., Флегонтова Т. А. и др. Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта. М.: Центр стратегических разработок. Всероссийская академия внешней торговли. АО «Российский экспортный центр». URL: <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/04/Report-Non-energy-Export.pdf> (дата обращения: 27.05.2019).

² DataBankWorld Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&Type=TABLE&preview=on#> (дата обращения: 25.05.2019).

что критерии отнесения отраслей промышленности разнятся от страны к стране, однако в данной статье авторы придерживаются зарубежной классификации в версии ОЭСР³ и общероссийской в версии Росстата⁴, которые различаются по критериям классификации, но схожи в группировках продукции. Соответственно в целях проводимого исследования можно выделить высокотехнологические отрасли производства летательных аппаратов, офисного оборудования и вычислительной техники, электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи, медицинской техники и средств измерений, фармацевтической продукции и среднетехнологичные отрасли, выпускающие машины и оборудование, электрооборудование, автомобили и железнодорожные локомотивы и вагоны, товары химического производства, за исключением фармацевтики.

Удельный вес высокотехнологичного сектора в Китае и США примерно одинаков и составляет 41%, но если Китай поддерживает такой удельный вес на постоянном уровне, то в США за последние десять лет произошло его снижение в целом на 10%, что стало причиной существенного уменьшения темпов роста добавленной стоимости в промышленности. Самые высокие темпы роста доли добавленной стоимости в промышленности зафиксированы в 2015 г. в Индии.

Наиболее высокую долю добавленной стоимости промышленности в ВВП демонстрируют Китай (29,3% в 2017 г.) и Корея (27,9% в 2017 г.), что отражается в достижении ими лидирующих позиций на рынке экспорта высокотехнологичной продукции (рис. 1): Китай, например, занимал долю на рынке около 25% в 2016 г., за 15 лет в денежном выражении его высокотехнологичный экспорт увеличился в 12 раз, а доля на рынке удвоилась⁵. Среди стран с наиболее весомым научно-техническим и технологическим потенциалом следует отметить США и Японию. Что же касается Южной Кореи, Малайзии, Сингапура и Гонконга, они

³ OECD. ISIC rev. 3. Technology intensity definition. Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities. Paris: OECD, 2011. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf> (дата обращения: 18.05.2019).

⁴ Технологическое развитие отраслей экономики. Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/ (дата обращения: 18.05.2019).

⁵ Мировой высокотехнологичный экспорт в графиках: насколько Россия отстает. URL: http://proved-np.org/services/novosti/novosti_ved/mirovoj_vysokotekhnologichnyj_eksport_v_grafikah_naskol_ko_rossiya_otstaet/ (дата обращения: 16.05.2019).

Таблица 1 / Table 1

Показатели промышленного производства в мире / Indicators of industrial production in the world

| Страна | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Добавленная стоимость в промышленном производстве, % от ВВП / Value added in industrial production, % of GDP | | | | | | | | | | |
| Китай / China | 32,1 | 31,5 | 31,5 | 32,0 | 31,4 | 30,6 | 30,4 | 29,4 | 28,8 | 29,3 |
| Германия / Germany | 20,2 | 17,9 | 20,0 | 20,6 | 20,4 | 20,2 | 20,6 | 20,8 | 20,6 | 20,7 |
| Индия / India | 17,1 | 16,7 | 16,2 | 16,1 | 15,8 | 15,3 | 15,1 | 15,4 | 15,3 | 15,0 |
| Бразилия / Brazil | 14,0 | 13,1 | 12,7 | 11,8 | 10,7 | 10,5 | 10,3 | 10,5 | 10,3 | 10,2 |
| Япония / Japan | 21,4 | 19,1 | 20,8 | 19,7 | 19,7 | 19,4 | 19,7 | 20,7 | 21,0 | .. |
| Корея / South Korea | 25,8 | 26,1 | 27,8 | 28,5 | 28,2 | 28,2 | 27,5 | 27,1 | 26,8 | 27,6 |
| Россия / Russia | 14,9 | 12,9 | 12,8 | 11,6 | 11,8 | 11,3 | 11,6 | 12,6 | 12,0 | 11,9 |
| США / USA | 12,2 | 11,8 | 12,1 | 12,1 | 12,1 | 12,0 | 12,0 | 11,9 | 11,6 | .. |
| Мир в среднем / World | 16,4 | 15,6 | 15,9 | 15,7 | 15,6 | 15,4 | 15,4 | 15,7 | 15,6 | .. |
| Темп роста добавленной стоимости в промышленном производстве, % / Growth rate of value added in industrial production, % | | | | | | | | | | |
| Германия / Germany | -2,0 | -19,2 | 18,4 | 8,5 | -2,2 | 0,0 | 5,8 | 1,9 | 2,1 | 3,0 |
| Индия / India | 4,3 | 11,3 | 8,9 | 7,4 | 5,5 | 5,0 | 7,9 | 12,8 | 7,9 | 5,1 |
| Бразилия / Brazil | 4,1 | -9,3 | 9,2 | 2,2 | -2,4 | 3,0 | -4,7 | -8,5 | -5,6 | 1,7 |
| Япония / Japan | -0,2 | -17,7 | 16,3 | -2,7 | 2,4 | -0,1 | 3,0 | 3,8 | 2,0 | .. |
| Корея / South Korea | 3,7 | -0,5 | 13,7 | 6,5 | 2,4 | 3,6 | 3,5 | 1,8 | 2,4 | 4,4 |
| Россия / Russia | -2,1 | -14,6 | 8,6 | 8,6 | 4,6 | 0,7 | 0,8 | -4,6 | 1,1 | 0,1 |
| США / USA | -2,9 | -7,7 | 5,4 | 0,3 | 0,3 | 2,1 | 1,7 | 0,8 | 0,5 | .. |
| Мир в среднем / World | -0,6 | -9,8 | 9,1 | 3,2 | 0,7 | 1,4 | 2,9 | 2,5 | 1,9 | .. |
| Доля средне- и высокотехнологичной промышленности, % / Share of medium and high-tech industry, % | | | | | | | | | | |
| Китай / China | 41,4 | 41,4 | 41,4 | 41,4 | 41,4 | 41,4 | 41,4 | 41,4 | .. | .. |
| Германия / Germany | 60,3 | 58,0 | 59,6 | 60,8 | 60,9 | 61,0 | 62,2 | 61,4 | .. | .. |
| Индия / India | 38,5 | 40,6 | 39,2 | 41,1 | 40,2 | 38,2 | 37,9 | 37,9 | .. | .. |
| Бразилия / Brazil | 37,2 | 36,4 | 36,6 | 36,3 | 35,2 | 36,2 | 35,2 | 35,2 | .. | .. |
| Япония / Japan | 55,6 | 53,6 | 55,6 | 54,7 | 55,0 | 55,3 | 55,3 | 55,3 | .. | .. |
| Корея / South Korea | 63,3 | 66,1 | 61,6 | 69,0 | 67,0 | 67,2 | 63,7 | 63,7 | .. | .. |
| Россия / Russia | 24,6 | 23,1 | 25,0 | 24,7 | 24,8 | 23,1 | 24,1 | 25,6 | .. | .. |
| США / USA | 51,3 | 40,3 | 47,7 | 47,2 | 41,2 | 41,2 | 41,2 | 41,2 | .. | .. |

Источник / Source: составлено авторами на основе данных: DataBankWorld Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&type=TABLE&preview=on#> (дата обращения: 22.05.2019) / compiled by the authors on the basis of: DataBankWorld Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&type=TABLE&preview=on#> (accessed on 22.05.2019).

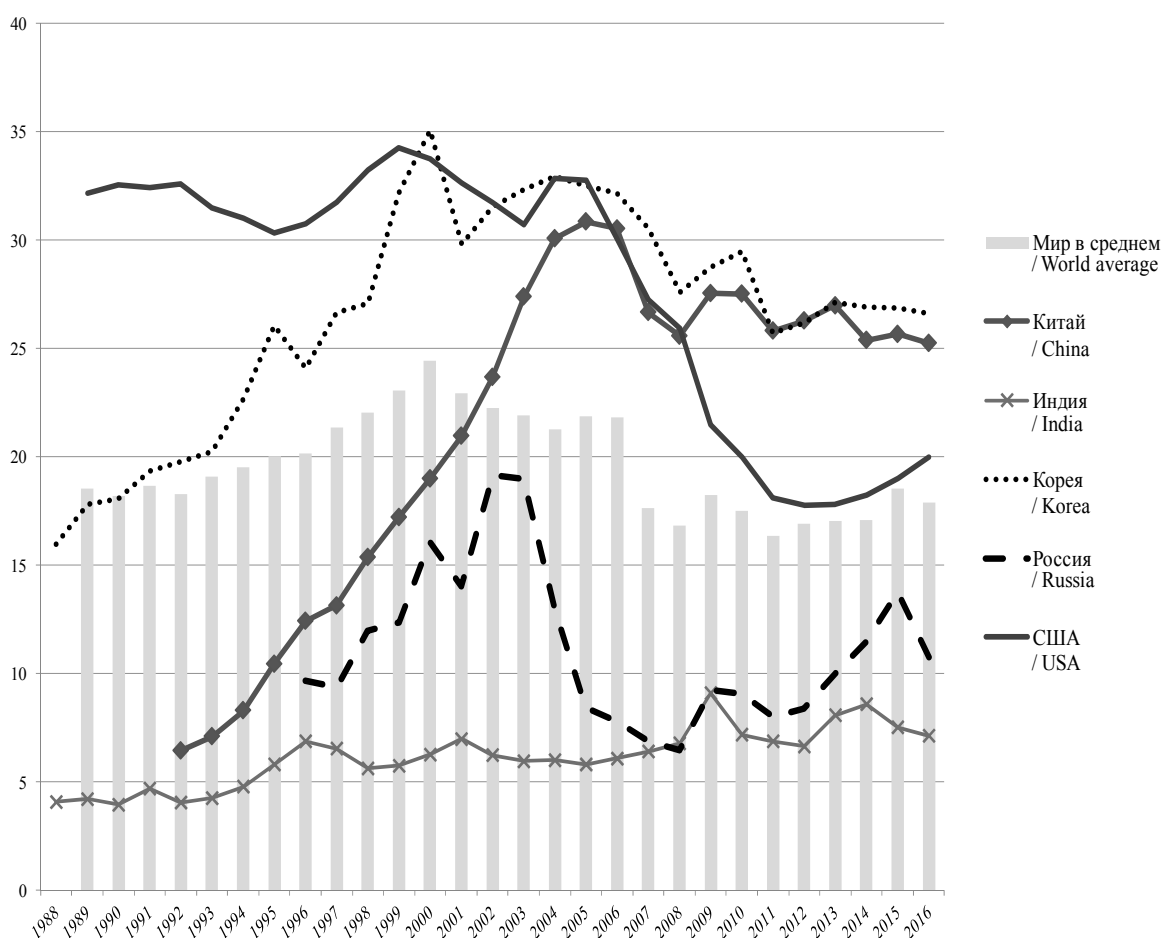


Рис. 1 / Fig. 1. Высокотехнологичный экспорт, % от экспорта промышленной продукции / High-tech exports, % of industrial exports

Источник / Source: составлено авторами на основе данных: High-technology exports (% of manufactured exports). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> (дата обращения: 22.05.2019) / made by the authors on the basis of: High-technology exports (% of manufactured exports). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> (accessed on 22.05.2019).

время от времени занимают лидирующие позиции по отдельным направлениям — компьютерной и телекоммуникационной технике, а также электронике [2]. В силу ориентированности на поставку сырья экспорт высоких технологий России составляет всего 1,2% от экспорта Китая, 3,7% от экспорта США, 4,3% от экспорта Японии⁶.

Аналогичная тенденция наблюдается в отраслевой структуре российских компаний, имеющих наибольшее значение рыночной капитализации: семь из 25 лидирующих компаний представляют сектор нефтегазодобычи и нефтепереработки (Газпром,

⁶ Современные тенденции развития наукоёмких и высокотехнологичных отраслей. URL: <http://www.enginrussia.ru/news/lenta-novostey/sovremennye-tendentsii-razvitiya-naukoemkikh-i-vysokotekhnologichnykh-otrasley/> (дата обращения: 16.05.2019).

Роснефть, ЛУКОЙЛ, НОВАТЭК, Газпромнефть, Татнефть, Сургутнефтегаз); четыре — сектор металлургии (ГМК «Норильский никель», НЛМК, Северсталь, РУСАЛ); две — добычу полезных ископаемых (Полюс, АЛРОСА). При этом высокотехнологичных компаний всего восемь, и представляют они сектора телекоммуникаций (МТС, МегаФон) и информационных технологий (Яндекс, Mail.ru Group), машиностроения (ОАК, КАМАЗ), банковский сектор и сектор финансовых услуг (Сбербанк, Тинькофф банк).

На основе представленных данных можно сделать вывод, что в российской промышленности направленность на активное внедрение прогрессивных технологий осуществляется не настолько явно (и не так существенно отражается в капитализации промышленных предприятий) и по-прежнему сильна ориентация на сырьевой сектор, что требует не только

более активной реализации мер промышленной политики, но и целенаправленного движения к более активной модернизации на основе цифровых технологий (точнее, инфокоммуникационных технологий), формирования адекватной среды укрепления конкурентного потенциала — экосистемы и за счет этого расширения экспортных возможностей.

Традиционно российская промышленность как вид экономической деятельности вносит существенный вклад в прирост агрегата экономической активности (рис. 2), однако ее рост за последние два года обеспечен в основном за счет оживления деятельности в добывающей промышленности и экспортеров сырья. Справедливости ради следует отметить, что крупнейшие по капитализации российские компании сырьевого сектора уже более пяти лет ведут работу по цифровой трансформации: например, «Газпромнефть» реализует стратегию развития бизнеса на основе внедрения технологий Индустрии 4.0, которые направлены на повышение эффективности производственных и бизнес-процессов в компании благодаря применению больших данных, управлению бурением в режиме реального времени, 3D-моделей и цифровых двойников [3, 4].

При этом по видам экономической деятельности наибольший вклад в прирост ВВП обеспечивают (по данным 2018 г.)⁷ следующие сектора промышленности: добыча нефти и газа (32,9%), электроэнергетика (7,8%), производство пищевых продуктов (7,4%), добыча металлических руд (6,5%), добыча угля (6,3%), производство автотранспортных средств (6,3%), производство нефтепродуктов (6,2%), электронная и оптическая промышленность (4,0%), металлургия (3,5%), фармацевтика (3,1%), производство металлоизделий (2,8%), химия (2,7%), производство резиновых и пластмассовых изделий (2,7%), деревообработка (2,6%), производство электрооборудования (2,3%), производство бумаги и бумизделий (2,3%), производство напитков (1,4%), полиграфия (1,2%), производство мебели (0,7%), производство табачных изделий (0,6%). При этом негативная динамика отмечается в отношении производства текстильных изделий, одежды, машин и оборудования, строительных материалов, железнодорожного, судостроения и авиастроения.

Существенную долю в экспорте имеют такие отрасли промышленности, как топливно-энергетическая (58,1%), металлургическая (10,2%), химическая (7,3%),

аграрная (6,0%), оборонно-промышленный комплекс (3,5%), энергомашиностроение (2,5%), лесная (2,3%), транспортное машиностроение (1,5%), атомная (1,5%), целлюлозно-бумажная (1,4%), сфера информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) (1%)⁸. Высокотехнологичная продукция не превышает 25% от всего несырьевого экспорта и на 67% представлена продукцией оборонно-промышленного комплекса, авиакосмической, атомной промышленности и ИКТ, обладающих стратегическим конкурентным потенциалом в рамках мирового рынка.

И если экспортный потенциал максимально реализован в сырьевом секторе, то обрабатывающая промышленность показывает неблагоприятные результаты. Отметим, что в мире также наблюдается схожая ситуация, когда промышленный потенциал остается в недостаточной мере востребован с точки зрения его экспортоориентированности (табл. 2).

В связи с этим следует отметить актуальность и значимость проблемы необходимости развития системы государственной поддержки экспорта в отраслях обрабатывающей промышленности за счет разблокирования потенциала их развития при цифровой трансформации предприятий и формировании соответствующих экосистем. По оценкам экспертов, в целом система поддержки экспорта может способствовать повышению экспорта на 1–1,5 п.п.⁹

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Отраслевые экосистемы: возможности и ограничения с позиции реализации экспортного потенциала

Учитывая приоритетность системного подхода в реализации трансформационных процессов в целом и, конечно, всеобщую цифровизацию, следует отметить вновь активно используемую концепцию экосистем, подразумевая другую плоскость рассмотрения классического взаимодействия в формате «внешняя среда — внутренняя среда» и переход к различным форматам взаимодействий. Поэтому очевидно, что первоначально возникла идентификация экосистемы предпринимательства (в трактовке Дж. Мура [5] в 1993 г.), а затем экосистемы

⁸ Спартак А. Н., Кнобель А. Ю., Флегонтова Т. А. и др. Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта. Центр стратегических разработок. Всероссийская академия внешней торговли. АО «Российский экспортный центр». URL: <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/04/Report-Non-energy-Export.pdf> (дата обращения: 27.05.2019).

⁹ Белоусов Д. О потенциале ускоренного экономического роста. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/DBelousov/2019-04-01hse.pdf (дата обращения: 25.05.2019).

⁷ Белоусов Д. О потенциале ускоренного экономического роста. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/DBelousov/2019-04-01hse.pdf (дата обращения: 25.05.2019).

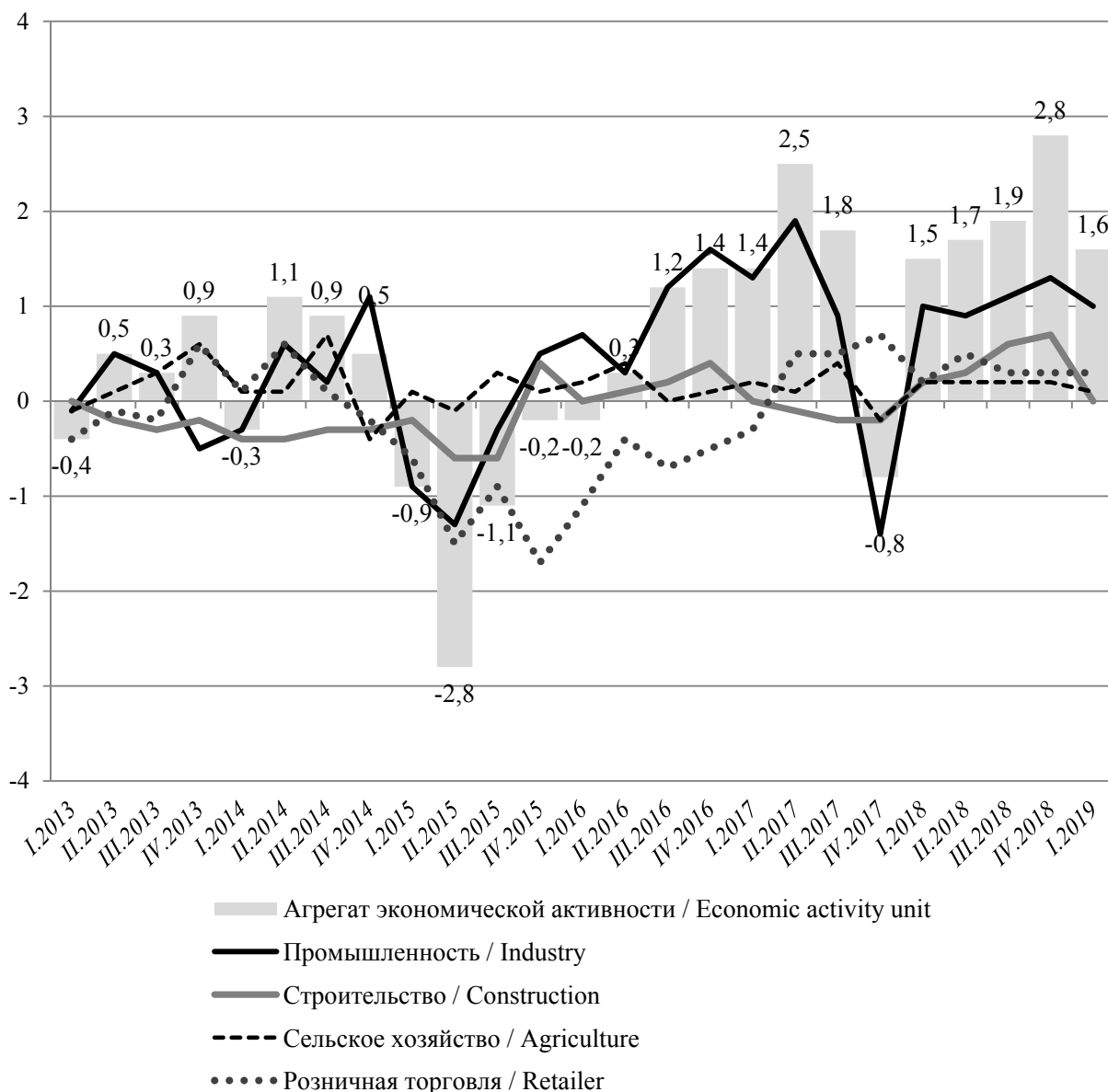


Рис. 2 / Fig. 2. Вклады производственных факторов (важнейших видов экономической деятельности) в прирост агрегата экономической активности, % / Contributions of production factors (the most important types of economic activity) to the growth of the aggregate economic activity, percentage points

Источник / Source: составлено авторами на основе данных: Тринадцать тезисов об экономике. Вып. 8. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Mon_13/2019/042019.pdf (дата обращения: 25.05.2019) / made by the authors on the basis of: Thirteen theses on Economics, Issue 8. Center for macroeconomic analysis and short-term forecasting. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Mon_13/2019/042019.pdf (accessed on 25.05.2019).

стали рассматриваться в отношении инновационной системы государства, корпораций и индивидуальных предпринимателей.

Фактически Дж. Мур адаптировал сетевой подход в понятие «экосистема», представляя ее как взаи-

мосвязанную сеть участников, «чьи стратегические преимущества эволюционируют совместно», т.е. происходит «коэволюция» [6], когда в рамках совместно координируемых действий (кооперации и/или конкуренции [7]) организации создают и реализуют новые

Таблица 2 / Table 2

Недоиспользование экспортного потенциала машиностроения / The underutilization of export potential of machine-building

| Страна / Country | Экспорт, млрд долл. / Export, billion dollars | Выпуск, млрд долл. / Output, billion dollars | Выпуск*, млрд долл. / Output, billion dollars | Соотношение экспорта и выпуска, % / Export / output ratio, % |
|---------------------------|---|--|---|--|
| Австрия / Austria | 45 | 75 | 73 | 62 |
| Бельгия / Belgium | 21 | 50 | 47 | 45 |
| Бразилия / Brazil | 38 | 329 | 419 | 9 |
| Венгрия / Hungary | 48 | 63 | 74 | 64 |
| Вьетнам / Vietnam | 16 | 27 | 48 | 33 |
| Германия / Germany | 554 | 1132 | 1121 | 49 |
| Голландия / Holland | 24 | 87 | 82 | 29 |
| Индия / India | 46 | 270 | 827 | 6 |
| Италия / Italy | 179 | 356 | 356 | 50 |
| Китай / China | 823 | 3943 | 6282 | 13 |
| Польша / Poland | 60 | 89 | 111 | 54 |
| Россия / Russia | 30 | 174 | 282 | 11 |
| Словения / Slovenia | 7 | 10 | 11 | 63 |
| США / USA | 447 | 1445 | 1445 | 31 |
| Таиланд / Thailand | 70 | 145 | 259 | 27 |
| Финляндия / Finland | 24 | 53 | 48 | 51 |
| Франция / France | 189 | 392 | 375 | 50 |
| Чехия / Czech | 70 | 107 | 126 | 55 |
| Швеция / Sweden | 63 | 105 | 95 | 66 |
| ЮАР / South Africa | 16 | 35 | 51 | 33 |
| Южная.Корея / South Korea | 293 | 674 | 788 | 37 |
| Япония / Japan | 411 | 1390 | 1309 | 31 |

* Внутреннее производство по паритету покупательской способности / domestic production at purchasing power parity.

Источник / Source: Белоусов Д. О потенциале ускоренного экономического роста. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/DBelousov/2019-04-01hse.pdf (дата обращения: 25.05.2019) / Belousov D. On the potential of accelerated economic growth. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/DBelousov/2019-04-01hse.pdf (accessed on 25.05.2019).

продукты, тем самым повышая свои стратегические конкурентные преимущества и формируя потенциал для дальнейшего развития.

Следует отметить, что если в качестве объекта исследования рассматривать товарные рынки, то

в отношении них более справедливо в условиях цифровой трансформации рассматривать другие системы — рынки соответствия, которые определены в теории Э. Рота [8, 9] по дизайну рынков соответствия (*Matching Markets*), поскольку эта теория позволила

сформировать алгоритм поиска взаимодействия на таких рынках. Учитывая практичность решений по дизайну рынков, по нашему мнению, целесообразно распространить теоретические построения, методологию и алгоритмы Э. Рота на функционирование не только товарных рынков и организацию взаимодействий организаций (включая кластерное и/или сетевое взаимодействие [10]), но и институтов поддержки со стороны государства, реализуемых в отношении развития промышленности и ее экспортного потенциала.

Интегрировав подходы к экосистемам, представленные в работах Д. Тисса [11], М. Янсита и Р. Левина [12], Р. Аднера [13], Д. Ромеро и А. Молина [14], Д. Айзенберга [15], можно утверждать следующее: экосистемы могут быть идентифицированы как отраслевые, учитывая, что:

- они представляют собой совокупность промышленных компаний и институтов, которые непосредственно влияют на каждого участника (или партнера), включая покупателей (клиентов) и поставщиков, сохраняя их экономическую и организационную целостность на основе сотрудничества;
- экосистемы в своей основе реализуют институциональный подход при своем формировании, поскольку интегрируют совокупность условий для обеспечения своей эффективности (инфраструктуру предпринимательства, телекоммуникационные услуги, финансовые рынки, собственно сам рынок, культуру, политику и т.д.), при этом отсутствует какой-либо определенный алгоритм формирования, но имеется представление о форме (структуре) экосистемы как системы взаимодействий участников;
- экосистемы обладают способностью к расширению, т.е. организации функционируют в новом пространстве, которое выходит за границы видов их экономической деятельности (границы отраслей), тем самым обеспечивая развитие (в том числе за счет взаимодействия в рамках реализации инновационной деятельности) и учет параметров спроса и предпочтений клиентов (ожиданий покупателей). При этом расширение границ фирмы на основе конкуренции через сотрудничество (*cooperation*) является необходимым условием эффективного выживания в таких экосистемах.

Фактически в условиях цифровой трансформации экономики отраслевые экосистемы могут опираться на цифровые платформы как инструменты взаимодействий [в минимальной конфигурации будучи

площадкой товаров и услуг (*marketplace*)¹⁰] и, таким образом, формировать новую среду для решения задач (достижения цели) экосистемы как взаимодействующего сообщества участников. В принципе практический опыт формирования экосистем цифровыми компаниями свидетельствует именно об отраслевой принадлежности организационных решений: например, Яндекс (Яндекс.Такси, Яндекс.Еда), *Mail.ru (Delivery Club)*, Сбербанк («Здоровье», «Биометрическая платформа», «Платежные сервисы», «Экосистема для бизнеса», «Кибербезопасность», «Маркетплейс для облачных технологий») и др.

При этом если обратиться к промышленным предприятиям, то экосистемный подход реализуется в их отношении в двойной плоскости:

- перепроектирование внутренней структуры и бизнес-процессов;
- адаптация к условиям новой формируемой среды, т.е. условиям цифровой экономики.

Однако необходимость отраслевой принадлежности экосистем в новых условиях подтверждает еще тот факт, что цифровизация несет существенные изменения в производительных силах, что неизбежно отразится не только на повышении производительности труда, но и на возможном высвобождении работников. Поэтому именно отраслевые экосистемы могут посредством взаимодействия в рамках «экосистема — экосистема» предложить компенсационное решение задач обеспечения занятости высвобождаемых работников (например, благодаря обучению новым специальностям), а уже затем на основе увеличения объемов производства — снижения импорта.

Использование функционала экспортно ориентированных цифровых платформ на базе Российского экспортного центра

В 2015 г. было создано АО «Российский экспортный центр» (далее — РЭЦ) — государственный институт поддержки несырьевого экспорта (входит в группу ВЭБ РФ), основной задачей которого стало предоставление широкого спектра финансовых и нефинансовых мер поддержки российским экспортерам, включая организацию деятельности Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (далее — АО «ЭКСПАР») и АО «Росэксимбанк».

¹⁰ Гайсина Д. В., Аболенцев А. В., Борухов С. А. Трансформация современных бизнес-моделей в сторону экосистем. URL: <https://www.businessstudio.ru/upload/iblock/7e6/Гайсина.pdf> (дата обращения: 25.05.2019).

Следует отметить, что практика создания государственных структур поддержки и актуализация их деятельности в соответствии со сложившимися условиями на мировых и региональных рынках и внешнеполитическими отношениями применяются государствами для стимулирования компаний к внешнеэкономической деятельности, например:

- в США в 2015 г. была утверждена новая национальная экспортная инициатива, которая включала комплекс задач по новой индустриализации экономики и повышению занятости (в том числе создание до 2 млн новых рабочих мест), а также аспекты информационного сопровождения экспорта. При этом выделены отраслевые программы поддержки промышленности, аэрокосмической отрасли, образования, энергетики, производства продуктов питания, медицины для представителей малого бизнеса с целью поиска международных партнеров, расширения выходов на зарубежные рынки, преодоления торговых барьеров и повышении осведомленности об их продуктах, маркированных “*Made in USA*”;

- в Германии утверждена инициатива под названием «Новые целевые рынки», в соответствии с которой во внешнеэкономической деятельности определены страновые приоритеты для индустриализации экономики. Функционирует также онлайн-портал *iXPOS*, позволяющий экспортерам получать необходимую информацию о международных проектах и тендерах, сведения о таможенных пошлинах, правовых и иных ограничениях на торговые операции в других странах;

- в Великобритании действует программа *e-Exporting Programme*, в рамках которой предоставляется доступ к электронным площадкам торговли, макроэкономической аналитике и правовой информации, поиску торговых партнеров за рубежом на платформе *ExportSavvy*;

- в Китае, где активно развивается *e-Commerce*, основное внимание сосредоточено на реализации финансовых мер поддержки экспортеров (кредитование компаний-экспортеров, особенно со значительными объемами прибыли, и снижение краткосрочных процентных ставок для страхования экспортных кредитов);

- в Южной Корее, которая фактически впервые монетизировала идею *e-Government* (универсальная онлайн-платформа государственной службы *Government for Clients*) и стала мировым лидером в ИКТ (формирует более 20% ВВП страны), активно используются цифровые платформы, обеспечивающие электронный документооборот, коммуникации,

платежные сервисы, обработку данных и аналитики, в частности электронная служба таможенного оформления *UNI-PASS*, система электронных закупок и тендеров *KONEPS*, электронная система патентирования *KIPO-NET*, электронная налоговая служба *HTS*, интернет-портал оказания услуг для бизнеса *Government for Business*.

Стратегией развития РЭЦ на перспективу до 2024 г.¹¹ с учетом целевого индикатора удвоения объемов несырьевого, неэнергетического экспорта и необходимости учета цифровой трансформации бизнеса предусмотрено активное развитие цифрового канала взаимодействия в рамках функционирующей системы поддержки экспорта, что позволит увеличить количество оказываемых услуг и расширить охват самой поддержки за счет организации взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности, субъектов международной торговли с органами государственной власти, в том числе с контролирующими органами, и иными организациями в электронной форме.

Следует отметить, что формат взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности, включая органы государственной власти, должен быть построен по принципу «одного окна» на базе цифровой платформы РЭЦ (ЦП РЭЦ), которая должна обеспечивать:

- обмен данными между владельцами и пользователями;

- рыночные обмены на основе современного программного обеспечения в новом цифровом формате;

- принятие интеграционных решений, основанных на реализации принципа «платформенности», что в целом позволяет реализовать идею маркетплейса в виртуальной среде.

Состав компонентов ЦП РЭЦ, включая информационную систему «одно окно», определяется составом мер поддержки, предоставляемых экспортерам на каждом этапе экспортного цикла:

- *первый этап* — поиск информации о потенциальных возможностях организации экспорта продукции, оценка экспортного потенциала компании и продукции;

- *второй этап* — планирование экспорта, поиск рынков и партнеров, разработка стратегии выхода на экспорт;

¹¹ Стратегия развития акционерного общества «Российский экспортный центр» до 2019 года и на перспективу до 2024 года. URL: <https://www.exportcenter.ru/company/documents/Стратегия%20РЭЦ.pdf> (дата обращения: 18.05.2019).

- *третий этап* — заключение контрактов, адаптация продукции и ее производство;
- *четвертый этап* — осуществление сертификации, лицензирование и поставка продукции;
- *пятый этап* — реализация заключительных (отчетных) процедур, в том числе в рамках государственного контроля, и учет результатов.

По нашему мнению, особенно значимым для отраслевых экосистем является создание в едином реестре экспортеров продукции «цифрового профиля» экспортера (потенциального экспортера), включающего сведения и документы, предоставленные экспортером (или потенциальным экспортером) и полученные от органов власти (в том числе ФНС, ФТС, ФСТЭК России и других органов, например Банка России) и внешних источников данных (в том числе СПАРК) в отношении экспортера, поставляемой им продукции и истории его деятельности.

В целом создание реестра экспортеров позволит проектировать и наполнять аналитическую платформу, аккумулирующую информационные и статистические материалы, включая:

- информацию об основных ограничениях экспорта продукции, связанных с техническими барьерами на отраслевых рынках и в торговле, пути и способы их преодоления;
- импортные тарифы и сборы;
- информационные материалы об общих требованиях к продукции и общему порядку проведения оценки соответствия;
- аналитические материалы [в том числе страновой экспортный профиль¹²; навигатор по 14 барьерам и требованиям рынков¹³ (в настоящее время заполняется и работает в тестовом режиме); перспективы несырьевого экспорта¹⁴; макроэкономические отчеты по странам¹⁵; внутренняя аналитика по субъектам Российской Федерации].

¹² Страновой экспортный профиль. АО «РЭЦ». URL: https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/gotovye-analiticheskie-produkty/stranovoy_otchet/ (дата обращения: 27.05.2019).

¹³ Навигатор по барьерам и требованиям рынков. АО «РЭЦ». URL: <http://test.navigators.exportcenter.ru/dynamics/> (дата обращения: 27.05.2019).

¹⁴ Ренкинг перспективности стран. АО «РЭЦ». URL: <https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/interaktivnye-analiticheskie-produkty/renking-perspektivnosti-stran/> (дата обращения: 27.05.2019).

¹⁵ Макроэкономические отчеты по странам. АО «РЭЦ». URL: https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/gotovye-analiticheskie-produkty/makroekonomicheskie_otchetny_po_stranam/ (дата обращения: 27.05.2019).

Следует отметить, что именно макроэкономическая аналитика является основным преимуществом платформы, поскольку, по оценкам экспертов¹⁶, только треть российского экспорта (несырьевого, что важно) попала (или, возможно, еще попадет) под санкции, и поэтому большая часть продукции и услуг экспортируется в страны, включенные в зону сложившегося и развивающегося международного сотрудничества (Китай, Казахстан, Белоруссия, Египет, Турция, Южная Корея, Алжир, Узбекистан). Кроме того, следует учитывать определенные ресурсные ограничения в национальном масштабе (это касается добычи сырья и его использования в производстве).

Система государственных услуг должна развиваться за счет предоставления экспортерам, выходящим на этап заключения контактов и адаптации продукции и ее производственных процессов (фактически 3-й этап экспортного цикла), услуг на базе ЦП РЭЦ в системе «одного окна» включая:

- консультации по порядку сертификации продукции;
- перевод документов на язык страны-импортера;
- содействие экспортеру при заключении контракта с клиентом;
- финансовые услуги РЭЦ и других организаций, включая кредитование (международный факторинг, синдицированные кредитные линии юридических лиц);
- страхование (страхование кредита покупателю, международного лизинга, страхование инвестиций, гарантий, обеспечительных платежей);
- предоставление субсидий на различные цели, компенсация затрат (включая финансирование затрат на продвижение высокотехнологичной продукции, компенсация части затрат на транспортировку продукции).

В целом при очевидной прогнозной динамике в среднесрочной перспективе в отношении сырьевого экспорта (в долгосрочной перспективе ожидается снижение сырьевого потребления и переход к альтернативным источникам энергии в развитых странах), если обратиться к отраслевым составляющим

¹⁶ Спартак А. Н., Кнобель А. Ю., Флегонтова Т. А. и др. Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта. М.: Центр стратегических разработок. Всероссийская академия внешней торговли. АО «Российский экспортный центр». URL: <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/04/Report-Non-energy-Export.pdf> (дата обращения: 27.05.2019).

Таблица 3 / Table 3

**Целевые значения роста экспорта по отраслевым направлениям без учета сырьевого экспорта /
Target values of export growth by industry excluding raw materials exports**

| Отраслевая группа / Industry group | Экспорт в 2017 г., млрд долл. / Export in 2017, billion dollars | Экспорт в 2024 г., млрд долл. / Export in 2024, billion dollars | Текущая доля в мировом импорте отрасли, % / Current share in world import of the industry, % | Необходимая доля в мировом импорте отрасли, % / Required share in global imports of the industry, % | Во сколько раз нужно увеличить долю РФ в мировом импорте отрасли / How many times do you need to increase the share of Russia in the global import industry | Тройка стран / Top-3 countries | |
|--|---|---|--|---|---|---|---|
| | | | | | | лидеров для экспорта / leaders for export | потенциального роста экспорта / potential growth export's |
| Металлургия / Metallurgy | 35,9 | 53,9 | 3,75 | 4,02 | 1,07 | ЕС, страны Ближнего Востока, ЕАЭС (кроме СНГ) | Индия, Китай, |
| Машиностроение / Engineering | 28,3 | 50 | 0,45 | 0,58 | 1,28 | Страны ЕАЭС (кроме СНГ), СНГ (без ЕАЭС), ЕС | Страны ЕАСТ, Ближнего Востока, Америки (кроме США) |
| Химия / Chemistry | 23,8 | 47,6 | 1,10 | 1,58 | 1,44 | ЕС, страны Северной Африки, ЕАЭС (кроме СНГ) | Япония и Южная Корея, страны ЕАСТ, Индия |
| Продовольствие / Food | 20,3 | 50 | 1,79 | 3,20 | 1,79 | Страны ЕАЭС (кроме СНГ), СНГ (без ЕАЭС), страны Северной Африки | Турция, Индия, Юго-Восточная Азия |
| Лесобумажная продукция / Paper products | 10 | 20 | 3,05 | 4,42 | 1,45 | Китай, ЕС, страны ЕАЭС (кроме СНГ) | Страны ЕАСТ, Турция, страны Америки (кроме США) |
| Драгоценные металлы / Precious metal | 6,75 | 13,5 | 1,18 | 1,74 | 1,47 | Страны ЕАСТ, ЕС, Турция | Страны Ближнего Востока, Америки (кроме США), Северной Африки |
| Прочее (включая секретную продукцию) / Other (including secret products) | 8,45 | 14,7 | 0,39 | 0,50 | 1,27 | Китай, ЕС, страны ЕАЭС (кроме СНГ) | Япония и Южная Корея, Индия, страны ЕАСТ |
| Всего / In total | 133,7 | 250 | 0,98 | 1,32 | 1,35 | x | x |

Источник / Source: составлено авторами на основе данных: Спартак А.Н., Кнобель А.Ю., Флегонтова Т.А. и др. Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта. М.: Центр стратегических разработок. Всероссийская академия внешней торговли. АО «Российский экспортный центр». URL: <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/04/Report-Non-energy-Export.pdf> (дата обращения: 27.05.2019) / compiled by the authors on the basis of: Spartak A.N., Knobel A. Yu., Flegontova T.A. etc Prospects for increasing Russian non-commodity exports. Moscow: Center for strategic research. All-Russian Academy of foreign trade. Russian export center. URL: <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/04/Report-Non-energy-Export.pdf> (accessed on 27.05.2019).

несырьевого экспорта (табл. 3), необходима более целенаправленная государственная поддержка в виде не только цифровой платформы как информационно-аналитической базы данных, но и ориентированных по отраслевому признаку реестров данных, которые могут использовать экспортеры (или потенциальные экспортеры).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экспортно ориентированные цифровые платформы являются важной составляющей двух одновременно протекающих процессов: цифровизации экономики и соответствующих ей интеграционных процессов в рамках формирования экосистем бизнеса, что требует реализации принципиально иных, основанных на максимизированных объемах достоверных и постоянно актуализируемых данных и аналитики для направления экономических субъектов в сфере их предпринимательской и иной деятельности. Отраслевая направленность таких платформ не является обязательной (как было отмечено при анализе зарубежной практики поддержки экспорта), но с учетом структуры российского экспорта представляется как наиболее целесообразная направленность в силу актуальнейшей необходимости увеличения несырьевого, неэнергетического экспорта.

Для более эффективного функционирования создаваемых цифровых платформ, включая реализацию единого электронного ресурса по принципу «одного окна», следует принять ряд перспективных решений в общей системе поддержки экспорта продукции российской промышленности посредством:

- использования возможности проектирования глобальных цепочек создания ценности через механизмы промышленной и торговой политик и вовлечение российских крупных корпораций-экспортеров в качестве лидера или интегратора;
- включения инструментария визовой и миграционной поддержки с целью развития мобильности трудовой силы и привлечения высококвалифицированных специалистов в рамках реализации внешнеэкономической деятельности;
- развития межстрановых отношений, способствующих оптимальным по времени и ресурсам процедурам сертификации продукции, таможенного оформления, налогообложения;
- трансформации и встраивания в платформу процедур таможенного администрирования и контроля, а также использования возможности логистического сопровождения внешнеэкономической деятельности;
- совершенствования законодательства по защите прав потребителей и деятельности в сфере электронной коммерции, включая международное право, осуществление и защиту электронных платежей, безопасность цифрового контента и предоставляемых товаров;
- более активного использования механизмов государственно-частного партнерства;
- принятия мер финансовой поддержки для «зеленых» отраслей, ориентированных на энергосберегающие технологии и альтернативные или возобновляемые источники энергии, экологичность технологических процессов.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00437.

ACKNOWLEDGEMENT

The research was conducted with the support of the RFBR, project 19-010-00437.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Abel A.B., Bernanke B.S., Croushore D. *Macroeconomics*. Pearson Education, Inc.; 2013. 672 p.
2. Gnidchenko A., Mogilat A., Mikheeva O., Salnikov V. Foreign technology transfer: an assessment of Russia's economic dependence on hightech imports. *Foresight and STI Governance*. 2016;10(1):53-67.
3. Макевнин Б. Цифровая нефть. *Сибирская нефть*. 2017;(146):10-15.
Makevnin B. Digital oil. *Siberian oil*. 2017;(146):10-15. (In Russ.)
4. Никоноров А., Шишмарев А. Цифровой двойник. *Сибирская нефть*. 2017;(140):44-49.
Nikonorov A., Shishmarev A. Digital double. *Siberian oil*. 2017;(140):44-49. (In Russ.)
5. Moore J.F. *The death of competition leadership and strategy in the age of business ecosystems*. N.Y. HBR Press; 1996. 268 p.

6. Moore J.F. Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review*. 1993;71(3):75–86.
7. Adner R., Kapoor R. Value creation in innovation ecosystems: how the structure of technological interdependence affects firm performance in new technology generations. *Strategic Management Journal*. 2010;31(3):306–333.
8. Nir V., Roth A., Neeman Z. The handbook of market design. Oxford University Press; 2013. 317 p.
9. Рот Э. Кому что достанется — и почему. Книга о рынках, которые работают без денег. М.: Манн, Иванов и Фербер; 2016. 256 с.
Roth A. Who gets what — and why. The book is about markets that work without money. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber; 2016. 256 p. (In Russ.).
10. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Перспективность использования методологии дизайна рынков соответствия в деятельности национальных проектных офисов (на примере кластерных проектов). *Друкеровский вестник*. 2016;(4):65–74.
Kovalchuk J., Stepnov I. The prospect of using the design of matching markets methodology in the activities of the national project offices (for example to cluster projects). *Drukerovskij vestnik*. 2016;(4):65–74. (In Russ.).
11. Teece D.J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*. 2007;28(13):1319–1350.
12. Iansiti M., Levien R. Strategy as ecology. *Harvard Business Review*. 2004;82(3):68–78.
13. Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem. *Harvard Business Review*. 2006;84(4):98–107.
14. Romero D., Molina A. Collaborative networked organisations and customer communities: value co-creation and co-innovation in the networking era. *Production Planning & Control*. 2011;22(5–6):447–472.
15. Isenberg D. Worthless, impossible, and stupid: how contrarian entrepreneurs create and capture extraordinary value. N.Y. HBR Press; 2013. 287 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Игорь Михайлович Степнов — доктор экономических наук, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет; Центр прикладных исследований кафедры экономической политики и государственно частного партнерства МГИМО (Университет) МИД России, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Заслуженный работник высшей школы РФ, Москва, Россия
stepnoff@inbox.ru

Юлия Александровна Ковальчук — доктор экономических наук, профессор кафедры «Энергетический сервис и управление энергосбережением» Института инженерной экономики и гуманитарных наук, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет), Москва, Россия
fm-science@inbox.ru

ABOUT THE AUTHORS

Igor M. Stepnov — Dr. Sci. (Econ.), Prof., the Department of Corporate Finance and Management, Financial University, the Center for Applied Research at the Chair of Economic Policy and Public Private Partnership, MGIMO University, Honorary Worker of Higher Professional education, Moscow, Russia
stepnoff@inbox.ru

Julia A. Kovalchuk — Dr. Sci. (Econ.), Prof., the Chair “Energy service and energy management”, Institute of Engineering Economics and Humanitarian Sciences, Moscow Aviation Institute (National Research University), Moscow, Russia
fm-science@inbox.ru

Статья поступила 06.06.2019; принята к публикации 05.08.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 06.06.2019; accepted for publication 05.08.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-20-28
УДК 311.14(045)
JEL C22, C43, O11

Цифровизация социально-экономического развития: тернистый путь к новому качеству информационного общества

Б.И. Тихомиров

Центр макроэкономического анализа
и прогнозирования Института экономики РАН, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-2255-7144>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – реализация государственной политики цифровизации, направленной на ускорение социально-экономического развития, создание в стране информационного общества и экспортно ориентированного сектора. *Цель работы* – оценка состояния и основных направлений развития цифровой трансформации, направленного на обеспечение структурной перестройки экономики и социальной сферы, создание конкурентной среды, рост высокотехнологичных услуг, оптимизацию деловых процессов на основе обеспечения функционирования и развития информационных систем, информационных ресурсов, информационной инфраструктуры и информационно-коммуникационных технологий. Обосновывается необходимость использования принципов системного подхода при реализации программ и проектов цифровизации как важнейшего фактора повышения эффективности государственного и муниципального управления, перехода к новому качеству экономического роста.

Значительное внимание в статье уделено анализу проблем развития цифровизации, препятствующих достижению целей майского 2018 г. указа Президента РФ, рассматриваются пути их преодоления. *Делается вывод* о необходимости разработки и реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» как юридически значимого документа. Вносятся предложения по формированию федеральных и региональных проектов в ее составе, реализующие на основе цифровой трансформации цели и задачи социально-экономического развития на уровне федеральных округов, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Ключевые слова: цифровизация; национальный проект; национальная программа; паспорт национальной программы; федеральный проект; паспорт федерального проекта; информационная система; информационные ресурсы; информационно-коммуникационные технологии

Для цитирования: Тихомиров Б.И. Цифровизация социально-экономического развития: тернистый путь к новому качеству информационного общества. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):20-28. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-20-28

Digital Transformations of Socio-economic Development: a Thorny Path to a New Quality Information Society

B.I. Tikhomirov

The Center for Macroeconomic Analysis and Forecasting,
the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-2255-7144>

ABSTRACT

The subject of the research is the implementation of the state digitization policy aiming at acceleration of social-economic development, at creating informational society and export-oriented sector in the country. The aim of the work is to assess the condition and the primary lines of development of digital transformations directed at ensuring

structural economic and social conversion, at building competitive environment, developing high-tech services, business processes optimization basing on providing information system resources, information infrastructure and information-communicative technologies functioning and developing. The author provides rationalization for the necessity of making use of the principles of systemic approach to the implementation of programs and projects for digitization as a major factor to increase the state and municipal administration efficiency, and of the transition to a new quality economic growth.

The author also devotes much attention to analysis of digitization development problems that impede achieving the aims of the May 2018 Decree of the President of RF and to the ways to overcome them. It is concluded that it is important to develop and implement the National Program "Digital Economy of the Russian Federation (2019–2024)" as a legally relevant document. The author suggests forming within the Program Federal and Regional projects that will accomplish the purposes of social-economic development on the basis of digital transformations at the levels of Federal Districts, Subjects of the Russian Federation and Municipal formations.

Keywords: digitization; national project; national program; national program passport; federal project; federal project passport; information system; information resources; information and communications technologies

For citation: Tikhomirov B.I. Digital transformations of socio-economic development: a thorny path to a new quality information society. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):20-28. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-20-28

ВВЕДЕНИЕ

Цифровизация, имеющая целью использование информационных систем, ресурсов и технологий, является одним из важнейших факторов ускорения социально-экономического развития страны, повышения эффективности государственного и муниципального управления. Состав, структура и качество информации как основного объекта цифровизации, а также доступность информационных услуг во многом определяют темпы экономического роста и социального прогресса, обеспечивают информационное единство и формирование в стране информационного общества, создают предпосылки для интеграции России в мировое информационное пространство и достижения международной конкурентоспособности российских товаров.

Существенное ускорение развития цифровизации должно обеспечиваться благодаря реализации системного подхода, соблюдению программного и проектного принципов, основанных на таких инструментах, как государственные программы, федеральные целевые программы (далее — ФЦП), межведомственные и региональные программы и проекты цифровизации. К ним в настоящее время добавились национальные проекты, реализуемые в соответствии с майским 2018 г. указом Президента РФ. В каждом таком проекте невозможно рассчитывать на долговременный успех без осуществления цифровой трансформации. Особое место среди национальных проектов занимает программа «Цифровая экономика Российской Федерации», имеющая в качестве целей создание, хранение, обработку

и передачу больших объемов данных на основе единых инфраструктурных, технологических, кадровых и других предпосылок развития цифровизации.

Масштабные задачи по цифровой трансформации предстоит реализовывать в отраслях и сферах экономики, обеспечивающих прежде всего рост уровня жизни населения и создающих интеллектуальную основу человеческого капитала, морального и физического здоровья нации.

Однако на настоящий момент масштаб цифровой трансформации национального хозяйства все еще существенно отстает от потребностей общества, бизнеса и государства, а также от мирового уровня развития, особенно в сфере создания информационных ресурсов и систем, оказания на их основе высокотехнологичных медицинских, образовательных, бытовых и других услуг.

Отсутствует научно обоснованная методология оценки эффективности затрат, сопоставимости больших объемов данных в составе информационных систем, программ и проектов цифровизации.

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ

На протяжении двух последних десятилетий отрасль информационно-коммуникационных технологий (далее — ИКТ) по темпам роста опережала развитие других отраслей национального хозяйства. Результатом реализации государственной политики цифровизации в соответствии со Стратегией развития информационного общества Российской Федерации, утвержденной указом Президента РФ, стало ускоренное проникновение

информатизации во все сферы жизнедеятельности общества. В результате пользователями российско-го сегмента сети Интернет стали 92 млн человек, что позволило обеспечить гражданам реализацию товаров и услуг через эту сеть в объеме более 2,3% валового внутреннего продукта (далее — ВВП).

Однако многие цели вышеуказанной стратегии не были достигнуты, в том числе вследствие негативного воздействия на российскую экономику мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. После очередного экономического кризиса 2014–2015 гг. высокий рост сферы цифровизации вновь возобновился. Так, в соответствии с информацией Росстата¹ о социально-экономическом положении России за январь–декабрь 2018 г. деятельность в области ИКТ по итогам 2018 г. оценивалась почти в 4,0 трлн руб. (в действующих ценах), что обеспечило прирост отрасли более чем на 11,0%.

Вклад ИКТ в ВВП составил в 2018 г. более 4,2 млрд руб., или 2,2% ВВП.

Тем не менее Россия по доле ИКТ в ВВП продолжала значительно отставать от индустриально развитых стран. Так, затраты на ИКТ в 2017 г. составили лишь 1,7%, ВВП, или около 1,5 трлн руб. Для увеличения вклада ИКТ в ВВП в 2024 г. до 5,1% запланирован ежегодный рост затрат начиная с 2022 г. на 20%, что следует рассматривать как излишне оптимистический прогноз². В целом затраты на цифровизацию в мире в 2017 г. составили более 1,3 трлн долл. США: рост по сравнению с 2016 г. на 16,8%. Согласно прогнозу *International Data Corporation* в 2021 г. они вырастут до 2,1 трлн долл. США при среднегодовых темпах прироста в 17,9%. Так, в США уже в 2017 г. доля ИКТ в ВВП составляла 10,9% ВВП.

Еще значительнее разрыв по объему оказания услуг рынка ИКТ в расчете на душу населения и по капитализации российских компаний. Так, объем производства продукции и оказания услуг сферы ИКТ в России не превышал в 2005 г. 250 долл. США на человека, в то время как в Японии он был выше в 10 раз, в Швейцарии — в 13 раз, а в среднем по Европе — в 6,3 раза. За прошедшие годы ситуация почти не изменилась, а по ряду показателей международных рейтингов даже ухудшилась. Так, согласно мировому

рейтингу цифровой конкурентоспособности Россия в 2018 г. занимала 40-е место среди 63 стран — участниц рейтинга, а по уровню готовности к будущему информационному обществу и развитию технологий оказалась соответственно на 51-м и 43-м местах, значительно уступая по этим показателям Китаю (28-е и 34-е места) и Казахстану (40-е и 39-е места). Россия опередила эти страны лишь по показателю развития знаний, занимая 24-е место против 47-го и 35-го места у Китая и Казахстана соответственно [1].

Снижается рейтинг России и по индексу развития электронного правительства ООН: среди 193 стран — участниц рейтинга Россия в 2016 г. заняла 35-е место против 27-го места в 2014 г., несколько улучшив, правда, показатель по оказанию электронных услуг и сервисов [3].

Существенное негативное влияние на ИКТ оказало и то обстоятельство, что не были достигнуты цели реализации многих ФЦП, государственных информационных систем (далее — ГИС) и других программ и проектов. В частности, пришедшая на смену ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 гг.)» государственная программа «Информационное общество», утвержденная постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 313, по многим направлениям до сих пор не обеспечила достижения запланированных показателей, прежде всего по развитию информационного общества, формированию контента и обеспечению доступа к нему, совместимости данных различных ГИС и информационных ресурсов, организации межведомственного электронного взаимодействия, электронного документооборота и др. На ее реализацию в 2011–2018 гг. израсходовано около 1,06 трлн руб., и на выполнение ее III этапа (2019–2024 гг.) предстоит истратить еще около 1,56 трлн руб.

Сроки создания многих проектов цифровизации не соблюдаются и часто не укладываются в одно десятилетие, заданные лимиты финансирования не выдерживаются, эффективность реализованных решений не соответствует планам.

Создание систем в сфере ИКТ и соответственно их финансирование все больше смещается на федеральный уровень, хотя рост ИКТ-услуг должен происходить прежде всего на региональном уровне.

Несмотря на отмеченные проблемы, ряд масштабных систем и проектов в течение первых двух десятилетий XXI в. все же был реализован: создан российский сегмент сети Интернет, функционируют ГИС, центры обработки данных, порталы. Необ-

¹ Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru.

² Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденный президиумом совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24.12.2018 № 16).

ходимо отметить реализацию таких масштабных проектов, как создание федерального портала государственных закупок, государственных автоматизированных систем вызова экстренных оперативных служб через единый номер «112», изготовление паспортно-визовых документов нового поколения (ГС ПВДНП), «ГЛОНАСС», законотворческую деятельность по созданию электронного парламента и т.д.

В связи с необходимостью реализации в стране такого этапа развития информационного общества, как общество знаний, в котором преобладающее значение имеют получение, хранение, производство, распространение и защита больших объемов информации, указанная выше стратегия, сыграв в целом положительную роль, в 2017 г. утратила силу. Ей на смену пришла новая стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг., утвержденная указом Президента РФ от 09.05.2017 № 307, нацеленная на построение единого информационного пространства как совокупности информационных ресурсов, созданных субъектами информационной сферы, средств взаимодействия таких субъектов, их информационных систем и необходимой информационно-коммуникационной инфраструктуры.

Новая стратегия предусматривает осуществление качественных изменений во всех сферах жизнедеятельности человека, что должно стать важнейшим драйвером структурной перестройки экономики и социальной сферы на основе их цифровой трансформации.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Масштабные проекты цифровизации национального и федерального уровней реализуются, как правило, в соответствии с законодательными актами, нормативно-правовыми решениями Президента и Правительства РФ, которыми устанавливаются сроки реализации проектов, целевые ориентиры и показатели оценки эффективности результатов, а также определяются органы государственной власти и организации — участники проектов. Могут предусматриваться источники и предельные объемы финансирования, в том числе за счет средств федерального и региональных бюджетов, а также объемы внебюджетных источников, в том числе в рамках государственно-частного партнерства.

В соответствии с принципами системного подхода каждый проект (задача, объект цифровизации)

должен рассматриваться как система, взаимодействующая с другими, внешними по отношению к ней механизмами и содержащая в своей структуре совокупность функциональных и обеспечивающих частей (подсистем, элементов), взаимодействующих по определенным правилам между собой и с внешними системами.

Важнейшими структурообразующими элементами системы являются функциональные подсистемы, осуществляющие интегрированную обработку данных, циркулирующих между взаимосвязанными подсистемами.

Функциональная структура системы, будучи в значительной мере индивидуальной, строится в зависимости от решаемых функциональных задач. Структура обеспечивающих подсистем, наоборот, стандартна и состоит из подсистем методического, нормативно-правового, информационного, организационно-структурного, программно-технического, технологического, кадрового и финансового обеспечения.

На основе этой концепции разрабатываются техническое задание (далее — ТЗ) на реализацию системы и необходимая проектная документация. Одновременно формируются финансово-экономическое обоснование создания системы (далее — ФЭО), частные технические задания на разработку ее отдельных элементов.

Руководствуясь концепцией, ТЗ и ФЭО, принимаются решения как для уровня системы в целом, так и по отдельным ее функциональным и обеспечивающим подсистемам.

В рамках технического проектирования должны быть решены вопросы создания информационных ресурсов и методов хранения и аналитической обработки информации, стандартов обмена данными, развития информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, выбора программных продуктов, обеспечения масштабируемости и сертификации предлагаемых решений.

В системах, выполняющих функциональные задачи по обработке, хранению и передаче персональных данных, создаются центры криптографической защиты.

В целях повышения уровня информационной безопасности должны разрабатываться типовые рекомендации по моделям угроз.

Особое значение имеет выделение в составе системы пилотных зон (пилотных проектов), предназначенных для отработки в режиме опытной эк-

сплуатации важнейших функциональных и обеспечивающих элементов системы (только в меньшем масштабе) с целью их дальнейшего тиражирования. При этом рассматриваются возможности выбора одного решения из нескольких вариантов, что позволяет реализовывать конфигурацию системы исходя из критериев оптимального соотношения цены и качества и гарантированного уровня информационной безопасности.

Процесс реализации системы должен сопровождаться разработкой сетевых моделей, которые выступают инструментом обеспечения более высокого уровня организации работ (системы *PERT-Time* и *PERT-Cost*).

Для реализации проектов, предусматривающих создание центров обработки больших объемов данных, пилотных зон, разработку и освоение сложных изделий новой техники, а также их цифровых аналогов (электронных прототипов), целесообразно применение новых технологий *CALS (Continuous Acquisition and Lifecycle Support)* и 3D-технологий.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Формирование цифровой экономики в рамках стратегии развития информационного общества является одной из важнейших долгосрочных национальных задач.

Первой попыткой создания национальной программы развития цифровой экономики считается программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 28.07.2018 № 1632-р. Однако это была программа без определенного статуса (ни государственная, ни федеральная, ни межведомственная), не предусматривавшая конкретных объемов и источников финансирования. В результате полгода спустя Правительство РФ приняло решение о признании утратившим силу этого распоряжения «с учетом преемственности национальной программы по отношению к ранее утвержденной программе»³. Казалось бы, логичное решение, если исходить из того, что существует или будет разработана и реализована национальная программа. Однако на момент принятия этого решения национальной программы как юридически значимого документа не было создано, как и нет ее до сих пор. Разработан только паспорт

национальной программы, утвержденный в конце декабря 2018 г. решением президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам.

Однако майским 2018 г. указом Президента РФ поручалось разработать и реализовать именно национальный проект (национальную программу). Постановлением Правительства РФ от 02.03.2019 № 234 было утверждено Положение о системе управления реализацией национальной программы, что также служит основанием для формирования такой программы. Все это свидетельствует о том, что отождествление паспорта национальной программы с самой программой невозможно. По аналогии это означало бы отождествление паспорта гражданина Российской Федерации с самим гражданином, которому этот паспорт принадлежит. Сколько бы ни расширялся состав содержащейся в паспорте информации, например благодаря встроенному в паспорт чипу, цифровой фотографии и других биометрических характеристик [4], отождествление паспорта с самим его владельцем невозможно.

Кроме того, необходимо отметить, что наряду с понятием «национальная программа» используется в качестве его синонима термин «национальный проект», который подразумевает аналог паспорта национальной программы в форме презентации.

Таким образом, считаем целесообразным утверждение национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» на 2019–2024 гг. как юридически значимого документа, регламентирующего выполнение первого этапа (2019–2024 гг.) реализации долгосрочной стратегии развития информационного общества.

В национальной программе должны приводиться поручения Правительству РФ, органам государственной власти субъектов Российской Федерации, палатам Федерального Собрания, Банку России, РАН, государственным внебюджетным фондам по осуществлению цифровой трансформации отраслей и сфер деятельности на основе формирования, обработки и защиты данных на единых инфраструктурных, технологических, программно-технических, нормативно-правовых и других обеспечивающих средствах.

Статус национальной программы должен быть выше статуса других программ и проектов в сфере цифровизации. Поэтому она должна утверждаться указом Президента РФ или решением Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам.

³ Распоряжение Правительства РФ от 12.02.2019 № 195-р.

С точки зрения системного подхода масштабные программы и проекты в сфере цифровизации целесообразно рассматривать как составные части национальной программы, решающие те или иные задачи в ее составе и в силу этого статуса имеющие приоритетное финансирование по сравнению с другими программами и проектами цифровизации, не входящими в национальную программу.

Однако в паспорте национальной программы утверждается, что национальная программа будет реализована в рамках государственных программ Российской Федерации «Информационное общество» и «Экономическое развитие и инновационная экономика» и других государственных программ. С таким подходом вряд ли можно согласиться, так как не будет самостоятельного целевого финансирования программы ввиду того, что ее выполнение должно обеспечиваться через те программы и проекты, которые входят в ее состав. Очевидно, что такое решение приведет к финансированию национальной программы по остаточному принципу, как это часто имеет место по отношению ко многим другим программам и проектам: сначала утверждается бюджет на предстоящую трехлетку, а затем на его основе осуществляется корректировка объемов финансирования.

К. Шеннон считал, что с информацией следует обращаться так же, как с другими физическими величинами, например с массой и энергией [5]. Она объективно является важнейшим составным элементом индустрии цифровизации, и ей должно отводиться достойное место в национальной программе.

В связи с этим в составе национальной программы представляется необходимым сформировать и реализовать самостоятельный федеральный проект «Информационные ресурсы и информационные системы цифровой экономики». Целью проекта должно быть вовлечение в цифровую сферу и преобразование все большего числа отраслей и сфер национального хозяйства, всего информационного общества на основе создания, обеспечения, функционирования и развития информационных систем, предусматривающих создание и обработку больших объемов данных. Майским 2018 г. указом Президента РФ определен состав отраслей и сфер деятельности, на ускорение роста которых прежде всего направлена цифровизация. Сюда относятся социально значимые информационные ресурсы и системы, а также проекты цифровой трансформации объектов критической инфраструктуры. Число таких проектов

цифровизации только на федеральном уровне уже превышает 300 единиц. Содержащиеся в паспорте национальной программы мероприятия касаются лишь отдельных информационных систем и ресурсов Минобрнауки России, Минтранса России, Росреестра, Роспатента, Роскосмоса, Банка России, количество которых не превышает 10 проектов. Их реализацию целесообразно включить в состав данного федерального проекта.

Вызывает особое беспокойство отсутствие в паспорте национальной программы региональных проектов цифровизации. Лишь в отношении реализации ряда задач федеральных проектов предусмотрено участие отдельных регионов, что явно недостаточно. Президент РФ на заседании Совета по стратегическому развитию и национальным проектам поставил перед Правительством РФ задачу детализации национальных проектов таким образом, чтобы в них присутствовало «предельно конкретное измерение, именно региональное измерение. Каждый субъект Российской Федерации должен видеть свое место в программах развития, четко понимать свои содержательные задачи. Какие ресурсы ему необходимо привлечь, как выстроить управленческие механизмы и свою бюджетную политику, на какую федеральную поддержку можно было бы опереться»⁴.

Кроме того, ряд регионов обладает значительным потенциалом реализации масштабных проектов по вводу в эксплуатацию информационных систем и центров обработки больших объемов данных, автоматизированных центров управления регионами и других функциональных объектов с эффективным функционалом и современной обеспечивающей инфраструктурой.

В паспорте национальной программы практически отсутствуют мероприятия по международному сотрудничеству в сфере ИКТ, за исключением кооперации в рамках ЕАЭС, а также при решении отдельных задач.

В связи с этим в составе национальной программы целесообразно сформировать и обеспечить реализацию федерального проекта «Международное сотрудничество в сфере цифровой экономики». Необходимость такого проекта обусловлена не только угрозой усиления отставания отечественных средств

⁴ Материалы заседания Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, состоявшегося 24 октября 2018 г. URL: www.kremlin.ru/events/president/news/58894.

цифровизации, но и технологической невозможностью и нецелесообразностью отказа от применения этих средств, особенно в сфере развития российского сегмента сети Интернет, сотовой и других видов связи, опирающихся на международные стандарты и рекомендации. Кроме того, расширение международного сотрудничества необходимо также для защиты наших национальных интересов в международных объединениях и организациях, активным участником которых является Россия.

В качестве главной цели национальной программы в паспорте программы установлено увеличение внутренних затрат на развитие цифровой экономики за счет всех источников (по доле в ВВП) не менее чем в три раза по сравнению с 2017 г., что предусматривает затратный принцип реализации программы.

Целесообразно было бы в качестве главного целевого ориентира принять интегральный показатель или группу показателей, более полно характеризующих вклад цифровой экономики в ускорение роста национального хозяйства. Однако действующая система управления, включая систему стратегического планирования и статистического учета, в настоящее время не нацелена на разработку и использование таких показателей. Остается только надеяться, что в связи с необходимостью учета вклада национальных проектов и совершенствования учета хода их реализации Минэкономразвития России совместно с Минкомсвязью России предложат более совершенные инструменты планирования и учета вклада цифровизации в деловую активность и ускорение социально-экономического развития всех отраслей и сфер национального хозяйства. Определенный методологический задел для решения данной проблемы имеется [6–12]. Однако паспортом национальной программы не предусмотрены мероприятия, ответственность за реализацию которых возлагалась бы на РАН. Более того, не планируется участие РАН в решении ни одной из задач, включенных в паспорт программы.

Некоторые несоответствия системным требованиям, кроме рассмотренных выше, имеются в составе и содержании пакетов мероприятий (задач), реализуемых в рамках отдельных федеральных проектов.

Так, действующая законодательная база является сдерживающим фактором внедрения информационных систем и ресурсов, создания и обработки больших объемов данных и т.д.

Образовавшийся разрыв между инструментальными возможностями цифровизации и правовыми

нормами, регулирующими цифровую трансформацию отраслей и сфер национального хозяйства, включая создание, сбор, хранение, передачу и другие процедуры автоматизированной обработки больших объемов данных, в паспорте национальной программы не устраняется, поскольку состав представленных в ней мероприятий далеко не полон. Практически отсутствуют задачи по созданию правовой базы для формирования информационных ресурсов и систем, устранению административных барьеров, особенно по вопросам создания и обеспечения доступа к большим объемам данных о гражданах и юридических лицах, содержащихся в информационных системах.

Включение в национальную программу отмеченных выше федеральных и региональных проектов требует радикального изменения состава и содержания законодательной базы, прежде всего формирования, обеспечения функционирования, развития и защиты больших объемов данных для оценки состояния и прогнозирования социально-экономического развития. Поскольку информационные системы и ресурсы, включенные в национальную программу, должны иметь приоритет в бюджетном финансировании, необходимо предусмотреть внесение изменений во все нормативные правовые акты по вопросам разработки и реализации программ, информационных систем, информационных ресурсов, порталов, центров обработки больших объемов данных, обеспечивающих реализацию данного требования.

Вызывает также недоумение тот факт, что федеральный проект предусматривается завершить в срок до 31 декабря 2021 г., в то время как практика реализации больших систем свидетельствует о том, что по мере их создания и ввода в эксплуатацию существенно возрастает потребность в законодательном закреплении новых цифровых решений.

В целях обеспечения преемственности и обоснования новизны нормотворчества в проекте следовало бы также представить перечень основных действующих правовых актов федерального уровня в сфере цифровизации и дать их краткий анализ.

Реализация национальной программы на 2019 г. находится под угрозой срыва из-за отсутствия в утвержденном федеральном бюджете на 2019 г. и на плановый период 2020 и 2021 гг. предусмотренных паспортом программы объемов финансирования.

Следует отметить высокие риски недофинансирования национальной программы, особенно в части внебюджетных источников. Так, если по всем национальным проектам доля внебюджетных источ-

ников составляет 25,3% (7,5 трлн руб. из 25,7 трлн, то согласно паспорту программы цифровизации эта доля превышает 32,4% (535 млрд руб. из 1650 млрд, т.е. почти в 1,3 раза выше.

Для обеспечения финансовой стабильности национальной программы необходимо предусмотреть целевое финансирование каждой из задач, включаемых в соответствующие федеральные и региональные проекты, с указанием бюджетных и внебюджетных источников. При этом каждая из задач, включаемых в программу, должна иметь финансово-экономическое обоснование эффективности ее реализации. Это позволит исключить имеющееся сейчас в паспорте программы дублирование задач и укрупнить мероприятия за счет значительного сокращения количества мелких тем.

ВЫВОДЫ

Развитие цифровизации на среднесрочный период до 2024 г. должно осуществляться на основе национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» с высоким государственным статусом как юридически значимого документа, конкретизирующего цели и задачи долгосрочной

стратегии развития информационного общества на первом этапе ее реализации.

В составе национальной программы представляется необходимым сформировать и реализовать как самостоятельные проекты:

а) федеральный проект «Информационные ресурсы и информационные системы цифровой экономики»;

б) адресные региональные проекты (программы), реализующие на основе цифровой трансформации цели и задачи социально-экономического развития на уровне федеральных округов, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;

в) федеральный проект «Международное сотрудничество в сфере цифровой экономики».

Разработка и реализация национальной программы должны осуществляться на основе принципов системного подхода.

Для разработки и реализации национальной программы целесообразно использовать модели и методы сетевого планирования (системы *PERT-Time* и *PERT-Cost*), а для проектов, предусматривающих разработку и освоение сложных изделий новой техники.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Работа выполнена в рамках задания Института экономики РАН по теме «171.4. Макроэкономические факторы динамики российской экономики и возможности государственного регулирования».

ACKNOWLEDGEMENT

The work was prepared within the framework of the research project of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences 171.4 “Macroeconomic factors of the dynamics of Russian economy and governmental regulation adjustability”.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ленчук Е., Власкин Г. Формирование цифровой экономики в России: проблемы, риски, перспективы. *Вестник Института экономики РАН*. 2018;(5):9–21.
2. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М.: ЭКСМО-Пресс; 2000. 480 с.
3. Смотрицкая И., Черных С. Современные тенденции цифровой трансформации государственного управления. *Вестник Института экономики РАН*. 2018;(5):22–36.
4. Панкратов А. Информационно-коммуникационные и биометрические технологии в паспортно-визовых документах нового поколения. *Международная академия наук информации, информационных процессов и технологий*. 2007;(3):65–73.
5. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. М.: Иностранная литература; 1963. 832 с.
6. Аганбегян А. Какой комплексный план до 2025 года нужен России? *Экономическая политика*. 2017;(4):8–29.
7. Юнь О. Восхождение к информационному обществу. М.: Экономика; 2012. 910 с.
8. Френкель А., Тихомиров Б., Волкова Н., Сурков А. Оценка влияния реального сектора и непродовольственных сфер на динамику индекса деловой активности. *Финансы: теория и практика*. 2019;23(2):117–133. DOI: 10.26794/2587–5671–2019–23–2–117–133

9. Куранов Г. Методические вопросы краткосрочной оценки и прогноза макроэкономических показателей. *Вопросы статистики*. 2018;(2):3–24.
10. Тихомиров Б., Френкель А. О единой социально-экономической политике и стратегическом планировании. *Экономическая политика*. 2017;(4):198–233.
11. Gupta S. W.P. Combination of forecasts: an extension. *Management Science*. 1987;33(3):356–372. DOI: 10.2307/1391889
12. Gupta S.W.P. Combination of economic forecasts: An odds-matrix approach. *Journal of Business and Economic Statistics*. 1988;6(3):373–379. DOI: 10.2307/1391889

REFERENCES

1. Lenchuk E., Vlaskin G. Formation of the digital economy in Russia: problems, risks, and prospects. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN = Bulletin of the Institute of Economics RAS*. 2018;(5):9–21. (In Russ.).
2. Gates B. Business with the speed of thought. Moscow: Eksmo-Press; 2000. 480 p. (In Russ.).
3. Smotritskaya I., Chernykh S. Modern trends in the digital transformation of public administration. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN = Bulletin of the Institute of Economics RAS*. 2018;(5):22–36. (In Russ.).
4. Pankratov A. Information and communication and biometric technologies in passport and visa documents of a new generation. *Mezhdunarodnaya akademiya nauk informacii, informacionnyh processov i tekhnologij = International Academy of Information Science, Information Processes and Technologies*. 2007;(3):65–73. (In Russ.).
5. Shannon K. Works on information theory and cybernetics. Moscow: Foreign literature; 1963. 832 p. (In Russ.).
6. Aganbegyan A.. What comprehensive plan does Russia need by 2025? *Ekonomicheskaya politika = Economic policy*. 2017;(4):8–29. (In Russ.).
7. Yun O. Ascent to the information society. Moscow: Economy; 2012. 910 p. (In Russ.).
8. Frenkel A., Tikhomirov B., Volkova N., Surkov A. Estimation of the influence of the real sector and non-production spheres on the dynamics of the index of business activity. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: theory and practice*. 2019;23(2):117–133. (In Russ.). DOI: 10.26794/2587–5671–2019–23–2–117–133
9. Kuranov G. Methodical issues of short-term assessment and forecast of macroeconomic indicators. *Voprosy statistiki = Questions statistics*. 2018;(2):3–24. (In Russ.).
10. Tikhomirov B., Frenkel A. On unified socio-economic policy and strategic planning. *Ekonomicheskaya politika = Economic policy*. 2017;(4):198–233. (In Russ.).
11. Gupta S. W.P. Combination of forecasts: an extension. *Management Science*. 1987;33(3):356–372. DOI: 10.2307/1391889
12. Gupta S.W.P. Combination of economic forecasts: An odds-matrix approach. *Journal of Business and Economic Statistics*. 1988;6(3):373–379. DOI: 10.2307/1391889

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Борис Иванович Тихомиров — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономического анализа и прогнозирования, Институт экономики РАН, Москва, Россия
ie_901@inecon.ru

ABOUT THE AUTHOR

Boris I. Tikhomirov — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
ie_901@inecon.ru

*Статья поступила 20.04.2019; принята к публикации 21.06.2019.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received 20.04.2019; accepted for publication 21.06.2019.
The author read and approved the final version of the manuscript.*

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-29-38
УДК 336.64(045)
JEL G24, G32

Финансовые инструменты поддержки российских экспортеров

А.А. Тарасов

Российская академия народного хозяйства
и государственной службы,
Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-7902-5619>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – основные финансовые инструменты поддержки российских экспортеров, от которых зависит обеспечение конкурентоспособности российских корпораций на международном рынке.

Цели статьи – структурированное описание линейки банковских продуктов, доступных для ведущих российских экспортеров; определение инструментария международных банков развития, участником которых является Российская Федерация; классифицирование продуктов коммерческих банков для экспортеров; рассмотрение предэкспортного кредита. Методологической основой исследования является использование оптимизационного подхода к формированию структуры капитала экспортирующей корпорации при применении финансовых инструментов. Для анализа банковских продуктов применяются структурный и процессный подходы, включающие описание параметров и схем предэкспортного и постэкспортного финансирования и детального графика реализации сделки. Выделяются три ключевых элемента привлечения корпоративного финансирования: оптимальное структурирование сделки, правильная организация процесса привлечения денежных средств, четкое управление рисками привлечения долгового и акционерного капиталов.

В статье *делается вывод*, что экспортерам необходимо использовать набор различных банковских продуктов для привлечения финансирования с целью решения тактических и стратегических задач развития. В зависимости от необходимых объемов, сроков и структуры транзакций корпорация может воспользоваться такими инструментами, как краткосрочный револьверный кредит, среднесрочный инвестиционный кредит, долгосрочное проектное финансирование.

Ключевые слова: финансирование экспорта; привлечение корпоративного финансирования; международные банки развития; банковские услуги; торговое финансирование; синдицированное кредитование; предэкспортный кредит; постэкспортное финансирование; структурированные финансы

Для цитирования: Тарасов А.А. Финансовые инструменты поддержки российских экспортеров. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):29-38. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-29-38

Financial Instruments to Support Russian Exporters

A.A. Tarasov

Russian Presidential Academy
Of National Economy and Public Administration
Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-7902-5619>

ABSTRACT

The subject of the research is the basic financial instruments for the support of Russian exporters that can ensure the competitiveness of Russian corporations in the international markets.

The purpose of the article is a structured description of the line of banking products that are available for leading Russian exporters, as well as defining the tools for international development banks whose member is the Russian Federation; also, commercial banks products classification for exporters, and study of pre-export credit.

The methodological base for the research is optimization approach application to the forming of the capital structure for the exporting corporation using financial tools. To analyze banking products, structural and process approaches, including describing the parameters and pre-export and post export financing mechanisms and detailed execution schedule of the transactions, are used. Three key elements of corporate capital raising are discriminated. They are optimal structuring of the deal, correct organization of the monetary fund's raising process, and efficient risk management in raising debt and stock capital.

It is *concluded* that exporters have to use a number of different banking products to raise capital for achieving tactical and strategic aims of development. Depending on the needed size, terms and structure of the transactions the corporation can use such tools as short-term revolving credit, medium-term investment credit, long-term project financing.

Keywords: export financing; attracting corporate financing; international development banks; banking services; trade financing; syndicated lending; pre-export credit; post export financing; structured finances

For citation: Tarasov A.A. Financial instruments to support russian exporters. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):29-38. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-29-38

ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение оптимальной структуры капитала компании является одной из важнейших задач, решаемых при организации экспорта [1, 2]. Поэтому российские экспортеры должны иметь доступ к широкой линейке инструментов корпоративного финансирования, позволяющих управлять оборотным капиталом [3], инвестировать в проекты развития [4], минимизировать финансовые риски [5].

К основным финансовым инструментам поддержки экспорта относятся:

- торговое финансирование, включая аккредитивы, гарантии, постэкспортное финансирование [6, 7];
- производные финансовые инструменты, включая деривативы на рынках валюты, процентные ставки [8, 9];
- корпоративное финансирование, к основным продуктам которого относятся револьверный кредит, инвестиционный кредит, проектное финансирование [10];
- предэкспортное финансирование, доступное для ведущих российских экспортеров на международном рынке синдицированного кредитования [11];
- специализированные виды финансирования, включающие лизинг и акционерный капитал [12].

При применении финансовых инструментов поддержки экспорта необходимо оптимальное использование комбинации данных инструментов исходя из целей, сроков, объемов и финансовой тактики и стратегии компании (управление краткосрочной ликвидностью, реализация масштабных инвестиционных проектов для развития производства, привлечение новых акционеров): обеспечение доступа к различным источникам финансирования (российским банкам, международным банкам развития), учет отраслевой специфики и действия конкурентов на

мировых рынках (включая выход на международный рынок синдицированного кредитования).

Гибкая линейка финансовых инструментов поддержки экспорта, включая расширенное предэкспортное, постэкспортное, кредитное и акционерное финансирование, приобретает особое значение для развития международной кооперации и создания в базовых отраслях экономики высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора на основе современных технологий. Применение российскими экспортерами современных финансовых инструментов международных банков развития, ведущих коммерческих банков и международных рынков кредитного капитала способствует решению данной задачи.

При привлечении финансирования компаниями-экспортерами возникают структурные проблемы, касающиеся выбора финансового инструмента и определения его ключевых параметров (график погашения, обеспечение, финансовые ковенанты). С точки зрения решения транзакционных проблем отметим важность правильного выбора банков для привлечения финансирования и определения оптимального графика сделки.

ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА БАНКАМИ РАЗВИТИЯ

Одними из основных источниками финансирования экспорта являются крупнейшие банки развития, в капитале которых участвует Российская Федерация: Евразийский банк развития (далее — ЕАБР), Международный инвестиционный банк (далее — МИБ) и Международный банк экономического сотрудничества (далее — МБЭС).

Данные международные финансовые организации разработали широкую продуктовую линейку для

поддержки экспорта, включая гарантии, аккредитивы, структурированное экспортное финансирование, инвестиционное и проектное финансирование, инвестиции в акционерный капитал и лизинговые операции.

Применение данных инструментов позволяет расширять товарные поставки и получать надежную правовую защиту благодаря использованию унифицированных международных правил, участию в сделке международных институтов развития с высокими кредитными рейтингами и деловой репутацией, способных обеспечивать качественное и быстрое проведение операций и расчетов с использованием широкой сети банков-партнеров по всему миру.

Для экспортеров банки развития предлагают привлекательные ценовые условия, так как стоимость торгового финансирования значительно ниже традиционного кредитования вследствие минимизации уровня рисков (включая риски неплатежа и несвоевременного поступления экспортной выручки). Сокращаются также транзакционные издержки благодаря быстрой и простой процедуре согласования и выпуска инструментов торгового финансирования.

ЕАБР является международной финансовой организацией, учрежденной в 2006 г. Полноправными участникам банка являются Российская Федерация, Казахстан (где расположена штаб-квартира), Армения, Таджикистан, Беларусь, Киргизия. Банку присвоен кредитный рейтинг *BBB* от *S&P* и *Baa1* от *Moody's*. Уставный капитал *ЕАБР* составляет 7 млрд долл. США, в том числе оплаченный — 1,5 млрд долл., и капитал до востребования — 5,5 млрд долл. США.

В части торгового финансирования банк предоставляет:

- банковские гарантии надлежащего исполнения контракта, возврата авансового платежа, выполнения платежных обязательств по контрактам, а также контргарантии в случае, если бенефициар настаивает на гарантии иностранного банка или банка своей страны для минимизации странового риска. В продуктовой линейке банка также присутствуют резервные аккредитивы, в некоторых случаях использующиеся вместо гарантий исполнения обязательств по контракту;
- документарные аккредитивы, являющиеся безотзывным соглашением сторон и представляющие собой твердое обязательство банка-эмитента оплатить в срок надлежащее представление услуги, обеспечивая защищенность расчетов одновременно для обеих сторон по контракту в силу того, что обязательства перед покупателем и продавцом выполняют

банки. По способу обеспечения перед бенефициаром аккредитивы бывают подтвержденными и неподтвержденными. В первом случае обязательство произвести платеж на себя принимают банк-эмитент и подтверждающий банк, во втором — только банк-эмитент. Для продавца преимущества документарных аккредитивов заключаются в устранении риска неплатежа и осуществлении платежа вне зависимости от платежеспособности и согласия покупателя, а также в снижении риска отказа от поставки со стороны покупателя.

ЕАБР также предлагает продукты структурированного торгового финансирования, когда денежные средства предоставляются экспортеру под обеспечение в виде подтвержденных заказов от покупателей и используются для финансирования производства и поставки товаров в рамках внешнеторгового контракта.

В продуктовой линейке банка присутствуют долгосрочные форматы финансирования, включая проектное финансирование с ограниченным регрессом (при данном финансировании основные риски принимаются кредитором или кредиторами на сам проект, но с возможностью частичного распределения рисков между ответственными участниками проекта) и инвестиционное кредитование (предоставление специализированных долгосрочных кредитов для целей развития производства с возможностью предоставления в качестве обеспечения оборудования, приобретаемого в кредит). Данные сделки осуществляются как на двусторонней, так и на синдицированной основе.

ЕАБР принимает участие в финансировании проектов посредством приобретения доли в проектной компании и предоставляет услуги по финансовому и операционному лизингу. Банк финансирует приобретение лизинговыми компаниями предметов лизинга, включая промышленное оборудование и транспортную технику из стран-участниц для последующей передачи лизингополучателю.

МИБ создан в 1970 г. и осуществляет кредитование преимущественно через ведущие национальные финансовые институты с государственным участием, банки развития и экспортные агентства. Членами банка являются Болгария, Венгрия, Вьетнам, Куба, Монголия, Российская Федерация, Румыния, Словакия, Чехия. Штаб-квартира банка находится в Москве. **МИБ** имеет следующие рейтинги международных агентств: *S&P: A-*; *Moody's: A3*; *Fitch: BBB+*. Оплаченный капитал банка составляет 329,6 млн евро.

Поддержка увеличения экспорта товаров и услуг из стран — членов **МИБ** и содействие росту взаимных

инвестиций стран-членов позволяют реализовывать миссию банка. Продуктовая линейка по торговому финансированию включает предоставление гарантий, резервных аккредитивов и целевых торговых кредитов в размере до 100% от суммы инструментов торгового финансирования международным подтверждающим и финансирующим банкам на краткосрочные операции.

Безотзывные банковские гарантии и резервные аккредитивы выпускаются:

1) для обеспечения обязательств банков-эмитентов по аккредитивам;

2) под контргарантии/поручения банков-партнеров в целях поддержки импортеров, экспортеров или дистрибьюторов из стран — членов МИБ;

3) банкам-партнерам в качестве обеспечения целевых торговых кредитов под внешнеторговые контракты со странами — членами МИБ. Контргарантии могут быть выпущены по поручению банков-эмитентов в пользу других банков-партнеров или экспортеров. Краткосрочные целевые торговые кредиты предоставляются банкам исключительно в целях финансирования до или после отгрузки по предъявлению внешнеторговых контрактов со странами — членами МИБ.

МИБ также осуществляет финансирование инвестиционных проектов в своих странах-членах, в том числе интеграционные проекты, реализуемые с целью роста инвестиций и экспортно-импортных операций, а также инфраструктурные проекты, имеющие важное социально-экономическое значение.

Банк финансирует проведение операций по передаче в лизинг различных видов техники и оборудования контрагентам, зарегистрированным на территории стран-членов, а также на территории третьих стран для поддержки экономики акционеров банка. Основными направлениями деятельности определены сотрудничество в области лизинга оборудования, транспорта, техники и оснащения в странах-акционерах и третьих странах; экспортно-импортные операции в этой сфере; содействие продвижению оборудования, машин, техники и оснащения, произведенного на территории стран — членов МИБ и в других странах.

В продуктовой линейке банка имеется также инструментарий для инвестирования в капитал компаний, а также в инвестиционные фонды с целью обеспечения устойчивого развития стран — членов МИБ. При этом отраслевой фокус включает такие важные направления, как инновации и модернизация, ресурсосбережение и энергоэффективность,

экология, взаимный обмен опытом и технологиями между странами — членами МИБ, включая развитие экспортно-импортных операций.

МБЭС учрежден в 1963 г., его штаб-квартира находится в Москве. Странами — членами банка являются Болгария, Вьетнам, Монголия, Польша, Российская Федерация, Румыния, Словакия и Чехия. Уставный капитал МБЭС составляет 400 млн евро, его оплаченная часть — 200 млн евро. Рейтинговым агентством *Fitch* банку присвоен рейтинг *BBB-*.

МБЭС предоставляет широкий спектр услуг по торговому финансированию и документарным операциям, включая поддержку экспортеров. В банке доступно кратко- и долгосрочное финансирование как в долларах США и евро, так и в валютах стран — членов банка.

Банк обеспечивает предэкспортное финансирование экспортеров от экспортных кредитных агентств. Цели данного финансирования заключаются в пополнении оборотных средств экспортеров. В части постэкспортного финансирования МБЭС подтверждает аккредитивы, открытые банком импортера, и предоставляет финансирование банку-эмитенту, выдает прямые кредиты импортеру или банку импортера по торговым операциям, а также осуществляет дисконтирование по аккредитивам с отсрочкой платежа, предоставляя денежные средства экспортеру до окончания периода отсрочки платежа. В продуктовой линейке банка также присутствуют гарантийные и форфейтинговые операции.

В части кредитных продуктов МБЭС в качестве банка-кредитора на двусторонней основе предоставляет денежные средства банку-заемщику для финансирования внешнеэкономических операций. На синдицированной основе банк участвует совместно с несколькими партнерами в сделках торгового синдицированного кредитования, когда в рамках единого многостороннего кредитного договора кредиторы несут ответственность перед заемщиком в объеме принятых каждым из них обязательств. Заемщик несет ответственность перед всеми кредиторами одновременно. Все кредиторы находятся в равных условиях. Платежи, полученные в рамках кредитного договора, распределяются между кредиторами пропорционально сумме, предоставленной каждым кредитором.

МБЭС также предоставляет кредитные средства на цели развития текущей деятельности корпоративных заемщиков, включая пополнение оборотных средств, на финансирование инвестиций и на проектное финансирование.

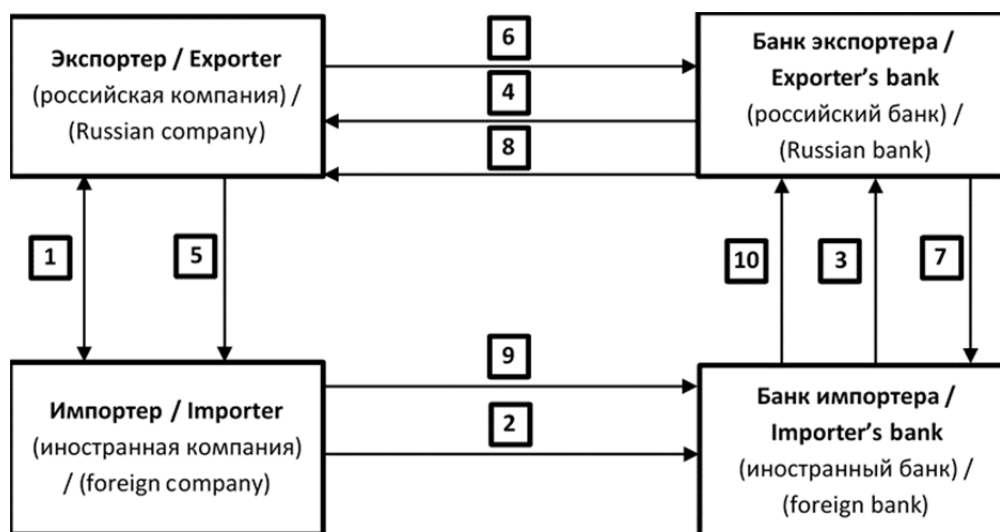


Рис. 1 / Fig 1. Схема сделки постэкспортного финансирования /
Scheme of post-export finance transaction

Примечание / Note: 1 – заключение экспортного контракта с условием отложенного платежа / signing of the export contract with deferred payment; 2 – заявление на выпуск аккредитива с условием отложенного платежа / request for letter of credit issuance with condition of deferred payment; 3 – выпуск аккредитива / letter of credit issuance; 4 – авизование аккредитива / advising of the letter of credit; 5 – поставка товара / delivery of the export products; 6 – предоставление документов с запросом о досрочном платеже / delivery of documents with request for early payment; 7 – предоставление необходимых документов / delivery of required documents; 8 – оплата суммы документов за вычетом комиссии за досрочный платеж / payment of the documented amounts excluding the fee for early payment; 9, 10 – возврат суммы финансирования / repayment of the financing amount.

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТЕРОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

В крупнейших коммерческих банках разработан широкий продуктовый ряд для компаний-экспортеров. Предлагаемые банковские продукты включают полный спектр услуг в рамках торгового финансирования, структурного торгового финансирования, корпоративного финансирования, а также расчетных и казначейских услуг по обслуживанию экспортных операций.

В части торгового финансирования банки предоставляют гарантии иностранным контрагентам и оказывают комплекс услуг по экспортным аккредитивам, включая подтверждение, дисконтирование и обслуживание. Банки также предлагают специализированные структурированные сделки для экспортеров, например постэкспортное финансирование.

Применение инструмента постэкспортного финансирования позволяет экспортеру быстрее получить денежные средства по торговому контракту без привлечения новых кредитов на финансирование оборотного капитала. Данные денежные средства могут использоваться в производстве и для осуществления коммерческой деятельности.

Схема постэкспортного финансирования приведена на рис. 1.

Группа продуктов корпоративного финансирования для экспортеров включает:

- краткосрочные двусторонние кредиты для целей пополнения оборотного капитала и финансирования общих корпоративных целей компаний-экспортеров;
- среднесрочное финансирование, включая инвестиционные кредиты для обновления и модернизации производственных мощностей, что особенно важно для производства продукции, конкурентной на международных рынках;
- долгосрочные кредиты в формате проектного финансирования для создания новых современных производств в экспортирующих отраслях.

Основные условия данных банковских продуктов приведены в табл. 1.

Расчетные и казначейские услуги по обслуживанию экспортных операций подразумевают как ведение экспортных контрактов, так и управление рисками, связанными с валютной выручкой и валютными заимствованиями.

Для целей риск-менеджмента экспортер может заключать с банком сделки по хеджированию, в том

Таблица 1 / Table 1

Структура продуктов корпоративного финансирования для экспортеров / Structure of corporate finance products for exporters

| Тип кредита / Type of loan | Револьверная кредитная линия / Revolving credit facility | Инвестиционный кредит / Investment loan | Проектное финансирование / Project finance |
|---------------------------------------|---|--|--|
| Объем / Amount | До 250 млн долл. США | 250–750 млн долл. США | Боле 750 млн долл. США |
| Срок / Tenor | Краткосрочный, до 3 лет | Среднесрочный, 3–5 лет | Долгосрочный, более 5 лет |
| Цели кредита / Purpose of loan | Пополнение оборотного капитала | Модернизация производства | Создание новых производственных мощностей |
| График погашения / Repayment schedule | Одним платежом в конце срока каждого из траншей в 1, 3, 6 месяцев | Амортизационный, кредит погашается равными платежами после окончания льготного периода | Амортизационный, кредит погашается равными платежами после начала производства |
| Обеспечение / Security | Без обеспечения | Залог оборудования, движимого и недвижимого имущества | Залог акций, активов, контрактов на поставку продукции, банковских счетов |
| Значимые условия / Major terms | Выборка кредита осуществляется несколькими траншами, весь кредит погашается в конце срока | Денежные средства вкладываются в действующее производство, льготный период составляет 1,5–2 года | Структурируется с учетом длительности инвестиционной и операционной фазы проекта |

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

числе по использованию производных финансовых инструментов. Валютные деривативы включают форвардные сделки и валютные опционы. В первом случае экспортер заключает с банком сделку о продаже валютной выручки по фиксированному валютному курсу. При использовании опционов компания получает возможность страховать от возможного укрепления рубля относительно иностранных валют. Валютную выручку можно также хеджировать, совмещая форвардные контракты и опционы.

Использование деривативов позволяет хеджировать риски повышения процентной ставки по валютным заимствованиям. Для этого экспортер может использовать процентные эппы, флоры или их комбинации (коллары). Можно также применять процентные свопы, позволяющие нивелировать риск изменения процентных ставок путем перевода своего долга в фиксированную ставку.

Экспортеры могут также применять товарные деривативы, позволяющие осуществлять хеджирование товарных сделок с помощью форвардов, опционов и инвестиционных структур.

СДЕЛКИ СИНДИЦИРОВАННОГО ПРЕДЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Синдицированные предэкспортные кредиты, предоставляемые заемщику в иностранной валюте синдикатом международных банков под залог экспортных контрактов и специализированных счетов, имеют следующие характеристики:

- объем — 500–1000 млн долл. США;
- валюта — доллары США или евро (соответствует валюте закладываемых экспортных контрактов);
- цели кредитования — привлечение относительно дешевого финансирования экспортером в иностранной валюте под гарантии поставок продукции;

- срок предоставления — 4–7 лет (с учетом длительности заключаемых экспортных контрактов);
- график погашения — амортизационный, как правило, кредит погашается равными ежемесячными или ежеквартальными платежами после окончания льготного периода в два-три года;
- процентная ставка — плавающая, устанавливаемая как сумма базовой ставки фондирования для валюты кредита на длительность процентного периода (например, 3-месячный *Libor* или *Euribor*) и соответствующей кредитной маржи;

- обеспечение:

1) залог экспортных контрактов на поставку продукции на международный рынок;

2) залог соответствующих банковских счетов, на которые поступает экспортная выручка;

3) гарантии и поручительства трейдинговых и производственных компаний. Обеспечением сделки в пользу кредиторов управляет агент по обеспечению;

- финансовые ковенанты:

1) коэффициент отношения чистого долга к показателю *EBITDA* (как правило, $\leq 4,0x$);

2) коэффициент отношения показателя *EBITDA* к процентным платежам ($\geq 2,0x$);

3) коэффициент отношения поступлений от экспортных контрактов к обслуживанию долга ($\geq 1,2x$);

- информационные ковенанты — предоставление заемщиком регулярной отчетности по международным стандартам, аудиторского заключения и обновленной финансовой модели;

- случаи наступления дефолта по кредиту — нарушение соответствующих пунктов кредитного договора (включая финансовые ковенанты), кросс-дефолт по другим финансовым обязательствам заемщика, реорганизация бизнеса, изменения в составе акционеров;

- прочие условия, включая предварительные условия выдачи кредита, заверения и гарантии, равнозначность и идентичность обязательств заемщика перед кредиторами;

- применимое право и документация — международное право, кредитная документация на международном рынке синдицированных кредитов соответствует стандартам Ассоциации кредитного рынка;

- банки — участники сделки — предэкспортный кредит координируется и предоставляется синдикатом международных банков, включая банки из тех стран, в которые осуществляется экспорт продукции.

На рис. 2 приведена структура сделки предэкспортного финансирования.

Привлечение синдицированного предэкспортного кредита на международном рынке является достаточно сложным процессом, включающим следующих участников сделки: заемщика, банки (выполняющие роли координаторов и кредиторов), а также юридических консультантов. Приведем основные этапы реализации подобных сделок.

1. *Назначение координаторов сделки.* В зависимости от объема и сложности предэкспортного кредита заемщик назначает один или несколько банков на роль координаторов, ответственных за реализацию сделки.

2. *Структурирование сделки.* Данный этап включает работу заемщика со структурирующим банком для определения основных условий кредита, включая объем, валюту, обеспечение.

3. *Получение необходимых корпоративных одобрений.* Заемщику требуется утверждение коллегиальными органами коммерческих условий кредита, плана реализации сделки, прохождения процедуры риск-менеджмента и бюджетирования.

4. *Подготовка информационных материалов.* Заемщик совместно с координаторами сделки готовит информационный меморандум, финансовую презентацию и необходимые сопроводительные документы. Детальный структурный анализ финансовых и маркетинговых документов рынка синдицированного кредитования приведен в [13].

5. *Формирование «старшего» синдиката.* Заемщик назначает пять — семь банков уполномоченными вести сделку. Как участники «старшего» синдиката они выполняют роль «первичных» кредиторов — андеррайтеров, предоставляющих заемщику денежные средства вне зависимости от результатов процесса синдикации [14]. Эти банки также являются букраннерами кредита, осуществляя синдикацию на кредитном рынке. Банки также назначаются на важные агентские роли: агент по кредиту, агент по обеспечению, агент по документации. Ряд банков предоставляют заемщику услуги по хеджированию валютных и процентных рисков.

6. *Процесс синдикации на кредитном рынке.* Данный бизнес-процесс «общей» синдикации является ключевым элементом реализации сделки.

Структурирован он следующим образом:

букраннеры совместно формируют «длинный» список банков — потенциальных участников синдицированного кредита. Список банков согласуется с заемщиком. В список банков входят европейские и азиатские коммерческие банки, а также крупнейшие

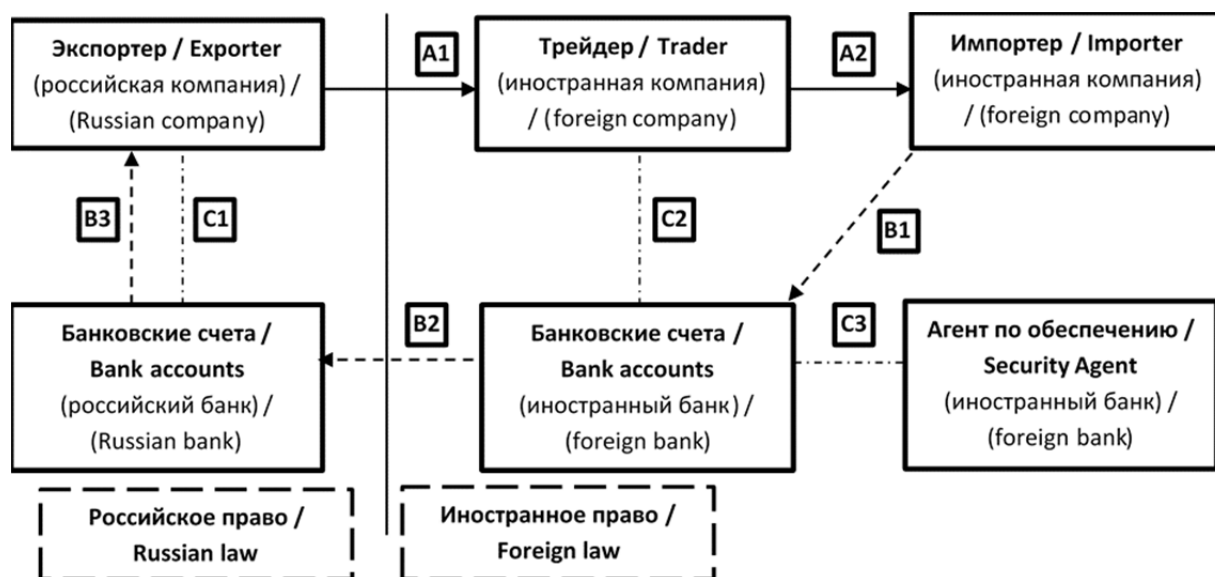


Рис. 2 / Fig. 2. Схема сделки предэкспортного финансирования / Scheme of pre-export finance transaction

Примечание / Note: A – поток товаров / flow of goods (A1 – экспортер поставляет товары трейдеру согласно экспортным контрактам по российскому праву / the exporter delivers the products to the trader according to export contracts per Russian law; A2 – трейдер продает товары импортеру согласно контрактам по иностранному праву / the trader sells the products to the importer according to contracts per foreign law); B – поток денежных средств / flow of funds (B 1 – импортер рассчитывается с трейдером за поставки / the importer pays the trader for the deliveries; B 2 – денежные средства переводятся на счета, открытые в российских банках / the funds are transferred to accounts, open at Russian banks; B 3 – экспортер получает денежные средства для расчетов с кредиторами по предэкспортному кредиту / the exporter receives the funds for repayments to the lenders under the pre-export finance); C – счета / accounts (C1 – счета экспортера, открытые в российских банках / accounts of the exporter, open at Russian banks; C2 – счета трейдера, открытые в иностранных банках / accounts of the trader, open at foreign banks; C3 – залог счетов трейдера агенту по обеспечению в пользу кредиторов / the pledge of trader's accounts to the security agent acting for the lenders).

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

инвестиционные банки, активные на российском рынке синдицированного кредитования;

банкам из «длинного» списка букраннеры* с использованием специализированных IT-решений направляют приглашение принять участие в сделке, а также полный комплект материалов с описанием заемщика. Банки – потенциальные участники сделки получают доступ к пакету документов после подписания специализированного соглашения о конфиденциальности;

из банков, продемонстрировавших интерес к сделке, формируется «короткий» список участников. Данные банки инициируют процесс получения кредитного одобрения своего участия в сделке. Букраннеры кредита осуществляют коммуникацию с банками, отвечают на вопросы и направляют дополнительную информацию. Получив решения кредитных комите-

* Букраннер (от англ. *Bookrunner*) управляет книгой заявок (от англ. *Book*), собирает заявки инвесторов, определяет окончательную цену размещения и формирует пул инвесторов.

тов, банки становятся участниками сделки в качестве кредиторов.

Подготовка юридической документации. В сделках по привлечению синдицированного предэкспортного кредита документация готовится юридическими консультантами сделки. Как правило, консультанты назначаются из числа ведущих международных юридических фирм. Над документами работают две фирмы – юридический консультант заемщика и юридический консультант кредитора. Со стороны банков данную работу координирует агент по документации. Юридические документы синдицированных кредитов детально рассмотрены в [15, 16].

Заккрытие сделки. Согласованная всеми участниками сделки кредитная документация подписывается в рамках специальной процедуры, которую проводит юридический консультант кредиторов. Для получения кредита заемщик обязан согласно кредитному договору выполнить соответствующие предварительные условия. По итогам получения заключений юридического консультанта кредиторов и соответствующего

Таблица 2 / Table 2

Линейка финансовых инструментов поддержки экспортеров / Product line of financial instruments for supporting exporters

| Вид финансирования / Types of financing | Финансовые инструменты / Financial instruments | Цели использования инструментов / Purpose of using financial instruments | Источники финансирования / Sources of funds |
|---|--|--|---|
| Торговое финансирование / Trade finance | Аккредитивы, гарантии, постэкспортное финансирование | Управление оборотным капиталом и ликвидностью | Коммерческие банки, банки развития |
| Производные финансовые инструменты / Derivative financial instruments | Форвардные сделки, опционы | Хеджирование валютных, процентных, товарных рисков | Коммерческие банки |
| Корпоративное финансирование / Corporate financing | Револьверный кредит, инвестиционный кредит, проектное финансирование | Финансирование оборотного капитала и развитие производства | Коммерческие банки, банки развития |
| Предэкспортное финансирование / Pre-export finance | Долгосрочное финансирование в иностранной валюте | Привлечение корпоративного финансирования | Рынок синдицированного кредитования |
| Специализированные виды финансирования / Specialized types of finance | Акционерный капитал, лизинг | Стратегическое развитие, выход на новые рынки | Банки развития |

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

подтверждения от агента по кредиту заемщик может направлять кредиторам запрос на получение денежных средств.

Оптимальный срок реализации столь сложной сделки составляет 1,5–2,0 месяца.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сделки по привлечению экспортного финансирования являются комплексными и затрагивают множество аспектов деятельности заемщика. Приведем четыре группы рисков, которыми необходимо управлять российским компаниям-экспортерам при привлечении долгового и акционерного капитала, включая:

- 1) транзакционные риски (привлечение суммы финансирования);
- 2) рыночные риски (управление с помощью деривативов валютными рисками, рисками негативного изменения процентных ставок, рисками изменения цен на международных товарных рынках);
- 3) операционные риски (получение денежных средств от кредиторов и последующее обслуживание кредитов);
- 4) юридические риски (обеспечение качества кредитной документации и стандартных документов для сделок финансирования экспортных операций).

Использование российскими экспортерами проанализированных в статье финансовых инструментов позволяет решать задачу развития экспортного потенциала российской экономики, в особенности для высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора на основе современных технологий. Долгосрочное инвестиционное и проектное финансирование, привлекаемое от международных банков развития и коммерческих банков на синдицированной и двусторонней основе, способствует созданию в нашей стране современных, эффективных и конкурентоспособных производственных мощностей в ведущих отраслях экономики.

С теоретической точки зрения в статье рассмотрена продуктовая линейка финансовых инструментов, доступных для российских экспортеров (табл. 2). Предложена классификация данных продуктов по видам (торговое финансирование, производные финансовые инструменты, корпоративное финансирование, предэкспортное финансирование, специализированные виды финансирования) и источникам привлечения финансирования (международные банки развития, коммерческие банки, рынок синдицированного кредитования).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Baker H., Martin G. Capital structure and corporate financing decisions: theory, evidence, and practice. Wiley; 2011. 504 p.
2. Rauh J., Sufi A. Capital structure and debt structure. *Review of Financial Studies*. 2010;(23):4242–4280.
3. Hommel U., Fabich M., Schellenberg E., Firnkorn L. The strategic CFO: creating value in a dynamic market environment. Springer; 2011. 316 p.
4. Kleimeier S., Megginson W. Are project finance loans different from other syndicated credits? *Journal of Applied Corporate Finance*. 2000;(13):75–87.
5. Strumeyer G., Swammy S. The capital markets: evolution of the financial ecosystem. Wiley; 2017. 648 p.
6. Seyoum B. Export-import theory, practices, and procedures. Routledge; 2013. 656 p.
7. Bade D. Export/import procedures and documentation. Amacom; 2015. 640 p.
8. Wystup U. FX Options and structured products. Wiley; 2017. 472 p.
9. Weithers T. Foreign exchange: a practical guide to the FX markets. Wiley; 2008. 336 p.
10. Shutter A., ed. A practitioner's guide to syndicated lending. Sweet & Maxwell; 2017. 560 p.
11. Altunbas Y., Gadanez B., Kara A. Syndicated loans: a hybrid of relationship lending and publicly traded debt. Palgrave Macmillan; 2006. 255 p.
12. Caselli S., Gatti S. Structured finance: techniques, products and market. Springer; 2017. 207 p.
13. Тарасов А.А. Финансовые и информационные материалы на рынке синдицированного кредитования. *Банковское дело*. 2016;(10):84–88.
Tarasov A.A. Financial and information materials in the syndicated loans market. *Bankovskoe delo = Banking Business*. 2016;(10):84–88. (In Russ.).
14. Tarasov A.A. Underwriting syndicated loans in the Russian market. *Review of Business and Economic Studies*. 2017;(3):45–51.
15. Wright S. The handbook of international loan documentation. Palgrave Macmillan; 2014. 387 p.
16. Тарасов А.А. Юридическая документация международных синдицированных кредитов. *Экономика. Налоги. Право*. 2017;(2):142–150.
Tarasov A.A. Legal Documentation of international syndicated loans. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2017;(2):142–150. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Алексей Аркадьевич Тарасов — кандидат экономических наук, *Executive MBA*, руководитель научно-исследовательских работ по направлению «Математические методы в финансовом менеджменте» кафедры «Количественные методы в менеджменте» Института бизнеса и делового администрирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, Москва, Россия
alexey.tarasov@outlook.com

ABOUT THE AUTHOR

Alexey A. Tarasov — Cand. Sci. (Econ.), Executive MBA, research supervisor at the Department “Quantitative methods in Management”, Institute of Business and Business Administration of the Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia
alexey.tarasov@outlook.com

Статья поступила 14.05.2019; принята к публикации 20.07.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received 14.05.2019; accepted for publication 20.07.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-39-49
УДК 338.432(045)
JEL Q12, Q18

Сравнительный анализ технической и технологической оснащённости отраслей сельского хозяйства в Российской Федерации

И.Н. Рыкова^а, С.В. Шкодинский^б, А.А. Юрьева^с

Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-9171-2278>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-5853-3585>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-5579-8027>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — техническая и технологическая оснащённость отраслей сельского хозяйства в Российской Федерации. *Актуальность* исследуемой проблемы обусловлена необходимостью обеспечения достаточного уровня продовольственной безопасности Российской Федерации, которого невозможно достичь без технического и технологического обновления сельскохозяйственного производства, эффективной реализации программ поступательного развития российского агропромышленного комплекса и повышения его конкурентоспособности на основе приемлемого уровня материально-технического обеспечения сельского хозяйства.

Цель работы — проведение сравнительного анализа технической и технологической оснащённости отраслей сельского хозяйства Российской Федерации для установления объемов необходимых закупок сельскохозяйственной техники в рамках выполнения майского 2018 г. указа Президента РФ. При проведении исследования применялись методы горизонтального, вертикального, сравнительного и ретроспективного анализов посредством рассмотрения динамики изменения посевных площадей в целом по Российской Федерации и по отдельным сельскохозяйственным культурам, динамики валовых сборов сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, а также динамики урожайности отдельных сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий. На основе проведенного исследования *сделан вывод* о динамике изменения основных показателей статистики сельского хозяйства за период 1990–2018 гг., использовавшихся для формирования прогноза инвестиций в приобретение сельскохозяйственными товаропроизводителями техники в 2019–2020 гг. Представлен расчет потребности в сельскохозяйственной технике (зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, тракторов).

Ключевые слова: сельское хозяйство; оснащённость; сельскохозяйственная техника; урожайность; валовые сборы; сельскохозяйственные культуры; тенденции; прогноз

Для цитирования: Рыкова И.Н., Шкодинский С.В., Юрьева А.А. Сравнительный анализ технической и технологической оснащённости отраслей сельского хозяйства в Российской Федерации. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):39-49. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-39-49

Comparative Analysis of Technical and Technological Equipment of Agricultural Sectors in the Russian Federation

I. N. Rykova^а, S. V. Shkodinskiy^б, A. A. Yuryeva^с

Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the RF, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-9171-2278>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-5853-3585>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-5579-8027>

ABSTRACT

The subject of the research is technical and technological equipment of different sectors in Russian agriculture. The urgency of the problem under study is caused by the necessity to ensure the sufficient level of food safety of the Russian Federation, which is impossible to be reached without technical and technological renovation of the agricultural industry

and without effective implementation of the programs of progressive development of the Russian agroindustrial complex and raising its competitiveness on the basis of acceptable material and technical support level of the agriculture.

The purpose of the work is conducting a comparative analysis of technical and technological equipment of different Russian agricultural sectors with the aim of determining the necessary purchase amount for agricultural equipment within the framework of implementing the May 2018 Decree of the Russian Federation President. In the course of the research the author used the techniques of vertical, comparative and retrospective analyses via examining the change dynamics in the areas under crop on the whole in the RF and the sown areas along single crops, the dynamics of gross agricultural output in all sorts of farm businesses, as well as the dynamics of productivity of different cultivated crops in farm businesses of different kinds across the Russian Federation. On the basis of the research the author determines the dynamics of change in major statistical agricultural indicators for the period of 1990–2018 that were used to forecast investments by agricultural producers into purchasing equipment in 2019–2020. The author also presents requirements computation for agricultural equipment (harvesting combines and tractors).

Keywords: agriculture; equipment; agricultural equipment; crop capacity; gross output; cultivated crop; trends; forecast

For citation: Rykova I.N., Shkodinskiy S.V., Yuryeva A.A. Comparative analysis of technical and technological equipment of agricultural sectors in the Russian Federation. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):39-49. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-39-49

ВВЕДЕНИЕ

Устойчивое и поступательное развитие сельского хозяйства России во многом зависит как от эффективности реализации мер государственной поддержки агропромышленного комплекса (далее — АПК), так и качества управления сельскохозяйственными предприятиями, основанного на грамотной постановке и решении ряда взаимосвязанных задач, среди которых одной из самых значимых является достижение необходимого уровня технической и технологической оснащённости АПК, состояние которой на настоящий момент может привести к снижению выпуска производимой продукции [1, с. 101]. В то же время именно технико-технологическая база сельского хозяйства в значительной степени определяет развитие АПК в целом [2, с. 252].

Следует согласиться с мнением С. О. Сиптица о том, что оценка уровня технологического развития сельского хозяйства имеет важное значение для формирования элементов аграрной политики, выработки адекватных управленческих воздействий на агропродовольственную систему России [3, с. 54].

Отметим, что обозначенная в статье проблема вписывается в решение задач, поставленных в майском 2018 г. указе Президента РФ, касающихся создания в агропромышленном комплексе высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора, развивающегося на основе современных технологий.

Те или иные аспекты технического и технологического состояния сельского хозяйства нашли отражение в трудах ученых [4–7]. Однако в прямой постановке сравнительный анализ технической и технологической оснащённости отраслей сельского хозяйства в Российской Федерации не проводился.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Техническая база аграрного производства формирует материальную основу, необходимую для освоения современных технологий, интенсивного и эффективного производства [8, с. 4]. Вопросы технического и технологического перевооружения, материально-технического оснащения отрасли исследуются учеными, экспертами как с позиции обеспечения отрасли отечественной техникой, так и с целью определения потребностей в ней [9, с. 105].

Важно отметить, что научно-обоснованные нормативы потребности в сельскохозяйственной технике устанавливаются для различных зон и в среднем по России [10, с. 24] на основе соответствующих методических рекомендаций по планированию механизированных работ в сельскохозяйственном производстве¹. При этом расчет потребности в сельскохозяйственной технике базируется на следующих показателях:

- площадь посевных площадей, тыс. га (на основе информации Федеральной службы государственной статистики, далее — Росстат);
- нормативная потребность на 1000 га (среднее значение по округам и в целом по Российской Федерации), утвержденная нормативно-справочными документами Минсельхоза России;
- наличие сельскохозяйственной техники в единицах (информация Росстата).

На *рис. 1* приведены данные по динамике изменения к 2018 г. посевных площадей в целом по

¹ Нормативно-справочные материалы по планированию механизированных работ в сельскохозяйственном производстве: сборник. М.: ФГНУ «Росинформагротех»; 2008. 316 с. URL: <http://krasikc-apk.ru> (дата обращения: 15.02.2019).

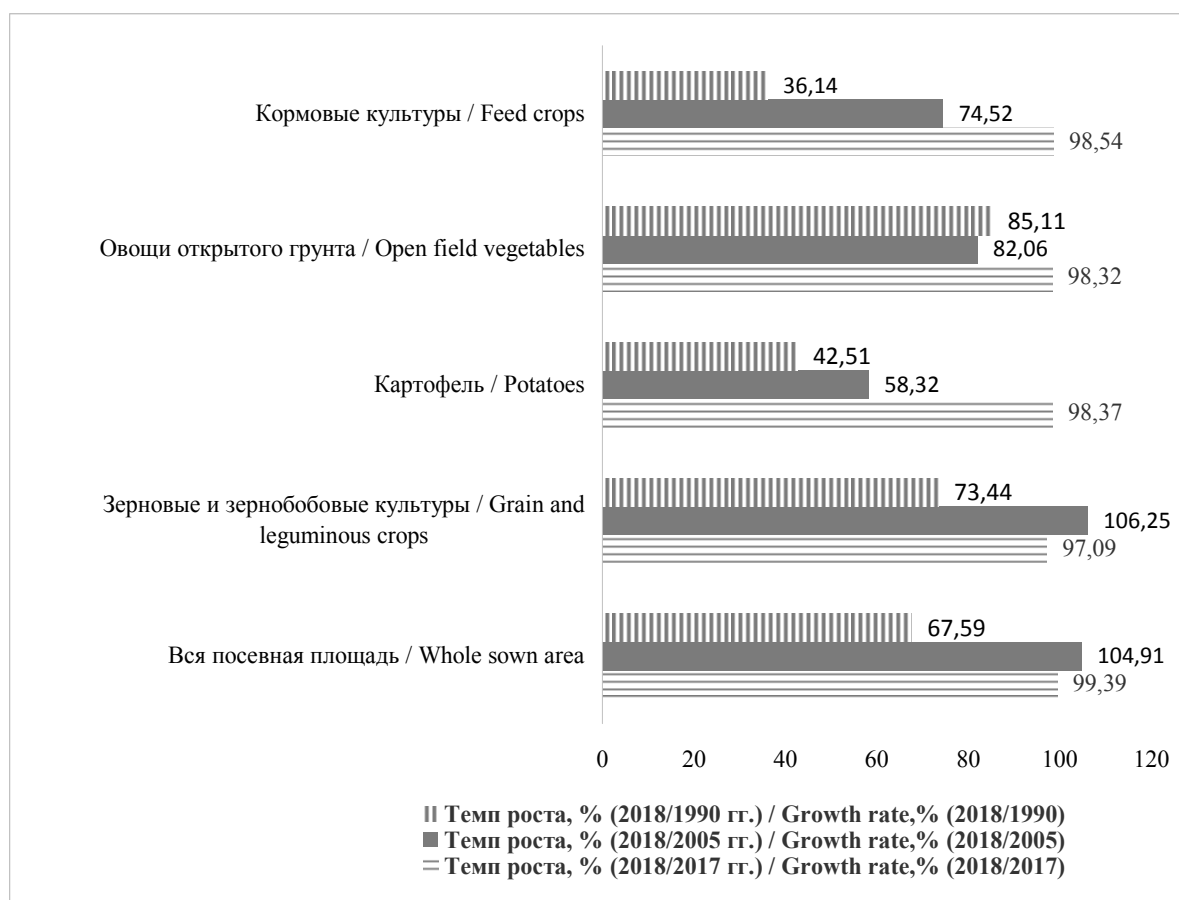


Рис. 1 / Fig 1. Динамика изменения посевных площадей в Российской Федерации в 1990–2018 гг. (хозяйства всех категорий, тыс. га) / Dynamics of change of sown areas in the Russian Federation in 1990–2018, (farms of all categories; thousands of hectares)*

* *Примечание / Note:* на рисунке представлены темпы роста в % анализируемых показателей / the figure shows the growth rate in % of the analyzed indicators.

Источник / Source: Росстат России / Federal state statistics service of Russia.

Российской Федерации и посевных площадей по отдельным сельскохозяйственным культурам, если брать за начало расчетов 1990, 2005 и 2017 гг. В целом же за период 1990–2018 гг. общая посевная площадь по Российской Федерации в хозяйствах всех категорий сократилась на 38 134 тыс. га, или на 32,40%.

Ретроспективный анализ имеющихся данных показал, что по состоянию на конец 2018 г. по сравнению с 1990 г. сократились посевные площади по всем категориям сельскохозяйственных культур:

- зерновые и зернобобовые культуры — на 16 750 тыс. га, или на 26,56%;
- картофель — на 1795 тыс. га, или на 57,47%;
- овощи открытого грунта — на 92 тыс. га, или на 14,88%;
- кормовые культуры — на 28 458 тыс. га, или на 63,86%.

На рис. 2 приведены данные по динамике валовых сборов сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий по Российской Федерации в 1990–2018 гг.

Анализ динамики объемов валовых сборов отдельных сельскохозяйственных культур по Российской Федерации показал, что, несмотря на значительное сокращение посевных площадей отдельных сельскохозяйственных культур, валовые сборы сельскохозяйственных культур уменьшились незначительно, а объемы валовых сборов по отдельным категориям сельскохозяйственных культур в 2018 г. превышали валовые сборы данных сельскохозяйственных культур в 1990 г. Например, по зерновым и зернобобовым культурам валовые сборы пшеницы в 2018 г. по сравнению с 1990 г. увеличились на 22 472 тыс. т, или на 45,31%; по кукурузе — на 8711 тыс. т, или на 355%;

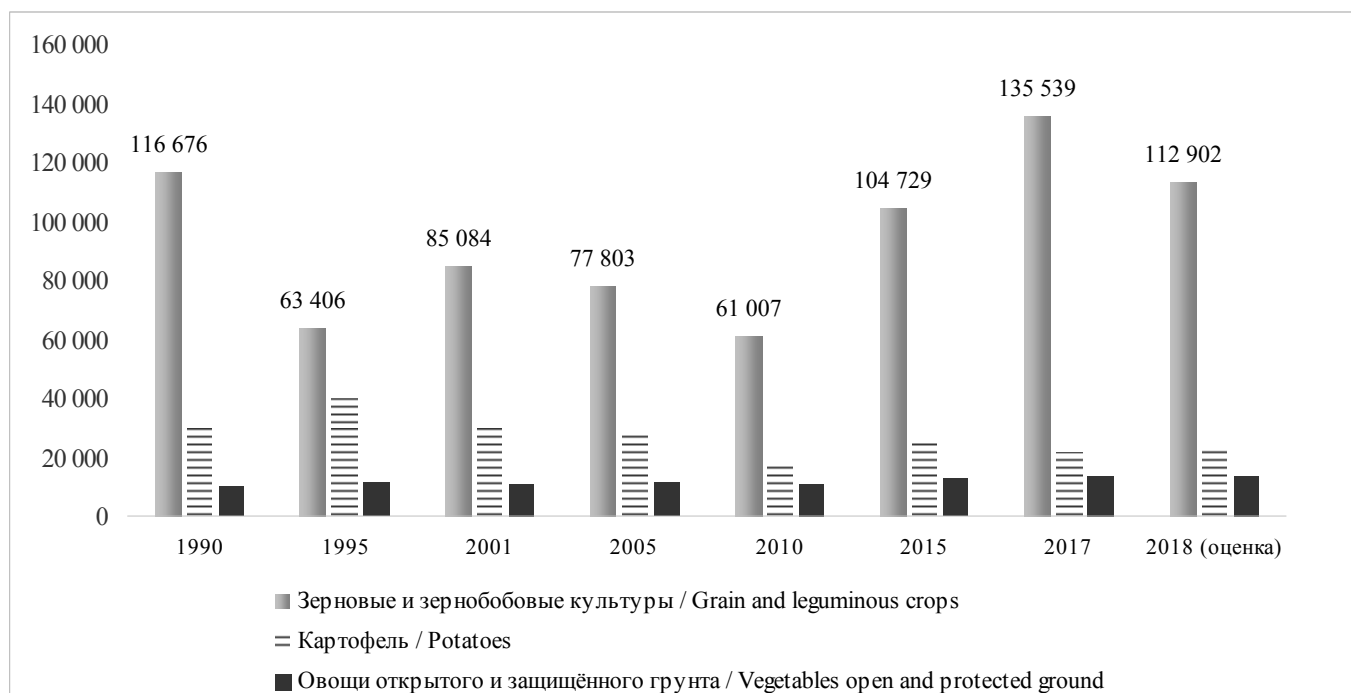


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика валовых сборов сельскохозяйственных культур по Российской Федерации в 1990–2018 гг. (хозяйства всех категорий, тыс. т) / The dynamics of the gross harvest of crops in the Russian Federation in 1990–2018 (farms of all categories; thousand tons)

Источник / Source: Росстат России / Federal state statistics service of Russia.

по техническим культурам возросли валовые сборы подсолнечника на 9104 тыс. т, или на 268%.

Наиболее значительное снижение валовых сборов в 2018 г. по сравнению с 1990 г. отмечается у следующих сельскохозяйственных культур:

- рожь — на 14516 тыс. т, или 88,35%;
- овес — на 7618 тыс. т, или 61,81%;
- картофель — на 8422 тыс. т, или 27,30%.

В табл. 1 представлена динамика урожайности отдельных сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий по Российской Федерации за период 1990–2018 гг.

Анализ урожайности отдельных сельскохозяйственных культур на предприятиях всех категорий за период 1990–2018 гг. показал, что в 2018 г. значение рассматриваемого показателя по всем видам сельскохозяйственных культур превышало значение данного индикатора по сравнению с 1990 г., что оказало влияние на объемы валовых сборов сельскохозяйственных культур в Российской Федерации.

Наибольшее увеличение урожайности по состоянию на конец 2018 г. по сравнению с 1990 г. составило по следующим культурам (центнеров с гектара убранной площади):

- сахарная свекла — 134,9;

- овощи открытого грунта — 76;
- картофель — 65,9;
- рис — 25,5;
- кукуруза — 16,4.

На рис. 3 приведены данные по наличию сельскохозяйственной техники на конец года в сельскохозяйственных организациях Российской Федерации за период 1990–2017 гг.

Анализ представленных данных позволил сделать вывод, что по состоянию на конец 2017 г. по сравнению с 1990 г. произошло значительное сокращение объемов всех видов сельскохозяйственной техники, и это подтверждается другими исследованиями [11, с. 45]. Так, количество тракторов, имеющих в наличии во всех сельскохозяйственных организациях в Российской Федерации, уменьшилось на конец 2017 г. по сравнению с 1990 г. в шесть раз; плугов — в девять раз; культиваторов — в семь раз; сеялок — в восемь раз.

Следует отметить, что больше всего за анализируемый период сократилось количество машин для внесения в почву твердых органических удобрений, а также картофелеуборочных и кукурузоуборочных комбайнов.

Следующим аспектом данного исследования является оценка обеспеченности сельскохозяйственных

Таблица 1 / Table 1

Урожайность сельскохозяйственных культур по Российской Федерации (в хозяйствах всех категорий; центнеров с одного гектара убранной площади) / Crop yields in the Russian Federation (in farms of all categories; centners per hectare of harvested area)

| Наименование сельскохозяйственных культур / Name of crops | 1990 | 1995 | 2001 | 2005 | 2010 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018. Оценка / Assessment |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|---------------------------|
| Зерновые и зернобобовые культуры / Grain and leguminous crops | 19,5 | 13,1 | 19,4 | 18,5 | 18,3 | 23,7 | 26,2 | 29,2 | 25,4 |
| Пшеница / Wheat | 21,0 | 13,9 | 20,6 | 19,3 | 19,1 | 23,9 | 26,8 | 31,2 | 27,2 |
| Рожь / Rye | 21,0 | 13,2 | 18,8 | 15,7 | 11,9 | 16,7 | 20,3 | 21,7 | 20,0 |
| Ячмень / Barley | 20,5 | 12,7 | 20,1 | 18,1 | 16,8 | 21,3 | 22,1 | 26,2 | 21,6 |
| Овес / Oats | 14,8 | 12,2 | 17,1 | 14,4 | 14,4 | 16,0 | 17,3 | 19,6 | 17,3 |
| Кукуруза / Corn | 31,5 | 28,7 | 18,0 | 38,5 | 30,0 | 49,3 | 55,1 | 49,0 | 47,9 |
| Просо / Millet | 12,3 | 9,5 | 7,9 | 11,2 | 7,8 | 12,9 | 15,4 | 13,4 | 11,6 |
| Гречиха / Buckwheat | 7,4 | 4,9 | 5,4 | 7,3 | 5,9 | 9,5 | 10,6 | 10,2 | 9,5 |
| Рис / Rice | 32,1 | 28,8 | 34,9 | 42,0 | 52,8 | 55,8 | 53,0 | 53,1 | 57,6 |
| Технические культуры / Industrial crops: | | | | | | | | | |
| Лен-долгунец (волокно) / Flax (fiber) | 3,0 | 4,4 | 5,0 | 6,3 | 8,2 | 9,1 | 9,4 | 9,2 | 8,7 |
| Сахарная свекла / Sugar beet | 240 | 188 | 199 | 282 | 241 | 388 | 470 | 442 | 375 |
| Масличные культуры / Oilseeds | 12,6 | 10,0 | 7,9 | 11,7 | 9,9 | 12,9 | 13,9 | 14,1 | |
| Подсолнечник / Sunflower | 13,7 | 10,6 | 7,8 | 11,9 | 9,6 | 14,2 | 15,1 | 14,5 | 16,2 |
| Соя / Soybean | 11,1 | 7,5 | 9,4 | 10,5 | 11,8 | 13,0 | 14,8 | 14,1 | 14,8 |
| Картофель / Potatoes | 104 | 118 | 108 | 124 | 100 | 164 | 158 | 163 | 170 |
| Овощи открытого грунта / Open field vegetables | 167 | 148 | 151 | 170 | 179 | 226 | 229 | 241 | 243 |

Источник / Source: Росстат России / Federal state statistics service of Russia.

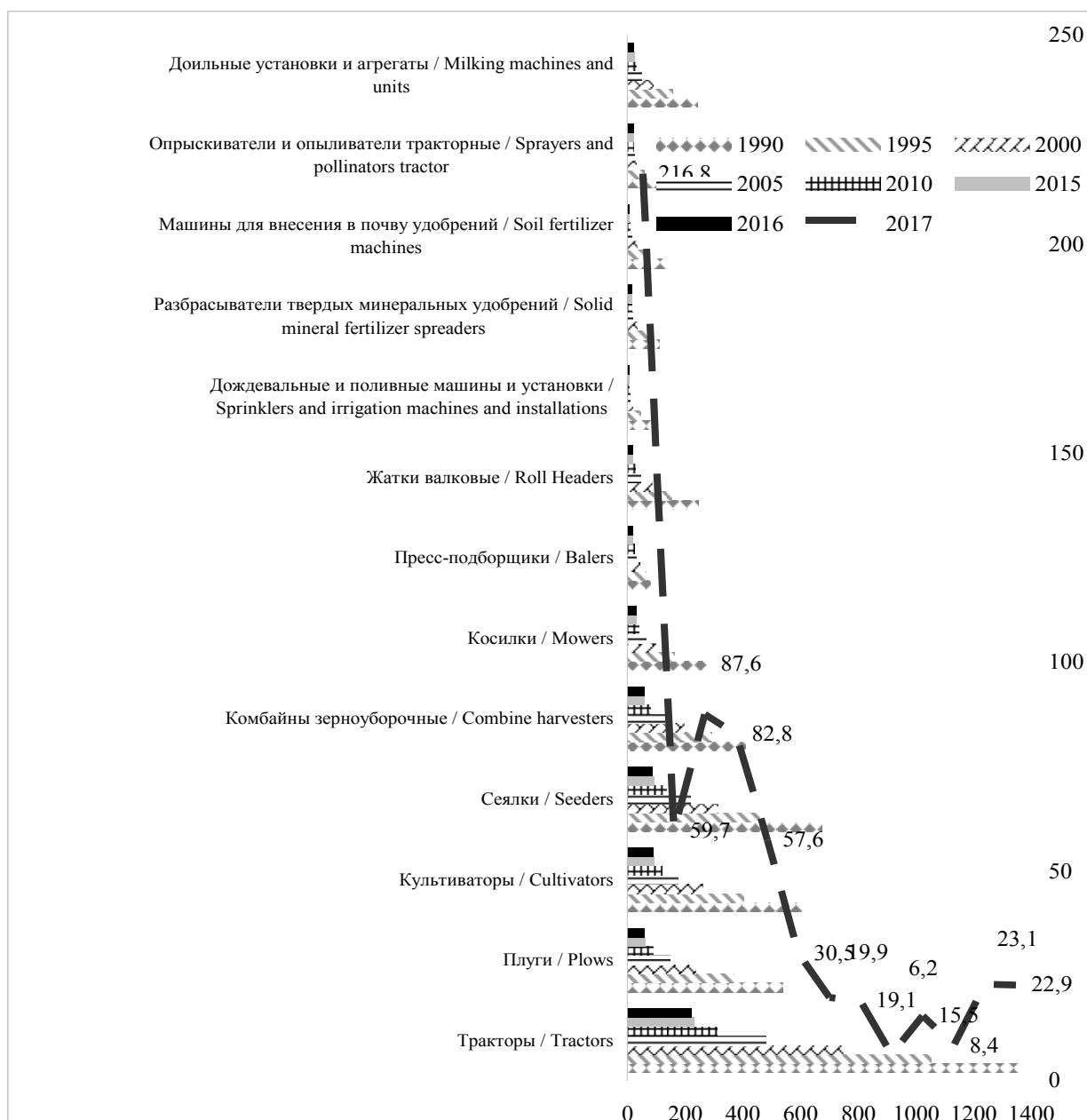


Рис. 3 / Fig. 3. Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях по Российской Федерации в 1990–2017 гг., шт. / The park of the main types of equipment in agricultural organizations in the Russian Federation in 1990–2017, pieces

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

организаций тракторами и комбайнами по Российской Федерации за период 1990–2017 гг. Так, в 2017 г. в среднем по Российской Федерации на 1000 га пашни приходилось три трактора при нагрузке пашни на один трактор 327 га. Для сравнения: в 1990 г. в среднем по Российской Федерации на 1000 га пашни приходилось 11 тракторов, при нагрузке пашни на один трактор — 95 га. В свою очередь, производство тракторов и иной

сельскохозяйственной техники в Российской Федерации также характеризуется крайне негативными тенденциями. Так, если в 1990 г. промышленностью произведено тракторов для сельского и лесного хозяйства в количестве 92 тыс. ед., то в 2017 г. — всего 7,3 тыс. ед.

Таким образом, объемы производства тракторов в 2017 г. по отношению к 1990 г. снизились в 12,7 раза.

Таблица 2 / Table 2

Расчет потребности в сельскохозяйственной технике (тракторы, зерноуборочные, кормоуборочные комбайны) / Calculation of the need for agricultural machinery (tractors, grain, forage harvesters)

| Федеральный округ / Federal District | Потребность в сельскохозяйственной технике, шт. / Need in agricultural technology | | |
|---|---|---|---------------------|
| | зерноуборочные комбайны / Combine Harvesters | кормоуборочные комбайны / Forage Harvesters | тракторы / Tractors |
| Центральный / Central | 14 9870,73 | 118 032,9 | 211 139,1 |
| Северо-Западный / North-Western | 16 855,09 | 8989,38 | 19 580 |
| Южный / Southern | 75 918,03 | 90 468,99 | 25 6033,6 |
| Северо-Кавказский / North Caucasus | 26 287,63 | 90 468,99 | 25 6033,6 |
| Приволжский / Volga | 184 080,60 | 141 048,77 | 32 0348,1 |
| Уральский / Ural | 40 240,09 | 29 922,12 | 64 280,98 |
| Сибирский / Siberian | 125 024,60 | 87 592,08 | 172 189,6 |
| Дальневосточный / Far Eastern | 19 998,03 | 12 549,78 | 31 017,36 |
| Российская Федерация / Russian Federation | 608 370,08 | 464 282,43 | 114 7098 |

Аналогичная динамика сокращения объемов производства сельскохозяйственной техники в 2017 г. по отношению к 2010 г. наблюдалась по всей отрасли. Важно подчеркнуть, что доля импортной техники в общем объеме сельскохозяйственной техники в Российской Федерации остается стабильно высокой. Следует отметить и высокую степень износа сельскохозяйственной техники в Российской Федерации, а также ее функциональное устаревание на уровне 8,7–9,3 лет. Все это негативно влияет на инновационную составляющую сельскохозяйственного производства и в целом на производительность труда [12, с. 5].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы по состоянию отрасли за 1990–2018 гг.:

- произошло сокращение посевных площадей в целом по Российской Федерации на 37 656,7 тыс. га, или на 32%;
- увеличились валовые сборы зерновых и зернобобовых культур, овощей открытого и защищенного грунта — на 18 863 тыс. т, или на 16,3%, и на 3284,5 тыс. т, или на 31,8% соответственно; снизились валовые сборы картофеля на 9140,6 тыс. т, или на 29,6%;
- возросла урожайность всех видов сельскохозяйственных культур благодаря созданию более урожайных сортов, применению интенсивных тех-

нологий их выращивания, оптимизации структуры посевов, соблюдению и разработке новых методов ведения агротехники и пр.;

- значительно уменьшилась обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей техникой (причем основной причиной выступает отнюдь не сокращение посевных площадей) и выросла нагрузка на технику. Например: в 2017 г. на 1000 га пашни приходилось всего 3 трактора против 11 в 1990 г., а нагрузка пашни на один трактор в 2017 г. составляла 327 га против 95 га в 1990 г. В отрасли отмечают низкая доля отечественной техники в общем объеме сельскохозяйственной техники, преобладание импорта, а также сильная изношенность и функциональное устаревание парка сельскохозяйственной техники [13, с. 670].

На основе полученных данных в *табл. 2* представлен расчет потребности в сельскохозяйственной технике (зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, тракторы) исходя из расчета: потребность в сельскохозяйственной технике = площадь посевных площадей / норматив по каждому виду сельскохозяйственной техники.

Данные, полученные в ходе проведенного исследования, позволили представить в *табл. 3* прогнозные данные по приобретению сельскохозяйственными товаропроизводителями техники в 2019–2020 гг.

Таблица 3 / Table 3

Прогноз приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями техники в 2019–2020 гг. /
The forecast for the acquisition of agricultural producers of equipment in the years 2019–2020

| Наименование техники / Name of technology | Обеспеченность (наличие техники на 01.01.2018), тыс. шт. / Security (availability of equipment as of 01/01/2018), thousand pieces | Потребность (необходимый парк техники), тыс. шт. / Need (necessary fleet of vehicles), thousand pieces | Прогноз приобретения / Acquisition forecast | | | |
|--|---|--|---|--|---|--|
| | | | 2019 г., тыс. шт. / 2019, thousand pieces | 2019 г., млн руб. (в ценах 2017 г.) / 2019 million rubles (in 2017 prices) | 2020 г., тыс. шт. / 2020, thousand pieces | 2020 г., млн руб. (в ценах 2017 г.) / 2020 million rubles (in 2017 prices) |
| Тракторы / Tractors | 216,8 | 559,2 | 13,8 | 66 163,4 | 14,2 | 68 203,0 |
| Зерноуборочные комбайны / Combine Harvesters | 57,6 | 159,0 | 6,4 | 53 144,7 | 6,6 | 55 226,3 |
| Кормоуборочные комбайны / Forage Harvesters | 12,7 | 23,4 | 1,1 | 3 139,5 | 1,1 | 3 266,2 |
| Плуги / Plows | 59,7 | 149,7 | 3,2 | 6 13,7 | 3,3 | 6 39,0 |
| Культиваторы / Cultivators | 87,6 | 196,0 | 4,3 | 25 24,6 | 4,4 | 26 24,0 |
| Сеялки / Seeders | 82,8 | 242,9 | 5,6 | 58 11,7 | 5,8 | 59 66,9 |
| Косилки / Mowers | 30,5 | 64,0 | 2,3 | 26 7,6 | 2,3 | 26 9,3 |
| Пресс-подборщики / Balers | 19,9 | 43,6 | 1,9 | 7 08,1 | 2,0 | 7 13,5 |
| ИТОГО / TOTAL | | | | 132 373,2 | | 136 908,3 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/#. URL: irkobl.ru/sites/agroline/02_Chekmarev_31...Итог_.pdf (дата обращения / accessed on 15.02.2019).

Отметим, что сведения об обеспеченности техникой по состоянию на 1 января 2018 г. взяты из официальных данных Федеральной службы государственной статистики; сведения об общей потребности в необходимом парке техники, а также прогнозе приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями техники в 2019–2020 гг. базируются на официальных данных Минсельхоза России, рассчитанных на основании отчетов региональных органов АПК; средняя цена за единицу техники установлена исходя из официальных данных Федеральной службы государственной статистики Росстата России и информационно-аналитической системы FIRA.

Таким образом, как следует из предварительных расчетов, приведенных в табл. 3, оценочная стои-

мость приобретения техники сельскохозяйственными организациями в 2019 и 2020 гг. составит порядка 132 373,2 и 136 908,3 млн руб. соответственно.

Необходимо также отметить, что сельскохозяйственные товаропроизводители регионов испытывают острый недостаток всех видов исследуемой техники [14, с. 22]. Для более детального анализа по каждому виду сельскохозяйственной техники, определения требуемого объема инвестиций, обновления, модернизации и пополнения парка необходимы более точные данные о существующих марках техники, их мощности, скорости и т.д.

Исследование показало, что существующие методики по оценке прогнозных расчетов потребности сельского хозяйства в технике имеют следующие недостатки:

1) нормативно-справочные материалы по планированию механизированных работ в сельскохозяйственном производстве выполнены с высоким уровнем погрешности. Предложенное районирование технологического и технического обеспечения сельскохозяйственного производства России имеет неточности и непригодно для экономических расчетов фактической потребности в сельскохозяйственной технике. Например, к одной зоне отнесены предгорные и степные районы: Ростовская область, Ставропольский и Краснодарские края, Чеченская Республика и др., что является ошибочным, так как в данных регионах имеются существенные отличия в показателях затрат на производство, данных по урожайности, а также природно-климатических и почвенно-химических характеристиках, что влияет на требования, предъявляемые к производительности сельскохозяйственной техники;

2) существующие методики не позволяют вести учет привлекаемой в аренду на период уборочной кампании техники, которая может быть перевезена из соседних регионов, так как агрономические сроки уборки у них могут отличаться;

3) методики не учитывают процесс совершенствования агрономических бизнес-процессов, сокращение издержек и переход на нулевую технологию возделывания почвы, что обусловлено увеличением парка энергонасыщенных тракторов и комбайнов, сокращением количества легких тракторов, а также отказом от пропашного оборудования [15, с. 30].

Принимая во внимание вышеприведенное, можно сделать вывод, что площадь посева и урожайность сельскохозяйственных культур не позволяют спрогнозировать необходимый объем парка техники для отдельно

взятого региона, так как процесс уборки проходит в сжатые сроки, а уборка зерна является лишь этапом многопредельной технологии и не может рассматриваться обособленно без учета последующих этапов.

В связи с вышеизложенным для совершенствования расчетов потребности в технике предлагается учитывать:

- фактические данные о наличии единиц уборочной техники в целом по региону с указанием мощностей по уборке в час, например для комбайнов — 50 га/ч;
- сведения о наличии вспомогательной уборочной техники, например бункер-накопителей, КамАЗов с прицепом и т.д.;
- наличие складских площадей для крытого хранения зерна;
- наличие и мощности для подработки, сушки зерна.

По нашему мнению, общая концепция решения обозначенных в статье проблем технической и технологической оснащенности отраслей сельского хозяйства в Российской Федерации требует дальнейшего исследования и анализа, чтобы выполнить задачу, поставленную Президентом РФ в послании Федеральному Собранию 20 февраля 2019 г.: Россия должна иметь весь набор собственных передовых агротехнологий, доступных не только крупным, но и небольшим хозяйствам. Это вопрос национальной безопасности и успешной конкуренции на растущих рынках продовольствия².

² Сайт Президента РФ. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59863> (дата обращения: 01.03.2019).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Рыкова И. Н., Метелькова Е. О. Эффективность мер государственной поддержки в области сельскохозяйственного машиностроения. *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*. 2016;3(31):86–104.
2. Лещенко Г. С. Техническая обеспеченность сельского хозяйства на современном этапе. *Молодой ученый*. 2015;20:252–254.
3. Сиптиц С. О. Методы оценки состояния и тенденций технологического развития сельского хозяйства России. *АПК: экономика, управление*. 2017;10:54–62.
4. Тарасов А. Н., Холодова М. А. Техническая модернизация сельскохозяйственного производства: проблемы и пути решения. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2018;8:38–47.
5. Бурак П. И. Роль технического и технологического переоснащения АПК в реализации государственной программы на 2013–2020 годы. *Сельскохозяйственные машины и технологии*. 2013;6:4–5.
6. Орси́к Л. С., Кормаков Л. Ф. Направления решения проблемы технической оснащенности сельского хозяйства. *Техника и оборудование для села*. 2008;4:7–10.

7. Ларионов А. В. Организационно-экономический механизм технического обеспечения сельскохозяйственного производства (на материалах Тверской области). Дисс. ... канд. экон. наук. М.: Московский государственный агроинженерный университет; 2009. 190 с.
8. Полухин А. А. Организационно-экономический механизм технической модернизации сельского хозяйства. Дисс. ... докт. экон. наук. М.: Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства РАСХН — ГНУ; 2014. 324 с.
9. Темботов Х. В. Состояние технической оснащенности сельского хозяйства Кабардино-Балкарской республики. *Вопросы экономики и права*. 2014;12:105–109.
10. Зотова Т. Ю., Козаев И. С. Обоснование прогнозного расчета потребности сельского хозяйства региона в инвестициях. *Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского*. 2008;2:24–28.
11. Несмиян А. Ю., Ценч Ю. С. Тенденции и перспективы развития отечественной техники для посева зерновых культур. *Сельскохозяйственные машины и технологии*. 2018;3:45–52.
12. Золотарева Е. Л., Плахин Е. С. Техническая оснащенность сельскохозяйственных предприятий как критерий инновационной активности. *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2014;1:4–6.
13. Катаев Ю. В., Мальха Е. Ф. К вопросу технической оснащенности агропромышленного комплекса Российской Федерации сельскохозяйственной техникой. М.: ФГБНУ «ПНИИАЗ». 2017:666–676.
14. Мальха Е. Ф., Катаев Ю. В. Тенденции развития инженерно-технической системы агропромышленного комплекса Российской Федерации. *Наука без границ*. 2017;7(12):21–25.
15. Горбунов С. И. Техническое обеспечение и технологическое обслуживание сельхозтоваропроизводителей. *Техника и оборудование для села*. 2005;3:29–31.

REFERENCES

1. Rykova I. N., Metel'kova E. O. Effectiveness of state support measures in the field of agricultural engineering. *Nauchno-issledovatel'skij finansovij institut. Finansovij zhurnal = FRI Financial Journal*. 2016;3(31):86–104. (In Russ.).
2. Leshhenko G. S. Technical provision of agriculture at the present stage. *Molodoj uchenyj*. 2015;20:252–254. (In Russ.).
3. Siptic S. O. Methods of assessment of the state and trends of technological development of agriculture in Russia. *APK: ekonomika, upravlenie*. 2017;10:54–62. (In Russ.).
4. Tarasov A. N., Holodova M. A. Technical modernization of agricultural production: problems and solutions. *Jekonomika sel'skhozajstvennyh i pererabatyvajushhih predpriyatij = Economy of agricultural and processing enterprises*. 2018;8:38–47. (In Russ.).
5. Burak P. I. The role of technical and technological re-equipment of agriculture in the implementation of the state program for 2013–2020. *Sel'skhozajstvennye mashiny i tehnologii = Agricultural Machinery and Technologies*. 2013;6:4–5. (In Russ.).
6. Orsik L. S., Kormakov L. F. Directions of solving the problem of technical equipment of agriculture. *Tehnika i oborudovanie dlja sela = Machinery and Equipment for Rural Area*. 2008;4:7–10.
7. Larionov A. V. Organizational and economic mechanism of technical support of agricultural production (on the materials of the Tver region). Diss. ... Cand. Sci (Econ.). Moscow: Moscow State Agroengineering University; 2009. 190 p. (In Russ.).
8. Poluhin A. A. Organizational and economic mechanism of technical modernization of agriculture. Diss. ... Doct. Sci. (Econ.). Moscow: all-Russian research Institute of agricultural Economics RASKHN-GNU; 2014. 324 p. (In Russ.).
9. Tembotov H. V. State of technical equipment of agriculture of Kabardino-Balkar Republic. *Voprosy jekonomiki i prava = Economic and Law Issues*. 2014;12:105–109. (In Russ.).
10. Zotova T. Ju., Kozaev I. S. Rationale for the forecast calculation of the needs of agriculture in the region for investment. *Voprosy sovremennoj nauki i praktiki. Universitet im. V. I. Vernadskogo = Problems of Contemporary Science and Practice. Vernadsky University*. 2008;2:24–28. (In Russ.).
11. Nesmijan A. Ju., Cenč Ju. S. Trends and prospects of development of domestic equipment for sowing grain crops. *Sel'skhozajstvennye mashiny i tehnologii = Agricultural Machinery and Technologies*. 2018;3:45–52. (In Russ.).

12. Zolotareva E.L., Plahin E.S. Technical equipment of agricultural enterprises as a criterion of innovative activity. *Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skhozjajstvennoj akademii*. 2014;1:4–6. (In Russ.).
13. Kataev Ju.V., Malyha E.F. To the question of technical equipment of agro-industrial complex of the Russian Federation agricultural machinery. Moscow: FGBNU «PNIAZ». 2017:666–676. (In Russ.).
14. Malyha E.F., Kataev Ju.V. Trends in the development of engineering and technical system of agro-industrial complex of the Russian Federation. *Nauka bez granic*. 2017;7(12):21–25. (In Russ.).
15. Gorbunov S.I. Technical support and technology services to agricultural producers. *Tehnika i oborudovanie dlja sela = Machinery and Equipment for Rural Area*. 2005;3:29–31. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Инна Николаевна Рыкова — доктор экономических наук, академик РАН, руководитель Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России, Москва, Россия
rycova@yandex.ru.

Сергей Всеволодович Шкодинский — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России, Москва, Россия
sh-serg@bk.ru

Анна Александровна Юрьева — младший научный сотрудник Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России, Москва, Россия
annsmagina@rambler.ru

ABOUT THE AUTHORS

Inna N. Rykova — Dr. Sci. (Econ.); Academician, Russian Academy of Natural Sciences (RANS), Head of the Center of Sectoral Economy at the Research Financial Institute of the Ministry of Finance of RF, Moscow, Russia
rycova@yandex.ru.

Sergey V. Shkodinsky — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Chief Researcher at the Center of Sectoral Economy at the Research Financial Institute of the Ministry of Finance of RF, Moscow, Russia.
sh-serg@bk.ru

Anna A. Yuryeva — Junior Researcher at the Center of Sectoral Economy at the Research Financial Institute of the Ministry of Finance of RF, Moscow, Russia
annsmagina@rambler.ru

Заявленный вклад авторов:

Рыкова И.Н. — научное руководство исследованием; формирование научно-методического аппарата; обобщение выводов и заключений.

Шкодинский С.В. — ретроспективный анализ исследуемых данных, интерпретация полученных результатов.

Юрьева А.А. — сбор, обобщение и систематизация статистических данных по исследуемым показателям; проведение вычислений.

Author contribution statement:

Rykova I.N. — scientific research management; methodical support; deductions summarizing.

Shkodinsky S.V. — retrospective analysis of the data under study, the obtained results interpretation.

Yuryeva A.A. — statistical data collection, synthesizing and classification against the activities under study; computation.

Статья поступила 07.03.2019; принята к публикации 10.05.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 07.03.2019; accepted for publication 10.05.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-50-59

УДК 338.23(045)

JEL G15, G28, N50, N60

Роль государства в продвижении экспорта промышленной и сельскохозяйственной продукции, конкурентоспособной на международных рынках

В.Н. Миронова

Финансовый университет, Москва, Россия

<http://orcid.org/0000-0003-4054-2739>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – политика государства в поддержке экспорта промышленной и сельскохозяйственной продукции. *Цели работы* – предложение мер, направленных на повышение конкурентоспособности промышленной и сельскохозяйственной продукции и создание механизмов для ее продвижения на международные рынки в условиях усиливающихся санкций Запада и необходимости избавления от сырьевой модели развития. Для этого создаются новые институты поддержки отечественного бизнеса, развиваются отрасли производства с ориентацией на увеличение экспортных возможностей отечественных секторов экономики. Растут объемы государственного финансирования развития промышленности и сельского хозяйства. Образован Российский экспортный центр, оказывающий финансовую и нефинансовую поддержку российским компаниям, готовым повышать конкурентные преимущества своей продукции и выходить на внешние рынки. В статье *сделаны выводы* о том, что в результате осуществляемых государством мер по выполнению сложных и амбициозных задач, направленных на повышение конкурентоспособности отечественной продукции и увеличение объема несырьевого экспорта, достигнуты определенные положительные результаты как в промышленных отраслях, так и в сельскохозяйственном производстве. Однако эти результаты не столь весомы, чтобы радикально изменить место России в международном разделении труда. По-прежнему значительную часть экспорта составляют сырьевые товары. Основной упор в политике государства делается на обеспечение больших финансовых вливаний в отрасли и не учитывается уровень эффективности их использования. Финансовые и нефинансовые инструменты и методы чрезвычайно важны, но они должны применяться в рамках комплексного подхода к решению таких проблем. Переход на новую промышленную и техническую основу развития, использование современных знаний, технологий, инноваций пока не соответствуют необходимым требованиям обеспечения международной конкурентоспособности отечественной продукции.

Ключевые слова: промышленная политика; сельскохозяйственная политика; международная конкуренция; финансовые инструменты; нефинансовые инструменты; торговая политика

Для цитирования: Миронова В.Н. Роль государства в продвижении экспорта промышленной и сельскохозяйственной продукции, конкурентоспособной на международных рынках. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):50-59. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-50-59

State Participation in Industrial and Agricultural Internationally Competitive Produce Advancement

V.N. Mironova

Financial University, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0003-4054-2739>

ABSTRACT

The subject of the research is state policy in supporting export of industrial and agricultural produce.

The purpose of the work is to propose actions aimed at the increase of competitiveness of industrial and agricultural production and at creating mechanisms for its advancement to international markets in the context of Western sanctions intensifying and the necessity to escape raw materials based development model. To achieve these goals, new institutions for national business development are created, export oriented branches of production are developed. The amount of state participation in financing industry and

agriculture development is increasing. Russian Export Center has been organized. It supports in financial and nonfinancial way Russian companies that are ready to raise the competitive advantages of their production and to enter foreign markets. It is *concluded* that due to the actions that the state puts into practice to fulfill complicated and ambitious tasks aimed at competitive recovery of home products and at increasing of non-resource exports some positive results have been achieved both in industrial and agricultural production. The results, however, are not weighty enough to dramatically change the place of Russia in international division of labor. As before, resource commodity still constitutes a significant part of export. The state policy lays special emphasis on financing branches of industry without taking into consideration their effectiveness. Financial and nonfinancial instruments are of high importance, but they should be used in the framework of a comprehensive approach. The transition to a new industrial and technical development platform, modern knowledge, technologies and innovations deployment are yet not in line with the requirements for international competitiveness of domestic product.

Keywords: industrial policy; agricultural policy; international competition; financial instruments; nonfinancial instruments; trade policy

For citation: Mironova V.N. State participation in industrial and agricultural internationally competitive produce advancement. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):50-59. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-50-59

ВВЕДЕНИЕ

Экономика России не первый год находится в достаточно сложном положении, обусловленном не только и не столько внешними факторами, сколько внутренними причинами. Инертное состояние экономической политики, ее противоречивость, расхождение между словом и делом критически оцениваются многими экономистами, экспертами, политиками. Накопившиеся проблемы представляют собой, образно говоря, клубок, который предстоит в ближайшие годы распутать и выйти экономике на устойчивый путь развития, позволяющий выпускать современную продукцию, удовлетворяющую потребностям внутреннего и международного рынка.

Успешное освоение зарубежных товарных рынков — сложный, многоступенчатый и комплексный процесс, требующий:

- производства конкурентоспособных товаров с учетом цены и неценовых характеристик, принятых в международной практике;
- создания в рамках торговой политики благоприятных условий выхода продукции на внешние рынки. В этом плане развитие и использование инструментов и методов государственной поддержки способствуют улучшению позиций компаний на международных рынках.

Но прежде чем приступить к рассмотрению сути статьи, следует определиться с понятием «промышленная политика».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Промышленная и сельскохозяйственная политики имеют отличия, но не по существу и целям, а по

объектам воздействия и средствам достижения поставленных задач. Промышленная политика достаточно давно является объектом дискуссий и трактуется по-разному как в российской научной литературе, так и в западных исследованиях. С течением времени понимание промышленной политики трансформировалось, появились новые трактовки, соответствующие тому или иному времени. Более того, в каждой стране в зависимости от особенностей и приоритетов развития выделяются те или иные характеристики и направления промышленной и сельскохозяйственной политики.

Промышленная политика нередко определяется как инструмент, используемый для обеспечения роста экономики и ее конкурентоспособности; как политика, способствующая изменению структуры экономики страны [1].

В зарубежных исследованиях промышленную политику наделяют образом «хорошей экономики» [2]. Иногда в определении промышленной политики акцент делается на обеспечении публичной поддержки и субсидиях, смягчающих неэффективность рынка и государства.

Следует отметить, что промышленная политика является не инструментом, а механизмом, который использует необходимые средства, методы для реализации поставленных целей. Инструменты важны, но не следует их фетишизировать и подменять ими обозначенную цель, поскольку другие взаимосвязанные факторы формируют комплексный подход к решению поставленных задач.

Характерно, что большинство объяснений сути промышленной политики объединяет акцент на том, к чему она ведет и для чего служит, а не на раскрытии содержания.

Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития [*Organization of Economic Development and Cooperation (OECD)*] предлагают пересмотреть трактовку промышленной политики применительно к промышленно развитым странам в части расширения ее содержания. С одной стороны, выделяется ее стратегическая направленность в достижении высоких конкурентных показателей, а с другой — она рассматривается с точки зрения способности добиваться решения задач, выходящих за пределы обеспечения роста ВВП, благодаря продвинутому знаниям, умениям, инновациям, эффективной поддержке со стороны соответствующих институтов. Эта новая промышленная политика считается частью системы, находящейся во взаимодействии и связи с другими ее элементами и направлениями соответствующих политик [3].

С таким подходом нельзя не согласиться, поскольку он отражает расширяющиеся и усложняющиеся взаимозависимости элементов структуры системных отношений. Классическим определением политики, в каком бы ракурсе она не рассматривалась, является система отношений между государством, субъектами хозяйственной деятельности и институтами. От того, как построены эти отношения и насколько они эффективны, во многом зависит возможность достижения поставленных целей.

Еще совсем недавно во многих развитых странах индустриальное развитие рассматривалось как устаревший тренд, который перекрывался интенсивным ростом экономики услуг. Но сегодня доминирующей становится точка зрения, согласно которой деиндустриализация не в состоянии обеспечить стабильный экономический рост и повысить конкурентоспособности национальной экономики [4].

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Во всех сферах жизнедеятельности общества происходят большие и быстрые изменения, значимость и последствия которых пока трудно объективно оценить. Как отмечает Клаус Швабе (*Klaus Schwab*), рассуждая о четвертой промышленной революции: «мы являемся свидетелями кардинальных изменений во всех отраслях, где происходят коренные преобразования систем производства, потребления, транспортировки и поставки» [5].

Проведение промышленной и сельскохозяйственной политики России требует учета этих насыщенных и быстро меняющихся трендов, которые на-

кладываются на застарелые и вовремя нерешенные проблемы, что значительно усложняет выполнение поставленных задач, требует взвешенных, четко просчитанных действий и их координации.

До недавнего времени промышленной политике России уделялось небольшое внимание в расчете на то, что механизм рыночных отношений самостоятельно отрегулирует структуру экономики и повысит эффективность производства. Принимались нормативно-правовые акты, например указ Президента РФ 1997 г. «О концепции промышленной политики России», который не воплотился в реальных действиях.

Долго ожидаемый Федеральный закон № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» был принят только в конце 2014 г. Одними из важных положений этого документа являются определение форм и инструментов управления промышленностью, учреждение фондов развития промышленности и института специального инвестиционного контракта.

Программы импортозамещения, экспорта и производство конкурентоспособной продукции гражданского назначения обеспечиваются льготным заемным софинансированием. Согласно годовому отчету за 2018 г. Фонд развития промышленности профинансировал 140 проектов, что на 43% превышает показатели 2017 г. Общая сумма займов, выданных в 2018 г., превысила 27,6 млрд руб.; при поддержке этого Фонда открыты 57 новых производств. В отчете подчеркнуто, что развитие конкурентоспособного промышленного сектора в контуре нового технологического уклада является критически важным для России¹.

Специальные инвестиционные контракты (далее — СПИК) заключаются между инвестором и государством и предусматривают, что инициатор проекта берет обязательство освоить производство промышленной продукции в обозначенный срок. В свою очередь, Российская Федерация или ее субъект гарантирует стабильность налоговых и других условий и предоставляет меры поддержки. Однако пока эта форма не получила достаточного развития.

Развитие несырьевого сектора экономики и увеличение экспорта готовой продукции являются приоритетными задачами экономической политики государства. В соответствии с майским 2018 г. указом

¹ Годовой отчет Фонда развития промышленности за 2018 г. Стабильная динамика. С. 3. URL: <http://www.frprf.ru> (дата обращения: 10.04.2019).

Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» экспорт несырьевых неэнергетических товаров должен осуществляться к 2024 г. в размере 250 млрд долл. США, а также добиться роста производительности труда в несырьевом секторе экономики не менее 5% в год².

Таким образом, поставлены достаточно амбициозные и сложные задачи, от решения которых во многом зависит будущее социально-экономическое развитие страны, ее место в мировой экономике.

Обширная тематика развития несырьевого сектора экономики широко обсуждается на политическом и профессиональном уровнях. На втором Столыпинском форуме, состоявшемся в мае 2019 г., впервые представлена «дорожная карта» устойчивого роста несырьевого сектора экономики. Предлагается развивать кластерные проекты, которые включают такие приоритетные направления, как экономика простых вещей, малые и средние предприятия, производящие товары потребительского рынка, индустрия здоровья, доступный энергоэффективный дом, «3+передел» — переработка нефти, газа, леса, черных и цветных металлов и т.д.³

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Развитие промышленного сектора экономики и обновление его структуры направлены на обеспечение международной конкурентоспособности продукции.

Постановлением Правительства РФ от 30.03.2018 № 368–15 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации „Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности”» поставлена задача создать конкурентоспособную, устойчивую, структурно сбалансированную промышленность на основе ее интеграции в мировую технологическую среду, сформировать и освоить новые рынки инновационной продукции. Намечены этапы реализации этих задач: первый этап охватывал период 2013–2015 гг., а второй этап рассчитан на 2016–2020 гг.

² Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/57425>.

³ Столыпинский форум «Стратегия для России» 22–23 мая 2019 г. URL: <http://www.clustermedtech.ru/news1/iistolypinskij-forum-strategii-dlya-rossii-22-23-maya-2019-goda/> (дата обращения: 30.05.2019).

Производство востребованной промышленной продукции должно основываться на международных показателях конкурентных преимуществ, число которых постоянно растет в условиях четвертой промышленной революции.

Эксперты Всемирного экономического форума (*World Economic Forum, WEF*) провели комплексный анализ и оценили производительность мировых экономик в рейтинге «Индекс глобальной конкурентоспособности 4.0–2018» (*Global Competitiveness Index 4.0 2018* или *GCI 4.0 2018*). Специфичность этого комплексного анализа состоит в отражении способности экономик составлять конкуренцию другим странам в условиях четвертой промышленной революции. На основании этого индекса оценивается конкурентоспособность по 12 наиболее важным факторам долгосрочного роста национальных экономик и их доходов. К ним отнесены: качество институтов, состояние инфраструктуры, проникновение ИТ и современных коммуникаций, макроэкономическая стабильность, потребительский рынок, рынок труда, финансовая система, размер внутреннего рынка, состояние здоровья населения, образование и навыки людей, динамика развития бизнеса и способность к инновациям⁴.

Доклады, регулярно публикуемые Всемирным экономическим форумом, подтверждают, что конкурентные преимущества национальных экономик в мировой экономике зависят от комплексной, последовательной политики государства как на макро-, так и микроуровне.

Международная консалтинговая и аудиторская компания *Deloitte Touche Tohmatsu Limited (Deloitte Global)* совместно с Советом по конкурентоспособности США (*Council on Competitiveness*) разработали индекс глобальной промышленной конкурентоспособности *Global Manufacturing Competitive Index (GMCI)*, в котором у России 35-е место с показателем 43,9% из 100 мест⁵.

Россия занимает низкие места в рейтингах стабильности и прозрачности регулятивной, налоговой и экономической политики; не имеет качественной инфраструктуры.

⁴ The global Competitiveness report 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (дата обращения: 01.05.2019).

⁵ Global Manufacturing Competitiveness Index 2016. URL: <http://www2.deloitte.com/br/en/pages/manufacturing/articles/global-manufacturing-competitiveness-index.html> (дата обращения: 11.05.2019).

Поэтому возникает закономерный вопрос: может ли в недостаточной конкурентной среде на местном рынке создаваться конкурентоспособная продукция по международным меркам? Уровень развития конкуренции в российской экономике по-прежнему неудовлетворителен. Национальный план по развитию конкуренции до 2020 г. утвержден указом Президента РФ в 2017 г. и детализирован в «дорожной карте» на период 2018–2020 гг., в соответствии с которой планируется реализовать 274 мероприятия в 17 отраслях экономики. Однако, по мнению руководителя ФАС России И.Ю. Артемьева, этот план выполняется менее чем наполовину [6].

Важную роль в производстве современной и востребованной на международных рынках продукции играет торговая политика, основная задача которой состоит в создании условий доступа иностранных товаров на отечественный рынок и обеспечении доступа отечественной продукции на рынки других стран.

Торговая политика сегодня приобретает все более детерминированный политический характер, что находит выражение в конфронтации, конфликтах, использовании санкционных методов ограничения доступа на национальные рынки.

Инструменты торговой политики многочисленны и разнообразны и включают правовые, экономические, административные средства, которые должны в конечном счете приводить к модернизации структуры экономики и повышению конкурентоспособности отраслей, увеличивая в перспективе экспортный потенциал страны.

В рамках торговой политики следует выделять инструменты, которые направлены на поддержку отечественного производителя, в частности стимулирование экспорта законными способами в соответствии с международными обязательствами страны.

Российские экспортеры сталкиваются с многочисленными проблемами, выражающимися в необходимости изучения структуры и особенностей иностранного рынка, конкурентной среды, системы ценообразования, выбора метода и способа поставки товара, а также определения доходности бизнеса, выявления и минимизации рисков. Нередко у многих предприятий, особенно принадлежащих к малому и среднему бизнесу, отсутствуют необходимая информация о возможностях и способах получения государственной поддержки, знания специфики ведения бизнеса в международном масштабе, что создает препятствия в реализации внешнеэкономической деятельности.

МЕРЫ, ПРИНИМАЕМЫЕ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ

Институты поддержки российского экспорта начали формироваться с 1994 г. и предусматривали оказание услуг по кредитованию внешней торговли. Экспортно-импортный банк (Росэксимбанк) создал специальный механизм гарантий. Но система государственного страхования рисков при осуществлении экспортных операциях не получила дальнейшего развития.

Сегодня используются разнообразные меры и способы поддержки экспорта на федеральном и региональном уровнях, создаются отраслевые союзы предпринимателей и отраслевые ассоциации.

Государственное содействие экспорту осуществляется через финансовые и нефинансовые инструменты, представленные в *табл. 1, 2*.

Одним из основных институтов, осуществляющим реализацию политики государства в области поддержки компаний-экспортеров, является АО «Российский экспортный центр» (далее — РЭЦ), который функционирует в режиме «единого окна». На базе этого центра создана система финансовой и нефинансовой координации и содействия экспорту, участниками которой являются Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (далее — АО «ЭКСПАР»). АО «Росэксимбанк» (далее — РЭБ) обеспечивает экспортеров кредитными инструментами, позволяющими повышать конкурентоспособность российского бизнеса за рубежом. Банк выполняет функции агента Правительства РФ по обеспечению государственной поддержки экспорта: кредитует компании и выдает по запросу разные виды гарантий от своего имени.

Государственная поддержка оказана более чем 6600 предприятиям в объеме около 12 млрд долл. США. За 2015–2017 гг. АО «ЭКСПАР» увеличило объем поддержки российского экспорта в два раза — до 13 млрд долл. США, а темпы прироста по итогам 2017 г. выросли в полтора раза по сравнению с 2016 г. Около половины компаний принадлежат к малому и среднему бизнесу, в том числе работающему в регионах⁶.

По итогам 2017 г. РЭБ заключил более 200 соглашений, оказав поддержку 134 экспортерам по

⁶ Годовой отчет 2017 АО «ЭКСПАР» «Объединяем лучших» URL: <https://www.2017.exportcenter.ru/eksar> (дата обращения: 25.05.2019).

Таблица 1 / Table 1

Финансовые инструменты содействия экспорту / Financial export promotion instruments

| 1. Кредиты (credit) | |
|---|-------------------|
| Предоставление льготных экспортных кредитов / Provision of soft credits | Внешэкономбанк |
| | АО «Росэксимбанк» |
| | «МСП Банк» |
| Предоставление экспортных кредитов с субсидированием процентной ставки / Provision of export credit with interest rate subsidies | Внешэкономбанк |
| 2. Страхование (insurance) | |
| Страхование кредита покупателю / Buyer credit insurance Страхование кредита поставщика / Supplier credit insurance Страхование рисков по аккредитиву / Insurance of risks under the letter of credit Комплексное страхование экспортных кредитов / Comprehensive insurance of export credits Страхование инвестиций / Investment insurance Страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера / Credit insurance for working capital of the exporter Страхование экспортного факторинга / Insurance of export factoring | АО «ЭКСПАР» |
| 3. Гарантии (guarantee) | |
| Государственные гарантии в обеспечение обязательств экспортера и иностранного покупателя / State guarantees in ensuring obligations of the exporter and the foreign buyer | АО «Росэксимбанк» |

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

реализации 256 экспортных контрактов из 34 различных регионов Российской Федерации⁷.

Планируется, что в 2019 г. 7700 компаний-экспортеров смогут получить финансовую помощь в размере около 34,7 млрд долл. США.

Создаются новые инструменты, стимулирующие предпринимателей развивать несырьевой экспорт. Используя выделенное финансирование, РЭЦ имеет возможность перечислять компенсационные выплаты коммерческим банкам на выпадающие доходы на полный срок действия заключенных кредитных соглашений (до трех лет). Кредитные соглашения заключаются банком с компанией-экспортером или иностранным покупателем — импортером. При участии РЭЦ ставка по займу снижается, и бизнесмен получает возможность брать в долг экспортный кредит под более выгодный процент. Кредитование покупателя выгодно экспортеру, поскольку он снижает свою кредитную нагрузку и уменьшает риски.

⁷ Годовой отчет РЭБ 2017. URL: <https://www.2017.exportcenter.ru/eksimbank> (дата обращения: 20.05.2019).

В ответ на предложения экспортеров принято решение о расширении «экспортного кредита», который теперь включает такие инструменты финансирования, как аккредитив, дисконтирование, факторинг. Размер предельного финансирования по экспортному проекту увеличен с 7 до 15 млрд руб. В случае организации российского производства за рубежом или учреждения экспортно ориентированного предприятия на территории России установлен предельный размер финансирования в размере до 30 млрд руб.⁸

Постепенно складывающаяся система инструментов поддержки экспорта охватывает сельскохозяйственный сектор экономики, который выделен как приоритетное направление государственной политики.

В ряде государств пересматриваются методы поддержки сельхозпроизводителей, и государственная политика концентрируется не на поддер-

⁸ Постановление Правительства РФ от 16.06.2018 № 692 «Об изменениях в порядке субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам». URL: <http://www.government.ru/docs/> (дата обращения: 01.06.2019).

Таблица 2 / Table 2

Нефинансовые меры поддержки экспорта / Non-financial export support measures

| | |
|---|---|
| Информационно-консультационные меры / Information and advisory measures | Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах |
| | Региональные центры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства |
| Промоутерско-организационные меры / Promotion and organizational measures | Минэкономразвития России |
| | Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах Региональные центры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства |
| Реализация паспортов проектов российских компаний и регионов / Implementation of project passports of Russian companies and regions | Минэкономразвития России. Торговые представительства Российской Федерации в иностранных странах государствах |
| Поддержка выставочно-ярмарочной деятельности / Promotion of exhibition-fair activities | Минпромторг России |
| Бизнес-миссии Минэкономразвития России / Business missions of the Ministry of economic development | Минэкономразвития России. Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах |
| Межправительственные комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и иностранными государствами / Interstate commissions on trade economic and scientific technical cooperation between Russia and foreign states | Минэкономразвития России |
| Российские деловые советы с зарубежными странами / Russian business councils with foreign countries | Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Российский союз промышленников и предпринимателей |
| Устранение барьеров для экспорта (Removing barriers to exports) | |
| Улучшение условий по доступу товаров и услуг на внешние рынки / Improving market access for goods | Минэкономразвития России |
| Упрощение таможенных процедур / Simplify custom procedures Устранение административных барьеров / Removal of administrative barriers | Минэкономразвития России |

Источник / Source: URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/russian_exporters.

же непосредственно фермерского производства, а ориентирована на выполнении комплекса задач, в первую очередь на охрану окружающей среды. В других странах государственная поддержка сельхозпроизводителей продолжает активно использоваться. Но в обоих случаях доминирует

концепция необходимости развития общественных услуг, улучшающих положение производителей, потребителей и общества в целом.

Несмотря на накопившиеся проблемы, сельское хозяйство России достаточно успешно развивается в последние годы, о чем свидетельствуют

результаты по импортозамещению некоторых групп аграрной продукции и завоевание Россией ведущих позиций на международном рынке зерна.

В соответствии с госпрограммой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. выделены задачи поддержки агропромышленного комплекса (далее — АПК) и определены меры по их решению. Главными задачами являются улучшение качества российской аграрной продукции и рост конкурентоспособности отечественных предприятий, превращение страны в нетто-экспортера продовольствия. Для достижения этих целей необходимо проделать большую и сложную работу, охватывающую многие направления и сферы развития АПК. Создание современной инфраструктуры и агрологистики, модернизация транспортных узлов и действующих производств, строительство новых современных предприятий, развитие отечественной селекции и генетики в рамках научно-технической программы развития сельского хозяйства не исчерпывают объем намечаемых мероприятий.

Значительные финансовые средства направляются на развитие сельского хозяйства и обеспечение продовольствием населения страны. По данным Минсельхоза России, на финансирование отрасли за последние десять лет из бюджета выделено 1,9 трлн руб.

Разработан национальный проект «Экспорт продукции АПК», который считается ключевым направлением сельскохозяйственной политики и обеспечивается государственным финансированием на сумму 350 млрд руб. Планируется увеличить объем экспорта продукции до 45 млрд долл. США к 2024 г. Это означает рост экспорта в два раза по сравнению с аналогичным показателем 2017 г.⁹

Значительная часть выделенных средств — свыше 290 млрд руб. — будет направлена на создание новой товарной массы за счет льготного кредитования и мелиорации, а более 30 млрд руб. — на развитие экспортно ориентированной агрологистики. Мероприятия по устранению внешнеторговых барьеров получают поддержку в размере 18 млрд руб., используемых также на субсидирование сертификации сельхозпродукции, и почти 9 млрд руб. — на обеспечение мер по созданию и продвижению продукции за ру-

бежом, в частности на формирование и продвижение брендов и региональных суббрендов, создание сети атташе по АПК и обеспечение функционирования планируемого центра «Агроэкспорт»¹⁰.

Определены приоритетные отрасли сельхозпроизводства, по которым планируется в последующие семь лет (до 2024 г.) наращивание объема экспорта: масложировая отрасль, пищевая и перерабатывающая промышленность и т.д.

Стратегия государства по стимулированию экспорта продукции нацелена на обеспечение условий комплексной поддержки производителей, включающей институциональное, информационно-аналитическое, финансовое, страховое и логистическое обеспечение. Основным институтом содействия экспортерам сельскохозяйственной продукции является РЭЦ, а также торговые представительства России в иностранных государствах. Центр оказывает консультационную поддержку и совместно с Минсельхозом России организует аналитическое сопровождение экспорта аграрной продукции по согласованным географическим направлениям.

Функции РЭЦ включают помощь в организации участия представителей аграрного бизнеса в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях; отраслевых бизнес-миссиях с использованием механизма государственного софинансирования; оказывается поддержка экспортным проектам по реализации продукции через предоставление информации об инструментах и мерах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции; торговые представители РЭЦ помогают в продвижении продукции на внешние рынки стран.

Минпромторг России разработал концепцию формирования нового облика торгпредств, в функции которого входит оказание помощи российскому бизнесу в выходе на мировой рынок. Торговые дома за рубежом занимаются поиском контрагентов для российских компаний, защитой прав интеллектуальной собственности, сертификацией товаров. Одним из инструментов продвижения продукции российских компаний на внешние рынки является участие в выставках.

Важным направлением их деятельности является формирование и раскручивание общероссийского

⁹ Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Documents (дата обращения: 30.05.2019).

¹⁰ Паспорт национального проекта Международная кооперация и экспорт. URL: <http://www.ved.gov.ru/news/24110.html> (дата обращения: 03.05.2019).

бренда «Сделано в России» с дополнительной разработкой региональных суббрендов.

Производство экспортной аграрной продукции поддерживается в основном посредством инструментов льготного кредитования. Был изменен механизм субсидирования кредитов. Производители получают кредиты по льготной ставке не выше 5%, а Минсельхоз России перечисляет субсидии тем банкам, которые их выдали. На федеральном уровне аграрное ведомство сохранило контроль над администрированием крупных направлений субсидирования АПК. Распределение остальных субсидий передано в ведение регионов (так называемая единая субсидия, объединившая 26 различных субсидий) — каждый регион получает единую сумму средств, которые он может распределять с учетом своей специфики и потребности в соответствии с установленными целевыми индикаторами. На льготное кредитование сельхозпроизводителей по ставке до 5% в бюджете предусмотрено почти 50 млрд руб.¹¹

Несмотря на принимаемые решения и меры, вопросы конкурентоспособности и производительности АПК остаются нерешенными в силу многих субъективных и объективных причин. Известно, что основную долю сельскохозяйственного экспорта составляет сырье. Поставлена задача развивать экспорт продукции с добавленной стоимостью, объем которой должен постепенно увеличиваться за счет переработки зерна, производства масложировой, кондитерской и молочной продукции.

Это решение вполне обосновано и выполнимо. Но следует учитывать, что многие страны используют тарифные и нетарифные методы, ограничивающие импорт готовой сельскохозяйственной продукции. Защищая интересы собственного производителя, они предпочитают получать сырье, самостоятельно его перерабатывать, создавая добавленную стоимость. В этой связи важно добиваться в рамках торговой политики договоренностей о снижении импортных пошлин на готовую сельскохозяйственную продукцию.

Существенным препятствием для развития сельскохозяйственного производства и экспорта является плохое состояние транспортной инфраструктуры, что осложняет создание цепочек добавленной сто-

имости внутри страны на основе разделения труда между регионами. Государственная поддержка производства и экспорта сельскохозяйственной продукции должна распространяться на развитие всего аграрного комплекса Российской Федерации.

Компания *Deloitte* выделила три основных драйвера повышения конкурентоспособности АПК России: государственная поддержка; стабильное законодательство; невысокая стоимость потребления энергии¹².

Безусловно, этими показателями не ограничиваются возможности производства качественной и конкурентоспособной аграрной продукции.

ВЫВОДЫ

Государственная политика, направленная на повышение конкурентоспособности и экспортного потенциала ключевых отраслей и секторов российской экономики, начала развиваться и приносить первые результаты. Но остаются значительные проблемы, которые предстоит решать в ближайшей перспективе.

Прежде всего при всей важности инструментария поддержки отечественных экспортеров следует формировать комплексные условия для развития бизнеса начиная с первых этапов его становления. Большие финансовые вливания вряд ли могут оказать долгосрочный позитивный эффект при недоучете их эффективности и слабом предпринимательском климате в стране в целом.

Хотя количество заявок от российских компаний увеличивается, но в целом их немного, и чаще всего сообщается не о намерении поставить продукцию в какую-то страну, а декларируются планы на производство экспортной продукции.

Для достижения высоких показателей конкурентоспособности необходимо в первую очередь добиваться повышения производительности труда.

Производственные отношения между субъектами хозяйственной деятельности и государством предполагают проведение комплексной, последовательной и скоординированной между министерствами и ведомствами экономической и финансовой политики, налаживание системы управления в целом, выполнение принятых решений, повышение ответственности за взятые обязательства.

¹¹ Итоговый доклад о результатах деятельности Минсельхоза России за 2018 год. URL: <http://mcx.ru/upload/iblock/10c/10c6695082afd0ac0ea4b6e41fa3f6d9.pdf> (дата обращения: 29.05.2019).

¹² Snapshot of the Russian Agroindustry Deloitte CIS Research Center Moscow, 2018. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/russian-agroindustry-2018.pdf> (дата обращения: 11.06.2019).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Романова О.А. Приоритеты промышленной политики России в контексте вызовов четвертой промышленной революции. *Экономика региона*. 2018;14(2):420–432.
2. Cutter B.L., R. Stangler D. The good economy kansas city. *Roosevelt Institute and Kauffman Foundation*, 2016. p. 64.
3. Aiginger K. Industrial policy for a sustainable growth path. Policy paper. 2014;(13):1–33. URL: <https://www.oecd.org/eco/Industrial-Policy-for-a-sustainable-growth-path.pdf> (дата обращения: 15.05.2019).
4. Dhéret C., Morosiwith M., Hedberg A., Towards R. A new industrial policy for Europe. European policy center Brussels Issue paper. 2014;(78):7. URL: https://www.epc.eu/documents/uploads/pub_4995_towards_a_new_industrial_policy_for_europe.pdf (дата обращения: 12.06.2019).
5. Schwab Klaus. The fourth industrial revolution. 2016; Switzerland, p. 9. URL: <http://www.weforum.org> (дата обращения: 11.05.2019).
6. Мереминская Е. Новое лицо госкапитализма. *Ведомости*. 2019;80(4807);6 мая.
7. Agricultural policy monitoring and evaluation. 2018;11–18. URL: <https://www.oecd.org/agriculture/topics/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation/> (дата обращения: 13.06.2019).

REFERENCES

1. Romanova O.A. The Priorities for industrial policy of Russia in challenges of the fourth industrial revolution. *Ekonomika regiona = Economy of region*. 2018;14(2):420–432.(in Russ).
2. Cutter B.L., R. Stangler D. The good economy Kansas city: *Rusvelt institute I Kaufman Foundashen = Roosevelt Institute and Kauffman Foundation*, 2016; p. 64.
3. Aiginger K. Industrial Policy for a sustainable growth path. Policy paper. 2014;(13):1–33. URL: <https://www.oecd.org/eco/Industrial-Policy-for-a-sustainable-growth-path.pdf> (accessed on 15.05.2019).
4. Dhéret C., Morosiwith M., Hedberg A., Towards R. A new industrial policy for Europe. European policy center Brussels Issue paper. 2014;(78):7. URL: https://www.epc.eu/documents/uploads/pub_4995_towards_a_new_industrial_policy_for_europe.pdf (accessed on 12.06.2019).
5. Schwab K. The fourth industrial revolution. 2016; Switzerland, p.9. URL: <http://www.weforum.org> (accessed on 11.05.2019).
6. Mereminskaya E. New face of state capitalism. *Vedomosti*. 2019;80(4807);6 of May (accessed on 30.05.2019). (In Russ.).
7. Agricultural policy monitoring and evaluation. 2018;11–18. URL: <https://www.oecd.org/agriculture/topics/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation/> (accessed on 13.06.2019).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Валентина Николаевна Миронова — кандидат экономических наук, доцент Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
v-mironova@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Valentina N. Mironova — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., the World Economy and World Finance Department, Financial University, Moscow, Russia
v-mironova@yandex.ru

*Статья поступила 20.04.2019; принята к публикации 25.06.2019.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received 20.04.2019; accepted for publication 25.06.2019.
The author read and approved the final version of the manuscript.*

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-60-67
УДК 336.6(045)
JEL G23, G32

Минимизация рисков в деятельности кредитных потребительских кооперативов

Нат. И. Морозко^а, Н.И. Морозко^б, В.Ю. Диденко^с

Финансовый университет, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0001-9247-9271>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2410-718X>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-4116-826X>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – риски в деятельности кредитных потребительских кооперативов в условиях экономической нестабильности.

Цель статьи – разработка методов минимизации рисков на основе авторского подхода к классификации рисков кооперативов.

Актуальность исследования заключается в том, что риски являются частью процесса функционирования кредитных потребительских кооперативов. Поэтому возникает необходимость их адекватной оценки, позволяющей минимизировать возникающие потери. Кредитные потребительские кооперативы имеют ряд особенностей по сравнению с другими кредитными институтами. В статье идентифицированы риски кредитных потребительских кооперативов, проведен анализ различных подходов к оценке рисков посредством скорингового метода согласно международным стандартам в области построения системы управления рисками. Обосновано, что скоринг служит наиболее оптимальным и эффективным инструментом на рынке потребительского кредитования. Отмечается, что вероятность имущественных потерь возникает вследствие финансовых рисков, а нефинансовые риски влекут не только имущественные, но и нематериальные потери. Обращается внимание на то, что ориентиром в установлении граничных значений рисков являются финансовые нормативы кредитных потребительских кооперативов, устанавливаемые Центральным банком. Предлагаются методы минимизации рисков кредитных потребительских кооперативов. *Делается вывод* о том, что мониторинг кредитных рисков должен проводиться на всех стадиях кредитования с целью выявления проблем с погашением займов в установленные сроки, позволяя тем самым обеспечивать эффективное управление портфелем займов кооператива.

Ключевые слова: кредитные потребительские кооперативы; минимизация рисков; скоринг; оценка рисков; мониторинг

Для цитирования: Морозко Нат. И., Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Минимизация рисков в деятельности кредитных потребительских кооперативов. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):60-67. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-60-67

Risk Minimization in Consumer Credit Cooperative Activities

Nat.I. Morozko^а, N.I. Morozko^б, V.J. Didenko^с

Financial University, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0001-9247-9271>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2410-718X>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-4116-826X>

ABSTRACT

The subject of the research is risks in consumer credit cooperative activities in the context of economic instability.

The purpose of the article is developing methods of risk minimization in terms of the authors' approach to cooperative risks classification.

The importance of the research lies in the fact that risks are an integral part of the consumer credit cooperative process of functioning; therefore there is a necessity of appropriate risk assessment that will enable businesses to mitigate possible losses.

Consumer credit cooperatives have some distinctive features in comparison with other credit institutions. The authors identify risks of consumer credit cooperatives, and analyze different approaches to risk assessment. While assessing the risks of cooperatives the authors suggest using scoring method according to international standards for building risk management system. It is proved that scoring is the most optimal and effective instrument for the consumer credit market. It is noted that probability of material losses arises as a result of financial risks, while nonfinancial risks result in both material and nonmaterial losses. The authors also pay attention to the fact that the guiding lines in determining the limit value of risks appear in financial norms of consumer credit cooperatives established by the Central Bank. Methods of minimization of consumer credit cooperative risks are proposed. The authors come to the *conclusion* that monitoring of credit risks must be conducted at every stage of crediting in order to detect problems with loan clearing off at due dates, which allows to provide effective management of the cooperative loan portfolio and to mitigate risks.

Keywords: consumer credit cooperatives; risk minimization; scoring; risk assessment; monitoring

For citation: Morozko Nat.I., Morozko N.I., Didenko V.J. Risk minimization in consumer credit cooperative activities. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law.* 2019;12(4):60-67. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-60-67

ВВЕДЕНИЕ

В Базовом стандарте по управлению рисками кредитных потребительских кооперативов, утвержденном протоколом Банка России от 17.04.2018 № КФНП-11 (далее — Базовый стандарт), выделяются следующие виды рисков кредитного потребительского кооператива:

- *стратегический риск*, под которым понимается риск нарушения кооперативом установленных в стратегическом плане целей функционирования [1];
- *репутационный риск*, отрицательно воздействующий на деловую репутацию кооператива;
- *операционный риск*, вызываемый нарушениями в деятельности кооператива вследствие внутренних и внешних факторов;
- *кредитный риск* неплатежеспособности по финансовым обязательствам [2];
- *рыночный риск*, обусловленный изменениями в рыночной оценке финансовых активов [3];
- *риск ликвидности* по причине нарушения сроков исполнения финансовых обязательств.

Согласно Базовому стандарту управление рисками кредитных кооперативов должно базироваться на соблюдении следующих принципов:

- непрерывность процесса управления рисками;
- ответственность лиц, участвующих в системе управления кооперативом;
- соразмерность, выражающаяся в соответствии принятых позиций управления рискам проводимых кооперативом операций;
- улучшение деятельности кооператива по повышению эффективности функционирования и достижению установленных целей [4];
- осведомленность работников кредитного кооператива о рисках, возникающих при выполнении ими профессиональных обязанностей;

- обеспечение эффективности принятия решений о реагировании на риски и других факторов, определяющих целесообразность их принятия [5].

В Базовом стандарте предписывается, что кредитный потребительский кооператив должен разработать и ратифицировать положение об управлении рисками. Это требование реализуется в практической деятельности действующих в настоящее время кооперативов. В качестве примера можно привести Положение по управлению рисками кредитного потребительского кооперативов «Финансист», Положение об управлении рисками кредитного потребительского кооператива «Содружество», где классифицируются риски кредитного потребительского кооператива, соблюдаются принципы управления рисками.

До принятия Базового стандарта многие кредитные потребительские кооперативы разрабатывали собственные стандарты управления рисками, например некоммерческое партнерство сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов «ЛАД» в своей деятельности руководствовалось стандартом «Управление рисками в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах».

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Адекватная оценка рисков позволяет минимизировать возникающие потери кредитного потребительского кооператива [6]. Балльно-весовой метод¹ предполагает оценку риска в сопоставлении с мера-

¹ Сущность балльно-весового метода заключается в оценке операционного риска путем сопоставления с мерами по его минимизации. На основе экспертного анализа выбираются наиболее информативные для управления операционным риском показатели и определяется их относительная значимость (весовые коэффициенты).

ми, принятыми по его минимизации. При помощи скорингового² метода сокращается время принятия решения о кредитовании, снижаются трудозатраты, появляется возможность быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Управление рисками кредитного потребительского кооператива включает:

- установление соответствующих целей, преследуемых при розничном кредитовании;
- определение методов управления рисками невозвратов кредитов;
- мониторинг процесса выдачи кредита заемщикам [7].

Под процедурой кредитного скоринга понимается оценка в баллах параметров, которые позволяют установить уровень кредитного риска при выдаче заемщику потребительского кредита. Параметрами прогнозирования кредитного риска могут служить получаемый доход, возраст заемщика, занимаемая должность, возможный залог и др.

При кредитовании малого и среднего предпринимательства в процедуре скоринга могут быть использованы следующие показатели:

- размер кредита;
- величина залога;
- срок кредита;
- денежные потоки заемщика и др.

Оценка рисков на основе кредитного скоринга применяется в большинстве случаев при рассмотрении кредитных заявок на сумму не более 100 тыс. руб. Использование процедуры скоринга эффективно для небольших кредитов, поскольку статистические модели, применяемые в этой процедуре, достаточно достоверны, что важно для предотвращения ситуаций невыполнения обязательств [8].

Техника скоринга предусматривает классификацию заемщиков по группам при оценке кредитного риска; формирование экономико-статистической модели, на основе которой определяется вероятность соблюдения заемщиком договорных отношений.

Преимуществами кредитного скоринга являются:

- качественная и количественная характеристика риска;

² Скоринг (от англ. *score* — счет) — это статистическая либо математическая модель, с помощью которой используются данные кредитных историй клиентов банка, позволяющая рассчитать вероятность того, что очередной потенциальный ссудозаемщик вернет полученные средства в срок. Такая методика оценки заемщика является взвешенной суммой определенного набора характеристик в очень упрощенном виде.

- объективное измерение риска, позволяющее унифицировать процедуру оценки риска по заемщикам с похожими рисками;

- возможность раннего предупреждения неплатежеспособности заемщиков и разработки соответствующих мер защиты [9].

Балльно-весовой метод предусматривает анкетирование экспертов посредством специальных опросных карт, позволяющих оценивать уровни рисков, качество управления рисками и т.д.

Базельский комитет по банковскому надзору предлагает устанавливать операционный риск, основываясь на оценке размера ожидаемых потерь, которые необходимо покрывать надлежащим объемом средств, предусмотренным на покрытие операционного риска (ОР) капитала *ORC*³:

$$\text{операционный риск} = 1/k \times \text{размер капитала, отчисляемого на ОР,}$$

где коэффициент $k = 0,08$ устанавливается органом банковского надзора.

Размер капитала *ORC* рассчитывается с учетом параметров:

$$ORC_j^i = EI_j^i \times \omega_j^i \times RS_j^i,$$

где EI_j^i — показатель подверженности риску j -го вида деятельности i -й категории операционного риска;

ω_j^i — масштабирующий коэффициент, значение которого рекомендуется Базельским комитетом на уровне 0,035;

RS_j^i — оценка риска (значение скоринга).

На основе расчета оценки значения капитала можно осуществлять мониторинг и контроль операционного риска с учетом значений соответствующих индикаторов, используемых в регрессионной модели [10].

В методике *балльно-весавого метода* определенный вид риска (R) можно интерпретировать набором соответствующего количества факторов, значения которых устанавливаются экспертным путем исходя из вероятности возникновения риска. При этом каждому фактору придается соответствующий балл (Bi) от 1,0 до 10,0. Удельные веса влияния

³ International convergence of capital measurement and capital standards. A revised framework comprehensive version. Basel committee on banking supervision. June 2006.

факторов на совокупный риск устанавливаются экспертным путем (W_i). По сумме удельные веса влияния факторов составляют 1,0. Расчет производится следующим образом:

$$R = \sum B_i W_i.$$

Интерпретация расчета следующая: риск возрастает при значении R , приближающемся к 10; риск снижается при значении R , приближающемся к 1.

Мониторинг скоринговых карт включает установленное по периодам рассмотрение тенденций в распределении баллов и переменных модели. Проводится анализ изменений в модели по прогнозированию риска. Устанавливаются причины изменений, достоверность введенной модели, адекватность ранжирования факторов.

Кредитные потребительские кооперативы, которые планируют использовать кредитный скоринг, должны произвести соответствующую сегментацию своих заемщиков по кредитным историям,

Эффективность модели кредитного скоринга повышается при условии достоверного учета денежных потоков по обслуживанию долгов и определению соотношения долга и дохода.

Специалисты, работающие в области розничного кредитования, едины во мнении, что скоринг — это наиболее оптимальный и эффективный инструмент для работы на рынке потребительского кредитования. Кредитные потребительские кооперативы при использовании кредитного скоринга учитывают следующие показатели:

- эффективность для текущего уровня организации;
- функциональные возможности;
- качество реализации.

Однако скоринговые модели в случае необоснованного применения могут быть неэффективными в следующих ситуациях:

- недостаточная подготовка менеджеров кооператива для того, чтобы устанавливать стратегии деятельности на основе скоринговой модели, осуществлять управление и рациональный эффективный мониторинг итогов работы используемой модели;
- нет достаточной информации по клиентам кооператива для проведения скоринговой оценки;
- безосновательное использование моделей кредитного скоринга к продуктам кредитного потребительского кооператива без проверки рациональности их применения;

- отсутствие возможности постоянного проведения мониторинга скоринговых карт менеджерами кооператива.

В кредитных потребительских кооперативах необходимо использовать комплексный подход в кредитной политике с применением моделей кредитного скоринга. Целесообразно пересматривать скоринговые карты в соответствии с изменениями, вносимыми в кредитную политику. Модель кредитного скоринга выступает инструментом измерения риска, но в то же время не единственным средством обеспечения эффективности принятия управленческих решений.

ОЦЕНКА РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Управление рисками в кооперативе заключается в снижении рисков финансовой неустойчивости кооператива. Ориентирами в установлении граничных значений риска являются финансовые нормативы кредитных потребительских кооперативов, устанавливаемые Банком России в указании от 28.12.2015 № 3916-У «О числовых значениях и порядке расчета финансовых нормативов кредитных потребительских кооперативов».

После проведения комплексного анализа финансового состояния кооператива на предмет оценки рисков его деятельности можно выделить «проблемные зоны», в которых присутствует высокий риск, и более безопасные зоны, где риск меньше или вовсе отсутствует. Подобного рода классификация позволяет сконцентрировать необходимые ресурсы на «неотложных» рисках и нивелировать другие возможные риски посредством регулярного мониторинга и контроля.

Комплексная оценка финансового состояния организации представляет собой систему ранжирования, в которой каждой величине показателя соответствует определенный ранг. В целом сумма рангов, принятых организацией, характеризует финансово-экономическое состояние организации и ее перспективы. Индекс может принимать значения от 0 до 25. В его формировании участвуют следующие факторы: «эффективность бизнеса, рискованность бизнеса, долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности, качество управления бизнесом»⁴. Большинству кредитных потребительских

⁴ Расчет индекса комплексной оценки производится по методике программного комплекса «ИНЭК-Аналитик», а в качестве исходных данных используется отчетность Росстата.

кооперативов свойствен на основе произведенной выборки средний риск с индексом риска от 4 до 10. Это свидетельствует о том, что на конец последнего отчетного года оцениваемый кооператив финансово неустойчив, имеет низкую рентабельность для поддержания платежеспособности на приемлемом уровне. Как правило, в этом случае кооператив имеет просроченную задолженность и характеризуется неустойчивым финансовым состоянием. Для выведения кооператива из кризиса требуется внести значительные изменения в его финансово-хозяйственную деятельность.

Наиболее значимыми внутренними финансовыми рисками для большинства кредитных потребительских кооперативов являются снижение ликвидности и платежеспособности, уменьшение или потеря финансовой устойчивости, сокращение деловой активности, падение рентабельности и возникновение угрозы банкротства [11].

Рациональное использование достоинств заемного финансирования с учетом сопряженных с ним финансовых рисков достигается посредством резервов кооператива. Они позволяют хеджировать риски неплатежеспособности кооператива перед кредиторами. Однако следует учитывать, что резервы не являются гарантией от финансовых потерь, но они позволяют, тем не менее, компенсировать возникающие потери и соответственно могут использоваться в системе управления финансовыми рисками [12].

Кредитный потребительский кооператив обязан создавать резервный фонд для компенсации неплатежных расходов и убытков. Средства резервного фонда должны размещаться в высоколиквидных активах с целью использования в непредвиденном случае.

В зарубежной практике кредитные потребительские кооперативы создают два вида резервов: общие и страховые. Общие резервы направлены на покрытие убытков от любых возникающих рисков кооперативов. Страховые фонды нацелены на решение конкретных проблем, возникающих в деятельности кооператива [13].

Российские кредитные потребительские кооперативы самостоятельно формируют направления и размеры резервных фондов ввиду того, что законодательством не установлена норма резервирования. Расчет норматива в резервный фонд осуществляется следующим образом:

$$H_p = \frac{\text{Сумма невозвращенных займов}}{\text{Общая сумма выданных займов}} \times 100\%.$$

По страховому фонду учитывается время просрочки каждого проблемного займа. Расчет норматива в страховой фонд выполняется следующим образом:

$$H_{cp} = \frac{\text{Проблемные займы, не обеспеченные сбережениями}}{\text{Общая сумма выданных займов}} \times 100\%.$$

Формирование резервного и страхового фондов производится путем привлечения целевых взносов пайщиков. В отдельных случаях в них может направляться часть прибыли. На общем собрании пайщиков кооператива утверждаются размеры резервного и страхового фондов.

При условии соблюдения кооперативом рекомендуемого законодательством соотношения собственных средств и обязательств достигается заданная платежеспособность, что позволяет обеспечивать защиту кооператива от финансовых рисков. При этом должны соблюдаться определенные пропорции, когда кратко-, средне- и долгосрочные обязательства размещаются в аналогичных по сроку обязательствах.

Соблюдение установленных нормативов помогает кредитным потребительским кооперативам избегать многих финансовых рисков и обеспечивать покрытие убытков по непредвиденным потерям из резервного и страхового фондов.

СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

В настоящее время используются следующие способы минимизации рисков кредитных потребительских кооперативов:

- установка лимитов при выдаче кредитов;
- комплексная оценка кредитоспособности заемщика;
- диверсификация кредитов по целям;
- постоянный мониторинг выданных кредитов;
- обеспечение выдаваемых кредитов;
- страхование кредитов;
- создание резервного фонда.

Важным направлением в снижении рисков кооперативов служит стимулирование заемщиков путем уменьшения процентных ставок и сокращения времени оформления договора займа. При этом должны создаваться кредитные истории клиентов кооператива и система стимулирования менеджеров для постоян-

ного отслеживания качества портфеля займов, а также проводится мониторинг проблемных займов. В этих действиях сотрудники кооператива должны руководствоваться разработанной финансовой политикой по созданию необходимых резервов и выполнять условия списания просроченных задолженностей, выявлять причины возникновения задолженностей [14].

Снижение рисков достигается соблюдением уровня приемлемого предела риска. В отдельных случаях используется способ передачи риска, например если риск может принять на себя другая организация [15].

Создание резервного фонда кооператива позволяет осуществлять финансирование риска, т.е. обеспечивать покрытие возникающих потерь в рискованных ситуациях. Минимальная величина резервного фонда установлена в размере 2–5% от объема привлеченных средств. Кроме того, кредитные потребительские кооперативы, члены саморегулируемой организации могут получать средства из компенсационного фонда, который формируется за счет взносов в размере 0,2% от объемов активов. Компенсация устанавливается в объеме не более 5% средств фонда. Эти средства могут использоваться при наступлении риска неплатежеспособности.

Одним из современных направлений защиты от рисков кредитных потребительских кооперативов является их вступление в Общество взаимного страхования (далее — ОВС). Однако следует отметить, что большинство российских кооперативов не являются членами ОВС по причине неуплаты членских взносов и несоблюдения требований к финансовой устойчивости.

Наиболее распространенным направлением минимизации рисков потерь кредитных потребительских кооперативов по выдаваемым займам является создание резервов на возможные потери, формируемых в соответствии с законодательством:

- по размеру основного долга по ссуде, в который не включается платеж в пользу кооператива, установленный в кредитном договоре;
- по величине требований в отношении иски-сленных процентных доходов к кредитам, в которые включены проценты за пользование ссудами.

Величина резервов зависит от категории качества группы займов, продолжительности нарушения сроков погашения займов и может устанавливаться в размере 1,0–100%. При проведении кооперативом рискованной кредитной политики расходы на создание резервов возрастают.

Диверсификация портфеля кредитов позволяет снижать риски кооператива.

Анализ потенциальных заемщиков по степени надежности должен проводиться каждым кооперативом по собственным методикам в части условий вступления в кооператив, выдачи займа, контроля над финансовым состоянием заемщика.

Установление лимитов выдачи кредита направлено на повышение обеспечения гарантии возвратности предоставляемых займов, позволяя предусматривать пропорциональность займа для члена кооператива в зависимости от величины паевого взноса.

Нефинансовые риски кооператива можно снизить благодаря разграничению доступа различных пользователей к его информации. Уменьшению рисков способствует стандартизация порядка, процедур заключения договоров в сделках по финансовой взаимопомощи. Внутренними документами кооператива определяются список документов, необходимых для вступления в члены кооператива, порядок привлечения сбережений и выдачи займов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мониторинг кредитных рисков проводится на всех стадиях кредитования с целью выявления проблем с погашением займа в установленные сроки. Это позволяет обеспечивать эффективное управление портфелем займов кооператива и служит средством снижения рисков. Мониторинг выдаваемых займов кооперативом предусматривает разделение займов по уровням риска на следующие группы, т.е. на займы:

- соответствующие требованиям;
- сомнительные;
- проблемные.

Кооператив проводит процедуры контроля над финансовым состоянием заемщика и процедурой погашения займа, что позволяет ему иметь оперативную сигнальную систему для отслеживания негативных отклонений от установленного порядка.

На основании отчетов о движении денежных средств менеджер выявляет необходимость принятия соответствующих мер по отношению к заемщику при нарушении им сроков погашения займа. Для снижения кредитного риска менеджер кооператива:

- ограничивает дальнейшую выдачу последующих займов;
- включает требование периодического ограничения лимита выдаваемых займов;
- обосновывает необходимость дополнительного обеспечения выданного займа.

К мерам раннего предупреждения рисков относятся:

- определение условий переуступки права требования по обязательствам заемщика;
- контроль подверженности кооператива риску;
- изменение индикаторов ценообразования;
- сокращение длительности отсрочек по платежам;
- изменение условий применения штрафных санкций за неисполнение договоров;
- реструктуризация обязательств заемщика;
- изменение операционных процессов для сокращения издержек;
- сглаживание денежного потока путем создания резервов.

На основе применения данных мер раннего предупреждения обеспечивается приемлемый риск кооператива; соблюдается определенное соотношение между рентабельностью и платежеспособностью; увеличивается доход без повышения уровня допустимого риска.

Кредитоспособность члена кооператива при получении займа устанавливается посредством:

- справки с места о доходах и размере удержаний за последние шесть месяцев;
- расчета среднемесячного чистого дохода заемщика.

Для кооператива приемлемый риск предполагает компромисс между уровнем безопасности и воз-

можностями ее достижения. Для оценки уровня риска кооператив использует следующие уровни защиты:

- первый уровень защиты обеспечивается каждым работником, взаимодействующим с источником возникновения того или иного риска. В определенных случаях в первой линии защиты могут участвовать пайщики, предоставляющие информацию о вероятности возникновения рисков. На этом уровне защиты осуществляется идентификация рисков;
- второй уровень защиты обеспечивается посредством соблюдения кооперативом требований законодательства и нормативно-правовых актов, нормативных документов Банка России, базовых стандартов, внутренних стандартов СРО и иных внутренних документов;
- на третьем уровне защиты проводится внутренний аудит, в рамках которого осуществляется мониторинг и оценка системы внутреннего контроля кооператива, систематизируются испытываемые и потенциально угрожаемые кооперативу риски, анализируются их источники возникновения и определяются меры профилактики или минимизации таких рисков.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Morozko Nat., Morozko N., Didenko V. Rationale for the development strategy of small business organizations using the real options method. *Academy of Strategic Management Journal*. 2018;17(2):18–24.
2. Morozko Nat., Morozko N., Didenko V. Determinants of the savings market in Russia. *Banks and Bank Systems*. 2018;13(1):196–208.
3. Morozko Nat., Morozko N., Didenko V. Assessment of cash flows in the tourism services market of Russia using the logistic regression model. *Financial and Economic Tools Used in the World Hospitality Industry*. 2018;149–155.
4. Morozko Nat., Morozko N., Didenko V. Financial management of small organizations based on a cognitive approach. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2018;VI(2):83–91.
5. Morozko Nat., Morozko N., Didenko V. Management of the financing of small organizations on the basis of a cognitive approach. *Conference Proceedings, Jakarta Indonesia, ICABE 2018*:27–35.
6. Morozko Nat., Morozko N., Didenko V. Unbalanced liquidity management evaluation of the russian banking sector. *Journal of Reviews on Global Economics*. 2018;7:487–496.
7. Morozko Nat., Morozko N., Didenko V. Modeling the process of financing small organizations. *Journal of Reviews on Global Economics*. 2018;7:774–783.
8. Морозко Нат.И., Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Идентификация рисков кредитных потребительских кооперативов. *Вестник университета*. 2019;(3):137–142. DOI: 10.26425/1816–4277–2019–3–137–142
Morozko Nat.I., Morozko N.I., Didenko V. Yu. Identification of the risks of consumer credit cooperatives. *Vestnik Universiteta*. 2019;(3):137–142. (In Russ.). DOI: 10.26425/1816–4277–2019–3–137–142
9. Морозко Нат.И., Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Особенности кредитных потребительских кооперативов в России. *Финансовая жизнь*. 2019;1:72–76.
Morozko Nat.I., Morozko N.I., Didenko V. Yu. Features of consumer credit cooperatives in Russia. *Finansovaya zhizn'* = *Financial life*. 2019;1:72–76. (In Russ.).

10. Морозко Нат.И., Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Факторный анализ сберегательного поведения домохозяйств. *Финансовая экономика*. 2018;9(2):130–134.
Morozko Nat.I., Morozko N.I., Didenko V. Yu. Factor analysis of household savings behavior. *Finansovaya ekonomika = Financial Economics*. 2018;9(2):130–134. (In Russ.).
11. Turner S., Endres Al. Strategies for increasing the success of small business owners. *International Journal of Applied Management and Technology*. 2017;16(1):34–49.
12. Axelrod R. The structure of decision: cognitive maps of political elites. Princeton. University Press. 1976; 362 p.
13. Bertolotti T., Magnani L. Contemporary finance as a critical cognitive niche: An epistemological outlook on the uncertain effects of contrasting uncertainty. *Methods and Finance: SAPERE*. 2016;(34):129–150.
14. Grinin L., Grinin A., Korotayev A. The manbric-technologies in the forthcoming technological revolution. industry 4.0: Entrepreneurship and Structural Change in the New Digital Landscape. 2017:243–261.
15. Knight F. Risk, uncertainty and profit. Boston and New York. Houghton Mifflin Company. The riverside press Cambridge; 1921. 360 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Наталья Иосифовна Морозко — доктор экономических наук, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия
natmorozko@mail.ru

Нина Иосифовна Морозко — доктор экономических наук, профессор Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия
ninamorozko@listl.ru

Валентина Юрьевна Диденко — кандидат экономических наук, доцент Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия
didenkovu@gmail.com

ABOUT THE AUTHORS

Natalia I. Morozko — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corporate Finance and Corporate Management Department, Financial University, Moscow, Russia
natmorozko@mail.ru

Nina I. Morozko — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Financial Markets and Banks Department, Financial University, Moscow, Russia
ninamorozko@listl.ru

Valentina J. Didenko — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Financial Markets and Banks Department, Financial University, Moscow, Russia
didenkovu@gmail.com

Заявленный вклад авторов:

Морозко Нат.И. — формулировка цели, задач исследования, проверяемых посредством моделирования статистических данных.

Морозко Н.И. — методология проведения исследования.

Диденко В.Ю. — интерпретация полученных результатов.

Author contribution statement:

Morozko Nat.I. — formulating the research purposes and objectives that are verified via statistical data modeling.

Morozko N.I. — methodology of the research realization.

Didenko V.J. — interpretation of the results obtained.

Статья поступила 21.05.2019; принята к публикации 27.07.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 21.05.2019; accepted for publication 27.07.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-68-79
УДК 338.499(045)
JEL R11

Разработка экономико-математических моделей и инструментария прогнозирования уровня привлекательности городов России

М.М. Низамутдинов^а, В.В. Орешников^б

Институт социально-экономических исследований,

Уфимский федеральный исследовательский центр РАН, Уфа, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0001-5643-1393>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5779-4946>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – факторы, оказывающие влияние на привлекательность крупных городов со стороны населения, бизнеса и туризма. *Объекты исследования* – города Российской Федерации с населением свыше 100 тыс. человек, параметры их социально-экономического развития. *Цель работы* – экономико-математическое моделирование уровня изменения привлекательности крупных городов Российской Федерации. В ходе исследования сформирован комплекс регрессионных уравнений, проведен соответствующий дисперсионный анализ. В качестве факторов, влияющих на привлекательность городов для населения, определены численность жителей, обеспеченность жильем, уровень оплаты труда, уровень преступности и обеспеченности врачами. Для оценки привлекательности городов с точки зрения ведения бизнеса рассмотрены объемы производства, величины оборота розничной торговли и численность населения города. В целом полученные регрессионные уравнения удовлетворяют предъявляемым требованиям и могут быть использованы в дальнейшем для целей прогнозирования изменения значения рассматриваемых показателей. Предложены функциональные блоки инструментария мониторинга и прогнозирования уровня привлекательности городов. Ключевыми из них являются блоки формирования задания, формирования сценариев, прогнозирования, анализа информации, формирования рейтингов регионов, визуализации результатов. *Сделан вывод* о том, что, будучи целостной структурой, модели привлекательности городов для населения, бизнеса и туризма дополняют друг друга и позволяют реализовывать комплексный подход к решению поставленной задачи. *Полученные результаты* могут быть применимы органами государственного управления для решения задач, связанных с комплексным территориальным развитием Российской Федерации.

Ключевые слова: город; миграция; бизнес; инвестиции; туризм; экономико-математическое моделирование; регрессионное уравнение

Для цитирования: Низамутдинов М.М., Орешников В.В. Разработка экономико-математических моделей и инструментария прогнозирования уровня привлекательности городов России. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):68-79. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-68-79

Economic and Mathematical Models and Tools Development for Forecasting the Level of Attractiveness of Russian Cities

М.М. Nizamutdinov^а, V.V. Oreshnikov^б

The Institute of social-economic Research at

The Ufa Federal Research Center RAS, Ufa, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0001-5643-1393>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5779-4946>

ABSTRACT

The subject of the research is the factors influencing the attractiveness of Russian cities for the population, business and tourism. The *objects* of the research via economic and mathematical methods are the cities of the Russian Federation with population over 100 thousand people and the parameters of their social-economic development. *The purpose of the research* is economic and mathematical modeling of the attractiveness change level of Russian cities. In the course of the

research a system of regressive equations has been formed, and a corresponding dispersion analysis has been conducted. As the factors influencing the attractiveness of cities for people the authors detected the following ones: the number of residents, housing, payroll rate, crime rate, and medical service density. To evaluate the attractiveness of cities for businesses the authors study the production volume, the volume of retail trade turnover, and the number of people living in the city. On the whole, the regression equations obtained meet the case and can be used henceforward with the aim of forecasting the change of indicators under study. Functional blocks of tools for monitoring and forecasting attractiveness levels of cities are proposed. The key ones are the blocks of forming the task, creating scenarios, forecasting, information analysis, regions rating forming, results visualization. It is *concluded* that being an integral system, models of cities' attractiveness for people, business and tourism supplement each other and make it possible to fulfill a comprehensive approach to solving the problem. The *results* obtained can be used by the authorities in order to solve problems concerning integrated territorial development of the Russian Federation.

Keywords: city; migration; business; investments; tourism; economic and mathematical modeling; regression equation

For citation: Nizamutdinov M.M., Oreshnikov V.V. Economic and mathematical models and tools development for forecasting the level of attractiveness of Russian cities. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):68-79. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-68-79

ВВЕДЕНИЕ

В послании Федеральному Собранию от 20.02.2019 Президент РФ особо акцентировал внимание парламентариев на вопросах внутреннего социального и экономического развития страны, подчеркивая, в частности, необходимость комплексного развития городов и поселков. Отмечая многоаспектность данной задачи, следует отметить, что управление эффективным развитием городов с целью повышения их привлекательности для жителей, туристов и бизнеса требует не только анализа и учета ретроспективного и текущего состояния ключевых параметров городов, но и формирования четкого научно обоснованного представления об их дальнейшем развитии. Без выполнения данного требования невозможна и реализация указа Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Иными словами, актуализируется задача прогнозирования и планирования социально-экономического развития территориальных систем, в том числе городов. В работах [1–3] подтверждается целесообразность применения в этих целях методов экономико-математического моделирования при условии формирования не абстрактных экономико-математических моделей, а полноценного инструментария прогнозирования уровня привлекательности городов России в различных обстоятельствах. Поэтому реализация данного подхода невозможна без решения следующих задач:

- выбора и обоснования методов моделирования;

- определения особенностей, требующих особого учета при разработке экономико-математических моделей;

- разработки комплекса моделей прогнозирования уровня привлекательности городов России;

- создания функциональных блоков инструментария мониторинга и прогнозирования уровня привлекательности городов.

ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДА К РАЗРАБОТКЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДОВ РОССИИ

Из существующих на сегодняшний день методов моделирования социально-экономического развития территориальных систем наиболее разработанным считается эконометрическое моделирование, основанное на вероятностно-статистическом анализе взаимосвязи различных параметров в предыдущие периоды времени. Данный подход позволяет выявлять и учитывать количественные связи между изучаемыми показателями и влияющими на них факторами. Наиболее распространены эконометрические модели, представляющие собой системы регрессионных уравнений, в которых отражается зависимость искомых величин от экзогенных параметров в условиях, описываемых моделью, а также лаговых переменных.

Процедура разработки непосредственно эконометрической составляющей модели (функциональной взаимосвязи) включает ряд этапов [4]:

- а) постановочный этап — определяются цели и задачи исследования, набор экономических переменных;

б) априорный этап, заключающийся в анализе сущности изучаемого процесса, формализация известной информации;

в) параметризация — выбор общего вида модели и выявление состава и формы входящих в нее связей;

г) информационный этап — сбор необходимой статистической информации;

д) идентификация модели — статистический анализ модели и оценка ее параметров;

е) оценка качества модели (достоверность и адекватность);

ж) интерпретация результатов моделирования.

С практической точки зрения преимуществами эконометрического подхода являются:

- экономическая обоснованность отдельных функций, базирующаяся на взаимоувязке показателей модели, позволяющей, с одной стороны, выявлять причины тех или иных изменений, а с другой — обеспечивать понятность результатов вычислений для лица, принимающего решение (создание модели, использование которой не требует специфических знаний);

- комплексность описания территориальной социально-экономической системы, включающая экзогенные, управляемые параметры, эндогенные параметры системы, произвольный набор отслеживаемых показателей в различных срезах, в том числе формирование персональных наборов параметров для мониторинга;

- возможность проведения сценарных расчетов и формирования различных вариантов развития ситуации, а также поддержка решения задач, содержащих ответы на вопросы: «что будет, если ...?» и «что необходимо для ...?»;

- возможность учета социально-экономических основ явлений и процессов (в том числе как линейных, так и нелинейных взаимодействий), а также территориальной структуры региона;

- возможность изменения отдельных параметров модели, расширения модели, уточнения регрессионных уравнений в процессе работы и накопления статистического материала (накопление знаний), а также возможность интеграции с иными подходами.

В условиях высокой степени дифференциации уровня социально-экономического развития городов Российской Федерации [5] представляется затруднительным выделить единый показатель, который мог бы в достаточной степени описать

привлекательность города с позиции столь различных друг от друга экономических агентов, а именно населения, туристов и бизнеса. В рамках проведенного исследования оценка привлекательности городов для *жителей (населения)* подразумевала анализ изменения таких показателей, как численность населения города [6], уровень оплаты труда, уровень преступности, обеспеченность жильем [7], обеспеченность врачами. В качестве интегрального показателя рассматривается величина миграционного прироста. При оценке привлекательности городов России для *бизнеса* рассматривались объем отгрузки товаров собственного производства и оказание услуг собственными силами [8], уровень занятости, оборот розничной торговли [9], наличие и степень износа основных фондов [10], численность населения. В качестве интегрального показателя был определен объем инвестиций в основной капитал [11]. Анализируя привлекательность городов России с точки зрения формирования *туристических потоков*, представляется целесообразным анализ таких показателей, как количество лиц, размещенных в коллективных средствах размещения [12], число мест в коллективных средствах размещения, среднесписочная численность работников коллективных средств размещения [13].

Рассматриваемые показатели имеют различную размерность, что затрудняет их анализ. Поэтому требуется их нормирование. С учетом этого выделяются две группы показателей:

1) показатели, рост которых интерпретируется как позитивная тенденция;

2) показатели, рост которых интерпретируется как негативная тенденция.

В первом случае нормирование каждого показателя в каждый рассматриваемый период времени осуществляется согласно формуле (1):

$$Y_i^n = \frac{Y_i - Y_{\min}}{Y_{\max} - Y_{\min}}, \quad (1)$$

где Y_i — значение показателя по i -му городу; Y_{\min} , Y_{\max} — минимальное и максимальное значения показателя по всем рассматриваемым городам соответственно; Y_i^n — нормированное значение показателя по i -му городу.

Во втором случае применяется формула (2):

$$Y_i^n = \frac{Y_{\max} - Y_i}{Y_{\max} - Y_{\min}}. \quad (2)$$

Таблица 1 / Table 1

Дисперсионный анализ / Analysis of variance

| Показатель / Indicator | df | SS | MS | F | Значимость F / Significance F |
|------------------------|-----|----------|-------------|--------|-------------------------------|
| Регрессия / Regression | 5 | 1,26672 | 0,253343919 | 264,93 | 6,91E-69 |
| Остаток / Remainder | 138 | 0,131963 | 0,000956256 | | |
| Итого / Total | 143 | 1,398683 | | | |

Примечание / Note: *df* – число степеней свободы / number of degrees of freedom; *SS* – сумма квадратов отклонений / sum of squared deviations; *MS* – величина дисперсий / variance; *F* – значение критерия Фишера / Fisher criterion value; значимость *F* – значимость критерия Фишера / significance of *F* – the significance of the Fisher test.

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Приведенный в соответствии с формулами (1) и (2) к сопоставимому виду массив статистических данных может быть использован для дальнейшего анализа и формирования интегрального показателя по каждому показателю.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЛЕКСА ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДОВ РОССИИ

Для формирования эконометрических моделей использовались отчетные статистические данные о социально-экономическом развитии городов России за период 2008–2017 гг., представленные на сайте Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, в официальных статистических сборниках и других открытых источниках информации.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ параметров привлекательности городов России для населения позволил получить следующее уравнение:

$$M_i = 0,032 + 1,029 \times P_i - 0,011 \times A_i + 0,003 \times W_i - 0,004 \times C_i + 0,008 \times D_i, \quad (3)$$

где M_i – миграционный прирост (убыль) населения (*migration*); P_i – численность населения (*population*); A_i – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного городского жителя (*accommodation*); W_i – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (*wage*); C_i – число зарегистрированных

преступлений на 1000 человек населения (*crime*); D_i – численность врачей, приходящаяся на 1000 человек населения (*doctors*).

О качестве полученного уравнения [14] можно судить по уровню коэффициента детерминации, значение которого составило 0,91. При этом нормированный коэффициент детерминации находится практически на аналогичном уровне. Стандартная ошибка составляет немногим более 0,03.

Проведенный дисперсионный анализ также подтверждает полученные результаты. В частности, расчетное значение критерия Фишера¹ (264,93) значительно превышает пороговое табличное значение (табл. 1).

Обращает на себя внимание отрицательное значение коэффициентов при факторах «уровень преступности» и «обеспеченность жильем». Если в первом случае это легко объяснимо (негативная криминогенная обстановка снижает уровень привлекательности городов), то в отношении второго показателя данная зависимость не столь очевидна. Однако если принять во внимание, что уровень обеспеченности жильем стабильно снижается при переходе от менее развитых в инфраструктурном плане населенных пунктов к более развитым [15], т.е. от сельской к городской местности и от малых к крупным городам [16], то полученные результаты можно считать достаточно обоснованными. Таким образом, менее высокий уровень обеспеченности

¹ Критерий Фишера – статистический критерий, тестовая статистика которого при выполнении нулевой гипотезы имеет распределение Фишера и сводится к отношению выборочных дисперсий (сумм квадратов, деленных на «степени свободы»).

жильем коррелирует с более высоким уровнем жизни по остальным параметрам.

В целом полученная функция достаточно точно отражает реальную ситуацию. При этом отклонения расчетных значений от фактических данных свидетельствуют либо о недоиспользовании потенциала привлечения населения городами, либо, наоборот, о неучтенных факторах привлекательности данного города.

Моделирование степени привлекательности городов Российской Федерации для бизнеса базируется на определении параметров уравнения, описывающего влияние совокупности выделенных ранее факторов на величину инвестиций в основной капитал.

В рамках проводимого исследования для определения уровня занятости населения использовалась формула (4):

$$E_i = \frac{EO_i}{WA_i}, \quad (4)$$

где E_i — уровень занятости населения (*employment*); EO_i — среднегодовая численность работников организаций (*employeesoforganizations*); WA — численность населения в трудоспособном возрасте (*working-age*).

Анализ влияния основных фондов базируется на учете не только их стоимости, но и степени износа. В связи с этим была проведена оценка следующего показателя:

$$F_i = AF_i \times (1 - WF_i), \quad (5)$$

где F_i — стоимость основных фондов с учетом степени износа (*foundations*); AF_i — наличие основных фондов организаций (*availabilityoffunds*); WF_i — степень износа основных фондов (*wearoffunds*), доли единиц.

Как и в отношении показателей, характеризующих привлекательность городов России для населения, в данном случае осуществлено нормирование показателей по причине разной размерности показателей.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил получить следующее уравнение:

$$I_i = 0,0002 + 0,182 \times S_i + 0,00084 \times E_i + 0,36 \times R_i + 0,151 \times P_i + 0,307 \times F_i, \quad (6)$$

где I — величина инвестиций в основной капитал (в фактически действовавших ценах) (*investments*); S_i — объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности (*shipment*); R_i — оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах) (*retail*); P_i — численность населения (*population*).

Значение коэффициента детерминации определено на уровне 0,98. При этом нормированный коэффициент детерминации практически аналогичен по величине. Стандартная ошибка составляет немногим более 0,01.

Проведенный дисперсионный анализ также подтверждает полученные результаты. В частности, расчетное значение критерия Фишера значительно превышает пороговое табличное значение (*табл. 2*).

В ходе проведенного анализа был выявлен огромный разрыв по рассматриваемому показателю между городами-лидерами (в первую очередь Москвой) и абсолютным большинством остальных городов Российской Федерации. При этом графики расчетных и фактических значений практически совпадают.

Оценка привлекательности городов для туристов базируется на анализе влияния таких показателей, как количество запросов в сети Интернет, численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения (далее — КСР), число мест в КСР, среднесписочная численность работников КСР. При этом следует отметить, что если в отношении населения и бизнеса привлекательность обуславливается непосредственно характеристиками самого города, то в отношении туристов ситуация складывается иначе. При наличии природных, исторических и иных достопримечательностей вблизи города туристы рассматривают данный город в большей степени в качестве места пребывания, а не как самостоятельный объект посещения [17]. В то же время в ряде случаев наблюдается обратная ситуация: формально размещаясь в одном городе, туристы посещают в рамках однодневных и двухдневных экскурсий близлежащие города. По этой причине целесообразным представляется при анализе и прогнозировании привлекательности городов России для туристов ориентироваться не только на значения показателей, относящихся к данному городу, но также принимать во внимание динамику ключевых показателей по региону в целом.

Таблица 2 / Table 2

Дисперсионный анализ / Analysis of variance

| Показатель / Indicator | df | SS | MS | F | Значимость F / Significance F |
|------------------------|-----|----------|----------|---------|-------------------------------|
| Регрессия / Regression | 5 | 1,103499 | 0,2207 | 1436,02 | 6,3E-131 |
| Остаток / Remainder | 160 | 0,02459 | 0,000154 | | |
| Итого / Total | 165 | 1,128089 | | | |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Таблица 3 / Table 3

Дисперсионный анализ / Analysis of variance

| Показатель / Indicator | df | SS | MS | F | Значимость F / Significance F |
|------------------------|----|----------|----------|----------|-------------------------------|
| Регрессия / Regression | 2 | 1,13E+08 | 56697178 | 179,4899 | 4,1E-29 |
| Остаток / Remainder | 74 | 23375083 | 315879,5 | | |
| Итого / Total | 76 | 1,37E+08 | | | |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил получить следующее уравнение:

$$T_j = -38,0 - 6,41 \times A_j + 0,154 \times St_j, \quad (7)$$

где T_j — численность человек, размещенных в коллективных средствах размещения в j -м регионе (*tourist*); A_j — число мест в КСР в j -м регионе, тыс. ед. (*apartments*); St_j — среднесписочная численность работников КСР в j -м регионе (*staff*).

Достаточно высокое значение коэффициента детерминации, определенного на уровне 0,83, свидетельствует о качестве полученного уравнения. При этом нормированный коэффициент детерминации равен 0,91. Стандартная ошибка составляет немногим более 562,0.

Проведенный дисперсионный анализ также подтверждает полученные результаты. В частности, расчетное значение критерия Фишера значительно превышает пороговое табличное значение (табл. 3).

Полученное уравнение описывает процессы, протекающие на региональном уровне. Расчет оценок для отдельных городов и определение их привлекательности для туристов требуют проведения условного распределения имеющихся наблюдений среди городов, находящихся на территории j -го региона. Наиболее целесообразным, на наш взгляд, представляется осуществление данного распределения пропорционально численности населения рассматриваемых городов в соответствии с формулой (8):

$$T_i = T_j \times \frac{P_i^j}{\sum_{i=1}^n P_i^j}, \quad (8)$$

где T_i — численность человек размещенных лиц в коллективных средствах размещения в i -м городе, находящемся на территории j -го региона (*tourist*); P_i — численность населения i -го города, находящегося на территории j -го региона (*population*); n — число городов из числа рассма-

Таблица 4 / Table 4

Регрессионная статистика / Regression Statistics

| Регрессионная статистика / Regression Statistics | Группа / Group | | | | |
|--|----------------|----------|----------|----------|----------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Множественный R / Plural R | 0,961834 | 0,981432 | 0,987046 | 0,999625 | 0,972889 |
| R-квадрат / R-squared | 0,925125 | 0,963208 | 0,97426 | 0,999249 | 0,946514 |
| Нормированный R-квадрат / Normalized R-squared | 0,924432 | 0,961939 | 0,971686 | 0,998999 | 0,935817 |
| Стандартная ошибка / Standard error | 1580,18 | 2470,546 | 1756,905 | 760,8593 | 993,4777 |
| Наблюдения / Observations | 110 | 31 | 12 | 5 | 7 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Таблица 5 / Table 5

Дисперсионный анализ / Analysis of variance

| Группа / Group | Показатель / Indicator | df | SS | MS | F | Значимость F / Significance F |
|------------------------|------------------------|-----|------------|------------|----------|-------------------------------|
| 1-я группа / 1st group | Регрессия / Regression | 1 | 3,33E+09 | 3,33E+09 | 1334,404 | 1,3E-62 |
| | Остаток / Remainder | 108 | 2,7E+08 | 2 496 968 | | |
| | Итого / Total | 109 | 3,6E+09 | | | |
| 2-я группа / 2st group | Регрессия / Regression | 1 | 4,63E+09 | 4,63E+09 | 759,2164 | 2,39E-22 |
| | Остаток / Remainder | 29 | 1,77E+08 | 6 103 595 | | |
| | Итого / Total | 30 | 4,81E+09 | | | |
| 3-я группа / 3st group | Регрессия / Regression | 1 | 1,17E+09 | 1,17E+09 | 378,4992 | 2,81E-09 |
| | Остаток / Remainder | 10 | 30867165 | 3 086 716 | | |
| | Итого / Total | 11 | 1,2E+09 | | | |
| 4-я группа / 4st group | Регрессия / Regression | 1 | 2,31E+09 | 2,31E+09 | 3992,643 | 8,73E-06 |
| | Остаток / Remainder | 3 | 1736721 | 578906,9 | | |
| | Итого / Total | 4 | 2,31E+09 | | | |
| 5-я группа / 5st group | Регрессия / Regression | 1 | 87 331 560 | 87 331 560 | 88,482 | 0,000229 |
| | Остаток / Remainder | 5 | 4 934 990 | 986 998 | | |
| | Итого / Total | 6 | 92 266 550 | | | |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

триваемых, находящихся на территории j -го региона.

В рамках проведенного ранее анализа были выявлены пять групп городов. При этом для каждой группы городов характерно особое соотношение между численностью человек, размещенных в КСР, и количеством запросов в сети Интернет, посвященных поиску достопримечательностей в данном городе (критерий уровня привлекательности городов для туристов). Для учета данной особенности был сформирован комплекс, включающий пять регрессионных уравнений.

Для первой группы было получено следующее уравнение:

$$SP_i = 161,1 + 5,86 \times T_i, \quad (9)$$

где SP_i — количество запросов в сети Интернет о достопримечательностях i -го города (*showplace*).

Вторая группа:

$$SP_i = 1577,6 + 18,36 \times T_i. \quad (10)$$

Третья группа:

$$SP_i = -286,0 + 45,24 \times T_i. \quad (11)$$

Четвертая группа:

$$SP_i = 106,04 + 56,64 \times T_i. \quad (12)$$

Пятая группа:

$$SP_i = 1234,3 + 70,8 \times T_i. \quad (13)$$

Качество полученных уравнений подтверждается анализом показателей регрессионной статистики (табл. 4) и дисперсионного анализа (табл. 5).

Коэффициент детерминации в каждом случае — не ниже 0,92, а значение коэффициента Фишера значительно превосходит пороговые значения. О качестве полученных уравнений свидетельствуют и иные показатели.

Три полученные модели (привлекательность города для населения, бизнеса и туристов) в совокупности формируют комплекс моделей прогнозирования уровня привлекательности городов России для жителей, туристов и бизнеса. Являясь целостной структурой, данные модели дополняют

друг друга и позволяют реализовывать комплексный подход к решению поставленной задачи.

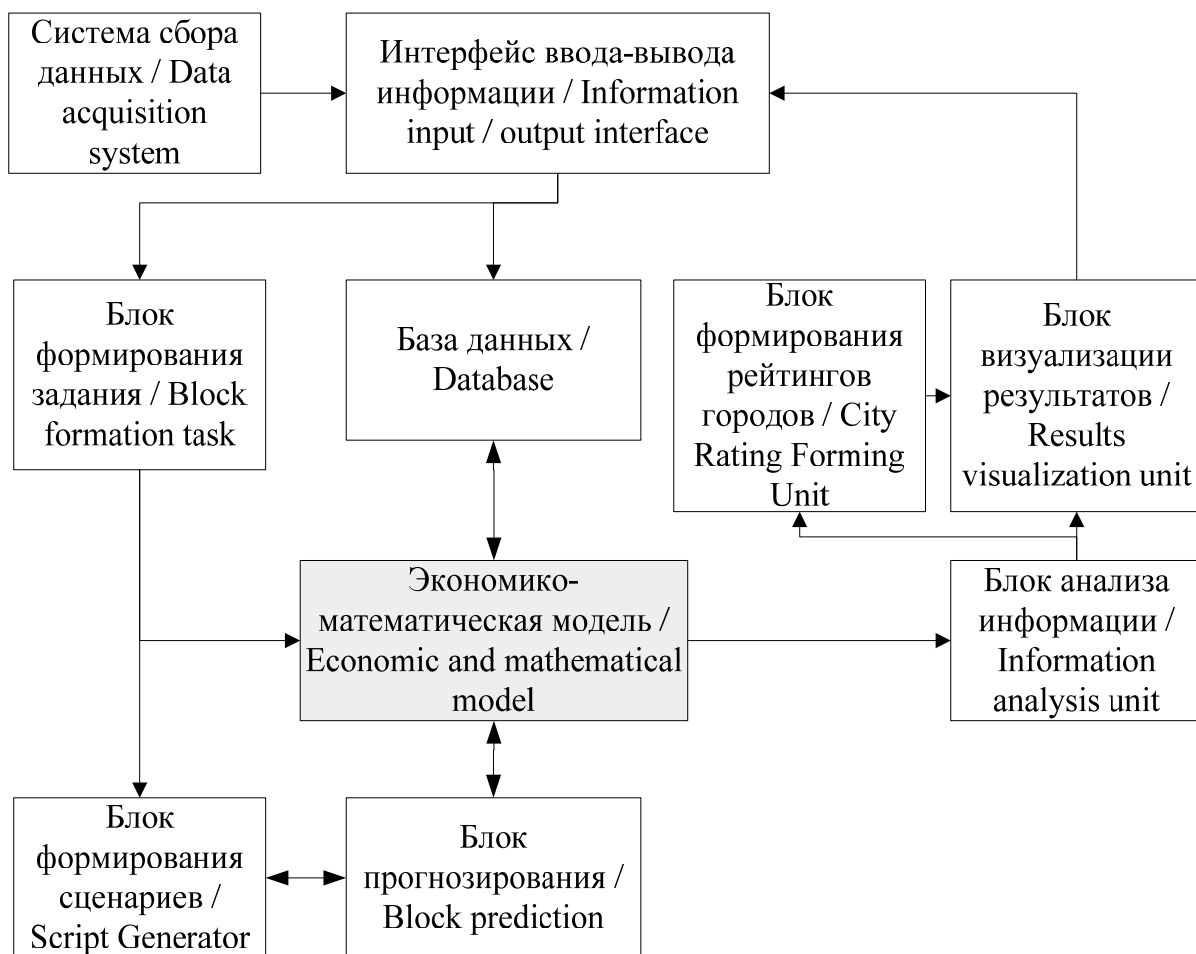
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ БЛОКИ ИНСТРУМЕНТАРИЯ МОНИТОРИНГА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДОВ

Предложенный комплекс эконометрических моделей прогнозирования уровня привлекательности городов России для жителей, туристов и бизнеса может быть использован в качестве ядра соответствующего программного инструментария мониторинга и прогнозирования. Однако непосредственная организация работы по достижению установленных целей с применением данного инструментария требует разработки ряда функциональных блоков, направленных на решение отдельных задач. Наиболее существенные из данных блоков и логическая взаимосвязь между ними представлены на *рисунке*.

Исходя из специфики используемых показателей и особенностей муниципальной статистики, периодичность обновления данных составляет один год. В связи с этим процедура сбора данных, реализуемая в рамках блока «Система сбора данных», базируется на централизации территориально разрозненной статистической информации по ключевым показателям социально-экономического развития городов с численностью населения более 100 тыс. человек [18]. Для этого требуется сформировать и поддерживать в актуальном виде соответствующий реестр городов Российской Федерации и обеспечивать своевременное поступление статистической информации, что невозможно без применения современных информационных технологий передачи данных, в частности возможностей сети Интернет. При этом требуются разработка методики сбора данных, формы запроса и предоставление соответствующих полномочий лицу, принимающему решение.

Для взаимодействия с программным продуктом предполагается разработка интерфейса ввода и вывода информации. Ключевыми требованиями к данному интерфейсу являются максимальная простота, привычность и удобство его применения для пользователя. В части ввода информации данный интерфейс должен позволять реализовывать две основные функции:

- создание базы статистических данных;
- формирование задания.



Структура инструментария мониторинга и прогнозирования уровня привлекательности городов / Structure of tools for monitoring and forecasting the level of attractiveness of cities

Источник / Source: построено авторами / compiled by the authors.

Вторая функция подразумевает возможность постановки таких практических задач, как анализ имеющихся данных, формирование прогноза, формирование сценариев развития и т.д.

Блок формирования сценариев реализует процедуру выбора того или иного сценария изменения социально-экономических показателей городов Российской Федерации.

База данных включает как исходные статистические, так и расчетные (производные) показатели.

Блок прогнозирования реализует функцию формирования прогноза изменения уровня привлекательности городов Российской Федерации при изменении ключевых факторов в соответствии с тем или иным сценарием развития ситуации. Для формирования прогноза устанавливается

перечень показателей и выбирается горизонт прогнозирования [19]. Далее на вход предложенной экономико-математической модели подаются значения факторов. Полученные в результате расчетов прогнозные значения показателей поступают в блок анализа информации.

Блок анализа информации, позволяющий проведение анализа динамики изменения показателей и осуществление сопоставительной оценки, включает инструменты, дающие возможность анализировать уровень социально-экономического развития региона на основе имеющихся и производных показателей.

В результате проделанного исследования составляется рейтинг городов Российской Федерации по уровню привлекательности для населения, бизнеса и туризма.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Определенные майским 2008 г. указом Президента РФ задачи по обеспечению устойчивого естественно-го роста численности населения, реальных доходов граждан, снижению уровня бедности и ускорению технологического развития не могут быть выполне-

ны без взаимоувязки с параметрами развития городов Российской Федерации. Несомненно, что реализация целей, обозначенных в послании Президента РФ Федеральному Собранию от 20.02.2019, будет способствовать повышению их привлекательности для тех или иных экономических субъектов.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Данное исследование выполнено в рамках государственного задания № 007-00256-18-01 ИСЭИ УФИЦ РАН на 2019 г.

ACKNOWLEDGEMENT

This study was performed under state assignment No. 007-00256-18-01 ISER UFRC RAS 2019.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Öner Ö. Retail city: the relationship between place attractiveness and accessibility to shops. *Spatial Economic Analysis*. 2017;12(1):72–91. DOI: 10.1080/17421772.2017.1265663
2. Desponds D., Auclair E. The new towns around Paris 40 years later: New dynamic centralities or suburbs facing risk of marginalisation? *Urban Studies*. 2017;54(4):862–877.
3. Bourdin S., Cornier T. Beyond the measurement of the urban well-being: Which perception of quality of life in the European cities? *Geographie Economie Societe*. 2017;19(1):3–31. DOI: 10.3166/ges.19.2017.0001
4. Низамутдинов М.М., Орешников В.В. Определение параметров управления региональным развитием на основе алгоритмов нечеткой логики. *Экономика и математические методы*. 2016;52(2):30–39.
5. Уляева А.Г. Анализ методических подходов к выделению агломерационных образований. *Региональная экономика: теория и практика*. 2016;12:17–27.
6. Аитова Ю.С., Орешников В.В. Подходы к моделированию взаимовлияния демографического потенциала и экономического развития регионов России. *Вестник НГИЭИ*. 2018;12:69–80.
7. Костин А.Е., Авдеев Ю.М. Геоботанические исследования биоразнообразия в урбанизированной среде. *Вестник Красноярского государственного аграрного университета*. 2015;3:19–23.
8. Иванов П.А. Оценка стадийного развития малого предпринимательства в городах-миллионниках России. *Финансовая экономика*. 2018;(8):446–449.
9. Camagni R. The city of business: The functional, the relational-cognitive and the hierarchical distributive approach. *Quality Innovation Prosperity*. 2017;21(1):31–48. DOI: 10.12776/QIP.V21I1.818
10. Печаткин В.В., Кобзева А.Ю. Когнитивная модель влияния элементов инновационной системы на воспроизводственный процесс в регионе. *Фундаментальные исследования*. 2017;(9–1):222–227.
11. Ахметов Т.Р. Формирование и реализация стратегических приоритетов инновационной подсистемы территориальной социально-экономической системы в условиях глобальных вызовов. *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017;11(58):153–161.
12. Carrasco J.S., Pitarch-Garrido M.-D. Analysis of the impact on tourism of the megaproject-based urban development strategy. The case of the city of Valencia. *Cuadernos de Turismo*. 2017;(40):573–598. DOI: 10.6018/turismo.40.310111
13. Кабанова Е.Е. Формирование туристической привлекательности малых и средних городов России (на примере города Гусь-Хрустального). *В мире научных открытий*. 2014;(11–4):1442–1463.
14. Низамутдинов М.М. Концептуальные и методические аспекты задачи моделирования развития территориальных систем муниципального уровня. *Управленческие науки*. 2017;7(2):23–31.
15. Губанова Е.В. Оценка инвестиционных рисков при разработке инвестиционной стратегии. *Вестник Воронежского института экономики и социального управления*. 2017;(3):28–34.
16. Glaeser E. Triumph of the city: how our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier and happier. New York: The Penguin Press; 2011. 352 p.

17. Gozaly J. Consumer analysis for increasing occupancy rates of tourism hotel. *Industrial Engineering and Management Systems*. 2017;16(1):103–108.
18. Манухина Л. А. Рейтинговая оценка селитебной привлекательности городов. *Экономика и предпринимательство*. 2018;3:497–500.
19. Мантаева Э. И., Слободчикова И. В., Боджаева В. В., Джимбеев Н. Ш. Проблемы и тенденции развития инновационной экономики в современном мире. *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2013;174:146–150.

REFERENCES

1. Öner Ö. Retail city: the relationship between place attractiveness and accessibility to shops. *Spatial Economic Analysis*. 2017;12(1):72–91. DOI: 10.1080/17421772.2017.1265663
2. Desponds D., Auclair E. The new towns around Paris 40 years later: New dynamic centralities or suburbs facing risk of marginalisation? *Urban Studies*. 2017;54(4):862–877.
3. Bourdin S., Cornier T. Beyond the measurement of the urban well-being: Which perception of quality of life in the European cities? *Geographie Economie Societe*. 2017;19(1):3–31. DOI: 10.3166/ges.19.2017.0001
4. Nizamutdinov M. M., Oreshnikov V. V. Determination of control parameters based on fuzzy logic algorithm. *Ekonomika i matematicheskiye metody = Economics and mathematical methods*. 2016;52(2):30–39. (In Russ.).
5. Ulyayeva A. G. Analysis of methodological approaches to the allocation of agglomeration formations. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika = Regional economy: theory and practice*. 2016;12:17–27. (In Russ.).
6. Aitova Yu. S., Oreshnikov V. V. Approaches to the models of the mutual influence of demographic cooperation and economic development of the regions of Russia. *Vestnik NGIEI = Bulletin of the NNSUEE*. 2018;12:69–80. (In Russ.).
7. Kostin A. E., Avdeev Yu. M. Geobotanical studies of biodiversity in an urbanized environment. *Vestnik Krasnoyarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta = Bulletin of the Krasnoyarsk State Agrarian University*. 2015;3:19–23. (In Russ.).
8. Ivanov P. A. Assessment of the development of small businesses in small cities in Russia. *Finansovaya ekonomika = Financial Economics*. 2018;(8):446–449. (In Russ.).
9. Camagni R. The city of business: The functional, the relational-cognitive and the hierarchical distributive approach. *Quality Innovation Prosperity*. 2017;21(1):31–48. DOI: 10.12776/QIP.V21I1.818
10. Pechatkin V. V., Kobzeva A. Yu. Cognitive model of the influence of elements of the innovation system on the reproductive process in the region. *Fundamental'nyye issledovaniya = Basic research*. 2017;(9–1):222–227. (In Russ.).
11. Akhmetov T. R. Formation and implementation of strategic priorities of the innovation subsystem of the territorial socio-economic system in the context of global challenges. *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii = Competitiveness in the global world: economy, science, technology*. 2017;11(58):153–161. (In Russ.).
12. Carrasco J. S., Pitarch-Garrido M.-D. Analysis of the impact on tourism of the megaproject-based urban development strategy. The case of the city of Valencia. *Cuadernos de Turismo*. 2017;(40):573–598. DOI: 10.6018/turismo.40.310111
13. Kabanova Ye. Ye. Formation of tourist attractiveness of small and medium-sized cities of Russia (on the example of the city of Gus-Khrustalny). *V mire nauchnykh otkrytiy = In the world of scientific discoveries*. 2014;(11–4):1442–1463. (In Russ.).
14. Nizamutdinov M. M. Conceptual and methodological aspects of the task of modeling the development of territorial systems of the municipal level. *Upravlencheskiye nauki = Management science*. 2017;7(2):23–31. (In Russ.).
15. Gubanov Ye. V. Assessment of investment risks when developing an investment strategy. *Vestnik Voronezhskogo instituta ekonomiki i sotsial'nogo upravleniya = Bulletin of the Voronezh Institute of Economics and Social Management*. 2017;(3):28–34. (In Russ.).

16. Glaeser E. Triumph of the city: how our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier and happier. New York: The Penguin Press; 2011. 352 p.
17. Gozaly J. Consumer analysis for increasing occupancy rates of tourism hotel. *Industrial Engineering and Management Systems*. 2017;16(1):103–108.
18. Manukhina L. A Rating assessment of residential attractiveness of cities. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economy and entrepreneurship*. 2018;3:497–500. (In Russ.).
19. Mantayeva E. I., Slobodchikova I. V., Bodzhayeva V. V., Dzhimbeyev N. Sh. Problems and trends in the development of an innovative economy in the modern world. *Nauchnyye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii = Scientific works of the Free Economic Society of Russia*. 2013;174:146–150. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Марсель Малихович Низамутдинов — кандидат технических наук, доцент, заведующий сектором экономико-математического моделирования Института социально-экономических исследований, Уфимский федеральный исследовательский центр РАН, Уфа, Россия
marsel_n@mail.ru

Владимир Владимирович Орешников — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник сектора экономико-математического моделирования Института социально-экономических исследований, Уфимский федеральный исследовательский центр РАН, Уфа, Россия
voresh@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Marcel M. Nizamutdinov — Cand. Sci. (Tech), Assoc. Prof., Head of the Department for Economic and Mathematical Modeling, The Institute of social-economic Research at The Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences (RAS), Ufa, Russia
marsel_n@mail.ru.

Vladimir V. Oreshnikov — Cand. Sci. (Econ), Senior Researcher at the Department for Economic and Mathematical Modeling, The Institute of social-economic Research at The Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences (RAS), Ufa, Russia
voresh@mail.ru.

*Статья поступила 22.05.2019; принята к публикации 28.07.2019. .
Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received 22.05.2019; accepted for publication 28.07.2019.
The authors read and approved the final version of the manuscript.*

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-80-86
УДК 330.8(045)
JEL G33, G34, M14, O16

Создание и внедрение кодекса корпоративных ценностей в крупной компании с помощью ИТ-технологий

Б.С. Батаева^а, П.Н. Пантелеев^б

^а Финансовый университет, Москва, Россия

^б ООО «ЮНИОН-ТЕЛЕКОМ», Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-5700-1667>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-3600-2358>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – формирование корпоративной культуры с помощью кодекса корпоративных ценностей в крупной транспортной авиакомпании. Учитывая тот факт, что территория России по протяженности является самой большой в мире, устойчивое развитие транспортной отрасли является одной из ключевых задач Правительства РФ. *Цель работы* – изучение инструментов формирования корпоративной культуры как системы и ее структурных элементов, учитывая тот факт, что корпоративная культура способствует развитию ориентации сотрудников на единые корпоративные цели, повышению корпоративной идентичности, осознанию сотрудниками персональной ответственности перед клиентами, деловыми партнерами и коллегами за выполнение должностных обязанностей. Целе-направленное формирование корпоративной культуры, основанной на разделяемых руководством и сотрудниками корпоративных ценностях, способствует значительному повышению эффективности работы персонала компании. В статье рассматривается методика разработки кодекса корпоративных ценностей, примененная в авиакомпании «Трансаэро», которая насчитывала к моменту ликвидации более 12 000 сотрудников и стала одной из первых российских компаний, использовавшей ИТ-технологии в процесс разработки и внедрения кодекса корпоративных ценностей. В статье рассмотрены этапы разработки кодекса корпоративных ценностей, проанализированы полученные компанией результаты деятельности в первые годы внедрения кодекса корпоративных ценностей. Показано, что внедрение кодекса корпоративных ценностей, в разработку которого вовлекается весь коллектив, позволяет добиваться существенного повышения эффективности работы персонала.

Сделан *вывод*, что опыт создания и внедрения кодекса корпоративных ценностей компании «Трансаэро», несмотря на ее банкротство в силу ряда объективных и субъективных причин, представляет интерес для других организаций с точки зрения управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: кодекс этики; кодекс корпоративных ценностей; корпоративная культура; социальная ответственность; интернет-технологии; «Трансаэро»

Для цитирования: Батаева Б.С., Пантелеев П.Н. Создание и внедрение кодекса корпоративных ценностей в крупной компании с помощью ИТ-технологий. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):80-86. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-80-86

Creating and Implementing a Code of Corporate Business Values in a Major Company Using IT Technologies

B.S. Batayeva^а, P.N. Panteleev^б

^а Financial University, Moscow, Russia

^б OOO "Union-Telecom", Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-5700-1667>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-3600-2358>

ABSTRACT

The subject of the research is forming of a company corporate culture with the help of the code of corporate business values in a major transport airline. Taking into consideration the fact that the territory of Russia in extent is the longest in the world, sustainable development of the transport sector presents one of the key problems for the RF Government.

The *purpose* of the article is to study instruments of corporate culture forming as a system and its structural elements. Corporate culture facilitates orienting employees to common corporate goals, creating corporate identity, employees' perception of personal liability for their job performance towards clients, business partners and colleagues. Purposeful forming of corporate culture, based on common values shared by both management and employees contribute to considerable employee job performance improvement.

The article examines the method of developing a corporate values code, implemented in the airline "Transaero" that employed more than 12 000 people by the time of its liquidation, and it was one of the first Russian companies to use IT technologies in the process of developing and implementation of the corporate values code. The authors consider the stages of the code development, analyze the results obtained in the earliest years of its implementation and show that introduction of a corporate values code providing all the employees involved greatly improves personnel job performance. It is *concluded* that the experience of creating and implementing a corporate values code by the airline "Transaero" is of interest for other organizations from the HR management standpoint despite the fact that the company went bankrupt because of a variety of objective reasons.

Keywords: code of ethics; code of corporate business values; corporate culture; social responsibility; Internet-technologies; airline "Transaero"

For citation: Batayeva B.S., Panteleev P.N. Creating and implementing a code of corporate business values in a major company using IT technologies. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):80-86. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-80-86

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях человеческий капитал компании является основой обеспечения успеха в конкурентной борьбе, что побуждает менеджеров заниматься целенаправленным формированием корпоративной культуры, соблюдаемой в том или ином виде в любой компании. В некоторых из них она формируется из поколения в поколение, а в других — стихийно без целенаправленной осознанной работы со стороны руководства. Безусловно, корпоративная культура способствует повышению эффективности деятельности работников и их лояльности только в случае, если она учитывает особенности деятельности компании.

Исходя из этого корпоративную культуру можно охарактеризовать как некую систему ценностей, норм поведения, которые способствуют эффективному достижению целей компании, увеличивают ее авторитет и привлекательность как для обычных сотрудников, так и для партнеров по бизнесу и потенциальных инвесторов.

Корпоративная культура становится предметом дискуссий на многочисленных форумах. Многие мировые корпорации регулярно объявляют об изменениях, происходящих в их корпоративной политике, или о запуске новых программ корпоративной культуры. Так, крупная гостиничная группа *Rezidor*, участник *The Carlson Rezidor Hotel Group* и один из крупнейших международных гостиничных операторов России, стран Балтии и СНГ, в рамках XVII ежегодного *HR*-форума объявила о переходе на новую объединенную программу корпоративной культуры для всех сотрудников. Крупнейший мировой гигант по капитализа-

ции и количеству персонала *Google* служит примером в формировании корпоративной культуры. В основе стратегии этой компании лежит следующий постулат: «Даже очень сильно развитая корпоративная культура должна учитывать развитие организации во времени и развивать корпоративную культуру наравне с основным бизнесом».

Для западных предпринимателей программы корпоративной культуры давно стали неотъемлемой частью работы компании. Для того чтобы бизнес-процессы были эффективными, требуется внедрение на предприятии четкого свода норм и правил, закрепляющих основные «правила игры». Необходимо, чтобы каждый работник осознавал и разделял корпоративные ценности предприятия, поскольку от этого зависят успешная работа и развитие всей организации, а также эффективное взаимодействие подразделений предприятия и продуктивное взаимодействие с клиентами и партнерами.

Грамотная политика в области корпоративной культуры позволяет выстраивать гармоничные отношения внутри коллектива и повышать лояльность персонала, а также поддерживать общий командный дух, от силы которого часто зависит безопасность всего предприятия. Стройная система норм поведения и корпоративных ценностей также помогает предприятию создавать единый вектор продвижения и развития. Однако на настоящий момент согласно данным аналитических и исследовательских агентств только в 10–15% российских компаний серьезно занимаются работой в области корпоративной культуры и имеют в своей структуре специализированные подразделения.

Развитие международной кооперации, создание в базовых отраслях экономики высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора на основе современных технологий ставит задачу повышения эффективности работы персонала российских организаций.

Большинство крупнейших российских публичных корпораций, таких как «Газпром», «Роснефть», «Сбербанк», «Аэрофлот», публикуют на своих веб-сайтах нефинансовую отчетность, включающую раздел «Корпоративная культура», несмотря на то что такая публикация не является обязательным требованием. Большинство публичных компаний приводят на веб-сайтах кодексы корпоративных ценностей и этики и т.д., хотя еще десять лет назад лишь малая часть российских предприятий имела кодексы этики.

ИССЛЕДОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Согласно работам Г. Хофстеде [1] корпоративная культура подразделяется на организационную и деловую. По его мнению, на уровне культуры осуществляется «коллективное программирование» сознания, а именно формирование мировоззрения путем воспитания индивидуума.

Многие авторы отмечали, что корпоративная культура состоит из множества субкультур [2–5].

Представления о корпоративной культуре как культурной сети были заложены в работах Г. Джонсона [6], а о трех уровнях культуры (поверхностный, подповерхностный и глубинный) — в трудах Э. Шейна [7]. В научных кругах получил широкое распространение целостный подход к анализу корпоративной культуры Ф. Харриса и Р. Морана [8], который заключается в рассмотрении корпоративной культуры исходя из следующих характеристик: оценка своего места в организации; коммуникационная система; внешний вид; культура и традиции приема пищи; отношение ко времени; отношения между сотрудниками; ценности; вера во что-то; процесс обучения сотрудника; трудовая этика.

Корпоративной культуре посвящено немало работ российских авторов, внесших значительный вклад в развитие теории и методологии исследований корпоративной культуры [9–11].

Растет внимание к корпоративной культуре и со стороны бизнеса. Руководители все большего числа российских компаний и организаций считают необходимым последовательное формирование корпоративной культуры среди своих сотрудников. Для достижения сплочения коллектива и обеспечения

доверия со стороны клиентов и партнеров разрабатываются правила и принципы ведения бизнеса, которые формализуются в документах под названием «кодекс этики»¹ и «кодекс корпоративной этики».

Корпоративные ценности — это разделяемые всеми членами компании представления (правила и принципы) о том, что в данной организации считается хорошим, правильным и желаемым. Они формируют взаимоотношения сотрудников компании и их отношения с внешней средой (стейкхолдерами). В отличие от кодексов этики, кодексы корпоративных ценностей не содержат рекомендаций по поведению в определенных ситуациях. Кодексы корпоративных ценностей могут приниматься как отдельные документы, но зачастую являются составной частью кодекса этики.

Крупные компании начинают в последние годы использовать ИТ-технологии в формировании корпоративной культуры. Благодаря интернет-технологиям появляются новые возможности вовлечения сотрудников организаций в процесс разработки кодексов этики. Например, кодексом этики Сбербанка, утвержденным в 2015 г., руководствуется коллектив, состоящий из более 300 тыс. сотрудников в 22 странах мира.

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ПРИМЕРЕ АВИАКОМПАНИИ «ТРАНСАЭРО»

Одной из первых российских компаний, использовавших ИТ-технологии в процессе разработки и внедрения кодекса корпоративных ценностей, стала авиакомпания «Трансаэро».

Справка: авиакомпания «Трансаэро» была создана в 1990 г. В ноябре 1991 г. она совершила первый чартерный рейс на арендованном самолете по направлению Москва–Тель-Авив–Москва. К моменту прекращения полетов в 2015 г. авиакомпания выполняла рейсы по 260 маршрутам. Свой первый самолет компания приобрела в 1992 г., а в 2015 г. ее воздушный парк состоял из 106 современных лайнеров. Численность сотрудников к моменту кризиса и последовавшего банкротства в 2015 г., — более 12 тыс.

За почти 25-летний срок работы авиакомпания «Трансаэро» зарекомендовала себя как самая успешная частная авиакомпания России, занимая первое место среди негосударственных авиакомпаний и входя по пас-

¹ Типовой кодекс этики представляет собой свод общих принципов профессиональной служебной этики и основных правил служебного поведения, которыми должны руководствоваться работники компании.

сажирообороту в семерку крупнейших авиакомпаний Восточной Европы и в топ-30 крупнейших авиакомпаний мира.

В авиакомпании «Трансаэро» с самого начала ее деятельности уделялось значительное внимание целостному подходу к управлению персоналом. Вначале корпоративные ценности, сплачивающие коллектив авиакомпании, были неформальными, однако они существенно влияли на ее деятельность и помогали достигать высоких результатов в бизнесе. Предприятие развивалось стремительно, количество сотрудников увеличивалось, что обусловило необходимость формирования корпоративной культуры². В конце 2009 г. владельцы авиакомпании «Трансаэро» приняли решение о разработке кодекса корпоративных ценностей.

Для воплощения в жизнь этой задачи можно было пойти двумя путями. Первый путь являлся внешним, заключавшимся в приглашении консультантов для написания кодекса. Однако такой подход имел существенный недостаток, поскольку был велик риск непринятия новых корпоративных ценностей персоналом авиакомпании. Внедрение второго пути, т.е. создание кодекса всем персоналом кампании, получившего позднее название «народного», невозможно, если на рассмотрение коллективу предлагается готовый кодекс, разработанный внешними специалистами и утвержденный приказом сверху. По этой причине руководство компании «Трансаэро» выбрало второй путь, который заключался в масштабной работе внутри компании в виде опросов сотрудников для выявления близких им корпоративных ценностей. По результатам такого исследования предполагалось создание некоего документа, редактируемого и утверждаемого при прямом участии всего персонала компании. Ответственным исполнителем проекта был назначен департамент персонала.

Создание «народного» кодекса потребовало поиска новых инструментов, одними из которых стали ИТ-технологии, выразившиеся в создании веб-портала, позволившего анкетировать сотрудников компании, создавать групповые онлайн-чаты, выдвигать предложения и, наконец, проводить голосование.

Первый этап (подготовительный). В ходе подготовки была образована рабочая группа сотрудников авиакомпании, включавшая представителей разных

департаментов, а также редакторов корпоративного издания «Время Трансаэро». Участники проекта ознакомились с теоретическими основами и технологией разработки корпоративных кодексов. Подготовка кодекса заключалась в установлении целей, ключевых стадий, оценочных показателей, ответственных исполнителей, составлении бюджета. Определение/выявление корпоративных ценностей, разделяемых членами большого трудового коллектива авиакомпании «Трансаэро», осуществлялось посредством масштабного анкетирования.

Перед рабочей группой возникла необходимость решения следующих задач: вовлечение максимального количества персонала к определению корпоративных ценностей; организация мероприятий по внедрению кодекса корпоративных ценностей и его поэтапная презентация; разработка и внедрение соответствующих внутренних и внешних документов; укрепление внутрикорпоративных связей и коммуникаций.

По замыслу разработчиков кодекса набор корпоративных ценностей должен быть понятен и принят коллективом, а также учитывать специфику авиакомпании.

Второй этап — опросы сотрудников и определение базовых корпоративных ценностей сотрудников компании. Он заключался в организации информационной кампании, проведении анкетирования и презентации проекта. Презентации проекта кодекса корпоративных ценностей проводились в каждом структурном подразделении, где демонстрировались возможные положительные изменения в бизнес-процессах компании и внутренних коммуникациях.

С целью обеспечения эффективности начинаний в области корпоративной этики был впущен приказ по авиакомпании, объявляющий официальный старт подготовки проекта. Информация о ходе проекта публиковалась во внутрикорпоративном издании «Время Трансаэро».

Для определения базовых корпоративных ценностей и установления моделей поведения различных категорий персонала были проведены серии экспертных интервью с топ-менеджерами авиакомпании, а также групповые дискуссии с сотрудниками подразделений. Для осуществления этой цели были организованы фокус-группы из разных категорий сотрудников (выборка из 1500 человек). Сюда вошли линейные руководители, работники, работавшие на предприятии более 15 лет (так называемые старейшины), а также рядовые сотрудники, которые заполняли анкеты, раздаваемые на дискуссиях модерато-

² Корпоративная культура — совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавших свою эффективность и разделяемых большинством членов организации.

рами обсуждений или руководителями на рабочих местах. Сотрудников, которых не удалось включить в фокус-группы, просили принять участие в заочных дебатах на корпоративном портале и пройти анкетирование в электронном виде. Анкетирование сотрудников, работавших в удаленных представительствах, проводилось через электронную почту. Руководителю удаленного офиса направлялись письмо, презентация проекта и анкета с предложением принять участие в мероприятии. И хотя привлечение удаленных сотрудников носило рекомендательный характер, руководители филиалов авиакомпании проявляли инициативу, собирали свои коллективы и устраивали обсуждения корпоративных ценностей.

По результатам проведенных мероприятий был выявлен набор из семи базовых корпоративных ценностей:

- безопасность;
- командность;
- клиентоориентированность;
- ответственность;
- инновационность;
- профессионализм;
- культура труда и отношений.

После установления семи базовых корпоративных ценностей были проведены повторные презентации в подразделениях компании с целью знакомства сотрудников с ходом проекта и поддержания интереса к продолжению разработки корпоративных ценностей.

Затем были организованы всесторонние обсуждения проекта, на которых сотрудникам авиакомпании предлагалось выдвигать свои предложения и высказывать замечания по содержанию кодекса, в том числе по наименованиям корпоративных ценностей и их формулировкам. По завершении данного этапа был подготовлен предварительный вариант текста корпоративного кодекса.

Третий этап — редактирование кодекса. После принятия предварительного варианта кодекса корпоративных ценностей было принято решение доверить дальнейшую разработку кодекса сотрудникам, поведение которых в коллективе отвечало корпоративным ценностям. Руководство авиакомпании первоначально предложило 36 кандидатур на эту ответственную роль. Прошло всеобщее голосование на внутрикорпоративном портале, в результате которого были выбраны 14 сотрудников, которые стали «хранителями корпоративных ценностей» — по два человека на каждую ценность. Это были сотрудники из разных подразделений с безупречной репутацией,

олицетворявшие в глазах остального двенадцатитысячного коллектива компании ту или иную ценность. «Хранителей корпоративных ценностей» пригласили на заседание специального комитета — круглого стола во главе с генеральным директором «Трансаэро», где состоялась дискуссия о дальнейшем процессе разработки корпоративного кодекса и мероприятиях, необходимых для его внедрения. Каждый из «хранителей ценностей» должен был доработать кодекс в части, его касающейся. В ходе внедрения кодекса для каждой ценности был утвержден свой цвет.

Четвертый этап — официальное представление кодекса корпоративных ценностей сотрудникам компании и его внедрение. Было решено провести презентацию кодекса на ежегодной встрече генерального директора компании с сотрудниками авиакомпании, которая обычно проходила в последний месяц года. На этой встрече обсуждались итоги деятельности компании за прошедший год, а также задачи и цели будущего года. По сути, такие встречи представляли собой прямой диалог генерального директора с сотрудниками авиакомпании. Как правило, на такие мероприятия приглашалось 300–400 человек.

Для презентации кодекса был снят корпоративный ролик, сделан фоторепортаж о том, как создавался кодекс. Кроме того, в рамках официального продвижения кодекса после его официальной презентации вышла большая публикация в корпоративном издании «Время Трансаэро»³.

В результате внедрения кодекса был получен небывалый уровень вовлеченности персонала, по каждой корпоративной ценности проводились ежемесячные встречи в течение года. В первый день месяца, посвященного определенной корпоративной ценности, все офисы авиакомпании украшались воздушными шарами соответствующего цвета с ее описанием.

Для внедрения кодекса корпоративных ценностей и его поддержки были разработаны годовые планы мероприятий, включающие разработку необходимой документации, проведение мероприятий по продвижению и оценке эффекта от внедрения кодекса в бизнес-процессы авиакомпании.

Пятый этап — оценка результатов. Проведение промежуточных результатов на уровне компании было осуществлено через год после внедрения кодекса корпоративных ценностей.

³ Кодекс корпоративных ценностей ОАО «АК «Трансаэро». URL: <http://media.rspp.ru/document/1/6/7/677d09f797e1612741dd462b8c08a4d1.pdf> (дата обращения: 20.01.2019).

РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ КОДЕКСА ЦЕННОСТЕЙ В АВИАКОМПАНИИ «ТРАНСАЭРО»

Согласно документам компании 2010 г., когда был внедрен кодекс корпоративных ценностей, стал одним из самых для нее успешных. Были открыты более 20 новых направлений регулярных полетов. В 2011 г. прибыль компании увеличилась более чем в три раза по сравнению с 2010 г. [12], превышая средние показатели роста по отрасли. Значительно уменьшились показатели текучести кадров. Например, в отделе интернет-продаж и специальных веб-проектов компании текучесть снизилась с 15 до 5%.

После подведения результатов внедрения «народного» кодекса была разработана матрица ключевых компетенций на основе корпоративных ценностей, которая использовалась при наборе персонала, переводах сотрудников на другие рабочие места. В 2011 г. основные корпоративные компетенции были зафиксированы в должностных инструкциях, а сам кодекс корпоративных ценностей был признан документом, обязательным к исполнению всеми сотрудниками авиакомпании. Но в 2014 г. финансовый кризис и снижение пассажиропотока (проблемы с Египтом) привели к проблемам с ликвидностью компании. Несмотря на это, авиакомпания продолжала развивать новые направления, наращивала парк новых надежных самолетов. Не пошли в компании и на сокращение персонала.

В конце 2014 г. авиакомпания получила госгарантии на кредит ВТБ, но в середине 2015 г. кредиторская задолженность достигла 61 млрд руб. Это стало причиной того, что компания не смогла получить дополнительные госгарантии, а кредиторы не договорились о реструктуризации долга, и 26 октября 2015 г. Росавиация и Минтранс отозвали у авиакомпании сертификат эксплуатанта. В сентябре 2017 г. решением

арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 13.09.2017 ОАО «АК Трансаэро» признано несостоятельным (банкротом), и в отношении этого общества было открыто конкурсное производство.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В последние годы многие российские компании принимают кодексы этики и корпоративных ценностей. Инновационные технологии на базе ИТ-решений открыли широкие возможности по объединению коллективов и формированию корпоративной культуры в организациях. Время показало, что внедрение кодекса корпоративных ценностей в авиакомпании «Трансаэро» способствовало формированию «семейного уклада» на предприятии, внесло весомый вклад в ее успехи, но не обеспечило жизнеспособность авиакомпании в долгосрочной перспективе, не гарантировало спасение в годы кризиса. Механизмы реализации ценностей оказались несоответствующими изменившимся кризисным условиям, вынуждающим менеджмент отказываться от первоначально задекларированных ценностей и обязательств, в том числе перед клиентами и сотрудниками.

Поэтому можно сделать вывод, что недостаточно принять кодекс даже самых лучших корпоративных ценностей. Корпоративная культура должна способствовать адаптации компании под изменения условий внутренней и внешней среды. Корпоративная культура, в которой не заложен механизм адаптации к изменениям во внутренней и окружающей среде, отрицательно воздействует на бизнес-процессы компании.

Несмотря на банкротство авиакомпании «Трансаэро», ее опыт представляет интерес не только с позиции использования ИТ-технологий в формировании кодекса корпоративных ценностей, но и с точки зрения роли следования корпоративной культуры в кризисной ситуации.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (договор № 19-010-01042/19) в рамках реализации проекта «Концептуальные основы функционирования системы управления человеческими ресурсами организации в цифровой экономике».

ACKNOWLEDGEMENT

The work is executed at financial support of RFBR (contract No. 19-010-01042/19) in the framework of the project "Conceptual foundations of the functioning of human resources management organizations in the digital economy".

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Hofstede G. Culture's consequences: comparing values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations, 2nd ed. Sage, Thousand Oaks, CA. 2001:447-456.

2. Hofstede G. Identifying organizational subcultures. *Academy of management review*. 1998;18(4):657–693.
3. Jernier M.J., Jeanier G. Organizational subcultures in a soft bureaucracy: resistance behind the myth and façade of an official culture organizational science. *Knowledge Review*. 1991;12(2):170–194.
4. Trice H.M. The cultures of work organization. Englewood Cliffs, N.J: Prentice Hall; 1993.
5. Emeniand F., Ojeaga J. Organisational culture: its relevance in organizational functioning. *Knowledge Review*. 2010;21(1):19–24. URL: <http://globalacademicgroup.com/journals/knowledge%20review/organisational%20culture;%20its%20relevance%20in%20organizational%20functioning.pdf> (accessed on 10.04.2019).
6. Johnson G. Managing strategic change — strategy, culture and action. *Long range planning*. 1992;25(1):28–36.
7. Schein E.H. Coming to a new awareness of organizational culture. *Sloan Management Review*. 1984;25(2):3–17.
8. Harris P.R., Moran R.T. Managing cultural differences. N.Y.: Gulf Publishing Co. 1991. 346 p.
9. Потемкин В.К., Покровская Н.Н., Спивак В.А. Организационная культура. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та; 2013. 332 с.
Potemkin V.K., Pokrovskaya N.N., Spivak V.A. Organizational culture. St. Petersburg: publishing house of the St. Petersburg state economic University; 2013. 332 p. (In Russ.).
10. Липатов С.А. Проблема взаимодействия человека и организации: концепции и направления исследований. *Вестник Московского университета. Серия 14: Психология*, 2012;(1):85–96.
Lipatov S.A. The problems of human interaction and organization: concepts and directions of research. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 14: Psikhologiya = Bulletin of Moscow State University. Series 14: Psychology*. 2012;(1):85–96. (In Russ.).
11. Петров А.В., Карасева К.С. Основные теоретические подходы к исследованию современной корпоративной культуры труда. *Вестник Санкт-Петербургского университета, сер. 12*. 2015;(2):86–92.
Petrov A.V., Karaseva K.S. Basic theoretical approaches to the study of modern corporate culture of work. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta, ser. 12 = Bulletin of St. Petersburg University, ser. 12*. 2015;(2):86–92. (In Russ.).
12. Воробьев А., Сагдиев Р. Как владельцы «Трансаэро» потеряли свою авиакомпанию. *Ведомости*. 13.09.2015. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/09/13/608509-kak-pleshakovi-poteryali-transaero> (дата обращения: 10.04.2019).
Vorobyov A., Sagdiev R. As the owners of Transaero lost their airline. *Vedomosti*, 13.09.2015. (In Russ.) (accessed on 10.04.2019).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Бэла Саидовна Батаева — доктор экономических наук, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия
BBataeva@fa.ru

Павел Николаевич Пантелеев — генеральный директор ООО «ЮНИОН-ТЕЛЕКОМ», исполнительный директор ООО «АЭРОЛАБС», Сколково, Москва, Россия
pavel.panteleev@gmail.com

ABOUT THE AUTHORS

Bela S. Batayeva — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corporate Finance and Corporate Management Department, Financial University, Moscow, Russia
BBataeva@fa.ru

Pavel N. Panteleev — CEO ООО “Union Telecom”, Executive Director ООО “AeroLabs”, Skolkovo, Moscow, Russia
pavel.panteleev@gmail.com

Статья поступила 20.05.2019; принята к публикации 15.07.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 20.05.2019; accepted for publication 15.07.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-87-93
УДК 336(045)
JEL 038

Практика государственного регулирования применения блокчейн-технологий и ее совершенствование на основе зарубежного опыта

Н.А. Ковалева

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-5585-7349>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – современное состояние и сложившиеся подходы к государственному регулированию блокчейн-технологий в России. *Цель статьи* – обобщить передовой зарубежный опыт государственного регулирования применения блокчейн-технологий, выявить основные модели государственного регулирования блокчейна, сложившиеся в настоящее время в разных странах, сформулировать предложения по совершенствованию подходов государственного регулирования использования блокчейн-технологий в Российской Федерации. Обосновывается необходимость усиления и развития государственного регулирования технологий распределенного реестра. Основное внимание в статье уделяется системе регулирования технологий распределенных реестров (блокчейна) согласно нормативным документам. Приводятся примеры внедрения блокчейн-технологий в различные сферы экономики, в том числе в сферу государственного управления и предоставления государственных услуг. Анализ зарубежного опыта, в первую очередь Китая и США, показывает, что системный подход к государственному регулированию блокчейна позволяет обеспечивать эффективность его применения. Отмечается, что современное состояние правовых основ применения блокчейн-технологий в России находится на начальной стадии развития и имеется необходимость выбора и принятия модели государственного регулирования блокчейна как системной категории. *Делается вывод* о том, что медлительность государственных органов в регулировании применения блокчейн-технологий в экономике выступает серьезным тормозящим фактором на современном этапе их совершенствования.

Ключевые слова: блокчейн; блокчейн-технологии; криптовалюта; смарт-контракт; смарт-актив; государственное регулирование блокчейна

Для цитирования: Ковалева Н.А. Практика государственного регулирования применения блокчейн-технологий и ее совершенствование на основе зарубежного опыта. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):87-93. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-87-93

ORIGINAL PAPER

Practical Aspects of Government Regulation of Blockchain Technologies Application and its Improvement on the Basis of Foreign Experience

N.A. Kovalyova

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-5585-7349>

ABSTRACT

The subject of the research is current state and approaches to government regulation of blockchain technologies in Russia. *The purpose of the article* is to summarize the best foreign practices of government regulation of blockchain technologies adaptation, to recognize the basic models of government blockchain technologies regulation formed currently in different countries, and on basis of foreign experience analysis to formulate propositions how to improve the approaches to government regulation of blockchain technologies application in the Russian Federation. The authors advocate the necessity to reinforce and develop government regulation of blockchain technologies, especially the system of such regulating and regulatory documents of the Russian Federation. The authors exemplify the work by introducing blockchain technologies into different spheres of economy,

including public administration and services. The foreign experience analysis, first of all Chinese the USA, demonstrates that systems approach to blockchain government regulation allows to guarantee the effectiveness of its application. At the same time, the current state of blockchain technologies rightful principles in Russia is at the initial state of development, which testifies to advisability to choose the systemic government blockchain technologies regulating. It is *concluded* that the slowness of public authorities in this sphere is an inhibitive factor for the economy development.

Keywords: blockchain; blockchain technologies; cryptocurrency; smart-contract; blockchain government regulation

For citation: Kovalyova N.A. Practical aspects of government regulation of blockchain technologies application and its improvement on basis of foreign experience. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):87-93. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-87-93

ВВЕДЕНИЕ

Государственное регулирование выступает важным аспектом развития блокчейн-технологий как системы финансовых и других услуг в любой стране. С одной стороны, оно может стимулировать их развитие, а с другой стороны — являться тормозящим фактором. Может показаться, что государственный подход парадоксален, но зарубежный опыт свидетельствует о том, что в странах, где на государственном уровне уделяется им пристальное внимание, блокчейн-технологии получают эффективное развитие на всех уровнях экономики. Разумное соотношение форм, методов, границ государственного регулирования — залог эффективного всестороннего развития блокчейн-технологий.

Интерес представляет многосторонний подход к функциям и проявлениям блокчейн-технологий, предложенный М. Свон [1] и дополненный В.П. Бауэром и В.В. Смирновым [2]. В современных условиях сформировались три основных направления реализации блокчейна: криптовалюты, смарт-контракты (смарт-договоры), IT-приложения (цифровые платформы, цифровые экосистемы).

Валюта (Блокчейн 1.0). Механизм криптовалют основан на блокчейне. Криптовалюты применяются в различных сферах, имеющих отношение к деньгам, например системы цифровых переводов и платежей [3]. По состоянию на 1 марта 2019 г. в мире зарегистрировано 2097 криптовалют, их общая капитализация составила 130 млрд долл. США. Лидирующие позиции за биткоином — более 52% общей капитализации, второе место с большим разрывом занимает этериум с долей в 11%.

Контракты (Блокчейн 2.0). Целые классы экономических, рыночных и финансовых операций, в основе которых лежит блокчейн-технология, работают с различными типами финансовых инструментов — с акциями, облигациями, фьючерсами, закладными, правовыми титулами, «умными» активами и «умными» контрактами.

Приложения (Блокчейн 3.0) — технологии, область применения которых выходит за рамки денежных расчетов, финансов и рынков. Они распространяются на сферы государственного управления, здравоохранения, науки, образования, культуры и искусства.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЙ

Государственное регулирование и его подходы в каждом из вышеназванных направлений отличаются, иногда диаметрально противоположно. В вопросах, связанных с созданием и обращением криптовалют, регуляторы многих государств занимают осторожную, выжидательную политику [4]. Банк России в своем исследовании «Обзор по криптовалютам, ICO (*Initial Coin Offering*) и подходам к их регулированию» приводит результаты анализа состояния государственного регулирования обращения криптовалют в 25 развитых и развивающихся странах¹. В 11 из них, в том числе в Китае и Южной Корее, введен запрет на обращение криптовалют и проведение ICO. В четырех государствах данные операции не регулируются. В России пока тоже нет разрешения на обращение криптовалют. В то же время развитие направлений в области распределенного хранения и обработки информации, особенно в нефинансовом секторе, во многих странах, в том числе в Китае, США, России, включено в список приоритетных задач государственного уровня.

Важно отметить, что в настоящее время во многих государствах, в том числе в России, государственное регулирование применения блокчейн-технологий находится на начальном этапе развития, принятые нормативные акты в большинстве случаев касаются обращения криптовалют и проведения ICO. Наибольшее

¹ Обзор по криптовалютам, ICO (*Initial Coin Offering*) и подходам к их регулированию. URL: http://cbr.ru/Content/Document/File/36009/rev_ICO.pdf (дата обращения: 16.12.2018).

Таблица / Table

Блокчейн-патенты в разных странах / Blockchain patents in different countries

| Год / Year | Китай / China | США / United States | Австралия / Australia |
|------------|---------------|---------------------|-----------------------|
| 2016 | 59 | 21 | 13 |
| 2017 | 225 | 91 | 19 |

Источник / Source: URL: <https://cointelegraph.com/news/china-and-blockchain-most-patents-and-more-governmental-funds>.

количество патентов в области блокчейн-технологий зарегистрировано в Китае, США и Австралии. Анализ зарубежного опыта показывает, что бесспорным лидером в развитии и использовании блокчейн-технологий на современном этапе является Китай. В таблице представлены данные исследования *Thomson Reuters* и *World Intellectual Patent Organization* о количестве патентов блокчейн-технологий в странах, занимающих три первые позиции в рейтинге.

Государственное регулирование блокчейн-технологий можно подразделить на два типа:

а) государственное регулирование блокчейн-технологий осуществляется согласно отдельным нормам права, разрабатываются специальные законодательные, нормативные акты для блокчейн-технологий на всех уровнях государственного управления;

б) регулирование блокчейн-технологий «встраивается» в существующие нормативные акты, отдельно регулируются только специфические проблемы.

Первый путь выбран Китаем: государственное регулирование блокчейн-технологий реализуется на федеральном уровне — правительства и министерств (макроуровень) и региональном уровне — правительственных органов провинций Китая. Государственным советом Китая принят национальный план информационного развития Китая (13-й пятилетний план), основное внимание в котором уделено блокчейн-технологиям и блокчейн-индустрии. Министерство промышленности и информационных технологий выпустило «Белую книгу» о блокчейн-индустрии в Китае (2018 White Paper on China's Blockchain Industry), в которой содержится углубленный анализ современного состояния блокчейн-индустрии Китая, прогнозируются тенденции ее развития и приводятся стандарты применения блокчейн-технологий². Региональные государственные органы провинций приняли документы, связанные с развитием блокчейн-технологий. Провинции Чжэцзян, Цзянсу, Гуйчжоу, Фуцзянь, Гуандун, Цзянси,

² Белая книга. White Paper on the Development of China's Blockchain Industry, 2018. URL: <http://cryptozona.ru/china-s-it-ministry-2017-saw-peak-investment-in-domestic-blockchain-industry/> (дата обращения: 25.01.2019).

Шаньдун, Внутренняя Монголия и Чунцин выпустили указания о блокчейне, некоторые провинции включили вопрос развития блокчейн-технологий одним из пунктов в 13-й пятилетний план стратегического развития региона. В настоящее время правительства провинций Шэньчжэнь, Ханчжоу, Гуанчжоу, Гуйянь и Ганьчжоу создают индустриальные парки — зоны развития блокчейн-технологий, которым предоставляются специальные программы поддержки³.

США взяли за основу вторую модель — государственное регулирование блокчейн-технологий осуществляется федеральным правительством, федеральными агентствами (макроуровень), правительственными органами штатов (региональный уровень). Федеральное правительство на момент исследования пока не приняло единых нормативных актов и документов, регламентирующих развитие блокчейн-технологий на территории США. Государственное регулирование реализуется на уровне федеральных агентств США в рамках их компетенций. Одновременно правительственные органы штатов США принимают локальные положения и правила применения блокчейн-технологий. Согласно экономическому отчету Конгресса США в 2018 г.⁴ государственное регулирование блокчейн-технологий планируется «встроить» в систему нормативного регулирования ценных бумаг, денежного обращения, налогообложения и т.д. [5]

РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ БЛОКЧЕЙНА В РОССИИ

Государственное регулирование цифровых технологий в Российской Федерации, в том числе блокчейн-технологий, проходит в настоящее время начальную стадию. Приняты масштабные документы — Стра-

³ Сборник документов о блокчейне. Summary of government documents supporting blockchain development in China, 2017, 1 декабря 2017. URL: <https://news.8btc.com/summary-of-government-documents-supporting-blockchain-development-in-china2017> (дата обращения: 22.01.2019).

⁴ Экономический отчет Конгресса США. The 2018 Joint Economic Report, Joint Economic Committee of the US Congress. URL: <https://www.congress.gov/115/crpt/hrpt596/CRPT-115hrpt596.pdf> (дата обращения: 10.01.2019).

тегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг., утвержденная указом Президента РФ от 09.05.2017 № 203, а также в 2017 г. Правительством РФ была одобрена программа «Цифровая экономика Российской Федерации»⁵. Функциональная структура системы управления реализацией национальной программы, порядок разработки, мониторинга и контроля выполнения федеральных проектов, входящих в ее состав, раскрываются в Положении о системе управления реализацией национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»⁶.

Основные цели реализации национальной программы носят комплексный взаимосвязанный характер и находят отражение в шести направлениях деятельности Правительства РФ:

- 1) нормативное регулирование цифровой среды;
- 2) формирование кадров для цифровой экономики;
- 3) создание информационной инфраструктуры;
- 4) обеспечение информационной безопасности;
- 5) применение цифровых технологий;
- 6) цифровое государственное управление.

Среди технологий выделена система распределенного реестра (блокчейн), и в настоящее время ведется разработка дорожной карты — стратегического документа по внедрению и развитию блокчейна в России. По мнению экспертов, потенциальный эффект от внедрения технологии блокчейна к 2024 г. составит более 1,5 трлн руб.⁷

В целях реализации стратегии развития информационного общества и программы «Цифровая экономика Российской Федерации» были разработаны и проходят стадию согласования и принятия проекты федеральных законов: «О цифровых финансовых активах», «О системе распределенного национального майнинга», «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)», «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации». Так, законопроект «О цифровых финансовых активах» вводит понятия «майнинг», ICO, «токены» и «криптовалюта» [6]. Он не разрешает обмен криптовалюты

на рубли или иностранную валюту. Обмен токенов на рубли и иностранную валюту возможен, но только через лицензированных операторов [7]. Законопроект также предусматривает определение умного контракта [8]. Законопроект «О системе распределенного национального майнинга» устанавливает понятие распределенного реестра цифровых транзакций, к которым относятся блокчейн-технологии, правила и принципы их функционирования, в том числе правовые отношения. Вводится понятие уполномоченного банка, который будет осуществлять переводы денежных средств по поручению оператора и пользователей распределенного реестра цифровых транзакций. Предполагается, что реестр уполномоченных банков будет вести Банк России. В законопроекте «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации» установлены термины «цифровые деньги» и «цифровые права», предусмотрена их судебная защита, используется понятие децентрализованной информационной системы, к которой относятся блокчейн-технологии. На данный момент столь важные законопроекты пока не приняты.

Следует предположить, что такая ситуация в сфере государственного регулирования объясняется выжидательной позицией государственных органов [9]. Банк России в докладе «Развитие технологии распределенных реестров» отметил, что, несмотря на большой потенциал технологии, в настоящий момент она находится на ранней стадии развития, отсутствуют устоявшиеся стандарты и типовые решения, а большинство проектов пребывает в статусе пилотных⁸. По мнению отдельных экспертов, регулирование блокчейн-технологий наряду с другими прогрессивными направлениями цифровой экономики не требует отдельного закона или создания отдельной отрасли права и должно быть прописано в нормативных актах министерств⁹. Существует также мнение об отсутствии необходимости введения государственного регулирования блокчейн-технологий, которое должно осуществляться согласно отраслевым стандартам, т.е. посредством механизма саморегулирования¹⁰.

⁵ Сейчас национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

⁶ Постановление Правительства РФ от 02.03.2019 № 234 «Об управлении системой реализации национальной программы „Цифровая экономика Российской Федерации“».

⁷ Будущее цифровых технологий в России: планы работы на 5 лет обрели первые контуры. 24.05.2019. URL: <https://futurerussia.gov.ru/nacionalnye-proekty/422373> (дата обращения: 01.06.2019).

⁸ Развитие технологии распределенных реестров. Доклад для общественных консультаций, декабрь 2017. URL: http://cbr.ru/Content/Document/File/36007/reestr_survey.pdf (дата обращения: 10.09.2018).

⁹ Блокчейн и ICO будут в России законодательно урегулированы. URL: http://rapsinews.ru/incident_news/20180402/282380978.html (дата обращения: 12.09.2018).

¹⁰ Регулирование и правовые особенности в блокчейне. 18.08.2018. URL: <https://profitgid.ru/regulirovanie-i->

Учитывая вышеизложенное, степень государственного регулирования блокчейн-технологий в России на современном этапе нельзя назвать полноценной. Тем не менее, несмотря на недостаточное государственное регулирование, в различных сферах экономики все шире применяются блокчейн-технологии. Согласно данным Единого государственного реестра юридических лиц на начало января 2018 г. в России зарегистрировано 50 юридических лиц, названия которых содержат слово «блокчейн»¹¹. Отдельные нормативные акты, связанные с возможным применением блокчейн-технологий, выпускают исполнительные органы (федеральные агентства) в сфере своих компетенций. Несколько пилотных проектов реализуются в сфере недвижимости (мониторинг достоверности сведений Единого государственного реестра недвижимости, регистрация договоров долевого участия), при поставке энергоресурсов потребителям, в сфере противодействия контрафактной продукции [10]. На момент исследования принято 13 федеральных и 19 региональных актов об использовании блокчейн-технологий в государственном управлении. На территории Российской Федерации в различных секторах экономики активно реализуются проекты, основанные на применении блокчейн-технологий. В качестве примера можно привести совместный проект ассоциации «Финтех» и Банка России под названием «Мастерчейн», представляющий собой единую платформу обмена и хранения финансовой информации на базе блокчейн-технологий. На базе «Мастерчейна» также предполагается осуществлять депозитарный учет электронных закладных, выпуск цифровых банковских гарантий и цифровых аккредитивов, передачу финансовых сообщений [11].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Государственное макроэкономическое регулирование применения блокчейн-технологий в Российской Федерации может быть реализовано двумя путями:

- 1) созданием отдельного закона или отрасли права по использованию блокчейн-технологий;
- 2) дополнением существующих законодательных актов точечными нормами, необходимыми для использования блокчейн-технологий, а также

pravovye-osobennosti-v-blokchejne.html#i-4 (дата обращения: 12.09.2018).

¹¹ Закон и порядок: разбираемся в инициативах от государства. 10.04.2018. URL: <https://bitcryptonews.ru/analytics/cryptocurrency/regulirovanie-kripto-industrii-v-rossii-pravovyye-aspekty> (дата обращения: 12.09.2018).

разработкой нормативных актов министерств по блокчейн-технологиям в рамках их сферы ответственности.

Выбор между вышеуказанными сценариями развития по причине отсутствия устоявшихся стандартов и типовых решений пока неочевиден.

Принимая во внимание, что в настоящий момент блокчейн-технологии, связанные с финансовыми рынками (криптовалюты, ICO, токены, майнинг), находятся на ранней стадии развития и нуждаются в государственном регулировании, целесообразно вначале применить механизм саморегулирования. Саморегулируемые организации (далее — СРО) могут объединять участников цифровых платформ и разрабатывать правила, обязательные к исполнению, создавать компенсационные фонды ответственности. Использование института саморегулируемых организаций поспособствует снижению финансовых рисков, риска мошенничества, сделает рынок криптовалют более прозрачным, поможет наработать типовые решения применения блокчейн-технологий. В этой связи необходимо внесение соответствующих поправок в Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». Разумный баланс государственного регулирования и механизмов саморегулирования поможет эффективному развитию блокчейн-технологий. Вопросы определения цифровых активов, их признания, юридических последствий владения ими, регистрации криптовалютных платформ, налогообложения должны относиться к сфере государственного регулирования, а часть вопросов процедуры обращения криптовалют — к стандартам СРО. Пожалуй, разумным можно назвать подход «аккуратное регулирование». Чрезмерное государственное регулирование будет сдерживать развитие блокчейн-технологий и приведет к их неэффективному использованию. Определенное законодательное регулирование этой сферы необходимо в целях обеспечения защиты частных инвесторов от мошенничества, а также для создания механизмов передачи информации между государственными органами.

Правовые ограничения тормозят использование блокчейн-технологий в России. Поэтому необходимо провести мониторинг законодательства для определения ключевых правовых ограничений, препятствующих развитию блокчейн-технологий, принять точечные изменения по их ликвидации. Легализация блокчейн-технологий и совершения сделок в электронной форме должна быть первой в числе таких решений. Необходимо также установить в Гражданском кодексе

Российской Федерации понятие «умный контракт» для создания правовых основ по исполнению обязательств без дополнительного согласия участников контракта, для идентификации субъектов и объектов правоотношений.

Для целей реализации проекта «Блокчейн 3.0», отождествляемого с созданием крупных цифровых приложений (платформ), например в сфере государственного управления, предоставления государственных услуг, важной задачей является стандартизация хранения, обработки и представления данных, унификация документов. Без этого взаимодействие государственных органов при создании блокчейн-технологий будет невозможным. Стандарты должны учитывать отраслевую принадлежность информационной блокчейн-технологии, а также размеры потребителя технологии в виде экономического субъекта, отрасли, региона, государственного управления. Параллельно следует провести работу по созданию

новых правил сбора отчетности. Выработку стандартов целесообразно осуществлять под руководством Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии при участии профильных министерств и ведомств.

В целях максимизации эффективности внедрения новых технологий целесообразно разработать стратегический план развития блокчейн-технологий на территории Российской Федерации, который должен носить комплексный характер и являться неотъемлемой частью механизма реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Россия вступила на путь изменения модели управления экономикой и цифровизации экономики. Цифровая экономика — это прежде всего экономика данных. Блокчейн-технологии являются новой моделью сбора, хранения и обработки информации, применение которой, без сомнения, — осознанная необходимость.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики. М.: Олимп-Бизнес; 2017. 240 с.
2. Бауэр В.П., Смирнов В.В. Государственная поддержка деловой активности посредством технологий цифровой экономики. *Экономика. Налоги. Право*. 2018;3(11):6–13. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-3-6-13
3. Елохова И.В., Ахметова М.И., Крутова А.В., Тетенова А.В. Подходы к определению правового статуса криптовалют в ведущих странах мира. *Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки*. 2019;(1):201–209. DOI: 10.15593/2224-9354/2019.1.17
4. Заточная А.Д. Анализ правового регулирования правовых валют: Россия и основные мировые юрисдикции. *Финансовое право*. 2018;161(5):92–100.
5. Ковалева Н.А. Новые явления финансового рынка и тенденции развития банковской деятельности. Монография. Алматы: Изд-во ТОО «Molia&DOS». 2019:180–187.
6. Варнавский А.В. Токен или криптовалюта: технологическое содержание и экономическая сущность. *Финансы: теория и практика*. 2018;22(5):122–140. DOI: 10.26794/2587-5671-2018-22-5-122-140
7. Куприянова Л.М. Технология блокчейна и криптовалюта. *Современный юрист*. 2017;21(4):71–81.
8. Генкин А.С. Выбор оптимального режима регулирования операций с криптовалютами и блокчейном в России: хроники дискуссий. *Банковское дело*. 2018;3:52–55.
9. Апатова Н.В., Генкин А.С., Клименков Г.В., Королев О.Л., Круликовский А.П., Михеев А.А., Орусова О.В., Остапенко И.Н., Ремесник Е.С., Урасова А.А., Усенко Р.С., Усский В.Н., Цикин А.М. Цифровая экономика: основные направления развития. Монография. Симферополь; 2018:201–212.
10. Варнавский А.В., Бурякова А.О. Перспективы использования технологии распределенных реестров для автоматизации государственного аудита. *Управленческие науки*. 2018;8(3):88–107. DOI: 10.26794/2404-022X-2018-8-3-88-107
11. Корнилова Е.В. Технология блокчейн и возможности ее использования в финансовой сфере. *Финансы и кредит*. 2019;25(4):789–803.
12. Генкин А.С., Михеев А.А. Блокчейн: как это работает и что ждет нас завтра. М.: Альпина Паблишер; 2018. 592 с.
13. Walch A. The Bitcoin blockchain as financial market infrastructure: a consideration of operational risk (March 16, 2015). 18 *NYU Journal of Legislation and Public Policy*. 2015;837. URL: <https://ssrn.com/abstract=2579482>.
14. Генкин А.С., Маврина Л.А. Блокчейн плюс «умные» контракты: преимущества применения и возникающие проблемы. *Экономика. Бизнес. Банки*. 2017;2(19):136–149.

REFERENCES

1. Swan M. Blockchain. Blueprint for a new economy. Moscow: Olimp-Biznes; 2017. 240 p. (In Russ.).
2. Bauer V.P., Smirnov V.V. Government support of business activity through digital economy technologies. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2018;3(11):6–13. (In Russ.) DOI: 10.26794/1999–849X-2018–11–3–6–13
3. Yolokhova I. V., Akhmetova M. I., Krutova A. V., Tetenova A. V. Approaches to determining legal status of cryptocurrencies in the world's leading countries. *Vestnik Permskogo nationalnogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Sotialno-ekonomicheskie nauki = Bulletin of the Perm National Research Polytechnic University. Socio-economic sciences*. 2019;(1):201–209. (In Russ.) DOI: 10.15593/2224–9354/2019.1.17
4. Zatochnaya A.D. Analysis of the legal regulation of digital currencies: Russia and basic world of jurisdiction. *Finansovoe pravo = Financial law*. 2018;5(161):92–100. (In Russ.).
5. Kovaleva N.A. New financial market phenomena and banking development trends. Monograph. Almaty; 2019:180–187. (In Russ.).
6. Varnavskiy A.V. Token money or cryptocurrency: technological content and economic essence. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2018;22(5):122–140. (In Russ.). DOI: 10.26794/2587–5671–2018–22–5–122–140
7. Kuprianova L.M. Technology of blockchain and cryptocurrency. *Sovremenyi jurist = Modern lawyer*. 2017;21(4):71–81. (In Russ.).
8. Genkin A.S. Choosing the optimal regulatory regime for operations with cryptocurrencies and blockchain in Russia: chronicles of discussions. *Banking*. 2018;3:52–55. (In Russ.),
9. Apatova N.V., Genkin A.S., Klimenkov G.V., Korolev O.L., Krulikovskiy A.P., Mikheev A.A., Orusova O.V., Ostapenko I.N., Remesnik E.S., Urasova A.A., Usosky V.N., Tsikin A.M. Digital economy: main directions of development. Monograph. Simferopol; 2018:201–212. (In Russ.).
10. Varnavskiy A.V., Buryakova A.O. Prospects of using distributed ledger technology to automatize state financial control. *Upravlencheskie nauki = Management Sciences*. 2018;8(3):88–107. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404–022X-2018–8–3–88–107
11. Kornilova E.V. Blockchain technology and the possibility of its use in the financial sector. *Finance and credit*. 2019;25(4):789–803. (In Russ.). DOI: 10.24891/fc.25.4.789
12. Genkin A.S., Mikheyev A.A. Blockchain. How it works and what awaits us tomorrow. Moscow: AlpinaPabliisher; 2018. (In Russ.).
13. Walch A. The bitcoin blockchain as financial market infrastructure: a consideration of operational risk (March 16, 2015). 18 NYU Journal of Legislation and Public Policy 2015;837. URL: <https://ssrn.com/abstract=2579482>.
14. Genkin A.S., Mavrina L.A. Blockchain plus “smart” contracts: benefits and arising problems. *Ekonomika. Bisness. Bank. = Economy. Business. Banks*. 2017;2(19):136–149. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Наталья Алексеевна Ковалева — кандидат экономических наук, доцент Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия
NKovaleva@fa.ru

ABOUT THE AUTHOR

Nataliya A. Kovalyova — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. At the Financial Markets and Bank Department, Financial University, Moscow, Russia
NKovaleva@fa.ru

*Статья поступила 12.05.2019; принята к публикации 20.07.2019.
Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.
The article was received 12.05.2019; accepted for publication 20.07.2019.
The author read and approved the final version of the manuscript.*

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-94-101
УДК 338.46.332.1(045)
JEL M11

Оценка эффективности территориальных систем бытового обслуживания населения

В.И. Бусов

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-5656-4249>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – эффективность территориальных систем обслуживания населения в современных условиях возрастания роли социальных задач развития общества. До настоящего времени поиск решения этой проблемы осуществляется в рамках стоимостного подхода, где в качестве критериев оценки применяются стоимостные показатели деятельности производственных систем, ориентирующие их прежде всего на рост капитала, его капитализацию нередко в ущерб развитию общества, решению социальных задач производства. Рост социальной значимости производственных систем, во многом обусловленный возрастанием роли и значения в производстве человеческого фактора, интеллектуального труда, определяет *актуальность оценки их эффективности* не только с экономической (стоимостной), но и социальной (общественной) стороны. В статье на примере территориальных систем бытового обслуживания населения предлагается базирующийся на системном подходе вариант комплексной оценки эффективности деятельности производственных систем, отражающий их стремление к реализации целей общественного развития на базе высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора экономики страны.

Цели статьи – обоснование целесообразности и разработка методов ресурсно-целевого подхода к оценке эффективности территориальных систем бытового обслуживания населения, создающих социальные условия высокопроизводительного труда и отдыха. В статье предложены методы определения эффективности деятельности территориальных систем бытового обслуживания населения по реализации экономических, социальных, научно-технических и экологических целей развития общества, использования необходимых для этого ресурсов.

В статье *делается вывод*, что комплексная оценка эффективности деятельности территориальных систем бытового обслуживания населения, использующая методы стоимостного и ресурсно-целевого подходов, позволяет определить направления и резервы их развития в рамках создания высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора экономики страны.

Ключевые слова: стоимостная эффективность; социальная эффективность; системный потенциал ресурсов; производственная система; бытовое обслуживание.

Для цитирования: Бусов В.И. Оценка эффективности территориальных систем бытового обслуживания населения. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):94-101. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-94-101

Territorial Systems of Public Services Efficiency Assessment

V.I. Busov

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-5656-4249>

ABSTRACT

The subject of the research is territorial systems of public services efficiency in the context of current growth of social developmental tasks role. Until recent times, the solution of the problem was being searched within the cost approach where monetary performance indicators of production systems are used as criteria of assessment that direct them in the first place towards increase of capital, capitalization, often to the detriment of social development and of accomplishment

of production social tasks. Production systems social significance growth conditioned in many respects by the growth of human factor and intellectual labor importance in the process of production determines the *urgency* of the efficiency assessment both from economic (cost) and social (public) point of view. In the article, the author by the example of territorial systems of public services and using a systems approach suggests a comprehensive method of production systems efficiency assessment.

The purpose of the article is to ground the advisability and develop methods of resource targeted approach to territorial public services systems efficiency assessment. Methods of determining of the efficiency of their activity aimed at attaining of economic, social, scientific and technical, as well as environmental development goals are proposed.

It is *concluded* that comprehensive efficiency assessment of territorial systems of public services that uses methods of cost and resource targeted approaches allows to determine the direction and recourses of their development within the framework of creating highly productive, export-oriented sector of economy of the country.

Keywords: cost efficiency; social performance; system resource potential; production system; consumer services

For citation: Busov V.I. Territorial systems of public services efficiency assessment. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019; 12(4):94-101. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-94-101

ВВЕДЕНИЕ

В теории и практике разработано множество методик оценки эффективности деятельности производственных систем на основе установления глобальной цели их создания, функционирования и развития. В сущности, производственная система представляет собой элемент общества, имеющий глобальную цель — улучшение условий жизнедеятельности человека. Однако для капиталистических производственных систем эта глобальная цель выступает всего лишь одним из направлений обеспечения роста капитала, в той или иной степени способствующим решению целевой установки общества.

Общеизвестно, что эффективность любой системы определяется отношением полезного (целевого) результата (выхода) к затратам, понесенным в процессе его получения (выхода).

Цель капиталистических производственных систем состоит в получении и капитализации прибыли. Поэтому в качестве основного критерия эффективности их деятельности принят показатель рентабельности — отношение прибыли к авансированному капиталу, отражающее степень (уровень) использования авансированного капитала. Человек, его способности к труду в такой системе — основной фактор увеличения капитала на всех стадиях воспроизводства. Рост значения этого фактора в условиях современного уровня развития техники и технологии процессов производственных систем, требований к продукции и услугам обуславливает необходимость для капиталистических производственных систем ставить и решать социальные задачи.

ВЫБОР КРИТЕРИЕВ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Показатель рентабельности как основной критерий эффективности нередко используется для оценки эффективности не только производственных, но и научно-технических и социальных систем. Получение прибыли является основной целью деятельности, установленной в уставных документах современных российских компаний. Применение критерия рентабельности в оценке эффективности трудовых коллективов часто обуславливает возникновение необходимости стимулирования их деятельности в направлении, прямо противоположном основной цели производства в обществе.

Это особенно важно для деятельности социально направленных систем, в состав которых входят территориальные системы бытового обслуживания населения, так как основным результатом их деятельности является экономия свободного времени населения, которое является социальным богатством общества ввиду того, что оно расходуется на активную общественную деятельность людей, развитие их трудовых навыков, повышение научно-образовательного и культурного уровня, художественное и эстетическое воспитание и т.д.

Современный уровень развития рыночных отношений, дефицит ресурсов (особенно высококвалифицированных трудовых ресурсов), рост значения результатов интеллектуальной деятельности, требований, предъявляемых к социальной инфраструктуре, уровню воздействия деятельности человека на окружающую среду,

и другие факторы жизнедеятельности человека обусловили необходимость поиска новых методологий и методов оценки эффективности деятельности компаний. В последние годы в России и за рубежом опубликован ряд методик, в которых сделана попытка учета этих факторов и ухода от рентабельности как основного критерия оценки эффективности производственных систем [1–4]. В них в качестве таких критериев принимаются стоимость бизнеса и ее изменения в течение определенного периода. При этом в стоимостной оценке компаний и их бизнеса преобладает стремление учета интересов широкого круга причастных к ним физических и юридических лиц — стейкхолдеров, а не только собственников и инвесторов [5]. Том Коупленд, Тим Коллер и Джек Муррин предложили модель управления стоимостью бизнеса, учитывающую в оценке деятельности компаний технико-технологические (процессные) кадровые, финансовые и клиентские факторы их стратегического развития [6]. Однако методики оценки эффективности производственных систем не выходят за рамки стоимостного подхода, что следует из названий выбранных критериев оценки. В них делаются попытки отражать современный уровень развития рыночных отношений и их требования, предъявляемые к формированию и использованию факторов производства [7, с. 98, 99]. Из вышеуказанного следует, что стоимостной подход к оценке эффективности коммерческих производственных систем соответствует сути капиталистического производства, в каких бы формах рыночных отношений она не проявлялась.

От применения рентабельности в качестве основного критерия не смогли отойти ученые и при оценке эффективности социалистических производственных систем, хотя в последние десятилетия был разработан и применен на практике ряд методологических подходов и методов комплексной оценки, которая получила название «социально-экономическая оценка» [8–10] и учитывала не только социальные, но и научно-технические эффекты деятельности производственных систем. Отдельные исследователи сделали вывод о том, что любые затраты ресурсов на получение положительного социального эффекта с точки зрения общества эффективны [11, 12].

С развитием общества усиливается социальное значение производства, требуя изменения требо-

ваний, предъявляемых к оценке эффективности производственных систем.

Необходимость учета в оценке деятельности производственных систем социальных, экологических и научно-технических факторов развития общества вытекает из содержания послания Президента РФ Федеральному Собранию 20 февраля 2019 г., в котором определены задачи общества и органов государственного управления на всех его уровнях в решении социальных, научно-технических и экологических проблем развития страны.

Подходы и методы оценки экономической (стоимостной) эффективности производственных систем подробно анализируются в экономической литературе [2–4, 6].

ПРИМЕНЕНИЕ РЕСУРСНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В целях рационального использования ограниченных ресурсов предлагается применение при оценке эффективности производственных систем ресурсно-целевого подхода [13]. В любой системе имеются вход и выход. При этом выход производственной системы зависит от экономических, социальных, научно-технических и экологических целей системы, которые ставились при ее создании, функционировании и развитии. От них зависят состав и содержание необходимых для реализации этих целей процессов системы. Процессы и их технологии определяют, в свою очередь, требуемые материальные, энергетические, трудовые, информационные, финансовые ресурсы на входе системы. Управляемыми параметрами системы, ее входом, выходом и процессом, происходящим в ней, выступают количество (объем, V), качество (K), время (T), стоимость (C). С позиций величины этих параметров и их изменений в определенный период времени должна рассматриваться эффективность производственных систем. При этом значения этих параметров должны стремиться к величине, определяемой потребностями следующей за оцениваемой характеристикой системы, но в то же время не превышать их.

Иными словами, величины управляемых параметров на входе системы должны стремиться к значениям, зависящим от потребностей процессов, определяемых потребностями выхода.

В производственной системе рассматриваются две группы процессов, направленных на удовлетворение потребностей в ее продукции и услугах и потребностей в развитии самой системы. Это два тесно взаимосвязанных процесса. Цели второй группы процессов — развитие системы для реализации первой системы, т.е. главной цели создания и функционирования системы, и вместе с тем развитие процессов первой группы. Отсюда управляемые параметры процессов второй группы должны корреспондировать параметрам потребностей в них процессов первой группы. Однако соответствие или несоответствие этих параметров определяется внутренней характеристикой совокупного процесса преобразования на входе и выходе системы. Ее значение отражается на величинах параметров или входа, или выхода, или обоих одновременно, поэтому при оценке эффективности производственной системы разделение процессов на две указанные группы не имеет смысла, но оно необходимо при определении направления ее повышения. Вышеприведенное относится и к вопросу о необходимости выделения групп процессов относительно реализуемых ими целей производственной системы в обществе. Следовательно, эффективность производственной системы (\mathcal{E}) определяется величинами управляемых параметров: ее ресурсов, уровня использования их системных потенциалов (характеристики процессов), реализации целей:

$$\mathcal{E} = f(\Pi, I_{\Pi}) \rightarrow \max Y_{\Pi} \quad (1)$$

$$\text{при } (\Pi - I_{\Pi}) \rightarrow \min,$$

где Π — потенциал ресурсов в процессах деятельности компании; I_{Π} — его использованная часть; $(\Pi - I_{\Pi})$ — потери потенциала ресурсов компании; Y_{Π} — уровень реализации целей в обеспечении улучшения условий жизнедеятельности и всестороннего развития человека.

Методологический подход и методы определения параметров функционала « Π » и « I_{Π} » одинаковы для производственных систем различного функционального назначения [14]. Их суть заключается в том, что каждый вид используемого ресурса характеризуется максимально возможной величиной его участия в конкретном процессе, т.е. величиной характеристики ресурса, составляющей его системный потенциал, величина которого зависит

от технологии процесса. Она различна при любом изменении технологии. При идеальном уровне организации и управления процессом затраты ресурсов равны технологически необходимым ресурсам. Иными словами, использование их системного потенциала максимально. Это означает, что расходы исходных ресурсов сверх технологически необходимой величины представляют собой потери их системного потенциала, обусловленные недостатками организации и управления в производственной системе. К ним относятся потери ресурсов в производстве услуг за счет брака, порчи при хранении и т.д.; недоиспользование системного потенциала в связи с простоями, невыходами на работу, привлечение работников не в соответствии с их квалификацией и др. Состав потерь ресурсов наиболее полно представлен в работе [15]. Следовательно, уровень применения ресурсов территориальной системы бытового обслуживания населения рекомендуется определять через потери системного потенциала каждого их вида.

Как следует из определения понятия социально-экономической системы (к данному виду систем относятся территориальные системы бытового обслуживания населения) и вышеизложенного, использование ресурсов и результаты функционирования таких систем следует определять по реализации каждой целевой функции, выступающей подцелью глобальной цели. Все целевые функции производственной системы можно объединить в четыре группы: производственно-экономические, научно-технические, социально-политические, экологические, для реализации которых в компании осуществляются соответствующие процессы, использующие всю совокупность видов ресурсов.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

В рамках основной цели производственных систем в развитии общества глобальные цели территориальной системы бытового обслуживания населения — сокращение затрат времени (высвобождение времени) населения на выполнение рутинных, низкоквалифицированных и специфических (требующих специальной подготовки) работ и заполнение свободного времени человека творчеством. При этом должна обеспечиваться реализация смежных научно-технических и экологических целей.

Удовлетворение потребностей населения в услугах необходимо рассчитывать по четырем системным управляемым параметрам (количеству, качеству, времени и стоимости) для каждого вида услуг и производственной системы в целом.

Уровень удовлетворения потребностей населения по количеству услуг можно определять как отношение фактического количества заявок, выполненных производственной системой за оцениваемый период ($H'_{зс}$), к потенциально возможному их количеству — сумме выполняемых за этот же период системой заявок ($H'_{зс} + H'_{з.нас}$), т.е.

$$k_3 = \frac{H'_3}{H'_{зс} + H'_{з.нас}} \rightarrow 1. \quad (2)$$

Количество фактических и потенциальных заявок определяется по каждому виду номенклатуры услуг с их последующим суммированием по системе в целом. Методы установления потребностей населения в услугах (количества потенциальных заявок на услуги) по каждому их виду индивидуальны. Например, количество потенциальных заявок на ремонт квартир в год ($H'_{з.рем.кв.п.год}$) в районе крупного города может определяться исходя из наличия квартир в районе ($H'_{кв}$) и средней (или нормативной) периодичности их ремонта ($t_{рем.норм}$):

$$H'_{з.рем.кв.п.год} = \frac{H'_{кв}}{t_{рем.норм}}. \quad (3)$$

Следует отметить, что это моментная величина показателя. Она показывает имеющиеся на дату оценки резервы развития производственной системы, не отражает реализацию ее стремления к выполнению цели деятельности и может использоваться для общего представления о горизонте развития и для сравнительной оценки деятельности по сравнению с аналогичными системами.

Для оценки эффективности по данному параметру необходимо также определять изменение количества услуг в целом (H'_3), а также по их номенклатуре ($H'_{зн}$) и ассортименту ($H'_{за}$), выполненных производственной системой за оцениваемый (t) и предыдущий ($t-1$) периоды деятельности:

$$k'_3 = \frac{H'_3}{H'^{t-1}_3}, k'_{зн} = \frac{H'_{зн}}{H'^{t-1}_{зн}}, k'_{за} = \frac{H'_{за}}{H'^{t-1}_{за}}, \quad (4)$$

при $k'_3, k'_{зн}$ и $k'_{за} \geq 1$.

Эти показатели можно рассчитывать не только по количеству, но и по объему услуг, выраженному в их стоимости (цене). Однако следует иметь в виду, что в этом случае значение показателей будет, как правило, отражать несколько искаженное представление об эффективности деятельности системы бытового обслуживания населения, обусловленное политикой ценообразования в разных районах обслуживания.

Качество обслуживания определяется количеством претензий по тому или иному виду услуг (например, в ремонте электронной аппаратуры — количеством отрицательных отзывов на качество обслуживания и возвратов на повторный ремонт). Их сокращение свидетельствует о повышении качества предоставляемых системой услуг. Этот показатель ($k'_к$) может устанавливаться как разность между показателями удельных количеств претензий по видам услуг в базовом и отчетном периодах:

$$k'_к = \sum_{i=1}^{i=n} \left(\frac{\Pi'_i}{V'_i} - \frac{\Pi'_i}{V'_i} \right), \text{ при } \Pi'_i > 0 \text{ и } \Pi'_i > 0, \quad (5)$$

где Π'_i и Π'_i — количество претензий по i -му виду услуг, выполненных системой обслуживания населения в периодах t и $t-1$ соответственно; V'_i и V'_i — объем услуг по их i -му виду, выполненных системой обслуживания населения в периодах t и $t-1$ соответственно; n — количество видов услуг, предоставляемых системой населению территории. При значениях Π'_i , равных нулю, расчет теряет смысл, так как система обслуживания в оцениваемом периоде с позиций удовлетворения потребностей населения сработала высококачественно.

Удельные величины правильнее, чем абсолютные отражают усилия коллективов и индивидуальных предпринимателей системы в повышении качества обслуживания. При росте объема бытовых услуг абсолютная величина количества претензий может также увеличиваться, но их удельная величина прироста качества услуг должна уменьшаться.

ся, так как темп роста качества услуг превышает рост их объема. Зависимость количества заявок от качества бытовых услуг, выполняемых системой бытового обслуживания населения, предопределяется тем, что система лучше выполнит работы, чем заказчик, если он займется этим сам по причине наличия необходимых материала, инструмента, приспособлений, квалификации исполнителя и т.д. Если система не обеспечивает необходимого качества работ, у населения возникает желание выполнять эти работы самостоятельно, и наоборот.

Важнейший показатель эффективности территориальной системы бытового обслуживания населения — сокращение времени на получение услуги ($\Delta T_{\text{ср}i}$) в оцениваемый период t :

$$\Delta T_{\text{ср}i} = T_{\text{ср}i}^{t-1} - T_{\text{ср}i}^t, \quad (6)$$

где $T_{\text{ср}i}^t$ и $T_{\text{ср}i}^{t-1}$ — среднее время получения i -й услуги (затраченное на получение услуги) одним жителем обслуживаемого системой района соответственно в периодах t и $t-1$.

Время получения услуги — это период от момента подачи заявки на услугу до момента ее удовлетворения в полном заявленном объеме и ассортименте. Время рассчитывается по каждому виду услуги в силу ее специфики. Так, время получения услуги по химчистке одежды состоит из времени доставки одежды жителем к приемному пункту, оформления заявки и сдачи одежды приемщику (включая время стояния в очереди, если она есть), получения одежды в приемном пункте и доставки ее заказчику. Время на получение услуги по ремонту телевизоров состоит из времени подачи заявки (по телефону: соединение с приемщиком заявки, передача заявки; в пункте приема или мастерской: ожидание приема, оформление заявки), ожидания мастера и диагностики повреждений, ремонта на дому и оформления документов или при ремонте в мастерской ожидания транспорта, отгрузки телевизора, выполнения заявки, доставки на дом самим заказчиком или ожидания заказчиком доставки телевизора на дом исполнителем заявки.

Уменьшение (экономия) затрат времени населения обслуживаемого района по всем видам услуг ($T_{\text{эн}}$), выполняемых данной системой обслуживания населения за счет улучшения ее работы за отчетный период, рассчитывается по следующей формуле:

$$T_{\text{эн}} = \sum_{i=1}^{i=m} \Delta T_{\text{ср}i} \cdot H_{zi}, \quad (7)$$

где m — количество видов услуг, выполняемых данной системой обслуживания для населения района; H_{zi} — количество выполненных данной системой заявок населения на i -й вид услуг в отчетном периоде.

Проблемы оценки экологической и научно-технической эффективности для всех производственных систем одинаковы и являются большой самостоятельной сферой исследований. Для оценки экологической эффективности в России применяется ГОСТ Р ИСО 14031–2016, позволяющий ее оценивать по двум направлениям: сокращение отрицательного влияния на окружающую среду (уменьшение отходов и выбросов, площадей, занятых зданиями и сооружениями и т.п.) и реализация мероприятий по ее улучшению (рекультивация земель, увеличение лесонасаждений и т.п.).

Эффективность научно-технической деятельности определяется по видам услуг и по системе в целом:

а) в статике:

- долей услуг, произведенных системой с использованием результатов интеллектуальной деятельности ($V_{\text{инт}}^t$), в общем объеме (количестве) предоставленных услуг в оцениваемом периоде $V_{\text{ит}}^t$;

- объемом собственных результатов интеллектуальной деятельности (далее — РИД) ($V_{\text{рид}}^t$), проданных на сторону, в отношении к общему объему реализации услуг данной территориальной системой бытового обслуживания населения в оцениваемый период;

б) в динамике:

- изменением вышеуказанных показателей за оцениваемый период:

$$k_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^{i=n} \left(\frac{V_{\text{инт}i}^t}{V_{\text{ит}i}^t} + \frac{V_{\text{рид}i}^t}{V_i^t} \right) - \sum_{i=1}^{i=m} \left(\frac{V_{\text{инт}i}^{t-1}}{V_{\text{ит}i}^{t-1}} + \frac{V_{\text{рид}i}^{t-1}}{V_i^{t-1}} \right) \rightarrow 1, \quad (8)$$

где $V_{\text{ит}}^t$ — объем i -го вида услуг, произведенных системой соответственно; $V_{\text{инт}i}^t$ и $V_{\text{инт}i}^{t-1}$ — объем i -го вида услуг, произведенных системой с использованием РИД в оцениваемом и предыдущем периодах соответственно; $V_{\text{рид}i}^t$ и $V_{\text{рид}i}^{t-1}$ — объем РИД по i -му виду услуг, проданных системой в оцени-

ваемом и предыдущем периодах соответственно; n — количество видов услуг, произведенных системой в оцениваемом периоде; m — количество видов услуг, произведенных системой в предыдущем периоде.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Комплексная оценка эффективности деятельности территориальных систем бытового обслуживания населения и их элементов по вышеприведенным показателям ориентирует организации не только на получение прибыли, но и на реализацию социальных, научно-технических и экологических целей развития общества. Повышение уровня использования системных потенциалов ресурсов — основной фактор высокой производительности и соответственно конкурентоспособности производственных си-

стем. Его оценка для данной производственной системы и сравнение с аналогичными показателями других систем выступают базой определения уровня, резервов и направлений ее организационно-технологического развития и вместе с этим роста производительности и конкурентоспособности. Особое значение ресурсно-целевой подход к оценке эффективности деятельности имеет для социально направленных систем, к которым относятся территориальные системы бытового обслуживания населения. Недостаток рассмотренных в данной статье показателей эффективности — отсутствие в существующих статистических и бухгалтерских документах некоторых исходных данных, получение которых требует дополнительных исследований спроса населения обслуживаемой территории на отдельные виды бытовых услуг.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Царев В. Оценка стоимости бизнеса. М.: ЮНИТИ; 2015.
2. Янов В.В. Концептуальные основы оценки стоимости бизнеса организации и финансовая стратегия его роста. СПб.: Культ-информ-пресс; 2015. 232 с.
3. Кеннет Ф. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении. М.: Вильямс; 2005. 255 с.
4. Бримсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании. М.: Вершина; 2007. 332 с.
5. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании: стратегическая ответственность советов директоров. М.: ИНФРА-М; 2009. 429 с.
6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес; 2008. 554 с.
7. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: Изд-во Омега-Л; 2012. 315 с.
8. Раяцкас Р.Л. Социально-экономическая эффективность производства. М.: Наука; 1984. 188 с.
9. Рубцова Н.В. Социально-экономическая эффективность туристской деятельности: теория, методология, практика. Иркутск: Изд-во БГУЭП; 2015. 210 с.
10. Алейникова З.К., Бобкова И.Н., Герасимов Н.В. и др. Социально-экономическая эффективность общественного производства: сущность, компоненты и вопросы их оценки. Минск: Наука и техника; 1983. 160 с.
11. Ельмеев В.Я. Методологические основы планирования социального развития. М.: Мысль; 1974. 167 с.
12. Русинов Ф.М. Социально-экономическая эффективность организации и управления социалистическим производством. М.: МИНХ; 1982. 67 с.
13. Бусов В.И. Стоимостная и ресурсно-целевая оценка эффективности деятельности современных компаний. *Вестник университета. ГУУ*. 2018;(11):103–110 с.
14. Бусов В.И. Ресурсно-целевая оценка эффективности деятельности компании. *Вестник университета. ГУУ*. 2019;(1):89–93.
15. Вокк В.И., Фигурнов Э.Б. Анализ потерь и резервов в процессе управления промышленным производством. Теория и методы. Таллин: Валгус; 1980. 112 с.

REFERENCES

1. Tsarev V. Estimation of business value. Moscow: UNITY; 2015. (In Russ.).
2. Yanov V.V. Conceptual bases of business valuation of the organization and financial strategy of its growth. St. Petersburg: Kul't-inform-press; 2015. 232 p. (In Russ.).

3. Kenneth F. The valuation of the company: how to avoid mistakes when buying. Moscow: Williams; 2005. 255 p. (In Russ.).
4. Brimson J. Process-oriented budgeting. the introduction of a new tool of value management. Moscow: Vershina; 2007. 332 p. (In Russ.).
5. Ivashkovskaya I. V. Modeling of company value: strategic responsibility of boards of Directors. Moscow: INFRA-M; 2009. 429 p. (In Russ.).
6. Copeland T. Company values: valuation and management. Moscow: Olympus-Business; 2008. 554 p. (In Russ.).
7. Shcherbakov V. A. Valuation of the enterprise (business). Moscow: Omega-L publishing house; 2012. 315 p. (In Russ.).
8. Rayatskas R. L. Social and economic production efficiency. Moscow: Nauka; 1984. 188 p. (In Russ.).
9. Rubtsova N. V. Social and economic efficiency of tourist activity: theory, methodology, practice. Irkutsk: BGUEP publishing house; 2015. 210 p. (In Russ.).
10. Aleynikova Z. K., Bobkova I. N., Gerasimov N. V., etc. Social and economic efficiency of social production: essence, components and questions of their assessment. Minsk: Science and technology; 1983. 160 p. (In Russ.).
11. Elmeev V. Ya. Methodological bases of planning of social development. Moscow: Myisl; 1974. 167 p. (In Russ.).
12. Rusinov F. M. Social and economic efficiency of the organization and management of socialist production. Moscow: MINH; 1982. 67 p. (In Russ.).
13. Busov V. I. Cost and resource and target assessment of efficiency of activity of the modern companies. *Vestnik universita. GUU*. 2018;(11):103–110 p. (In Russ.).
14. Busov V. I. Resource and target assessment of efficiency of activity of the company. *Vestnik universita. GUU*. 2019;(1):89–93 p. (In Russ.).
15. Wok V. I., Figurnov E. B. The analysis of losses and reserves in process of management of industrial production. Theory and methods. Tallinn: Valgus; 1980. 112 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Владимир Иванович Бусов — доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия
busovv@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Vladimir I. Busov — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corporate Finance and Corporate Management Department, Financial University, Moscow, Russia
busovv@mail.ru

Статья поступила 10.03.2019; принята к публикации 21.05.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received 10.03.2019; accepted for publication 21.05.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-102-110
УДК 336.748.12(045)
JEL E60

Прогнозирование уровня инфляции при формировании региональных и муниципальных бюджетов

Р.В. Колесов^а, А.Ю. Тарасова^б, Г.Е. Козлов^с

Ярославский филиал Финансового университета, Ярославль, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0001-7337-3578>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-0872-5447>;

^с <https://orcid.org/0000-0003-2738-860X>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – прогнозирование уровня инфляции при формировании и анализе хода исполнения региональных и муниципальных бюджетов. *Цель работы* – выработка подхода к методике оценки уровня инфляции, позволяющей обеспечивать органы государственной власти и местного самоуправления необходимыми и достаточными оперативными данными, отражающими специфику экономики соответствующих регионов, о прогнозных значениях ежемесячного и годового уровня инфляции. *Актуальность исследования* – предложенный в статье подход к оценке уровня инфляции является относительно простым, но в то же время эффективным при оценке прогнозных значений уровня инфляции, основывающейся на принципах комплексности, оперативности, экономичности и эффективности. Методической основой работы являются формальная и диалектическая логики, использованные для выявления взаимосвязи инфляционных процессов в экономике, процедур долгосрочного бюджетного прогнозирования и планирования, дедукция и индукция, примененные при обосновании предложенных подходов, математическая логика, задействованная в ходе анализа их воздействия на показатели региональных и муниципальных бюджетов в современных условиях.

В статье предложена аналитическая матрица, содержащая исходные материалы для прогнозирования уровня инфляции. Предпринята попытка разработать модель прогнозирования годового уровня инфляции, основанная на данных о фактических и прогнозных значениях индекса потребительских цен. В работе *сделан вывод*, что модель прогнозирования уровня инфляции применима в процессе бюджетного планирования и анализа на уровне отдельных регионов и муниципальных образований, бюджетных учреждений, а также при разработке и в ходе реализации отдельных проектов, финансирование которых предполагается осуществлять за счет средств региональных и муниципальных бюджетов. Применение данной модели позволит повысить аналитические возможности формируемой информации в интересах внешних и внутренних пользователей.

Ключевые слова: уровень инфляции; региональный бюджет; муниципальный бюджет; экономика региона; принцип комплексности; принцип оперативности; принцип экономичности; принцип эффективности

Для цитирования: Колесов Р.В., Тарасова А.Ю., Козлов Г.Е. Прогнозирование уровня инфляции при формировании региональных и муниципальных бюджетов. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):102-110. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-102-110

The Inflation Level Forecasting in Forming Regional and Municipal Budgets

R.V. Kolesov^а, A.J. Tarasova^б, G.E. Kozlov^с

Yaroslavl branch of Financial University, Yaroslavl, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0001-7337-3578>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-0872-5447>;

^с <https://orcid.org/0000-0003-2738-860X>

ABSTRACT

The subject of the research is inflation level forecasting in forming, executing and analyzing the execution course of regional and municipal budgets. The *purpose* of the work is developing methods of inflation level evaluation to supply state and local authorities with necessary and sufficient operational data reflecting the specificity of respective regional economies concerning prognostic figures of monthly and yearly rates of inflation.

The urgency of the research lies in the fact that the proposed approach to inflation level evaluation is relatively simple but at the same time effective and is based on the principles of integrity, responsiveness, economy, and effectiveness. The methodical base of the work is formal and dialectical logics used to reveal interconnections between inflation processes in the economy and of the procedures for long-term budget forecasting; as well as methods of deduction and induction employed to justify the approaches proposed; mathematics of logic was used to analyze the influence of the approaches on the regional and municipal budget indicators under present-day conditions.

The authors suggest an analytical matrix containing the initial materials for inflation rate forecasting and make a try to develop a model of inflation rate forecasting that is based on the data of factual and prognostic consumer price index. It is *concluded* that the model of inflation rate forecasting is applicable for budget planning and analysis in specific regions and municipalities, budgetary institutions, as well as in the course of developing and realization of some regional and municipal budget funded projects, which appears to be important to increase analytical capacity of information relevant for external and internal users.

Keywords: inflation level; regional budget; municipal budget; regional economy; integrity principle; responsiveness principle; principle of economy; principle of effectiveness

For citation: Kolesov R.V., Tarasova G.E. Kozlov A.J. The inflation level forecasting in forming regional and municipal budgets. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):102-110. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-102-110

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность разработки методического инструментария прогнозирования уровня инфляции применительно к условиям современной российской экономики обусловлена тем, что, несмотря на значительное число существующих подходов к решению этой задачи, ожидаемые значения прогнозирования зачастую существенно расходятся с фактическими показателями [1–4].

В условиях реализуемой консервативной бюджетной политики и сохранения стратегии бюджетной консолидации рост государственных расходов оставался до недавнего времени сдержанным. Он был ограничен повышением доходов в условиях действия бюджетного правила. Это обуславливало достаточно низкие инфляционные риски со стороны бюджетной политики, связанные с возможной корректировкой бюджетных расходов.

В настоящее время органы исполнительной и представительной власти регионального и муниципального уровней при осуществлении долгосрочного бюджетного прогнозирования и планирования стали сталкиваться с проблемой достоверной оценки уровня инфляции и ее влияния на показатели региональных и муниципальных бюджетов в условиях сокращения их доходной базы. При этом динамика показателя инфляции носит прогнозируемый характер, что вызвано спецификой текущей экономической конъюнктуры, в частности динамикой цен на нефть на мировых товарных рынках.

Более того, анализ политики, проводимой в последние годы монетарными властями, показывает, что управление инфляционными рисками приобретает в их деятельности приоритетный характер

[5–10]. Складывающиеся внешние условия в среднесрочной перспективе будут, по нашему мнению, в лучшем случае нейтральными, а при вполне ожидаемом негативном сценарии — неблагоприятными для развития отечественной экономики. Одним из важнейших негативных последствий такого влияния на внутренние экономические процессы может стать рост инфляции. Основной мерой противодействия росту инфляции, обеспечивающей снижение зависимости национальной экономики от колебаний на мировых финансовых рынках, наряду с политикой ЦБ РФ в рамках режима таргетирования инфляции, будет обеспечение устойчивости государственных и муниципальных финансов. При этом инфляция определяется множеством факторов, среди которых имеются те, которые находятся вне зоны влияния денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

Кроме того, как показывает опыт, путем пропорционального сокращения бюджетных расходов возможно достижение положительного монетарного эффекта в виде снижения инфляции и замедления темпов ослабления национальной валюты.

По мнению ряда экономистов, в настоящее время в России ресурс девальвационного наполнения бюджетной системы государства во многом себя исчерпал, а дальнейшие возможности обеспечения развития экономики и осуществления финансирования бюджетных расходов за счет ослабления рубля недостаточны из-за риска высокой инфляции и негативного влияния геополитической ситуации на экономику. В такой ситуации бюджетам всех уровней будет крайне сложно приспособиться к краткосрочным ограничениям. И, возможно, органам региональной власти и местного самоуправ-

ления необходимо вести постоянный мониторинг и готовиться к долгосрочной адаптации к деятельности в условиях постоянного дефицита ресурсов.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Бюджетная, налоговая и таможенно-тарифная политика на 2019 г. и на плановый период 2020–2021 гг., утвержденная Минфином России в целях повышения эффективности использования средств бюджетов различного уровня, предполагает дальнейшее совершенствование процедур планирования и технологий исполнения бюджетов. По мнению ее разработчиков, она должна основываться на расширении практики обоснования расходов для бюджетополучателей и создании единой системы установления расходов, предусматривающей обоснование плановых сметных показателей и сформированных на их основе расчетов бюджетных ассигнований. Предполагается также дальнейшее совершенствование методических подходов и механизма выделения бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства.

На современном этапе развития качественное прогнозирование инфляции, в том числе применительно к экономическим реалиям отдельных регионов России, является одной из важнейших предпосылок для достоверного обоснования показателей региональных и муниципальных бюджетов в процессе бюджетного планирования [11, 12].

Существенное внимание учету факторов риска в процессе формирования и исполнения бюджета, в том числе выявления инфляционных рисков, уделяется в работах зарубежных авторов [13, 14].

Так, источником риска в целях настоящего исследования выступает конкретный фактор, оказывающий значимое и измеримое воздействие на основные характеристики бюджета субъекта Российской Федерации и местного бюджета. Поэтому инфляционные риски со стороны бюджетной политики, связанные с возможной корректировкой бюджетных расходов, являются актуальными в деятельности органов власти регионального и муниципального уровней управления государством.

Таким образом, органам власти регионального и муниципального уровня в процессе формирования, исполнения и анализа хода исполнения соответствующих бюджетов необходимы оперативные и отражающие специфику экономики соответствующих

регионов данные о прогнозных значениях ежемесячного и годового уровня инфляции. В связи с этим в данной работе предлагается относительно простой и в то же время эффективный подход к определению прогнозных значений уровня инфляции.

Представленная методика прогнозирования уровня инфляции базируется на принципах комплексности, оперативности, экономичности и эффективности.

Принцип комплексности предполагает, что в процессе реализации методики в единстве и взаимосвязи учитываются исторически сложившиеся тенденции в динамике показателей инфляции, в том числе носящие сезонный характер, и особенности экономики конкретных регионов, а также мнения признанных экспертов в вопросах денежно-кредитной политики.

Принцип оперативности означает, что предложенная методика позволяет быстро, без привлечения дополнительных специалистов, используя общедоступные источники информации, провести необходимые расчеты и учесть их при формировании региональных и муниципальных бюджетов. По результатам прогнозирования уровня инфляции могут быть внесены коррективы в бюджеты как по уровню доходов и расходов, так и по объему и цене источников финансирования дефицита.

Принцип экономичности предполагает, что процедура прогнозирования должна быть относительно проста, обеспечивая, тем не менее, высокую достоверность получаемых результатов.

Под принципом эффективности подразумевается, что затраты на проведение прогнозирования должны принести многократный эффект, который существенно превышает бы понесенные затраты.

Рассмотрим суть предлагаемой комплексной методики подробно.

Предположим, что на момент прогнозирования уровня инфляции на предстоящий год и последующие плановые периоды, т.е., например, в октябре–ноябре года, который условно назовем «текущим», имеется информация о фактических значениях уровня инфляции в январе – сентябре текущего года, а также за каждый месяц предшествующих лет (общее число лет, используемое для целей прогнозирования, обозначим как n). Сами фактические ежемесячные значения уровня инфляции в текущем году и предшествующие ему годы обозначим как m .

Аналитическая матрица, содержащая исходные материалы для прогнозирования уровня инфляции, представлена в виде *табл. 1*.

Таблица 1 / Table 1

Аналитическая матрица прогнозирования уровня инфляции / Analytical matrix of inflation forecasting

| Год / Year | Месяцы года / Month of year | | | | | | | | | |
|--|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|-----|-----|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1 | | 2 | | ... | | 11 | | 12 | |
| Предшествующие годы ($x - n$) / Previous years ($x - n$) | m_{1n} | g_{1n} | m_{2n} | g_{2n} | ... | ... | m_{11n} | g_{11n} | m_{12n} | g_{12n} |
| Год, предшествующий предыдущему ($x - 3$) / The year prior previous previous ($x - 3$) | m_{13} | g_{13} | m_{23} | g_{23} | ... | ... | m_{113} | g_{113} | m_{123} | g_{123} |
| Год, предшествующий предыдущему ($x - 2$) / The year prior previous ($x - 2$) | m_{12} | g_{12} | m_{22} | g_{22} | ... | ... | m_{112} | g_{112} | m_{122} | g_{122} |
| Предыдущий год ($x - 1$) / Previous year ($x - 1$) | m_{11} | g_{11} | m_{21} | g_{21} | ... | ... | m_{111} | g_{111} | m_{121} | g_{121} |
| Текущий год (x) / Current year (x) | m_{10} | g_{10} | m_{20} | g_{20} | ... | ... | m_{110} | g_{110} | m_{120} | g_{120} |
| Прогнозный год (y) / Forecast year (y) | m_{11}^{np} | g_{11}^{np} | m_{21}^{np} | g_{21}^{np} | | | m_{111}^{np} | g_{111}^{np} | m_{121}^{np} | g_{121}^{np} |

Примечание / Note:

m – фактические ежемесячные значения уровня инфляции в текущем году и предшествующие ему годы / actual monthly inflation rates in the current year and previous years;

n – общее число лет, используемое для целей прогнозирования / total number of years used for forecasting;

x – текущий год / current year;

y – прогнозируемый год / forecast year.

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Значение m_{ik} (i изменяется от 1 до 12; k варьируется от 1 до n) показывает, на сколько процентов выросли цены в соответствующем месяце, а значение g_{ik} характеризует уровень инфляции за год в соответствующем месяце по отношению к аналогичному месяцу предыдущего года.

В целях эффективной организации финансового планирования и прогнозирования интерес представляет определение прогнозных значений m_{ik}^{np} и g_{ik}^{np} или прогнозных интервалов значений.

Для прогнозирования уровня инфляции за месяц будем использовать следующие данные:

- показатели уровня инфляции в соответствующем месяце за предыдущие n лет, что позволит учесть влияние на динамику цен фактора сезонности исходя из допущения, что в прогнозируемом году в i -м месяце уровень инфляции будет тождествен среднему значению уровня инфляции в аналогичных месяцах за предыдущие периоды (обозначим прогнозное значение, полученное таким образом, как m_{ik}^{1np});

- показатели уровня инфляции за предыдущие месяцы, которые позволяют предположить, что в соответствующем месяце прогнозируемого года уровень инфляции будет соответствовать среднему значению, характерному для предыдущих 12 месяцев, т.е. влияние сезонных факторов будет усредняться. Можно также предположить, что динамика этого числового ряда будет учитывать результаты таргетирования инфляции со стороны мегарегулятора (обозначим прогнозное значение, полученное таким образом, как m_{ik}^{2np}).

Для получения итогового прогноза по уровню инфляции в соответствующем месяце в прогнозируемом году, учитывающего в комплексе влияние как совокупности сезонных факторов, так и мер, предпринимаемых монетарными властями, найдем средневзвешенное значение спрогнозированных показателей m_{ik}^{1np} и m_{ik}^{2np} с весовыми коэффициентами 0,3 и 0,7 соответственно. Формируя значения весовых коэффициентов, мы основываемся на опыте 2015–2018 гг., согласно

Таблица 2 / Table 2

Данные об уровне месячной инфляции и прогнозные значения на 2017 г., % / Data on the level of monthly inflation and forecast values for 2017

| Месяц / Month | Фактические данные об индексах потребительских цен / Actual data on consumer price indices | | | | | | Прогнозные значения / Forecasted value | | |
|---------------|--|---------|---------|---------|---------|---------|--|---------------|-------------|
| | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | m^1_{i2017} | m^2_{i2017} | I_{i2017} |
| 1 | 102,37 | 100,50 | 100,97 | 100,59 | 103,85 | 100,96 | 101,54 | 100,21 | 100,61 |
| 2 | 100,78 | 100,37 | 100,56 | 100,70 | 102,22 | 100,63 | 100,88 | 100,17 | 100,38 |
| 3 | 100,62 | 100,58 | 100,34 | 101,02 | 101,21 | 100,46 | 100,71 | 100,17 | 100,33 |
| 4 | 100,43 | 100,31 | 100,51 | 100,90 | 100,46 | 100,44 | 100,51 | 100,17 | 100,27 |
| 5 | 100,48 | 100,52 | 100,66 | 100,90 | 100,35 | 100,41 | 100,55 | 100,16 | 100,28 |
| 6 | 100,23 | 100,89 | 100,42 | 100,62 | 100,19 | 100,36 | 100,45 | 100,14 | 100,24 |
| 7 | 99,99 | 101,23 | 100,82 | 100,49 | 100,80 | 100,54 | 100,65 | 100,10 | 100,27 |
| 8 | 99,76 | 100,10 | 100,14 | 100,24 | 100,35 | 100,01 | 100,10 | 100,11 | 100,10 |
| 9 | 99,96 | 100,55 | 100,21 | 100,65 | 100,57 | 100,17 | 100,35 | 100,16 | 100,22 |
| 10 | 100,48 | 100,46 | 100,57 | 100,82 | 100,74 | 100,43 | 100,58 | 100,19 | 100,31 |
| 11 | 100,42 | 100,34 | 100,56 | 101,28 | 100,75 | 100,44 | 100,63 | 100,19 | 100,32 |
| 12 | 100,44 | 100,54 | 100,51 | 102,62 | 100,77 | 100,40 | 100,88 | 100,18 | 100,39 |

Источник / Source: составлено по данным Росстата / compiled according to Rosstat.

которому последствия проведения Банком России политики таргетирования инфляции оказывают более существенное влияние на динамику цен. Полученное агрегированное прогнозное значение обозначим как I_{ik} .

На основе вышеприведенного может быть получен следующий набор прогнозных значений уровня инфляции за месяц (см. формулы 1–3):

$$m^{1np}_{in} = (\sum_{k=1}^n m_{ik}) / n, \quad (1)$$

$$m^{2np}_{in} = \sum_{i=1}^{12} m_{ik} / 12, \quad (2)$$

$$I_{in} = 0,3 \times m^{1np}_{in} + 0,7 \times m^{2np}_{in}. \quad (3)$$

В этом случае для получения прогнозного значения годового уровня инфляции g_{ik} формула будет выглядеть следующим образом (4):

$$g_{in} = \prod_{j=1}^i I_{jn} \times \prod_{j=1}^{12-i} m_{j0}. \quad (4)$$

Если в экономике страны ожидаются в ближайшие 2–3 месяца существенные изменения, которые окажут непосредственное влияние на уровень цен, то в ситуации отсутствия статистических данных об уровне инфляции, накопленных за ряд предшествующих месяцев и лет, целесообразно использовать данные экспертных оценок, учитывающие возможное влияние различных факторов. Обозначим прогнозные значения, полученные по данным экспертных оценок, как m^{3np}_{in} .

Таблица 3 / Table 3

Данные об уровне месячной инфляции и прогнозные значения на 2018 г., % / Data on the level of monthly inflation and forecast values for 2018

| Месяц / Month | Фактические данные об индексах потребительских цен / Actual data on consumer price indices | | | | | | Прогнозные значения / Forecasted value | | |
|---------------|--|---------|---------|---------|---------|---------|--|---------------|-------------|
| | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | m^1_{i2018} | m^2_{i2018} | I_{i2018} |
| 1 | 100,50 | 100,97 | 100,59 | 103,85 | 100,96 | 100,62 | 101,25 | 100,32 | 100,60 |
| 2 | 100,37 | 100,56 | 100,70 | 102,22 | 100,63 | 100,22 | 100,78 | 100,32 | 100,46 |
| 3 | 100,58 | 100,34 | 101,02 | 101,21 | 100,46 | 100,13 | 100,62 | 100,32 | 100,41 |
| 4 | 100,31 | 100,51 | 100,90 | 100,46 | 100,44 | 100,33 | 100,49 | 100,33 | 100,38 |
| 5 | 100,52 | 100,66 | 100,90 | 100,35 | 100,41 | 100,37 | 100,54 | 100,32 | 100,39 |
| 6 | 100,89 | 100,42 | 100,62 | 100,19 | 100,36 | 100,61 | 100,52 | 100,32 | 100,38 |
| 7 | 101,23 | 100,82 | 100,49 | 100,80 | 100,54 | 100,07 | 100,66 | 100,30 | 100,41 |
| 8 | 100,10 | 100,14 | 100,24 | 100,35 | 100,01 | 99,46 | 100,05 | 100,31 | 100,23 |
| 9 | 100,55 | 100,21 | 100,65 | 100,57 | 100,17 | 99,85 | 100,33 | 100,33 | 100,33 |
| 10 | 100,46 | 100,57 | 100,82 | 100,74 | 100,43 | 100,20 | 100,54 | 100,35 | 100,40 |
| 11 | 100,34 | 100,56 | 101,28 | 100,75 | 100,44 | 100,22 | 100,60 | 100,34 | 100,42 |
| 12 | 100,54 | 100,51 | 102,62 | 100,77 | 100,40 | 100,42 | 100,88 | 100,33 | 100,50 |

Источник / Source: составлено по данным Росстата / compiled according to Rosstat.

Однако получить экспертным путем ряд прогнозных значений месячного уровня инфляции на определенный момент времени весьма затруднительно, так как такие прогнозы составляются, как правило, не более чем на один — три месяца. Представляется, что для целей получения экспертных оценок целесообразно воспользоваться методикой, предложенной в работе Р.В. Колесова [15].

С учетом мнений экспертов, в периоды прогнозирования, когда ожидается существенное влияние макроэкономических факторов, формула для прогнозирования годового уровня инфляции g_{ik} будет выглядеть следующим образом (5):

$$g_{in} = \prod_{j=1}^{i-1} I_{jn} \times \prod_{j=1}^{12-i} m_{j0} \times \prod_{i=1}^t m_{in}^{3np}. \quad (5)$$

Апробируя предложенный алгоритм прогнозирования ежемесячного и годового уровня инфляции для 2017 г. по фактическим данным за 2011–2016 гг., сравним прогнозные значения с фактическими данными с целью выявления погрешности (табл. 2).

На основании данных, представленных в табл. 2, и формулы (4) получим прогнозное значение годового уровня инфляции $g_{122017} = 103,78$. Оно превышает фактический уровень инфляции в 2017 г., который согласно официальным данным был равен 102,51.

Повторим подобные вычисления для получения прогнозных значений для 2018 г. по данным за период 2012–2017 гг. (табл. 3).

На основании данных, представленных в табл. 3, и формулы (4) получим прогнозное значение годового уровня инфляции $g_{122018} = 105,01$. Оно превышает

фактический уровень инфляции в 2018 г., который, по официальным данным, равен 104,26.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты работы могут быть использованы при формировании бюджетной политики Российской Федерации, в деятельности органов исполнительной и представительной власти регионального и муниципального уровня.

Предлагаемая модель прогнозирования годового уровня инфляции, основанная на данных о фактических и прогнозных значениях индекса потребительских цен, не позволяет получить абсолютно точное значение. Оба примера реализации предлагаемого алгоритма (без учета экспертных оценок) дают более высокий уровень инфляции в сравнении с фактическим значением (примерно на 1,1–1,3 п.п.). Однако в целях бюджетного планирования, когда учитывают, как правило, несколько сценариев развития событий, можно предложить использовать расчетные значения уровня инфляции, полученные по формулам (4) и (5), как максимально возможный уровень инфляции, а в качестве минимального годового

уровня принимать целевой ориентир Банка России в 4%. Кроме того, данная модель прогнозирования уровня инфляции применима в процессе бюджетного планирования и при проведении экономического анализа на уровне отдельных бюджетных учреждений, а также при разработке и в ходе реализации отдельных проектов, финансирование которых предполагается осуществлять за счет средств региональных и муниципальных бюджетов. Это представляется весьма важным для повышения аналитических возможностей формируемой информации в интересах внешних и внутренних пользователей. При этом следует учитывать, что на фоне роста курсовой волатильности инфляционные ожидания населения и предприятий повысились, увеличилась неопределенность их изменений в будущем. Поэтому устойчивое повышение инфляционных ожиданий может создать риски продолжительного отклонения инфляции вверх от ее запланированного показателя, а инфляционные риски обусловят необходимость ужесточения денежно-кредитной политики государства для ограничения роста инфляционных ожиданий и стабилизации финансового рынка.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Работа выполнена в рамках прикладных исследований по государственному заданию Финансовому университету на 2019 г.

ACKNOWLEDGEMENT

The paper was prepared within the framework of the government research task of Financial University, 2019.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Силуанов А. Г. Пути совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации. *Российское предпринимательство*. 2012;(2):43–50.
2. Волков А. Ю. Некоторые направления совершенствования межбюджетных отношений. *Проблемы современной науки и образования*. 2015;9(39):78–80.
3. Тюрин С. Б. Совершенствование методики формирования резервного фонда и фонда национального благосостояния Российской Федерации. *Труд и социальные отношения*. 2014;(1):72–80.
4. Васюнина М. Л. Бюджетное планирование: развитие методологических подходов. *Финансы*. 2014;(11):17–20.
5. Гамукин В. В. Комбинаторика рисков бюджетной системы. *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2015;(19):18–26.
6. Бурькин А. Д. Принципы эффективного использования стабилизационных финансов. *Труд и социальные отношения*. 2014;(1):96–104.
7. Коробко С. А. Система управления рисками бюджетного процесса субъекта РФ. *Terra economicus*. 2012;(3):54–58.
8. Горохова Д. В. Управление бюджетными рисками субъектов РФ: современный взгляд и перспективы развития. *Финансовый журнал*. 2013;(3):55–62.
9. Янов В. В. Бюджетные риски муниципального образования в стратегии регионального развития. *Экономика и управление: проблемы решения*. 2014;(8):138–141.

10. Кудрин А.Л., Горюнов Е.Л., Трунин П.В. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность. *Вопросы экономики*. 2017;(5):5–28.
11. Неклюдов В.А., Бурькина Н.М., Вахт Е.А., Грехов Д.В., Долматович И.А., Карасев А.П., Катаниди К.Г., Киселев Н.В., Козлова Е.А., Колесов Р.В., Лазурин Е.А., Лазурина О.М., Лежников В.П., Логинова Т.В., Лыкова В.А., Мельниченко Н.Ф., Мимясов М.Н., Пятунин С.В., Родина Г.А. и др. Устойчивость социально-экономического развития региональной экономики и др. Ярославль: ООО ЦМИК; 2017. 172 с.
12. Савкин С.П. Комплексный подход к формированию внутренней региональной политики в сфере государственно-частного партнерства. *Регионоведение*. 2016;1(94):41–55.
13. Pulay G., Mate J., Nemeth I., Zelei A. budgetary risks of monetary policy with special regard to the debt rule. *Public Finance Quarterly*. 2013;(1):11–34.
14. Schilperoort W., Wierts P. Illuminating budgetary risks: the role of stress testing. *OECD Journal on Budgeting*. 2012;(3):1–18.
15. Колесов Р.В. Методические подходы к совершенствованию финансово-экономического обеспечения культуuroобразующей среды Ярославской области. *Ярославский педагогический вестник*. 2013;(1):94–99.

REFERENCES

1. Siluanov A. G. Ways to improve inter-budgetary relations in the Russian Federation. *Russian business = The Russian Journal of Entrepreneurship*. 2012;(2):43–50. (In Russ.).
2. Volkov A. Yu. Some directions of improvement of inter-budgetary relations. *Problems of modern science and education = Problems of modern science and education*. 2015;9(39):78–80. (In Russ.).
3. Tyurin S. B. Improving the methods of formation of the reserve Fund and the national welfare Fund of the Russian Federation. *Labor and social relations = The "Labour and social relations" Journal*. 2014;(1):72–80. (In Russ.).
4. Vasyunina M. L. Budget planning: development of methodological approaches. *Finansy = Finance*. 2014;(11):17–20. (In Russ.).
5. Gamukin V. V. Combinatorics of budget system risks. *Accounting in budget and non-profit organizations = Accounting in budget and non-profit organizations*. 2015;(19):18–26. (In Russ.).
6. Burykin A. D. Principles of effective use of the stabilisation of Finance. *Labor and social relations = The "Labour and social relations" Journal*. 2014;(1):96–104. (In Russ.).
7. Korobko S. A. Risk management system of the budget process of the RF subject. *Terra economicus*. 2012;(3):54–58. (In Russ.).
8. Gorokhova D. V. Management of budget risks of subjects of the Russian Federation: modern view and prospects of development. *Financial magazine = Financial journal*. 2013;(3):55–62. (In Russ.).
9. Yanov V. V. Budgetary risks of the municipality in the strategy of regional development. *Economics and management: problems of solution = Economics and management: problems of solution*. 2014;(8):138–141. (In Russ.).
10. Kudrin A. L., Goryunov E. L., Trunin P. V. Stimulating monetary policy: myths and reality. *Economic issue = Voprosy Ekonomiki*. 2017;(5):5–28. (In Russ.).
11. Neklyudov V. A., Burykina M. N., Watches E. A., Sin D. V., Dolmatovich I. A., Karasev A. P., Kalanidhi K. G., Kiselev N. In., Kozlova E. A., Kolesov R. V., Lazurin E. A., Mazurina O. M., Letnikov V. P., Loginova T. V., Lykov V. A., Melnichenko N. F., Minasov M. N., Petunin S. V., Rodina G. A. and al. The Sustainability of socio-economic development of the regional economy etc. Yaroslavl: TSMIK; 2017. 172 p. (In Russ.).
12. Savkin S. P. Integrated approach to the formation of domestic regional policy in the field of public-private partnership. *Regionology = Russian Journal of Regional Studies*. 2016;1(94):41–55. (In Russ.).
13. Pulay G., Mate J., Nemeth I., Zelei A. Budgetary risks of monetary policy with special regard to the debt rule. *Public Finance Quarterly*. 2013;(1):11–34.
14. Schilperoort W., Wierts P. Illuminating budgetary risks: the role of stress testing. *OECD Journal on Budgeting*. 2012;(3):1–18.
15. Kolesov R. V. Methodological approaches to the improvement of financial and economic support of the culture-forming environment of the Yaroslavl region. *Yaroslavl pedagogical Bulletin = Yaroslavl pedagogical Bulletin*. 2013;(1):94–99. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Роман Владимирович Колесов — кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора, Ярославский филиал Финансового университета, Ярославль, Россия

kolesov.rv@mail.ru

Алла Юрьевна Тарасова — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы», Ярославский филиал Финансового университета, Ярославль, Россия

Alltar09@yandex.ru

Георгий Евгеньевич Козлов — кандидат физико-математических наук, старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы», Ярославский филиал Финансового университета, Ярославль, Россия

Kge2064@gmail.com

ABOUT THE AUTHORS

Roman V. Kolesov — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Dep. Dir. of Yaroslavl branch of Financial University, Yaroslavl, Russia

kolesov.rv@mail.ru

Alla J. Tarasova — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. At the Department “Economy and Finance” Yaroslavl branch of Financial University, Yaroslavl, Russia

Alltar09@yandex.ru

George Y. Kozlov — Cand. Sci. (Phys.-Math.), Senior Lecture at the Department “Economy and Finance” Yaroslavl branch of Financial University, Yaroslavl, Russia

Kge2064@gmail.com

Заявленный вклад авторов:

Колесов Р.В. — научное руководство исследованием, формулировка гипотез исследования, подготовка текста статьи.

Тарасова А.Ю. — подготовка обзора литературы, сбор данных для проведения исследования, подготовка текста статьи.

Козлов Г.Е. — анализ данных, интерпретация и описание полученных результатов, подготовка текста статьи.

Author contribution statement:

Kolesov R.V. — research supervision, hypotheses formulating, text writing.

Tarasova A.J. — literature review, data collecting, text writing.

Kozlov G.Y. — data analysis, interpretation and describing of the results obtained, text writing.

Статья поступила 10.05.2019; принята к публикации 20.07.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 10.05.2019; accepted for publication 20.07.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-111-120
УДК 339.924(045)
JEL F15

БРИКС+ как фактор экономического роста и инвестиционного развития

И.З. Ярыгина^а, О.А. Боровикова^б

^а Финансовый университет, Москва, Россия

^б Банк России, Москва, Россия

^а <http://orcid.org/0000-0001-8684-1684>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5222-2236>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – деятельность стран БРИКС. *Цели работы* – оценка инициативы создания формата межгосударственного сотрудничества стран БРИКС+ как фактора экономического развития государств-партнеров, а также выдвижение предложений, направленных на совершенствование механизма взаимодействия сторон по таким направлениям, как торговля и инвестиции, многостороннее сотрудничество банков развития, формирование международных финансовых центров, создание платежных систем и расширение использования национальных валют во взаимных расчетах. *Сделан вывод* о необходимости формирования благоприятных условий кооперации новых региональных объединений, ведущая роль в которых принадлежит России, Индии и Китаю. *Актуальность исследования* заключается в том, что оценка достижений и перспектив сотрудничества стран в сфере финансов, торговли и инвестиций, представленная в исследовании, позволяет сделать выводы о позитивном характере инициативы создания формата межгосударственного сотрудничества БРИКС+ и целесообразности расширения многостороннего взаимодействия на базе заключения торговых соглашений с расчетами в национальных валютах стран-партнеров, упрощения режимов инвестирования и их соответствующего финансового обеспечения, прежде всего в сфере финансирования крупных инфраструктурных проектов, обладающих интеграционным эффектом. В статье обоснована необходимость создания децентрализованной интеграционной модели взаимодействия сторон за счет привлечения к сотрудничеству большего количества участников, что позволит развивающимся странам преодолеть глобальные вызовы и эффективно решать задачи развития. Подчеркивается, что создание БРИКС+ является значимой инициативой, реализация которой будет способствовать выполнению задач, сформулированных указом Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и его посланием Федеральному Собранию от 20.02.2019.

Ключевые слова: БРИКС; экономическая интеграция; многосторонние инвестиции; международное сотрудничество; банки развития; мировые финансы

Для цитирования: Ярыгина И.З., Боровикова О.А. БРИКС+ как фактор экономического роста и инвестиционного развития. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):111-120. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-111-120

BRICS+ as a Factor of Economic Growth and Investment Development

I.Z. Yarygina^а, O.A. Borovikova^б

^а Financial University, Moscow, Russia

^б Bank of Russia, Moscow, Russia

^а <http://orcid.org/0000-0001-8684-1684>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5222-2236>

ABSTRACT

The subject of the research is the BRICS countries activities. *The purpose* of the work is to assess the initiatives for creating the intergovernmental cooperation format BRICS+ as a factor of economic development of member states, as well as to suggest ways of the interaction mechanism perfection in the fields of trade, investments, multilateral cooperation of development banks, creating international financial centers and payment systems and making use of national currencies in mutual settlements.

It is concluded that it is necessary to form favorable conditions for cooperation within new regional associations with the leading role of Russia, India and China. *The urgency of the research* lies in the fact that the assessment of achievements and prospects of the countries in the spheres of finance, trade and investments presented in the research allows to draw a conclusion about a positive character of the initiative to create the intergovernmental cooperation format BRICS+ and about advisability to expand multilateral interactions through trade agreements with mutual settlements in national currencies of partner countries, through simplification of investment mechanisms and their respective financial provision, primarily in financing major infrastructural projects that have an integration effect. The authors argue for the importance to create a decentralized integration model of interaction for parties via cooperating of a bigger number of participants, which will enable developing countries to meet global challenges and to solve developmental problems effectively. The authors also emphasize that the creation of BRICS+ is a significant initiative that will contribute to fulfilling the tasks formulated in the President of the Russian Federation V.V. Putin Decree "About national goals and strategic objectives of the RF development for the period till 2024" and in his message to the Federal Assembly on 20.02.2019.

Keywords: BRICS; economic integration; multilateral investments; international cooperation; development banks; global finance

For citation: Yarygina I.Z., Borovikova O.A. BRICS+ as a factor of economic growth and investment development. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law.* 2019;12(4):111-120. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-111-120

ВВЕДЕНИЕ

Ключевым фактором развития современной мировой экономики служит активизация международной торговой и инвестиционной деятельности. Практика показала, что важное значение для определения вектора развития мировых экономических отношений имеет межгосударственное объединение БРИКС¹ [1] вследствие того, что его участники обладают существенным экономическим, инвестиционным, сырьевым и демографическим потенциалом; на их долю приходится около 30% мирового ВВП по паритету покупательной способности (далее — ППС), 16% мировой торговли, 12% исходящих инвестиций, а также они охватывают 40% населения мира и 29% общемировой территории [2], принимают активное участие в деятельности международных финансовых институтов и работе по реформированию системы глобального управления и поддержанию стабильности международной торговой системы [3].

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК БРИКС

В настоящее время решению задачи по ускорению экономического роста участников межгосударственной группы БРИКС и развитию их инвестиционного потенциала препятствует ряд внутренних ограничений, проявляющихся в различной динамике социально-экономического развития пяти стран (*табл. 1*).

¹ БРИКС (от англ. *BRICS* — сокращение от *Brazil, Russia, India, China, South Africa*) — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика.

Лидером среди всех участников БРИКС по объему ВВП является Китай (12,238 трлн долл. США), обеспечивающий четверть от общемирового уровня. При этом Всемирный банк прогнозирует² в 2019 г. рост производства в этой стране на уровне 6,2%. Объем ВВП Бразилии и Индии превышает 2 трлн долл. США и составляет 2,5 и 3,2% соответственно от общемирового показателя при прогнозе роста на 2,4 и 7,4% соответственно. ВВП России — 1,578 трлн долл. США (около 2% от мирового ВВП) при оценке увеличения на 1,5% в годовом выражении, ВВП ЮАР — 0,349 трлн долл. США, что составляет менее 0,5% от мирового ВВП при прогнозе роста на 1,8% в год. Показатели объема производства на душу населения примерно одинаковы для трех государств БРИКС — Бразилии, Китая и ЮАР и составляют соответственно 15,5, 15,5 и 13,5 тыс. международных долларов³ в расчете на человека (далее — тыс. межд. долл./чел.). Значение данного показателя для России существенно выше приведенных значений — 25,5 тыс. межд. долл./чел.

Оценка потенциала развития национальных экономик БРИКС с учетом их инвестиционной привлекательности показывает, что существенное значение имеет показатель нормы накопления. Для двух участников межгосударственного объе-

² World Bank Group Flagship Report. *Global Economic Prospects. Darkening Skies.* The World Bank. January 2019.

³ Международный доллар — условная расчетная денежная единица, применяемая при сравнении макроэкономических показателей разных стран, которая вычисляется делением единицы валюты соответствующей страны на расчетный показатель паритета покупательной способности, которую доллар США имел внутри США в оговоренное время.

Таблица 1 / Table 1

Основные макроэкономические показатели государств БРИКС в 2017 г. / Major macroeconomic indicators of the BRICS countries in 2017

| Показатель / Indicator | Бразилия / Brazil | Россия / Russia | Индия / India | Китай / China | ЮАР / South Africa |
|---|-------------------|-----------------|---------------|---------------|--------------------|
| ВВП, трлн долл. США / GDP, billions of dollars | 2,056 | 1,578 | 2,597 | 12,238 | 0,349 |
| ВВП на душу населения по ППС, тыс. межд. долл. (текущ. 2017) / GDP per capita (PPP), thousands of international dollars (at current prices, 2017) | 15,5 | 25,5 | 7,1 | 15,5 | 13,5 |
| Норма накопления, % ВВП / Rate of capital accumulation, per cent of GDP | 15,5 | 24,3 | 31,7 | 44,4 | 18,6 |
| Безработица, % рабочей силы / Rate of unemployment, per cent of workforce | 12,8 | 5,2 | 3,5 | 4,1 | 27,3 |

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка / compiled by the authors based on World Bank data.

динения — ЮАР и Бразилии характерна проблема низкой нормы накопления (18,6 и 15,5% соответственно при значении этого показателя более 20% для развивающихся стран). Кроме того, в этих странах наблюдается высокий уровень безработицы (27,5 и 12,8% соответственно). В КНР высокие темпы роста экономики определяются сверхвысокой нормой накопления (44,4%).

Одним из инструментов преодоления диссонансов развития является расширение экономической интеграции за рамки объединения пяти государств на все пространство развивающегося мира [4].

СОЗДАНИЕ НОВОГО ФОРМАТА СОТРУДНИЧЕСТВА

Инициатива КНР по созданию нового формата сотрудничества БРИКС+ выдвинута в 2017 г. в рамках IX саммита БРИКС в Сямэне и предполагает формирование механизма кооперации между государствами БРИКС и крупными развивающимися странами на основе гибких режимов двустороннего или регионального сотрудничества.

Предложение КНР о создании БРИКС+ поддержано всеми участниками межгосударственной группы. Бразилия одобрила инициативу Китая в 2017 г., и в рамках IX саммита БРИКС в Сямэне участвовали представители Египта, Мексики, Таиланда, Гвинеи и Таджикистана. В 2018 г. в X саммите БРИКС, про-

шедшем под председательством ЮАР, приняли участие делегации африканских государств (Намибии, Анголы, Того, Руанды, Уганды, Сенегала и Габона), а также представители Аргентины, Турции и Ямайки.

В настоящее время имеются различные подходы к развитию указанного процесса. Например, один из вариантов реализации предложенной стратегии предполагает решение задач по созданию новой платформы сотрудничества посредством объединения региональных интеграционных блоков, в которых экономики стран БРИКС занимают ведущие позиции [4]. В целом более 35 государств пяти межгосударственных объединений располагают потенциальной возможностью расширения взаимодействия в рамках БРИКС+: Евразийский экономический союз (далее — ЕАЭС), объединяющий Россию, Белоруссию, Армению, Казахстан и Киргизию; МЕРКОСУР⁴, постоянными членами которого являются Бразилия, Аргентина, Парагвай и Уругвай; зона свободной торговли «Китай-АСЕАН», включающая, кроме Китая, Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянму и Камбоджу;

⁴ Mercosur или Mercosul (от исп. *Mercado Común del Sur*, порт. *Mercado Comum do Sul*, гуар. *Nemby Nemuha*, англ. *Southern Common Market*) — общий рынок стран Южной Америки, экономическое и политическое соглашение между Аргентиной, Бразилией, Уругваем, Парагваем) и Венесуэлой (постоянное членство приостановлено с 1 декабря 2016 г.).

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии СААРК⁵, участниками которой являются Индия, Афганистан, Бангладеш, Бутан, Мальдивская Республика, Непал, Пакистан и Шри-Ланка; Сообщество развития Юга Африки — САДК⁶, в состав которого входят ЮАР, Ботсвана, Лесото, Свазиленд, Намибия, Зимбабве, Мозамбик, Ангола, Мадагаскар, Малави, Танзания, Замбия, Маврикий, Коморы, Демократическая республика Конго и Сейшельские острова.

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ БРИКС+

В целях разработки предложений, направленных на оптимизацию многостороннего сотрудничества в рамках БРИКС+, представляется целесообразным определить уровень взаимодействия стран в различных сферах.

1. *Торгово-инвестиционное сотрудничество*, ориентированное на увеличение числа соглашений о свободной и преференциальной торговле, снижение барьеров для прямых иностранных инвестиций в стратегические компании или отрасли, а также смягчение ограничений движения капитала между отдельными государствами или региональными блоками группы БРИКС+. В настоящее время укрепляются торговые связи между участниками БРИКС+, что подтверждает наличие существенного потенциала для дальнейшего развития сотрудничества и создает предпосылки для активизации экономического роста в государствах объединения. Например, в мае 2018 г. подписано соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и КНР: стороны продолжают обсуждение вариантов развития взаимодействия в части сопряжения ЕАЭС и инициативы КНР «Экономический пояс Шелкового пути» (далее — ЭПШП) по созданию новых механизмов либерализации и оптимизации торговых отношений, обеспечению взаимосвязи инфраструктуры и свободного передвижения капитала с целью воплощения совместной идеи формирования зоны свободной торговли между Китаем и ЕАЭС в перспективе. В рамках взаимодействия с латиноамериканским регионом в декабре 2018 г. состоялось подписание меморандума о взаимопонимании между

⁵ Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества, СААРК (от англ. *South Asian Association for Regional Cooperation — SAARC*) — экономико-политическая организация восьми стран Южной Азии.

⁶ От англ. *Southern African Development Community (SADC)* — торгово-экономический союз стран Юга Африки.

ЕАЭС и Южноамериканским объединением Меркосур, определяющего рамки будущих отношений сторон, исходя из которых будут выбраны приоритетные сферы сотрудничества для проведения совместной работы по расширению экономических и торговых связей между государствами⁷. Кроме того, участники Южноамериканского общего рынка выражают желание подписать с ЕАЭС соглашение о зоне свободной торговли⁸, а ассоциированные члены этого объединения активно взаимодействуют с Евразийским экономическим союзом в направлении либерализации торговли. Перспективным институтом — участником процесса активизации экономического роста БРИКС и раскрытия инвестиционного потенциала является объединение экспортно-кредитных агентств БРИКС (далее — ЭКА БРИКС). Несмотря на то что в настоящее время это сотрудничество носит преимущественно технический характер и заключается в обмене опытом и применяемыми практиками, представители стран признают важную роль этой группы организаций в продвижении торговли внутри объединения и оказании поддержки экспортерам пяти стран. В рамках реализации инициативы БРИКС+ обсуждается возможность значительного расширения роли ЭКА БРИКС благодаря совместной поддержке проектов поставок продукции из БРИКС в третьи страны, что подтверждается положениями меморандума о взаимопонимании и сотрудничестве между экспортно-кредитными агентствами стран БРИКС, подписанного в рамках VI саммита БРИКС в 2014 г. [5]

2. *Сотрудничество банков развития и иных институтов развития, образованных государствами БРИКС*, закладывающее основу для расширения инвестиционного взаимодействия благодаря объединению ресурсов с целью реализации масштабных проектов устойчивого развития в странах БРИКС+. При этом центральную роль в данном процессе должен играть Новый банк развития (далее — НБР), способный занять ведущие позиции в сфере поддержки развития деятельности субъектов хозяйствования БРИКС [6] за счет приверженности принципам равенства и взаимовыгодного сотрудничества, ориентированности

⁷ Меркосур и ЕАЭС подписали меморандум о взаимопонимании (17.12.2018). Информационное агентство «ТАСС». URL: <https://tass.ru/ekonomika/5924097> (дата обращения: 21.02.2019).

⁸ Меркосур хочет подписать с ЕАЭС соглашение о зоне свободной торговли. Евразия.Эксперт, 2018. URL: <http://eurasia.expert/merkosur-khochet-podpisat-s-eaes-soglashenie-o-zone-svobodnoy-torgovli/> (дата обращения: 10.02.2019).

на создание предпосылок для устойчивого социального и экономического роста БРИКС [7], а также благодаря использованию различных, в том числе инновационных, инструментов финансирования [8].

В настоящее время результаты деятельности НБР подтверждают данное экспертное мнение. Банк активно сотрудничает с национальными банками развития БРИКС [9]. Например, в рамках этих операций НБР в апреле 2017 г. принято решение о предоставлении институту развития Бразилии (*Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES*) займа в размере 300 млн долл. США на выполнение нескольких проектов в сфере возобновляемой энергии. В мае 2018 г. НБР подписал меморандум о взаимопонимании⁹ с Банком развития Южной Африки (*the Development Bank of Southern Africa — DBSA*), а в июле того же года руководством НБР было принято решение¹⁰ о выделении этому институту целевого финансирования в размере 300 млн долл. США для развития проектов в области использования возобновляемых источников энергии¹¹.

Кроме того, на современном этапе функционирования НБР закладываются формальные основы для расширения сотрудничества с международными институтами развития.

3. *Расширение использования национальных валют, создание собственных резервных валют, платежных систем.* Существуют факторы, указывающие на возможность использования стран БРИКС+ в качестве платформы для более активного использования национальных валют пяти стран (в частности рубля, юаня и индийской рупии) в торговых и инвестиционных сделках, что в конечном счете позволит сократить долю доллара США и евро во взаимных расчетах сторон, а также существенно упростить их взаимодействие.

В настоящее время ряд факторов способствует решению поставленной задачи. Так, постепенно увеличивается оборот взаимной торговли в наци-

ональных валютах БРИКС. Например, в 2018 г. доля расчетов в рублях между Россией и Индией составила 20% по экспорту и 21% по импорту. Продолжают расти объемы финансирования проектов банками развития БРИКС в валютах государств-участников: в октябре 2017 г. НБР принял решение о финансировании проектов в Китае на сумму 5 млрд юаней¹², а в мае 2018 г. этот банк сообщил о намерении разместить облигационный займ в той же валюте на сумму 5 млрд¹³. При этом общий объем выделенных НБР финансовых ресурсов в национальных валютах за период 2016–2018 гг. составил 6,2 млрд юаней¹⁴. Другой валютой, используемой НБР для проведения операций, является индийская рупия: в перспективе НБР намеревается расширять заимствования на рынках БРИКС и, в частности, разместить облигации в объеме около 300 млн долл. в валюте Индии, обладающей развитым офшорным рупиевым рынком [10]. Однако в долгосрочной перспективе важным условием, гарантирующим расширенное использование большего числа национальных валют в рамках БРИКС+, является их стабильность: в течение последних нескольких лет развивающиеся страны переживают период высокой волатильности валютных курсов, что создает серьезные риски для реализации поставленных задач (например, в июле 2018 г. девальвация южноафриканского ранда составила 7%, бразильского реала — 10%, была зафиксирована умеренная девальвация китайского юаня¹⁵).

Расширение использования национальных валют БРИКС+ имеет важное значение для укрепления позиций стран этого объединения в мировой финансовой системе [11]. В свою очередь, интернационализация национальных валют государств БРИКС выступает в качестве важнейшего условия осуществления данной инициативы. В настоящее время из всех стран группы БРИКС валюте КНР принадлежит наибольшая доля в общем объеме международных

⁹ Memorandum of Understanding between the New Development Bank and the Development Bank of Southern Africa on General Cooperation. The New Development Bank, September 2018.

¹⁰ Greenhouse Gas Emissions Reduction and Energy Sector Development Project. Project Summary for Public Disclosure. The New Development Bank, July 2018. URL: <https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2018/07/DBSA-South-Africa.pdf> (дата обращения: 09.02.2019).

¹¹ List of all projects. The New Development Bank. URL: <https://www.ndb.int/projects/list-of-all-projects/> (дата обращения: 14.02.2019).

¹² New Development Bank Approves 5bn Yuan Loan for Chinese projects (September 4, 2017). GBTIMES. URL: <https://gbtimes.com/new-development-bank-approves-5bn-yuan-loan-chinese-projects> (дата обращения: 25.01.2019).

¹³ UPDATE 1-BRICS development bank to issue \$ 780 million in yuan-denominated bonds (May 28, 2018). Reuters. URL: <https://www.reuters.com/article/china-brics-bank/update-1-brics-development-bank-to-issue-780-million-in-yuan-denominated-bonds-idUSL3N1SZ3SQ> (дата обращения: 25.01.2019).

¹⁴ Расчеты автора.

¹⁵ World Economic Outlook Update, July 2018. Less Even Expansion, Rising Trade Tensions (July 2018). The International Monetary Fund.

платежей — 1,61%¹⁶. Юань также включен в корзину СДР¹⁷. Следовательно, дальнейшее развитие торговых и инвестиционных отношений участников БРИКС+ при условии использования национальных валют позволит в будущем существенно увеличить объемы золотовалютных резервов центральных банков за счет включения в их состав дополнительных валют стран-партнеров. Кроме того, расширению внешнеэкономической деятельности БРИКС и их партнеров за счет упрощения процедуры взаиморасчетов может способствовать реализация инициативы по созданию новой международной системы платежных карт (далее — НМСПК) в формате БРИКС+¹⁸. В настоящее время четыре страны БРИКС уже имеют национальные платежные системы (далее — НПС): в России функционирует национальная система платежных карт (далее — НСПК) «Мир», в Индии — *RuPay*, в Бразилии — *ELO*, в Китае создана собственная международная платежная система *China UnionPay*. Однако ни одна из перечисленных НПС, за исключением китайской, не имеет сильных внешних позиций.

4. *Участие в процессе формирования региональных и международных финансовых центров.* Эксперты указывают на возможность укрепления сотрудничества стран, образующих часть региональных блоков БРИКС+, по линии формирования международных финансовых центров (далее — МФЦ) посредством обращения акций компаний из БРИКС+ на биржах стран-партнеров. В настоящее время функционирует Биржевой альянс, созданный межгосударственной группой БРИКС и обеспечивающий кросс-листинг производных финансовых инструментов на фондовые индексы пяти государств, торги которыми проходят на площадках участников в национальных валютах¹⁹. Стороны намерены продолжать совместную работу по разработке и внедрению новых продуктов²⁰. Вероятно, предложенная идея о созда-

нии новых МФЦ могла бы быть реализована с использованием механизмов Биржевого альянса при условии должного совершенствования финансовой инфраструктуры.

Промежуточные итоги взаимодействия участников в рамках инициативы о создании БРИКС+ по рассмотренным направлениям и перспективы расширения их сотрудничества приведены в табл. 2.

Учитывая достигнутые результаты, можно сделать вывод, что механизм функционирования БРИКС+, во-первых, способствует активизации экономического роста в развивающихся странах, а во-вторых, закладывает основу для развития интеграционных процессов на всем пространстве развивающегося мира.

В настоящее время ключевые участники БРИКС (Россия и Китай) сотрудничают с Ираном по нескольким направлениям. В числе важнейших совместных инициатив — участие Ирана в реализации проектов «Одного пояса, одного пути» и завершение процесса вхождения страны в состав постоянных членов Шанхайской организации сотрудничества (далее — ШОС) с целью повышения активности организации в расширенном составе с переориентацией на координацию экономического сотрудничества участников. Развитие контактов между тремя государствами обусловлено тем, что Россия принимает активное участие в поддержке ядерной и аэрокосмической промышленности Ирана и страны взаимодействуют в рамках Астанинского процесса, а также тем, что Китай является важнейшим импортером энергоносителей из Ирана (при этом расчеты за поставки осуществляются в юанях, что способствует интернационализации валюты КНР)²¹. Учитывая также тот факт, что в мае 2018 г. ЕАЭС и Иран подписали соглашение о свободной торговле, а в декабре того же года между сторонами была образована зона свободной торговли²², в ближайшем будущем следует ожидать существенного увеличения объема торгового оборота между странами. Кроме этого, другой участник БРИКС — Индия заявляет о намерении сохранять тесные экономические связи с Ираном,

¹⁶ RMB internationalisation: Where we are and what we can expect in 2018. RMB Tracker (January 2018). SWIFT.

¹⁷ СДР [от англ. *Special Drawing Rights* (SDR) — специальные права заимствования] — международные платежные средства, предназначенные для использования в строго определенных целях странами — членами Международного валютного фонда.

¹⁸ Новая международная система платежных карт: БРИКС. Плас журнал. URL: <https://www.plusworld.ru/professionals/novaya-mezhdunarodnaya-sistema-platezhnyh-kart-briks-dalee-vezde-2/> (дата обращения: 20.02.2019).

¹⁹ Официальный сайт Альянса бирж стран БРИКС. URL: <http://www.bricsmart.org/index.html> (дата обращения: 15.01.2019).

²⁰ BRICS exchanges alliance. Moscow Exchange. URL: <https://www.moex.com/a677> (дата обращения: 19.01.2019).

²¹ «БРИКС плюс» становится реальной помехой для США в экономической войне против Ирана (01.08.2018). Экономика сегодня. URL: <https://rueconomics.ru/341346-briks-plyus-stanovitsya-realnoi-pomekhai-dlya-ssha-vekonomicheskoi-voine-protiv-irana> (дата обращения: 05.02.2019).

²² ЕАЭС и Иран создали зону свободной торговли (09.12.2018). Парламентская газета. URL: <https://www.pnp.ru/economics/eaes-i-iran-sozdali-zonu-svobodnoy-torgovli.html> (дата обращения: 10.02.2019).

Таблица 2 / Table 2

Результаты сотрудничества в рамках инициативы о создании БРИКС+ / The results of cooperation within the BRICS Plus initiative

| Направление сотрудничества / Areas of Partnership | Достижения на современном этапе / Results of Cooperation (2017–2019) | Перспективы / Prospects |
|---|---|--|
| Сотрудничество в области торговли и инвестиций / Trade and investment cooperation | Заключение соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве между ЕАЭС и КНР. Выдвижение инициативы Меркосур о подписании соглашения о ЗСТ с ЕАЭС | Сопряжение ЕАЭС и инициативы КНР «ЭПШП». Заключение соглашения о свободной торговле «ЕАЭС-Эквадор». Создание ЗСТ «ЕАЭС-Чили» и ЗСТ «Китай-ЕАЭС» |
| Сотрудничество между банками развития БРИКС / Partnership between development banks of the BRICS countries | Реализация проектов национальными банками развития при участии НБР. Подписание меморандума о взаимопонимании между НБР, Межамериканским банком развития и Межамериканской инвестиционной корпорацией и меморандума о взаимопонимании между НБР и Банком развития Южной Африки | Реализация проектов за счет объединения финансовых ресурсов развитых и развивающихся стран. Расширение сферы деятельности НБР за счет увеличения количества участников |
| Расширение использования национальных валют, создание новых резервных валют и платежных систем / Wider use of national currencies, adoption of new reserve currencies, establishment of new payment systems | Рост объемов финансирования НБР в юанях; работа над проектом по созданию новой международной системы платежных карт в формате БРИКС+ | Необходимость устранения рисков высокой волатильности валютных курсов. Необходимость интеграции финансовых систем стран БРИКС. Возможность дальнейшего расширения внешнеэкономической деятельности участников БРИКС+ |
| Сотрудничество в создании региональных и мировых финансовых центров / Cooperation in formation of regional and international financial centers | Функционирование Биржевого альянса БРИКС, готовность участников расширять деятельность за счет разработки новых продуктов | Создание новых МФЦ с использованием механизмов Биржевого альянса БРИКС |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

несмотря на введенный США в отношении этой страны новый пакет санкционных мер²⁵. Учитывая в совокупности все эти факторы, можно сделать вывод о целесообразности присоединения Ирана к формату БРИКС+.

Два других государства (Египет и Турция) уже принимают участие в расширенном формате сотрудничества со странами БРИКС: турецкая сторона приглашена в круг стран БРИКС+ в июле 2018 г., Египет — в 2017 г. Так, Турция активно выступает

за развитие торговли с Россией в национальных валютах: соответствующее предложение было сделано Р. Эрдоганом в декабре 2016 г. В настоящее время ведется обсуждение возможности и целесообразности перехода к двусторонним расчетам в электронных денежных средствах. Египет также поддерживает инициативу взаимодействия в формате БРИКС. Таким образом, формат многостороннего взаимодействия сторон БРИКС+ может выступать фактором экономического роста и реализации инвестиционного потенциала стран БРИКС за счет создания благоприятного климата для развития торговых и инвестиционных отношений при условии обеспечения расширения интеграционных процессов

²⁵ India to keep trade ties with Iran under sanctions (November 19, 2018). The Brics Post. URL: http://thebricspost.com/india-to-keep-trade-ties-with-iran-under-sanctions/#.W_PAhegzZPY (дата обращения: 19.02.2019).

за рамки взаимодействия отдельных региональных объединений.

5. *Многосторонние торговые соглашения с расчетами в национальных валютах стран БРИКС+*. При этом повышению спроса на национальные валюты будут способствовать:

- осуществление центральными банками пруденциальных мер, направленных на поддержание валютной стабильности — установление более строгих требований к кредитам, номинированным в иностранных валютах, по сравнению с кредитами, номинированными в национальных валютах; применение более жестких нормативов рисков инвалютной ликвидности по сравнению с международными стандартами; разработка дополнительных требований по резервированию на возможные потери по ссудам и приравненным к ним активам [12];

- заключение двусторонних своп-соглашений в национальных валютах между центральными банками БРИКС+, призванными поддерживать международные торговые отношения;

- создание клиринговых центров по расчетам в национальных валютах БРИКС+ в целях упрощения использования валют участниками в международной экономической деятельности;

- поддержание торгового баланса между государствами-партнерами, т.е. сохранение близких друг к другу объемов экспорта и импорта для обеспечения устойчивости торговли в национальных валютах и исключения необходимости регулирования объемов торгового оборота при помощи доллара США;

- проведение согласованной денежно-кредитной политики за счет гармонизации законодательства стран в сфере валютного регулирования и валютного контроля, а также смягчение контроля за движением капитала.

6. *Упрощение режимов для иностранных инвесторов*. Оптимизации финансового сотрудничества стран БРИКС+ способствуют:

- создание справедливой (не дискриминирующей) юридической системы для обеспечения гибкого и открытого регулятивного режима посредством устранения несовершенств национального законодательства в части защиты прав собственности и проведения реформ судебных систем;

- совершенствование налоговых режимов участвующих государств, направленное на повышение их привлекательности для иностранных инве-

сторов за счет четкого определения общих рамок налоговых процедур, включающих аудит, сбор и организацию деятельности налоговых органов, и гарантирования баланса между правами налогоплательщиков и налоговым администрированием;

- формирование условий развития инвестиционной деятельности, предполагающих согласованность и предсказуемость инвестиционной политики, и повышение прозрачности инвестиционной среды благодаря расширению биржевой торговли между странами БРИКС+, введению строгих требований к профессиональным участникам рынка ценных бумаг и порядку функционирования торговых площадок, а также благодаря сближению национальных стандартов регулирования с международными стандартами;

- обеспечение развития городской инфраструктуры, повышение ее качества и доступности в целях создания необходимых условий для привлечения инвестиций за счет создания новых рабочих мест и развития финансовых услуг в национальных валютах.

Важно отметить, что привлекаемые инвестиции в первую очередь должны быть направлены на финансирование прикладных научных исследований и модернизацию основных средств производства [12].

7. *Сотрудничество региональных банков развития в сфере финансирования масштабных инфраструктурных проектов, обладающих интеграционным эффектом*. Совместная деятельность банков развития в этой сфере предполагает объединение ресурсов в рамках софинансирования проектов и программ развития, что способствует достижению следующих целей:

- обеспечение развития кредитных и финансовых операций банков развития на основе обмена опытом и знаниями;

- расширение спектра продуктов и услуг, а также источников финансирования инвестиционных проектов. При этом к возможным формам финансирования относятся инвестиционное кредитование, торговое и проектное финансирование, синдицированное и целевое кредитование на базе государственно-частного партнерства;

- снижение стоимости заемных средств для получателей финансирования и увеличение объемов предоставляемых финансовых ресурсов для реализации масштабных инвестиционных проектов;

- содействие развитию экономической интеграции и гармонизации регулятивных основ деятельности экономических субъектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Взаимодействие банков развития при реализации масштабных инвестиционных проектов создает условия финансирования важных для национальных экономик стран — партнеров программ развития на более гибких условиях с использованием разнообразных инструментов для обеспечения устойчивого социально-экономического роста развивающихся стран.

Расширение сотрудничества за рамки БРИКС и развитие новых институтов и инструментов сотрудничества позволят России достичь стратегических социальных и экономических целей, определенных указом Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»²⁴ и его посланием Федеральному Собранию 20 февраля 2019 г. Развитие инициативы БРИКС+

будет способствовать решению системных задач российской экономики. Заключение многосторонних торговых соглашений в национальных валютах стран-партнеров позволит создать новые механизмы поддержки несырьевого экспорта, обеспечить выход отечественных предприятий на внешние рынки, укрепить позиции рубля. Создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций будет содействовать улучшению делового климата и качества национальной юрисдикции. Кроме того, сотрудничество национальных банков развития в части совместного финансирования проектов и программ развития позволит снять существующие инфраструктурные ограничения развития национальной экономики и раскрытия потенциала российских регионов.

В целом, успешная реализация инициативы БРИКС+ будет содействовать расширению многостороннего взаимодействия развивающихся стран и позволит Российской Федерации обеспечить высокие темпы экономического роста при сохранении макроэкономической стабильности для достижения цели по вхождению государства в число пяти крупнейших экономик мира к 2024 г.

²⁴ Сайт Президента РФ. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/57425> (дата обращения: 16.03.2019).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Дроздова К.Н. Состояние и перспективы развития торгово-экономического сотрудничества в странах БРИКС. *Вестник университета*. 2014;1:97–101.
2. Сидорова Е.А. Интеграционно-инвестиционный потенциал БРИКС. *Мир экономики и управления*. 2016;16(2):111–122.
3. Ларионова М.В. БРИКС в системе глобального управления. *Международная жизнь*. 2012;4:1–14.
4. Лисоволик Я. БРИКС-плюс: альтернативная глобализация? *Валдайские записки*. 2017;69:3–11.
5. Каратаев С.В. БРИКС: к новому качеству экономического сотрудничества. *Проблемы национальной стратегии*. 2017;5(44):158–178.
6. Kirton J., Larionova M. BRICS and Global Governance. New York: Routledge; 2018. 308 p.
7. Светличный А.И. Устойчивое развитие и Новый банк развития БРИКС: Анализ и перспективы. *Международный опыт*. 2018;1:68–88.
8. Vazquez K. C., Roychoudhury S., Borges C. Building infrastructure for 21st century sustainable development: lessons and opportunities for the BRICS-led New Development Bank. Jindal School of International Affairs; 2017. 77 p.
9. Шелепов А.В., Андропова И.В. Национальные банки развития стран БРИКС: возможности сокращения дефицита инвестиций в инфраструктуру. *Вестник международных организаций*. 2017;12(4):7–31.
10. Каратаев С.В. Новый банк развития в международной системе координат. *Проблемы национальной стратегии*. 2017;2(41):106–134.
11. Авдеева Д.Б. Развитие платежно-расчетных отношений в национальных валютах между государствами — членами ЕАЭС, СНГ, БРИКС и исполнение взаимных денежных обязательств. *Международное сотрудничество Евразийских государств: политика, экономика, право*. 2015;4:92–100.
12. Ярыгина И.З. Проблемы и перспективы финансового центра БРИКС — ЕАЭС. М.: ИНИОН РАН; 2015:596–601.

REFERENCES

1. Drozdova K.N. The current state and prospects of trade and economic partnership in the BRICS countries. *Vestnik universiteta*. 2014;1:97–101. (In Russ.).
2. Sidorova E.A. Potential for integration and investments of the BRICS. *Mir ehkonomiki i upravleniya = The world of economy and management*. 2016;16(2):111–122. (In Russ.).
3. Larionova M.V. BRICS in global governance system. *Mezhdunarodnaya zhizn' = International Affairs*. 2012;4:1–14. (In Russ.).
4. Lisovolik Y. Brics-plus alternative globalization in the making. *Valdaiskie zapiski — Valdai Papers*. 2017;69:3–11. (In Russ.).
5. Karataev S.V. BRICS: Towards the new quality of economic cooperation. *Problemy nacional'noj strategii = Problems of national strategy*. 2017;5(44):158–178. (In Russ.).
6. Kirton J., Larionova M. BRICS and global governance. New York: Routledge; 2018. 308 p.
7. Svetlichnyj A.I. Sustainable development and the New Development Bank of BRICS: Analysis and prospects. *Mezhdunarodnyj opyt*. 2018;1:68–88. (In Russ.).
8. Vazquez K.C., Roychoudhury S., Borges C. Building infrastructure for 21st century sustainable development: lessons and opportunities for the BRICS-led New Development Bank. Jindal School of International Affairs; 2017. 77 p.
9. Shelepov A.V., Andronova I.V. BRICS National development banks: potential for narrowing the infrastructure financing gap. *Vestnik mezhdunarodnyh organizacij = International Organisations Research Journal*. 2017;12(4):7–31. (In Russ.).
10. Karataev S.V. New development bank in the new coordinate system. *Problemy nacional'noj strategii = Problems of national strategy*. 2017;2(41):106–134. (In Russ.).
11. Avdeeva D.B. Development of payment and settlement relations in national currencies between the members of EEU, CIS, BRICS and the fulfillment of mutual monetary obligations. *Mezhdunarodnoe sotrudnichestvo Evrazijskih gosudarstv: politika, ehkonomika, pravo* 2015;4:92–100. (In Russ.).
12. Yarygina I.Z. The problems and prospects of BRICS — EAEU financial center. Moscow: INION RAN; 2015:596–601. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Ирина Зотовна Ярыгина — доктор экономических наук, профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

jiz4@yandex.ru

Ольга Алексеевна Боровикова — эксперт, Банк России, Москва, Россия

172634@edu.fa.ru

ABOUT THE AUTHORS

Irina Z. Yarygina — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corporate Finance and Corporate Management Department, Financial University, Moscow, Russia

jiz4@yandex.ru

Olga A. Borovikova — Expert, Bank of Russia, Moscow, Russia

172634@edu.fa.ru

Статья поступила 10.04.2019; принята к публикации 15.06.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 10.04.2019; accepted for publication 15.06.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-121-131
УДК 336.22(045)
JEL H22, H30, L60, L84, O31

Налоговое стимулирование инновационного развития промышленного производства на основе анализа передового зарубежного опыта

Л.И. Гончаренко^а, Н.Г. Вишневская^б

Финансовый университет, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-9872-3279>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5403-8213>

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования обусловлена необходимостью оценки последних изменений в предоставлении льгот по налогу на прибыль и сопоставления результирующего эффекта с направленностью на инновационное развитие экономики. *Предмет исследования* – механизмы налогового стимулирования сферы инноваций ведущими и развивающимися экономиками мира. *Цель работы* – предложение мер по повышению эффективности используемых инструментов налогового стимулирования для сокращения экономического и технологического отставания России от мировых лидеров.

В условиях нестабильности национальной экономики, обусловленной как глобальными, так и внутренними факторами, а также международными санкциями в отношении России, особое значение приобретает возможность опережающего развития высокотехнологичных секторов национальной экономики. В этой связи представляет интерес зарубежный опыт налогового стимулирования исследований и инноваций. В статье представлен анализ передового зарубежного опыта на основе эволюции применения льгот, стимулирующих инвестиции в инновационную деятельность. По результатам анализа обобщен опыт применения налогового кредита, который является основным инструментом налогового стимулирования НИОКР и инновационной деятельности за рубежом, а также разработана классификация его видов. Это позволило систематизировать и классифицировать состав отечественных льгот по налогу на прибыль инвестиционного характера. На основе сравнения действующей российской модели налогового стимулирования с обобщенной зарубежной практикой *сделан вывод* об отсутствии адекватной компенсационной меры для отмены с 2023 г. региональных инвестиционных льгот с пониженной ставкой налога на прибыль для большинства налогоплательщиков, в регионах присутствия которых не введен инвестиционный налоговый вычет, что в целом негативно повлияет на инвестиционный климат в стране. Для решения данной проблемы предлагается введение инвестиционного налогового вычета на территории всей страны в отношении инвестиций в современное оборудование.

Ключевые слова: инновационная деятельность; налоги; налогообложение; налоговое стимулирование; налоговые льготы; налоговый кредит; инвестиционный налоговый вычет; кластеры

Для цитирования: Гончаренко Л.И., Вишневская Н.Г. Налоговое стимулирование инновационного развития промышленного производства на основе анализа передового зарубежного опыта. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):121-131. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-121-131

ORIGINAL PAPER

Tax Incentives for Innovative Development of Industrial Production on the Basis of Foreign Best Practices Analyses

L.I. Goncharenko^а, N.G. Vishnevskaya^б

Financial University, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-9872-3279>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-5403-8213>

ABSTRACT

The urgency of the research is determined by the necessity to assess the latest changes in the mechanism of providing profit tax relief and to confront the net effect with the orientation to innovative development of the economy. *The subject of the investigation* is the tax incentives mechanisms in leading and developing world economies. *The purpose* of the

work is to suggest ways to increase the effectiveness of the tax incentive tools employed to close the economic and technological gap between Russia and the world leaders.

In conditions of national economy instability determined by both global and internal factors, as well as by the international sanctions related to Russia, the opportunity of fast development of national economy high-technological sectors is of particular importance. In this respect, foreign experience of tax incentives for research and innovations appears very interesting. The authors present the analysis of foreign best practices of tax benefits evolution that stimulate investments into innovative activities. In result, the experience of tax credit that is the basic tool of tax incentives for research-and-development activities is summarized and classified. This made it possible to systemize and classify the existing in Russia investment tax deductions. Comparison of the Russian tax incentive model with the generalized foreign practices demonstrated a variety of problems. *It is concluded* that there is nothing to compensate for the abolition regional investment tax benefits with reduced tax on profit rate in 2023 in the regions where investment tax deduction is not introduced, which can influence investment climate in the country in a negative way. To solve this problem, the authors suggest introducing investment tax deduction all over the country for investments into modern equipment.

Keywords: innovative activity; taxes; taxation; tax incentives; tax benefits; tax credit; investment tax deduction; clusters

For citation: Goncharenko L.I., Vishnevskaya N.G. Tax incentives for innovative development of industrial production on the basis of foreign best practices analyses. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):121-131. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-121-131

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В научной литературе установлено множество определений таких понятий, как «инновации», «инновационная деятельность», «инновационная система». В рамках НИР «Макроэкономическая и промышленная политика роста: институциональные, структурные и технологические изменения», выполненной Институтом проблем рынка РАН, проведено сравнение данных определений на основании отечественных и зарубежных научных источников, а также российских нормативных документов. При этом сделан вывод о сопоставимости формулировок по содержанию [1]. Общим критерием для этих понятий является внедренческо-прикладной уровень передовых разработок. Процесс коммерциализации инноваций является завершающим этапом инновационной деятельности, которому предшествуют фундаментальные исследования и прикладные разработки. Вовлеченность государства в инновационную деятельность снижается по мере приближения к этапу коммерциализации. Продолжительность каждого из трех этапов еще в начале века оценивалась учеными в 10–15 лет. Очевидно, что к настоящему моменту данный процесс ускорился. Государство, стремящееся к развитию экономики по инновационному типу, должно учитывать это обстоятельство, оперативно подстраивая институциональную составляющую и не допуская отставания страны.

Государственное стимулирование инноваций осуществляется посредством поддержки проектов и инфраструктуры:

- прямого финансирования в виде субсидий, грантов, взносов в уставный капитал, различных видов финансирования и кредитования совместно с частным бизнесом и др.;

- косвенного стимулирования благодаря предоставлению налоговых, страховых, таможенных льгот, поручительству по кредитам, различным административным упрощениям.

Механизм исчисления и уплаты налогов в обычных условиях не учитывает специфику временного и суммового соотношения доходной и расходной части бизнеса, ориентированного на разработку и внедрение инноваций. По нашему мнению, отсутствие особых правил налогообложения такой деятельности будет являться сдерживающим фактором и препятствовать ее началу. В российском налоговом законодательстве установлены разнообразные льготы, направленные на стимулирование исследований и инвестиций. Поэтому представляется целесообразным обобщение современного зарубежного опыта налогового стимулирования инновационного процесса, включая начальный исследовательский этап, и его сравнение с российской моделью для установления возможности ее совершенствования.

ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ ЗА РУБЕЖОМ

Анализ налогового законодательства зарубежных стран позволяет сделать вывод об использовании разнообразных инструментов налогового стимулирования инноваций, включая применение по-

ниженных ставок, введение налоговых каникул, установление специальных налоговых режимов, предоставление налогового кредита. Основной формой налогового стимулирования научных исследований и инноваций выступает налоговый кредит, единое понятие которого в международном налогообложении отсутствует. В широком смысле под ним понимается совокупность льгот по налогу на прибыль, предполагающих целевое сокращение налогового обязательства. При этом анализ традиционного состава льгот зарубежных стран позволяет выделить две разновидности налогового кредита:

1) налоговые преференции, стимулирующие исследовательскую и инновационную деятельность;

2) зачет ранее уплаченной суммы налога в другом государстве.

Второй инструмент не связан напрямую со стимулированием инновационной деятельности, относится к налоговому кредиту только на омонимической основе, представляя собой один из методов избежания двойного налогообложения, и называется иностранным налоговым кредитом (*Foreign Tax Credit*). Поэтому рассмотрим первую группу налоговых льгот.

Согласно международной практике налоговый кредит выступает основным налоговым инструментом стимулирования инновационной активности, который позволяет бизнесу снижать затраты на исследования на 6,4–7,3%. При этом различают разнообразные варианты такой льготы в зависимости от целевой направленности стимулирования, например инвестиционный налоговый кредит, инновационный налоговый кредит, исследовательский налоговый кредит. Налоговый кредит может предоставляться путем сокращения налоговой базы по налогу на прибыль либо уменьшения суммы налога. Общей характеристикой механизма налогового кредита является возможность снижения суммы налога на прибыль пропорционально ставке налогового кредита на некоторую часть затрат, направленных на инновационную деятельность. Основное различие в механизме действия налогового кредита в разных странах состоит в методах определения размера вычитаемых расходов на НИОКР (инновации). В зависимости от этого критерия выделяют следующие типы налогового кредита (на примере исследовательского налогового кредита):

1) полнообъемный кредит (*R&D Volume-based Tax Credit*), предоставляемый во Франции, Италии, Норвегии, Канаде, когда расходы на НИОКР вычитаются в полной сумме. Например, при ставке налогового кредита 40% компания уменьшит итоговую сумму налога на 40 условных единиц из 100 единиц, потраченных на НИОКР;

2) приростной кредит (*R&D Tax Incremental Credit*), когда расходы на НИОКР вычитаются из суммы прироста расходов по отношению к базисному уровню (как правило, к средней сумме за некоторый период). Так, налоговый кредит при ставке 40% дает возможность снизить сумму налога компании на 40 условных единиц при условии, что прирост затрат на НИОКР в текущем году составил 100 условных единиц относительно базового уровня. Из 25 стран, предоставляющих налоговый исследовательский кредит, всего четыре государства применяют этот подход — США, Япония, Южная Корея, Мексика;

3) смешанный кредит, предоставляемый в Испании, Португалии, Франции (до 2009 г.), когда к полнообъемному кредиту добавляется приростной налоговый кредит.

Следует отметить, что приростной налоговый кредит максимально эффективен для государства, так как направлен на стимулирование интенсивного роста инновационных разработок компаний. Полнообъемный налоговый кредит, напротив, создает наиболее выгодные условия для компаний, так как фактически субсидирует расходы на научные разработки независимо от их масштаба. С целью гармонизации предпочтений сторон (государства и бизнеса) целесообразно применять третий (смешанный) механизм налогового кредита.

Периоды действия налоговых кредитов могут отличаться, образуя два вида:

1) возмещаемые (*refundable*). В случае возмещаемого налогового кредита, если сумма кредита превысит сумму начисленного налогового обязательства по налогу на прибыль, разница может быть перенесена налогоплательщиком на следующий налоговый период или напрямую возвращена последнему в виде субсидий;

2) невозмещаемые (*non refundable*). В случае невозмещаемого налогового кредита сумма исчисленного налогового обязательства за налоговый период осуществления инвестиций в исследования может быть снижена до нуля, однако перенос на будущие периоды или возврат налогоплатель-

щику остатка налогового кредита не предусматривается.

В США исследовательский налоговый кредит впервые был введен в 1981 г. сначала на пятилетний период и в дальнейшем многократно продлевался вплоть до текущего времени в виде приростного варианта со ставкой в размере 20% от базовой ставки. Его расчет производится по алгоритму, зависящему от ряда условий. Основным условием является требование выдерживать отношение расходов на исследования к валовому доходу компании. С 1996 г. был также введен альтернативный упрощенный вариант приростного налогового кредита с 12%-ной ставкой и измененными принципами вычисления базисного размера расходов на НИОКР, на получение которого могли рассчитывать фирмы, работающие по оборонным кредитам, организации, у которых темп прироста продаж был выше, чем темп расходов на исследования, а также предприятия с большим приростом затрат на НИОКР. Американское налоговое законодательство допускает использование кредита для поощрения финансирования научно-исследовательского сектора со стороны частного бизнеса. Так, если компания осуществляет платеж исследовательскому центру или университету на фундаментальные исследования, ставка налогового кредита составляет 20% от суммы платежа. Отдельно поощряются специальные категории субъектов инновационной деятельности и направления инноваций. В структуре налоговых льгот США предусмотрены следующие целевые налоговые кредиты:

- инвестиционный налоговый кредит для бизнес-ангелов (*Angel Fund Investment Tax Credit*), к которым относят частных венчурных инвесторов, обеспечивающих финансовую и экспертную поддержку компаний на ранних этапах развития;
- налоговый кредит на НИОКР инновационного характера (*Innovation/Research and Experimentation tax credit*);
- налоговый кредит на исследования в области возобновляемой энергии (*Renewable Energy Investment Credit*).

Результаты исследований американских ученых свидетельствуют о том, что один доллар налоговых льгот дает один дополнительный доллар расходов на НИОКР [2].

Эволюция налогового кредитования исследований во Франции происходила следующим образом. Налоговый кредит был введен в смешанном варианте в 1983 г.: полнообъемный налоговый исследо-

вательский кредит со ставкой 10% к сумме расходов на НИОКР и приростной вариант со ставкой 40% при условии прироста расходов свыше средних ежегодных показателей по расходам за два предыдущих года. В 2009 г. смешанный вариант был заменен полнообъемным налоговым кредитом с дифференцированной ставкой. Дифференциация установлена от годового размера расходов на НИОКР: 30% — на первые 100 млн евро и 5% — на сумму, превышающую 100 млн евро. Исключение составляют компании, впервые использующие налоговый кредит. Для них ставка в первый год осуществления научных разработок устанавливается в размере 50% от расходов на исследования и разработки [3].

В Великобритании налоговые кредиты на исследования являются существенной составляющей комплексной правительственной программы, направленной на стимулирование роста расходов НИОКР наряду с иными формами поддержки бизнеса. Примечательно, что первоначально преференции предоставлялись только субъектам малого и среднего бизнеса. На данный момент налоговый кредит может применяться всеми категориями налогоплательщиков, однако ставки кредита разнятся и составляют вычет расходов на НИОКР из налогооблагаемой базы в размере 175% для малого и среднего, 130% — для крупного бизнеса. Для малых компаний, не имеющих прибыли, практикуется прямое возмещение затрат на исследования в размере 24,50 фунтов стерлингов на каждые 100 фунтов стерлингов, направленных на исследования. Установлены также налоговые скидки для компаний, участвующих в разработке вакцин против инфекционных болезней. Суммарно налоговые скидки на исследования и инновации в Великобритании позволяют снижать расходы малого и среднего бизнеса максимум на 15,75%, а крупного бизнеса — на 8,4% [4].

В Норвегии налоговый исследовательский кредит был введен с 2002 г. в виде полнообъемного варианта для малого и среднего бизнеса в размере 20%. Позднее кредит был распространен на крупный бизнес со ставкой 18%. Установлен верхний предел расходов на НИОКР для целей льготирования — 4 млн норвежских крон (около 500 тыс. евро). При финансировании исследований и разработок исследовательских центров или университетов из списка, утверждаемого правительством, лимит составляет 8 млн норвежских крон (1 млн евро). Отличие норвежского законодательства в части

налогового исследовательского кредита состоит в том, что льгота действует только в отношении одобренных научным советом Норвегии научно-исследовательских проектов. Одобрение проекта должно быть получено до подачи компанией заявки на получение налогового кредита, что уменьшает возможность возникновения разногласий между бизнесом и государством. Для малого и среднего бизнеса введена дополнительная преференция, которая заключается в том, что при получении убытка или незначительной суммы прибыли налоговый кредит может быть предоставлен компании в форме гранта, т.е. прямой субсидии от государства [4].

В Канаде в настоящий момент действует налоговый кредит на инвестиционные расходы со ставкой 15%. Особенности канадского варианта налогового кредита являются дифференцированная ставка налога, зависящая от формы собственности компании, и два уровня преференции: помимо федеральной ставки налогового исследовательского кредита, многие территории добавляют региональный налоговый кредит со ставками 4,5–37,5%. При расчете налога в состав расходов на НИОКР, помимо текущих собственных расходов на исследования, дополнительно относятся затраты на оборудование [5].

Япония является одним из лидеров в части применения налоговых льгот в целях воздействия на научные исследования в частном секторе. Налоговое законодательство Японии динамично, оперативно реагирует на ситуацию в промышленности и научном секторе. Так, до 2006 г. в Японии предоставлялся налоговый кредит со ставкой 10–12% на весь объем затрат компаний в НИОКР. При этом суммарный объем кредита не должен был превышать 20% от суммы корпоративного налога на прибыль в текущем году [6]. Позже была введена следующая дифференциация:

- для крупных компаний ставка снижена до уровня 8–10% в зависимости от соотношения суммарных вложений крупных компаний в исследования и суммы выручки от реализации;
- для малых и средних предприятий с капиталом, не превышающим 100 млн иен, распространяется ставка налогового исследовательского кредита в размере 12% от суммы вложений в научные исследования.

Дополнительным стимулом, способствующим развитию науки в сфере бизнеса в период 2006–2008 гг., стала возможность любой компании увеличивать ставку налогового исследовательского

кредита при условии расширения собственных исследовательских подразделений и соблюдении двух критериев:

- увеличение вложений в НИОКР в текущем году сверх аналогичного показателя за два предыдущих года;
- превышение среднего значения уровня затрат за три года, в течение которых осуществлялись максимальные затраты на науку в рамках последнего пятилетнего периода.

При выполнении этих условий налог на прибыль может быть дополнительно снижен на сумму, равную 5% достигнутого превышения средних затрат на науку за последние три года. В 2008 г. для поддержания экономического развития за счет стимулирования исследовательской активности в Японии была введена также налоговая скидка в виде налогового кредита в размере превышения затрат на научные исследования сверх 10% от среднего показателя продаж. Эта скидка применяется в дополнение к 5%-ной скидке за прирост, однако две дополнительные скидки в совокупности не должны превышать 10% от годовой суммы налога на доход корпорации.

В Израиле налоговые кредиты установлены Законом о поощрении промышленных НИОКР. Инвестор имеет возможность вычета расходов на НИОКР, включая затраты капитального характера, из налоговой базы при условии одобрения ведомством главного ученого и соответствия ряду требований [7]. Кроме того, для производителей технологий альтернативных источников энергии в рамках Закона о поощрении инвестиций установлена повышенная норма амортизации — 25% в год. Помимо Закона о поощрении промышленных НИОКР, в Израиле успешно применяется Закон о стимулировании инвестиций, в соответствии с которым любая компания, осуществляющая инвестиции в инновации, может претендовать на налоговые льготы в виде применения пониженной ставки. Минимально возможная ставка — 15% [8]. В итоге общий финансовый эффект для бизнеса от применения налоговых кредитов в Израиле в четыре раза выше, чем в США [9].

Помимо предоставления налоговых кредитов, поощряющих в целом инвестиции в исследования и инновации, часто посредством налогового кредита льготируется самый материальный элемент стоимости осуществления исследований и внедрения инноваций — заработная плата исследователей. Такой налоговый кредит называют *налоговым зар-*

платным исследовательским кредитом, а механизм его применения предусматривает стимулирование исследовательской деятельности в частном бизнесе через уменьшение затрат предпринимателя на зарплату сотрудников путем частичного вычета из суммы налога на прибыль, а также посредством снижения персонального подоходного и социального налогов с доходов научных работников. В США к данной категории налоговых кредитов можно отнести *Earned Income Tax Credit* (налоговый кредит на заработную плату) и *Work Opportunity Credit* (налоговый кредит на новые рабочие места). В Нидерландах налоговый зарплатный исследовательский кредит является главным налоговым инструментом стимулирования инновационного развития, компенсирующим затраты работодателя на выплату вознаграждения квалифицированным работникам за счет двойного стимулирования, так как он выгоден как работодателю, так и работнику научной сферы. Ставка кредита варьируется в зависимости от категории компании (крупная, средняя, малая), уровня расходов на НИОКР и от того, занимается компания НИОКР впервые или на постоянной основе (стимулируется начало исследований).

Несмотря на упор в налоговом стимулировании на сферу инноваций, инвестиционный налоговый кредит по-прежнему рассматривается в качестве традиционного налогового инструмента стимулирования инвестиций в собственную производственную базу. Механизм инвестиционного налогового кредита применяется в разных вариантах, в том числе в виде амортизационной премии, что дает возможность компаниям списывать значительные суммы стоимости оборудования в первые годы эксплуатации. Такая льгота активно применяется государствами для стимулирования инноваций, так как позволяет компаниям снижать налоговые затраты как при модернизации производственной базы, так и при оснащении современным оборудованием научных подразделений. Например, размер инвестиционного налогового кредита:

- в Японии — 5,3% для новой техники и электронного оборудования;
- в Великобритании — 50% в первый год эксплуатации нового оборудования, использования новых технологий, материалов;
- в Канаде — 10–15% в зависимости от степени освоения территории и развития инфраструктуры по месту нахождения компании;
- в Ирландии — 100%.

Способствует развитию инновационной деятельности в стране наличие развитой инфраструктуры для инновационных исследований и разработок, начального этапа их коммерциализации. Общепринятой формой такой инфраструктуры во многих странах мира являются кластеры (технопарки, бизнес-инкубаторы). Согласно определению Майкла Портера, кластер — это географическая концентрация связанных между собой компаний и обслуживающих структур, действующих в одной сфере [10]. В последние годы происходит фрагментация процесса производства, которое диверсифицируется по всему миру.

Во Франции действует и продолжает развиваться ряд как исключительно государственных, так и совместных с инвестфондами программ стимулирования развития инноваций. Например, в рамках стратегии «EU 10/100/20» Франция как член Евросоюза поощряет увеличение объемов государственных инвестиций в кластер [11].

В Германии кластерный подход к развитию инновационных отраслей начал формироваться в конце 1990-х гг. Была зарегистрирована ассоциация «Кремниевая Саксония», объединившая предприятия микроэлектронной отрасли Германии. Кластер, созданный этой ассоциацией, получил аналогичное название — *Silicon Saxony*. Если на первых этапах создания ассоциация насчитывала 20 участников, то в настоящее время — более 300 высокоэффективных инновационных предприятий.

В Японии технопарки начали создаваться в конце прошлого века по решению правительства в рамках масштабной программы развития технополисов как сбалансированного, органичного сочетания высокотехнологичной промышленности, передовой науки и комфортных зон проживания. Государство оплачивает 33% расходов на проведение научных исследований и разработок предприятиями и лабораториями, относящимися к малому бизнесу. Одновременно предоставляются налоговые льготы. Так, компаниям, которые работают в высокотехнологичных отраслях, разрешается одновременно признавать в составе расходов в первый год до 30% стоимости оборудования и до 15% стоимости зданий и сооружений.

В Индии государственное агентство *STEP* создало несколько десятков парков, в основном ориентированных на экспорт программных продуктов. Однако два самых крупных индийских кластера были созданы администрациями штатов. Открытый в 1997 г.

научно-производственный территориальный комплекс в Керале в настоящее время насчитывает 120 компаний и включает бизнес-инкубатор для стартапов и два университета. Резидентам технопарков предоставляются земельные участки и офисные либо производственные помещения по льготным ценам, льготные кредиты, доступен упрощенный порядок оформления авторских прав при передаче разработок в массовое производство или на экспорт, практикуется схема прямого финансирования из фондов экспорта программных продуктов. Кроме этого, резиденты технопарков могут пользоваться таможенными и налоговыми льготами.

Существенно продвинулся в части реализации государственных программ финансовой и технологической поддержки инноваций Китай. В 1988 г. в Пекине была создана первая экспериментальная зона высоких технологий, которая сейчас является крупнейшим технопарком страны. На сегодняшний день в Китае технопарки функционируют по всей стране, в них действуют свыше 16 тыс. предприятий, занятых НИОКР. Китайские технопарки территориально и организационно пересекаются со специальными экономическими зонами, что дает компаниям — резидентам технопарков возможность максимально эффективного участия в международном научно-техническом обмене [12]. Ожидается, что к 2020 г. доля инвестиций в НИОКР увеличится до 2,5% от ВВП Китая, а внешняя зависимость от технологий снизится до 30% [13].

Обзор зарубежного опыта стимулирования инноваций в ряде стран позволяет сделать следующие выводы.

1. Инновационная направленность развития промышленности является приоритетом, так как позволяет добиваться устойчивого развития на основе долгосрочной стратегии, помогает снижать негативные последствия возможных провалов рынка и в конечном счете приводит к повышению конкурентоспособности страны на мировых рынках. Вовлеченность государства в этот процесс необходима, но только оно выступает в качестве стимулирующего агента, а не управляющего процессом. При этом не предполагается преимущественное присутствие госсектора в отраслях опережающего развития.

2. Наряду с прямыми методами государственного воздействия на инновационную составляющую, важное значение имеют косвенные меры, в первую очередь инструменты налогового регулирования.

3. Налоговое законодательство в части стимулирования инновационного развития экономики вписывается в параметры государственной стратегии в отношении развития инновационной деятельности и отличается динамичностью, регулярной настройкой на текущие процессы в национальной экономике и мире в целом.

4. Налоговое стимулирование инновационного развития экономики отличается обширным арсеналом налоговых инструментов.

5. Основным инструментом налогового стимулирования исследовательской и инновационной деятельности является налоговый кредит.

В таблице представлено многообразие современных форм налогового кредита.

ОЦЕНКА РОССИЙСКОГО ПОДХОДА НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Сравним российский подход налогового стимулирования инноваций с лучшими зарубежными практиками.

Налоговое законодательство Российской Федерации содержит ряд налоговых льгот, стимулирующих инвестиции, в том числе в инновационное развитие. Рассмотрим основные из них.

1. *Амортизационная премия*, представляющая собой право налогоплательщиков на единовременное включение в состав расходов текущего периода затрат капитального характера в размере 10–30% (в зависимости от амортизационной группы), является вариантом ускоренной амортизации. Данную льготу можно сопоставить с зарубежным инвестиционным налоговым кредитом. Поощряются инвестиции в обновление и модернизацию основных фондов. Льгота универсальна, т.е. применяется ко всем типам оборудования. Механизм предоставления льготы — вычет из налоговой базы. В результате сумма налога на прибыль в периоде применения льготы временно уменьшается и уплачивается в течение всего срока эксплуатации. Таким образом, организация не получает монетарного эффекта (реальной экономии на налоге на прибыль), но приобретает кэш-эффект. Исследование НИУ ВШЭ подтверждает важное значение амортизационного фонда в качестве внутреннего ресурса при реализации программ инновационного развития [14]. В случае реализации права на применение амортизационной премии компании оптимизируют

Классификация форм налогового кредита / Tax Credit Classification

| Критерий классификации / Classification Criteria | Вид / Type | Характеристика / Characteristic |
|---|--|---|
| Целевая направленность / Target direction | Налоговый исследовательский кредит (на НИОКР); налоговый инновационный кредит; налоговый инвестиционный кредит в инновационное оборудование, технологии; налоговый кредит на заработную плату; налоговый кредит на исследования в области возобновляемой энергии и др. | Определяется этапом, на который осуществляется воздействие (научные исследования, прикладная разработка, внедрение) на конкретный элемент затрат; стимулированием приоритетных технологий |
| Механизм стимулирования / Mechanism of stimulation | Сокращение размера налоговой базы; уменьшение размера налогового обязательства | Расходы на исследования (инновации) включаются в состав расходов с повышающим коэффициентом; расходы на исследования (инновации) вычитаются из суммы налога на прибыль |
| Условия стимулирования / Terms of incentives | Полнообъемный; приростной; смешанный | Вычитается сумма расходов; вычитается сумма прироста расходов; в определенной доле вычитается сумма расходов и сумма прироста расходов на исследования (инновации) |
| Период применения льготы / Period of benefits application | Возмещаемый; невозмещаемый | Сумма неиспользованной льготы переносится на будущие периоды; неиспользованная льгота не подлежит переносу на будущие периоды |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

амортизационный фонд во временном интервале. Дополнительно целевая ускоренная амортизация с коэффициентом не выше 2 введена с 2019 г. для основных средств, предназначенных для применения передовых (наилучших доступных) технологий. Такое нововведение представляет целенаправленную меру стимулирования использования передового оборудования. Ускоренная амортизация пока является основным универсальным инструментом, доступным всем категориям налогоплательщиков.

2. Порядок признания расходов на НИОКР, позволяющий признавать независимо от результата НИОКР прямые расходы в полной сумме и нормируемую часть косвенных расходов. Тип льготы — исследовательский налоговый кредит. Механизм предоставления — полнообъемный вычет из налоговой базы. Эффект аналогичен амортизационной премии, так как расходы признаются в периоде

их осуществления без применения последующей амортизации созданного нематериального актива. Налоговый кодекс Российской Федерации (далее — НК РФ) предусматривает также признание расходов на НИОКР с повышающим коэффициентом 1,5. Такой порядок обеспечит организации реальную экономию по налогу на прибыль (монетарный эффект), но применить льготу могут только категории налогоплательщиков по перечню, утвержденному постановлением Правительства РФ. В мае этого года в список включены предприятия сельскохозяйственного машиностроения.

3. Примечательно, что ст. 66 части первой НК РФ посвящена *инвестиционному налоговому кредиту*, однако порядок его предоставления не соответствует зарубежным аналогам ввиду того, что инвестиционный налоговый кредит согласно ст. 66 НК РФ предоставляется на возвратной и платной основах

на срок от одного до пяти лет согласно договору. Как платность, так и административная сложность оформления договора повлияли на то, что этот инструмент не нашел широкого применения.

4. Российское налоговое законодательство в соответствии с мировой практикой предусматривает меры по *поддержке инфраструктуры инноваций*. Так, резиденты инновационных научно-технологических центров, задействованные в проектах, имеют право на освобождение от налога на прибыль на срок до 10 лет либо ранее до года, в котором объем годовой выручки превысит 1 млрд руб. До 2019 г. льгота распространялась только на инновационный центр «Сколково», а с этого года он утратил монополию на льготы — теперь налоговые льготы доступны другим центрам (кластерам).

5. С 2018 г. в главу 25 НК РФ введена статья «Инвестиционный налоговый вычет». Российский инвестиционный налоговый вычет (далее — ИНВ) представляет собой возмещаемый инвестиционный налоговый кредит в виде полного вычета из суммы налогового обязательства. ИНВ предоставляется на расходы капитального характера (по 3–7 амортизационным группам) в размере до 100%, в том числе до 90% в части налога, зачисляемого в региональные бюджеты, до 10% — в федеральный бюджет. В случае использования права на инвестиционный вычет налогоплательщик не признает амортизацию в расходах. Таким образом, льгота дает налогоплательщикам, инвестирующим в производственную базу, прямой монетарный эффект в виде экономии на налоге на прибыль в размере, в четыре раза превышающем сокращение налоговых обязательств по налогу на прибыль в случае амортизации основных средств при условии, что инвестиционный вычет применен в полной сумме. Неиспользованный ИНВ может переноситься на будущие периоды, т.е. является возмещаемым кредитом. Льгота обладает эффективным стимулирующим эффектом, однако использование ИНВ доступно только для налогоплательщиков, в регионе по месту нахождения которых законами субъектов Российской Федерации инвестиционный налоговый вычет введен. В 2019 г. только в 10 регионах принято законодательство, дающее право использовать ИНВ (Амурская, Вологодская, Калужская, Свердловская области, Еврейская автономная область, Республика Карелия, Удмуртская республика, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономный округа). Такая ситуация ставит в неравное положение на-

логоплательщиков разных регионов, влияет на межрегиональный переток капиталов. В последнее время наиболее эффективным стимулом обладали региональные инвестиционные льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль. С выведением из-под налогообложения движимого имущества (что в целом имеет положительное влияние на инвестиционные процессы в обществе) действенным инструментом продолжает оставаться пониженная ставка по налогу на прибыль для региональных налогоплательщиков, инвестирующих в свою производственную базу. Однако с 2019 г. установление регионами пониженных ставок по налогу на прибыль отменено (за исключением льгот для участников региональных инвестиционных проектов и резидентов особых экономических зон), а действующие льготы продолжают действовать только до 2023 г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный сравнительный анализ позволил сделать вывод о необходимости изменения модели инвестиционного налогового вычета, причем совершенствование механизма вычета должно быть завершено до 2023 г., т.е. года отмены пониженной региональной части ставки налога на прибыль. Авторское видение модернизированной модели ИНВ заключается в следующем:

- ИНВ должен быть введен на территории всей страны, при этом в компетенции регионов должно остаться определение отдельных параметров (пределов) ИНВ;
- ИНВ должен предоставляться только при покупке нового оборудования [или при непродолжительном (до трех лет) сроке эксплуатации предыдущим собственником];
- ИНВ должен стимулировать приростной характер инвестиций, т.е. размер вычета должен зависеть не только от абсолютной суммы инвестиций, но и от их прироста по отношению к прошлым периодам. Оптимальным считается смешанный механизм ИНВ, при котором в определенной доле вычитаются инвестиции текущего года (например, 50%) и вся сумма прироста над средним показателем инвестиций за три предыдущих года.

Предложенный вариант ИНВ позволит компенсировать отмену пониженной ставки, усилить направленность на перевооружение научной и производственной базы, придать вектору инновационного развития направление роста.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Статья выполнена в рамках государственного задания Финансового университета в 2019 г. по теме «Налоговое стимулирование развития промышленности в России в условиях санкционных ограничений».

ACKNOWLEDGEMENT

The article is prepared within the framework of the government funded research task of Financial University, 2019.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Лапин А. В. Развитие национальной инновационной системы как обязательное условие технологических изменений и роста производства. *Административное и муниципальное право*. 2010;(4):26–41.
2. Atkinson R. D. Expanding R&D Tax Credit to Drive Innovation, Competitiveness and Prosperity. *The Information Technology and Innovation Foundation*. 2007; April. DOI: 10.1007/s10961-007-9046-y
3. Ермакова Е. А. Налоговые кредиты в системе стимулирования инновационной активности. *Управленец*. 2015;(2):4–10. URL: <http://upravlennets.usue.ru/images/54/1.pdf>.
4. Иванова Н. И. Налоговое стимулирование инновационных процессов. Монография. М.: ИМЭМО РАН; 2009. 160 с.
5. Вылкова Е. С. Корпоративное налогообложение в Канаде. Монография. СПб.: Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС России; 2014. 328 с.
6. Масленников Н. А. Страна налоговых скидок: особенности финансового стимулирования инновационной деятельности японских компаний. Независимая газета. 24.03.2010. URL: http://www.ng.ru/nauka/2010-03-24/11_japan.html (дата обращения: 18.05.2019).
7. Марьясис Д. А. Возможности трансформации системы государственной поддержки развития инноваций. Опыт Израиля. *Экономическая политика*. 2017;(5):80–103.
8. Жадовец Н. В. Политика государства Израиль по формированию национальной инвестиционной системы (1985–2012 гг.). Автореферат. ТГУ, 2013. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01005535396> (дата обращения: 18.05.2019).
9. Atkinson R. D., Ezell S. J. *Innovation Economics. The Race for Global Advantage*. Yale University Press; 2012. 440 p.
10. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*. 1998; Nov.-Dec. URL: https://www.clustermapping.us/sites/default/files/files/resource/Clusters_and_the_New_Economics_of_Competition.pdf (дата обращения: 16.05.2019).
11. Чекаданова М. В. Мировой опыт стимулирования развития кластеров в электронной отрасли. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2018;9(1):98–107.
12. Толстолесова Л. А. Инновационная стратегия развития России в условиях международной конкуренции. Монография. Новосибирск: СибАК; 2013.
13. Березин А. Н. Китай: национальная стратегия инновационного развития. IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». 15 февраля. URL: <http://www.gae.ru/forum2012/11/2380> (дата обращения: 15.05.2019).
14. Гершман М. А., Зинина Т. С., Романов М. А. и др. Гохберг Л. М., Клепач А. Н., Рудник П. Б. ред. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: промежуточные итоги и приоритеты. М.: НИУ ВШЭ, 2015. URL: <https://issek.hse.ru/data/2015/08/19/1088077290/PIR.pdf> (дата обращения: 10.05.2019).

REFERENCES

1. Lapin A. V. The development of a national innovation system as a prerequisite for technological changes and production growth. *Administrativnoe i munitsipal'noe pravo = Administrative and municipal law*. 2010;(4):26–41. (In Russ.).
2. Atkinson R. D. Expanding R & D Tax credit to drive innovation, competitiveness and prosperity. *The Information Technology and Innovation Foundation*. 2007; April. DOI: 10.1007/s10961-007-9046-y. (In Russ.).

3. Ermakova E.A. Tax credits in the system of stimulating innovative activity. *Upravlenets = Manager*. 2015;(2):4–10. URL: <http://upravlenets.usue.ru/images/54/1.pdf>. (In Russ.).
4. Ivanov N.I. Tax incentives for innovation processes. Monograph. Moscow: IMEMO RAN; 2009. 160 p. (In Russ.).
5. Vylkova E.S. Corporate taxation in Canada. Monograph. St. Petersburg: North-West Institute for Advanced Studies of the Federal Tax Service of Russia; 2014. 328 p. (In Russ.).
6. Maslennikov N.A. Country tax credits: features of financial incentives for innovation of Japanese companies. *Nezavisimaya gazeta = Independent newspaper*. 2010. March 24th. URL: http://www.ng.ru/nauka/2010-03-24/11_japan.html (accessed on 18.05.2019). (In Russ.).
7. Maryasis D.A. The possibility of transforming the state support system for the development of innovation. Israel's experience. *Economic policy*. 2017;(5):80–103. (In Russ.).
8. Zhadovets N.V. The policy of the state of israel on the formation of a national investment system (1985–2012). Abstract. TSU, 2013. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01005535396> (accessed on 18.05.2019). (In Russ.).
9. Atkinson R.D., Ezell S.J. Innovation economics. the race for global advantage. Yale University Press; 2012. 440 p.
10. Porter M.E. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*. 1998; Nov.-Dec. URL: https://www.clustermapping.us/sites/default/files/files/resource/Clusters_and_the_New_Economics_of_Competition.pdf (accessed on 16.05.2019).
11. Chekadanova M.V. World experience of stimulating the development of clusters in the electronic industry. *MIR = Modernization. Innovations. Development*. 2018;9(1):98–107. (In Russ.).
12. Tolstolesova L.A. Innovative development strategy of Russia in the conditions of international competition. Monograph. Novosibirsk: SibAK; 2013. (In Russ.).
13. Berezin A.N. China: a national strategy for innovation development. IV international student electronic scientific conference «Student Scientific Forum». February, 15. URL: <http://www.rae.ru/forum2012/11/2380> (accessed on 15.05.2019). (In Russ.).
14. Gershman M.A., Zinina T.S., Romanov M.A. and etc. Gokhberg L.M., Klepach A.N., Mine P.B., eds. Programs of innovative development of companies with state participation: intermediate results and priorities. Moscow: HSE; 2015. URL: <https://issek.hse.ru/data/2015/08/19/1088077290/PIR.pdf> (accessed on 10.05.2019). (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Любовь Ивановна Гончаренко — доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия
Надежда Геннадиевна Вишневецкая — кандидат экономических наук, доцент Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия
vishnevskaya.ng@pg.com

ABOUT THE AUTHORS

Lubov I. Goncharenko — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Head of the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department at Finance University, Moscow, Russia
Nadezhda G. Vishnevskaya — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department at Finance University, Moscow, Russia
vishnevskaya.ng@pg.com

*Статья поступила 22.05.2019; принята к публикации 24.07.2019.
Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received 22.05.2019; accepted for publication 24.07.2019.
The authors read and approved the final version of the manuscript.*

DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-132-142
УДК 336.2(045)
JEL F21, F38, H21, H26

Налогообложение международного движения капитала в контексте факторов инвестиционных стратегий компаний: опыт развивающихся стран

Л.В. Полежарова^а, А.Б. Берберов^б

^а Финансовый университет, Москва, Россия

^б Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара

^а <https://orcid.org/0000-0002-2636-6567>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2739-8912>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – налоговые инструменты регулирования международного движения капиталов ТНК и противодействия размыванию налоговой базы, используемые отдельными странами. *Цель работы* – выявление закономерностей комбинации вышеуказанных инструментов на основе развивающихся стран, потенциально являющихся локомотивом мирового экономического развития, а именно: Бразилия, Китай, Индия, Мексика, Россия. Установлено, что современное налогообложение в международной сфере в данных юрисдикциях основано на функционировании таких же инструментов, как и в развитых странах, но имеет специфику, проявляющуюся в настройке соответствующих средств под национальную налоговую систему, а также в их комбинации, которая вызвана особенностями социально-экономического, общественно-политического и правового уклада государств. Все рассмотренные страны подвергаются значительному оттоку капитала, а следовательно, остро нуждаются в национальных и зарубежных инвестициях. При этом они ощущают дефицит налоговых доходов, что побуждает их выстраивать одинаково менее привлекательные для носителей капитала налоговые режимы в международной сфере по сравнению с развитыми экономиками и сохранять за собой преобладающие доли доходов зарубежных ТНК согласно условиям международных соглашений. Механизмы борьбы этих стран с утечкой налоговых доходов различаются в деталях как между собой, так и с подобными механизмами развитых экономик. Подчеркивается важность формирования налоговых условий международного движения капитала, которые во главу угла ставили бы не налоги как таковые, а стимулировали сохранение капиталов в данных юрисдикциях. В ближайшей перспективе на основе научно обоснованных подходов странам целесообразно уточнить действующий механизм налогообложения международного движения капитала и корректность комбинаций используемых инструментов.

Ключевые слова: движение капитала; налоговая нейтральность; контролируемая иностранная компания; контролируемая задолженность; транснациональная корпорация; инвестиционные стратегии; трансграничное перемещение капиталов; уход от налогов; налоговое планирование

Для цитирования: Полежарова Л.В., Берберов А.Б. Налогообложение международного движения капитала в контексте факторов инвестиционных стратегий компаний: опыт развивающихся стран. *Экономика. Право.* 2019;12(4):132-142. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-132-142

International Capital Flow Taxation within the Context of Companies' Investment Strategies Factors: Developing Countries' Experience

L.V. Polezharova^а, A.B. Berberov^б

^а Financial University, Moscow, Russia

^б Gaydar Institute for Economic Policy, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-2636-6567>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2739-8912>

ABSTRACT

The subject of the research is taxation tools for regulation international capital flows of MNCs and instruments of taxation base dilution counteraction used by some countries. The *purpose* of the work is regularity revelation of combination the mentioned above tools in developing countries that are potentially locomotives of the world economic development –

Brazil, China, India, Mexico, Russia. It is determined that present-day international taxation in these jurisdictions is based on the same instruments as in the developed countries, but it has its own specificity corresponding with the national tax system, as well as the instruments combination which is conditioned by the particular features of socio-economic, political and legal mode of the state. All the countries under study experience significant withdrawal of capital and consequently keenly need domestic and foreign investments. At the same time they lack tax yield, which makes them build similarly less attractive in international sphere tax treatment than the developed economies and keep for themselves predominant share of foreign MNCs' profits under the terms of international agreements. The ways to struggle tax revenue leakage differ in details both within these countries and with the similar mechanisms in developed economies. The authors stress the importance of forming tax treatment of international capital flow to stimulate keeping capitals within the country. To achieve this, the countries should define more exactly the existing mechanism of international capital flow investment taxation and the combination of regulation tools used.

Keywords: capital flow; tax neutrality; controllable foreign company, controllable indebtedness; transnational corporation (MNC); investment strategies; transboundary capital flow; tax avoidance / evasion; tax planning

For citation: Polezharova L.V., Berberov A.B. International capital flow taxation within the context of companies' investment strategies factors: developing countries' experience. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;2(4):132-142. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-132-142

ВВЕДЕНИЕ

Теоретические и практические особенности налогообложения трансграничного перемещения капиталов на протяжении многих десятилетий служат предметом исследования зарубежных и российских ученых, в чьих трудах в различных аспектах отражаются фундаментальные институты и концепции международного налогообложения. В последние десятилетия по причине обострения международной проблемы ухода от налогов внимание экспертов сфокусировано на исследовании механизмов противодействия государствам потере налоговых доходов и влияния налоговых инструментов на инвестиционные решения носителей капитала.

Выстраиваемые государствами режимы в сфере международного налогообложения «домашних» и «зарубежных» транснациональных компаний (далее — ТНК) базируются на теории налоговой нейтральности с целью обеспечения классического состояния налоговой нейтральности для максимизации глобальной совокупной экономической эффективности. Поскольку отмена налогов не является в современных условиях допустимой, посредством применения на практике теории налоговой нейтральности государства пытаются избегать неоправданных инвестиционных решений.

Исследование налоговой нейтральности впервые было предпринято Peggy B. Musgrave и Richard A. Musgrave в [1–4], где сформулированы принципы нейтралитета налоговой системы к инвестиционным стратегиям носителей капитала: нейтральность к экспорту, импорту, национальный нейтралитет, — получившие дальнейшее развитие в трудах других ученых [5–7]. Совокупность данных принципов формирует

концепцию беспристрастности международного налогообложения, постулирующую тезис, что таковое не будет являться вредоносным для развития хозяйств, если оно обеспечит минимизацию налоговых факторов при принятии решений в международной экономической деятельности, не допустит дискриминацию налогоплательщиков и поощрение только отдельных видов деятельности [8].

Теория нейтральных налогов расширена в концепциях нейтральности владения капиталом и национальной нейтральности собственности (личности собственника капитала) [9].

Широкое освещение в экономической литературе получили экономико-математические модели международного налогообложения, основанные на неоклассической теории инвестиций: модели с определяемым экстремумом функции доходов налогоплательщиков в зависимости от налогов [10, 11]; модели двусторонних (или прямых) (*direct, non-intermediated*) холдинговых структур [10]; модели трехсторонних структур с участием посредника в офшоре [10]; модели, где сравниваются эффективные ставки налогов на разных территориях [12–14]; модели, в которых главным мотивом поведения инвесторов определены чистые (после налогов) доходы, а не сами налоги [11, 15].

Проведенные исследования доказывают, что налоги не являются решающим фактором инвестиционной привлекательности страны, поскольку ключевые решения инвесторы принимают с учетом налоговой нейтральности. Инструменты противодействия государствам потере налоговых доходов при трансграничном движении капитала могут исказить инвестиционные решения компаний. В условиях международной налоговой конкуренции каждая налоговая система

в аспекте ее характерных отличий может представлять повышенный интерес для носителей капитала.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В исследовании проведен сравнительный анализ налоговых инструментов регулирования международного движения капиталов ТНК, с одной стороны, и инструментов противодействия размыванию налоговой базы, с другой стороны, используемых отдельными развивающимися странами, на примере растущих экономик Китая и Индии, динамично развивающихся Бразилии и Мексики, а также России. Согласно прогнозам компании PwC к 2050 г. шесть из семи крупнейших рынков мира будут находиться в развивающихся странах, а их доля в мировом ВВП может составлять около 50%, тогда как доля стран «Большой семерки» уменьшится до 20%¹.

Для определения места выбранных юрисдикций на международном рынке капитала использовались статистические данные UNCTAD, характеризующие ввоз/вывоз капитала, которые показали, что Индия, Бразилия и Мексика являются чистыми импортерами капитала. Китай и Россия в последние годы имели относительно одинаковый уровень накопленных импортных и экспортных прямых иностранных инвестиций (в том числе по отношению к ВВП), но в 2018 г. и в этих странах наметилась очевидная тенденция к преобладанию экспорта капитала.

Результаты анализа данных UNCTAD по 100 крупнейшим нефинансовым ТНК развивающихся стран² свидетельствуют о незначительной роли таких ТНК на мировом рынке по сравнению с деятельностью ТНК развитых стран (за исключением ТНК Китая в совокупности с Гонконгом). Однако ТНК пяти рассматриваемых стран играют значительную роль в общей совокупности 100 крупнейших ТНК всех развивающихся стран. Большая часть их активов, продаж и сотрудников расположена в пределах их национальных юрисдикций (за исключением индийских, мексиканских и гонконгских ТНК), что указывает на центры создания добавленной стоимости именно в этих юрисдикциях.

¹ К 2050 г. шесть из семи крупнейших рынков мира будут находиться в развивающихся странах, среди них и Россия. URL: <https://www.pwc.ru/ru/press-releases/2017/2050.html>.

² Annex table 25. The top 100 non-financial MNEs from developing and transition economies, ranked by foreign assets, 2015. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.

Результаты анализа данных о доле налоговых доходов в общем объеме абсолютного ВВП³ позволяют делать вывод, что в рассматриваемых юрисдикциях наблюдаются более низкие значения данного показателя по сравнению со средним показателем в целом для всех стран, в том числе его падение (за исключением Мексики), несмотря на рост в среднем по миру (табл. 1).

Основные краткие характеристики выстроенного налогового режима относительно международного движения капитала в рассматриваемых юрисдикциях представлены в табл. 2.

Налогообложение иностранных доходов происходит в странах согласно общемировому принципу. Своейственно применение более высокой ставки корпоративного налога на глобальную прибыль в сравнении с развитыми государствами и со средней ставкой корпоративного налога на прибыль в пределах географических зон. В 2017 г. таковая составила в Азии 21,21%, в Европе — 19,48%, в Латинской Америке — 26,75%⁴. Характерны более высокие налоги у источника при репатриации доходов в сравнении с развитыми странами. Применяются налоговые льготы, направленные на привлечение капитала (включая льготы по доходам от использования нематериальных активов, так называемые *ip*-режимы, *patent-box*). Механизм освобождения акционера от налогообложения иностранных дивидендов и прироста капитала не характерен для рассматриваемых стран.

Одним из важных факторов инвестиционной привлекательности страны является наличие максимально обширной сети DTT⁵, позволяющих снизить налоги у источника и соответственно эффективную налоговую ставку группы компаний. У Китая заключены DTT со 102 странами, у Индии — с 97, у Бразилии таких соглашений 33, у Мексики — 59, у России — 85⁶. Соглашения заключены странами на основе модельной конвенции ООН, что характерно для развивающихся экономик в целом, однако также используются положения модельной конвенции ОЭСР (особенно актуально для Китая). Применение пониженной ставки налога к репатрируемым дивидендам возможно, как правило, при

³ По данным Всемирного банка. Tax revenue (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS>.

⁴ По данным KPMG Tax Rates Online. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>.

⁵ DTT — double taxation treaty, здесь и далее международный договор по вопросам налогообложения.

⁶ По данным Deloitte Treaty Rates: URL: <https://dits.deloitte.com/#TaxTreatySubMenu>.

Таблица 1 / Table 1

Динамика доли налоговых доходов в общем объеме ВВП / Dynamics of the share of tax revenues in total GDP

| Страна / Country | Соотношение налоговых доходов к ВВП / The ratio of tax revenues to GDP | | Изменение / change (+/-) | Отклонение от значения мирового ВВП / deviation from global GDP |
|---|--|--------|--------------------------|---|
| | 2012 | 2018 | | |
| Бразилия / Brazil | 13,65% | 12,85% | -0,80% | -1,81% |
| Китай / China | 10,22% | 9,37% | -5,12% | -6,13% |
| Индия / India | 10,83% | 11% | -3,22% | -4,23% |
| Мексика / Mexico | 9,77% | 13,55% | 3,78% | +2,77% |
| Россия / Russia | 13,74% | 9,12% | -4,62% | -5,63% |
| Средний показатель соотношения налоговых доходов к ВВП (мир) / The average ratio of tax revenues to GDP (world) | 13,93% | 14,94% | 1,01% | |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

доле участия в капитале компании от 10%. При выплате пассивных доходов *DTT* применяются только в случае, если получатель является их бенефициарным собственником. Детальный анализ сети *DTT* рассматриваемых юрисдикций свидетельствует о том, что формирование уровня удерживаемых в стране — источнике налогов (табл. 3) варьируется в зависимости от особенностей налоговой политики страны⁷.

Для развивающихся стран по условиям их *DTT* характерно высокое налогообложение репатрируемых доходов: в большинстве китайских и индийских *DTT* предусмотрен налог в размере 10% для всех видов пассивных доходов. Еще более строгий подход применяется в бразильских *DTT*: 15% — по дивидендам, 15% — по процентам, 15/25% — по роялти.

В мексиканских *DTT* наиболее используемой ставкой по дивидендам равняется 0%, хотя по условиям более чем 21 *DTT* предусмотрены различные ставки (пары ставок) — 10; 5/15; 5/10; 0/15%. Относительно высокие ставки установлены при репатриации процентов и роялти (по условиям более чем 45 *DTT* предусмотрены ставки 10 или 15% по процентам и 10% — по роялти).

В российских *DTT* применяется достаточно консервативный подход к налогообложению пассивных

доходов иностранных инвесторов — наиболее распространенными ставками по дивидендам являются ставка 10%, пары ставок 5/10% и 5/15% и ставка 15%. Ставка 0% не применяется. При выплате процентов российские *DTT* предусматривают высокие ставки налога — 10 и 15%. При этом для 24 юрисдикций предусмотрено применение ставки 0% по процентам, которая также применяется в 25 *DTT* по роялти.

Главные акценты в налоговой политике многих государств перенесены сегодня на укрепление механизма борьбы с потерей налогов и его развитие на основе глобального проекта ОЭСР/G20 *BEPS Action Plan*⁸. Национальные законы рассматриваемых юрисдикций предусматривают общие правила противодействия уклонению от уплаты налогов *GAAR (General Anti-Avoidance Rule)*, имеющие идентичную правовую базу, за исключением Бразилии, чьи *GAAR* фокусируются на противодействии «налоговому убежищам»⁹.

В Индии и Мексике *GAAR* достаточно хорошо проработаны, формализованы и конкретны, а в России и Китае — скорее размыты и субъективны.

Для борьбы с конкретными видами минимизации налогов национальные законы всех рассматриваемых

⁸ Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. URL: <https://www.oecd.org/ctp/beps-actions.htm>.

⁹ Deloitte: General Anti-Avoidance Rules (GAAR) India and International Experience (2017), EY: GAAR rising Mapping tax enforcement's evolution (2015).

⁷ По данным Pw C. URL: <http://taxsummaries.pwc.com>. Deloitte. URL: <https://dits.deloitte.com/#TaxTreatySubMenu>.

Таблица 2 / Table 2

Налогообложение трансграничного движения доходов и капиталов / Taxation of cross-border income and capital

| Показатель / Indicator | Китай / China | Индия / India | Бразилия / Brazil | Мексика / Mexico | Россия / Russia |
|---|---|--|--|---|---|
| Принцип налогообложения / Taxation principle | Общемировой | | | | |
| Критерии налогового резидентства / Tax Residency | Инкорпорация или место эффективного управления | Инкорпорация или место эффективного управления | Инкорпорация | Управление и контроль в Мексике | Инкорпорация, место эффективного управления, или резидентство в силу DTT ¹ |
| Ставка корпоративного налога / Corporate tax rate, % | 25 ² | 30-40 ³ | 34 ⁴ | 30 | 20 |
| Ставка налога по доходам в виде процентов/роялти (наличие режима patent-box или др.) / Tax rate on income in the form of interest / royalties (availability of the patent-box regime or others) | Согласно корпоративной ставке включаются в налоговую базу в качестве рядового дохода ⁵ | | | | |
| Налогообложение дивидендов из иностранных источников / Taxation of dividends from foreign sources | Дивиденды из иностранных источников включаются в облагаемый доход и облагаются по ставке 25% с возможностью кредитования уплаченного за рубежом налога | Дивиденды из иностранных источников включаются в облагаемый доход и облагаются по корпоративной ставке с возможностью кредитования уплаченного за рубежом налога (кроме случая, когда индийская компания владеет не менее 26% акций компании, распределяющей дивиденды) ⁶ | Дивиденды из иностранных источников включаются в облагаемый доход и облагаются по корпоративной ставке с возможностью кредитования уплаченного за рубежом налога | Дивиденды из иностранных источников облагаются по ставке 13% с возможностью кредитования уплаченного за рубежом налога (при наличии DTT) или по ставке 0% (при выполнении критериев) ⁷ | |
| Налогообложение иностранного дохода от прироста капитала / Taxation of foreign capital gains | Доходы от передачи активов в основном включаются в налоговую базу по другим операционным доходам и подвергаются налогообложению по корпоративной ставке | Налогообложение доходов от прироста капитала зависит от длительности владения объектом налогообложения (краткосрочное или долгосрочное) ⁸ | Доходы от передачи активов в основном включаются в налоговую базу по другим операционным доходам и подвергаются налогообложению по корпоративной ставке | Доходы от передачи активов в основном включаются в налоговую базу по другим операционным доходам и подвергаются налогообложению по корпоративной ставке, за некоторым исключением | |

Окончание табл. 2 / End of Table 2

| Показатель / Indicator | Китай / China | Индия / India | Бразилия / Brazil | Мексика / Mexico | Россия / Russia |
|---|---------------|--|--|---|-----------------|
| Ставки налогов на репатриацию пассивных доходов (дивиденды/проценты/роялти) / Taxes on repatriation of passive income (dividends/interest/royalties), % | 10 / 10 / 10 | Не предусмотрено ⁹ / 5, 20, 30, 40 ¹⁰ / 10 ¹¹ | Не предусмотрено / 15, 25 / 15, 25 ¹² | 10 / 4,9 (10, 15, 21, 35, 40) ¹³ / 25 (35, 40) ¹⁴ | 15 / 20 / 20 |

Примечание / Note: 1 – double taxation treaty, здесь и далее международный договор по вопросам налогообложения; 2 – стандартная ставка может быть снижена (например, до 15%) у высокотехнологических предприятий; 3 – стандартная ставка корпоративного налога на прибыль для национальных компаний составляет 30% и 40% для иностранных компаний и их филиалов. С учетом других налогов максимальная величина эффективной ставки составляет 34,608% для национальных компаний и 43,26% для иностранных компаний; 4 – ставка корпоративного налога на прибыль равна 15%. С учетом других налогов (например, *surtax* и *social contribution on net profits*) значение ставки достигает размера 34%; 5 – в Индии закон предусматривает льготный режим налогообложения роялти от использования патентов, разработанных и зарегистрированных в Индии резидентом Индии, по ставке 10%. Режим совместим с рекомендациями в рамках Действия 5 плана *BEPS*; 6 – в данном случае применяется ставка налога в размере 15% от валового дохода с включением части других налогов; 7 – ставка в размере 0% применяется, если компания (1) владеет долей более чем 50% в уставном капитале иностранной компании (2) на протяжении не менее 365 дней и (3) страна расположения иностранной компании не входит в «черный список» Минфина России; 8 – доходы от прироста капитала признаются доходами от долгосрочного владения капиталом в случае, если актив был в собственности более 3 лет (1 год для котирующихся акций и некоторых ценных бумаг и 2 года в случае не котируемых акций и недвижимого имущества). В целом доходы от прироста капитала от долгосрочного владения котируемыми акциями и некоторыми видами ценных бумаг освобождаются от налогообложения, если сделка подпадает под *securities transaction tax (STT)*. В противном случае применяется ставка 10%. Доходы от прироста капитала других долгосрочных активов облагаются по ставке 20%. Доходы от прироста капитала от краткосрочного владения котируемыми акциями и некоторыми ценными бумагами, подпадающих под действие *STT*, облагаются по ставке 15%, в противном случае применяется релевантная ставка корпоративного налога на прибыль; 9 – Индия не облагает дивиденды у источника, однако предполагается, что любые дивиденды будут обложены налогом на распределение дивидендов (эффективная ставка 20,3576% с включением остальных налогов), не подпадающим под действие *DTT*; 10 – стандартная ставка налога у источника – 20%. Ставка в размере 5% может применяться для определенного вида специальных процентов. В случае если получатель процентов не имеет номера *PAN*, налог должен быть удержан по максимально большой ставке по *DTT* либо по ставке в размере 20%. Однако если перечисляемая сумма представляет собой проценты, что может быть подтверждено документально со стороны получателя процентов, данный механизм неприменим. При определенных случаях ставка налога у источника может составить 30 и 40%; 11 – стандартная ставка налога у источника в случае перечисления роялти. Ставка может быть снижена согласно *DTT*. Если получатель роялти не имеет номера *PAN*, налог должен быть удержан по максимально большой ставке по *DTT* либо по ставке в размере 20%. Если перечисляемая сумма представляет собой, в сущности, роялти, что может быть подтверждено документально со стороны получателя роялти, данный механизм неприменим; 12 – как и для процентов, так и для роялти стандартной ставкой налога у источника является ставка в размере 15%. Ставка в размере 25% применяется в случае, если получателем таких пассивных доходов является резидент «налогового убежища». Ставка налога у источника может быть снижена в рамках *DTT*; 13 – мексиканское законодательство предусматривает широкую вариативность ставок налога у источника в зависимости от конкретной ситуации (например, ставка 4,9% применяется в случае, если проценты направляются в пользу банка; 15% – в случае перечисления процентов в пользу перестраховочных компаний; 40% – в случае, если получатель расположен в низконалоговой юрисдикции и т.д.); 14 – ставка 35% применяется в случае перечисления роялти, связанных с патентами и торговыми марками; 25% – ко всем остальным роялти. Ставка 40% применяется в случае, если получатель роялти расположен в низконалоговой юрисдикции.

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors на основе / on the basis Deloitte Tax Highlights (2018), Tax Foundation: Designing a Territorial Tax System: A Review of OECD Systems (2017), PwC: World Tax Summaries – Corporate Taxes 2017/18, Worldwide Corporate Tax Guide 2017 (EY).

юрисдикций предусматривают специальные инструменты *SAAR (Special Anti-Avoidance Rules)*. Исследование механизмов противодействия избыточному вычету процентов выявило схожесть подходов к решению проблемы недостаточной капитализации в Китае, Мексике и России; значительно отличающийся в деталях подход Бразилии и отсутствие подобного механизма в Индии¹⁰.

В Китае, Мексике и России избыточная сумма процентов, выплачиваемых в результате финансирования от связанных сторон, не включается в расходы в целях налога на прибыль. Методологией оценки недостаточности капитализации (избыточности процентов) является определение соотношения суммы долговых обязательств к величине собственного капитала ком-

¹⁰ Составлено на основе: Deloitte Tax Highlights (2018), Tax Foundation: Designing a Territorial Tax System: A Review of

OECD Systems (2017), PwC: World Tax Summaries – Corporate Taxes 2017/18, Worldwide Corporate Tax Guide 2017 (EY).

Ставки налогов на репатриацию пассивных доходов по условиям международных налоговых соглашений / Taxes on the repatriation of passive income under the terms of international tax agreements

| Страна/вид дохода / Country/type of income | Дивиденды / Dividends | Проценты / Interest | Роялти / Royalties |
|--|--|--|--|
| Китай / China | 1) 10% – 32 страны; 2) 5/10% – 31 страна; 3) 5% – 19 стран (преимущественно развивающиеся) | 10% – 80 стран | 10% – 75 стран |
| Индия / India | 1) 10% – 43 страны; 2) 15% – 14 стран | 10% – 71 страна | 10% – 68 стран |
| Бразилия / Brazil | 1) 15% – 13 стран; 2) 10/15% – 12 стран | 1) 15% – 20 стран; 2) 10/15% – 9 стран (преимущественно развитые) | 1) 15/25% – 12 стран; 2) 15% – 9 стран |
| Мексика / Mexico | 1) 0% – 11 стран (преимущественно развивающиеся и низконалоговые); 2) 10% – 8 стран (преимущественно развивающиеся); 3) 5/15% – 7 стран; 4) 5/10% – 7 стран; 5) 0/15% – 7 стран | 1) 10% – 20 стран; 2) 10/15% – 9 стран (преимущественно развитые); 3) 5/10% – 8 стран (преимущественно развитые) | 10% – 48 страны |
| Россия / Russia | 1) 10% – 26 стран; 2) 5/10% – 19 стран (преимущественно развивающиеся); 3) 5/15% – 12 стран; 4) 15% – 9 стран | 1) 10% – 34 стран; 2) 0% – 24 страны (преимущественно развитые); 3) 15% – 11 стран (преимущественно развивающиеся) | 1) 10% – 28 стран (преимущественно развивающиеся); 2) 0% – 25 стран; 3) 5% – 9 стран (преимущественно развивающиеся); 4) 15% – 8 стран (преимущественно развивающиеся) |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

пани. В Китае такое соотношение установлено как 2:1 (5:1 для финансового сектора), в Мексике как 3:1, в России как 3:1 (12,5:1 для банков и лизинговых компаний) в совокупности с возможностью применения судом иных признаков.

В Китае налогоплательщик вправе «защититься» от подобных правил контролируемого долга, документально доказав, что величина процентов соответствует принципу «вытянутой руки». В Мексике данные правила не применяются, если расходы по долговым обязательствам понесены в связи со строительством, управлением или поддержанием инфраструктуры, входящей в стратегические сферы либо энергетику. В России действует аналогичная норма: если денежные средства, составляющие непогашенную задолженность, направлены исключительно на финансирование инвестиционного проекта, реализуемого на территории

России, такая задолженность при соблюдении других условий освобождается от контроля для российской организации¹¹.

В Бразилии проценты, выплаченные или зачисленные бразильской компанией связанной стороне, не находящейся в «налоговом убежище» или не использующей льготные налоговые режимы, могут быть учтены для целей налогообложения, если сумма задолженности, представленной связанной стороной, не превышает вдвое сумму ее владения в чистом капитале бразильской компании и одновременно общая сумма ее задолженности не превышает вдвое суммы участия всех связанных сторон в чистом капитале.

¹¹ См. подробнее: п. 7. ст. 269 НК РФ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/0cef588141a4939f2d2f5d6c0b2e1335fce57a6f.

Если проценты выплачиваются лицу, являющемуся резидентом в «налоговом убежище» или в юрисдикции с льготным налоговым режимом, вне зависимости от того, является ли такое лицо связанным с бразильской компанией, проценты принимаются к вычету при достижении следующих условий: сумма задолженности перед иностранной компанией не превышает 30% от чистого капитала бразильской компании и общая сумма ее задолженности перед всеми и любыми иностранными сторонами, находящимися в таких налоговых режимах, не превышает 30% ее чистого капитала. В Бразилии применяется двухступенчатый подход¹².

Налоговые законы рассматриваемых юрисдикций предусматривают механизм контролируемых иностранных компаний (далее — КИК) для борьбы с уходом от налогов с использованием офшорных компаний (табл. 4), схожий с механизмом КИК развитых государств. Обращают внимание более детализированные правила КИК в Бразилии¹³ и их отсутствие в Индии¹⁴.

В Китае и России правила КИК формализованы и соответствуют актуальному подходу ОЭСР. В Бразилии и Мексике регулирование КИК субъективно и отличается от практики развитых стран.

Результаты анализа национальных законодательств выбранных юрисдикций в отношении механизма противодействия трансфертному ценообразованию (далее — ТЦО) показывают, что в их основу в Китае, Индии, Мексике и в России положено Руководство ОЭСР по ТЦО и следование принципу «вытянутой руки». Страны применяют рекомендованные ОЭСР методы оценки «рыночности» цены: метод сопоставимой рыночной цены; цены последующей реализации; «затраты-плюс»; метод распределения прибыли; метод чистой рентабельности. Заключаются соглашения о ценообразовании, проводится корректировка прибыли по *DTT*.

В Китае и Индии приоритетность методов отсутствует. Кроме того, страны могут применять и другие

методы, которые предписаны их национальным законодательством. В Мексике установлена приоритетность методов — наиболее предпочтительным является метод сопоставимой рыночной цены, за которым следуют метод «затраты-плюс» и метод цены последующей реализации. Остальные методы применяются только в случае, если первые три метода не применимы к рассматриваемой сделке. В России также имеется приоритетность методов. Основной — это метод сопоставимых рыночных цен. Сделки, связанные с перепродажей товаров, должны рассматриваться с использованием метода цены перепродажи. Метод разделения прибыли используется в случае, если невозможно использовать другие методы, и стороны проверенной транзакции применяют права на нематериальные активы, которые существенно влияют на уровень прибыли.

Бразилия использует особый, национальный подход, кардинально отличающийся от рекомендаций ОЭСР и практики рассматриваемых стран¹⁵. Здесь регулирование ТЦО зависит от вида проводимых внешнеэкономических сделок: импортных и экспортных. При совершении импортных сделок применяются метод сопоставимой рыночной цены; метод цены последующей реализации (предусматривает обязательное наличие валовой прибыли в пределах от 20 до 40% в зависимости от бизнес-сектора для импортируемых товаров, услуг или прав); метод определения рыночной цены исходя из оценки затрат на производство в стране происхождения с включением 20% нормы прибыли; импортная цена согласно данным товарных бирж. При совершении экспортных сделок применяются методы: затраты на производство с включением 15% нормы прибыли; цена продажи товара на экспорт; цена перепродажи за вычетом 15% для оптовой торговли (30% для ритейла); экспортная цена согласно данным товарных бирж. Заключение соглашений о ценообразовании не предусмотрено. Прибыль корректируется по *DTT*.

Результаты анализа информации, характеризующей соответствие национальных налоговых правил плану *BEPS*¹⁶, свидетельствуют о том, что в рассматриваемых государствах данные правила совместимы

¹² Vera de Moraes Dantas. Thin Capitalisation Rules in Brazil Provisional Measure 472/09. URL: https://brazilianchamber.org.uk/sites/brazilianchamber.org.uk/files/publications/thin_capitalisation_rules_in_brazil_by_vera_de_moraes_dantas.pdf?phpMyAdmin=6dHr8f6ySOG.

¹³ Camilla Vellasco Lessa. CFC Rules: An Evaluation Of Brazilian Legislation And BEPS Action 3: Should Brazil Change Its National Law To Be In Line With OECD BEPS Action 3? URL: <http://www.arno.uvt.nl/show.cgi?fid=144371>.

¹⁴ Составлено на основе / compiled on the basis: Deloitte Tax Highlights (2018), Tax Foundation: Designing a Territorial Tax System: A Review of OECD Systems (2017), PwC: World Tax Summaries — Corporate Taxes 2017/18, Worldwide Corporate Tax Guide 2017 (EY).

¹⁵ Составлено на основе / compiled on the basis: Deloitte Tax Highlights (2018), Tax Foundation: Designing a Territorial Tax System: A Review of OECD Systems (2017), PwC: World Tax Summaries — Corporate Taxes 2017/18, Worldwide Corporate Tax Guide 2017 (EY), Worldwide Transfer Pricing Reference Guide 2016–17 (EY).

¹⁶ BEPS Action 14 peer review and monitoring. OECD. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-action-14-peer-review-and-monitoring.htm>.

Краткое описание правил КИК / A brief description of the CFC rules

| Юрисдикция / Jurisdiction | Правила КИК / CFC rules |
|---------------------------|--|
| Китай / China | Основной критерий – 50%-ное (или более) прямое или косвенное владение иностранной компанией акционерами – резидентами КНР, каждый из которых должен владеть не меньше 10% ее капитала. Дополнительный критерий – расположение КИК в юрисдикции, где корпоративная ставка налога на прибыль меньше, чем 12,5% (эффективная налоговая ставка составляет 50% или меньше, чем установленная законом ставка в Китае). Предусмотрены следующие основные исключения из КИК: 1) расположение в стране, включенной в «белый список»; 2) доходы КИК генерируются за счет активной предпринимательской деятельности или 3) годовая прибыль КИК ниже 5 млн юаней. Правила распространяются на весь доход КИК (активный и пассивный) |
| Бразилия / Brazil | Правила применяются только к отдельным категориям юридических лиц – иностранным дочерним компаниям (<i>controlada</i>) и иностранным филиалам (<i>coligadas</i>). Под <i>controlada</i> подразумевается организация, в которой контролирующая бразильская компания непосредственно или через другое контролируемое лицо (косвенный контроль) имеет права, обеспечивающие ей право голоса и право избирать большинство руководителей либо членов совета директоров иностранной дочерней компании. Под <i>coligadas</i> понимается компания, в которой бразильская материнская компания владеет не менее чем 10% акций и имеет полномочия влиять на процесс принятия решений иностранного филиала. Предусмотрено освобождение от правил КИК иностранных компаний, получающих прибыль от осуществления деятельности по добыче нефти и газа. Под действие правил подпадает весь доход КИК (активный и пассивный) |
| Мексика / Mexico | Под КИК может пониматься любая иностранная компания, над которой мексиканский резидент имеет «управленческий контроль» (<i>management control</i>). Дополнительный критерий: доход такой КИК должен облагаться по номинальной ставке, меньшей, чем 75% ставки в Мексике, и более 20% такого дохода должны составлять пассивные доходы. Под налогообложение подпадают все доходы КИК (активные и пассивные) |
| Россия / Russia | Контролирующим лицом иностранной организации может быть признано физическое или юридическое лицо, владеющее более 25% ее капитала, а также физическое или юридическое лицо, владеющее совместно с супругами и несовершеннолетними детьми более 10% ее капитала, если все налоговые резиденты России владеют более 50% ее капитала или лицо имеет управленческий контроль. От правил освобождаются: 1) КИК, образованные в соответствии с законодательством государства – члена ЕАЭС; 2) эффективная ставка налогообложения доходов (прибыли) для КИК составляет не менее 75% средневзвешенной налоговой ставки по налогу на прибыль организаций; 3) КИК является активной иностранной компанией, активной иностранной субхолдинговой компанией и др. Под действие правил подпадает весь доход КИК (активный и пассивный) |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

с планом BEPS и текущими кооперационными процессами. Активность присоединения стран к многосторонней конвенции BEPS (MLI)¹⁷ проявляется в количестве покрываемых изменениями DTT и выбранных странами элективных положений конвенции, и в целом может быть охарактеризована как значительная (кроме Бразилии, участие которой в MLI не предусмотрено). Мексика вносит изменения в 61 DTT, Китай – в 102,

Индия – в 93, Россия – в 71¹⁸. Таким образом, страны вносят изменения почти во все свои DTT. Исследование выработанной позиции стран в отношении MLI в разрезе каждого из предусмотренных положений конвенции позволило выявить, что наиболее активное участие в MLI характерно для России: помимо трех

¹⁷ Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS. URL: <http://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-for-beps-tax-treaty-measures-the-ad-hoc-group.htm>.

¹⁸ По данным Signatories and parties to the Multilateral Convention to implement tax treaty related measures to prevent Base Erosion and Profit Shifting (status as of 9 April 2019). URL: <https://www.oecd.org/tax/treaties/beps-ml-signatories-and-parties.pdf>. Как уже было отмечено выше, количество действующих DTT Мексики составляет 59. При участии в MLI Мексикой были заявлены DTT, которые еще не вступили в силу.

обязательных, страна вносит в свои *ДТТ* 11 элективных положений из 13 возможных; Индия и Мексика вносят по 10 элективных положений; Китай остановил свой выбор лишь на пяти элективных положениях *МЛЛ*, что свидетельствует о чрезвычайно осмотрительном выборе норм, изменяющих китайские *ДТТ*, в аспекте оценки влияния на налоговое поведение национальных и зарубежных ТНК.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что современное налогообложение в сфере международного движения доходов и капитала в развивающихся юрисдикциях, потенциально являющихся локомотивом экономического развития мирового хозяйства, основано на функционировании таких же инструментов, что и в развитых странах, но имеет свою специфику, проявляющуюся в их настройке под национальную налоговую систему, а также в их комбинации, которая, очевидно, связана с особенностями социально-экономического, общественно-политического и правового уклада.

ТНК этих стран не играют решающей роли в глобальной экономике, однако в экономическом пространстве развивающихся экономик занимают ведущие места. Все рассмотренные страны ощущают значительный отток капитала, а следовательно, остро нуждаются в инвестициях, как национальных, так и зарубежных. При этом они испытывают дефицит в налоговых доходах, что побуждает их выстраивать одинаково менее привлекательные для носителей капитала налоговые режимы в сфере трансграничного движения капитала (высокие ставки налогов на прибыль, отсутствие механизма устранения двойного экономического налогообложения и др.) по сравнению с развитыми экономиками и сохранять за собой преобладающие доли доходов зарубежных ТНК по условиям международных соглашений. Механизмы борьбы этих стран с утеккой налоговых доходов сильно

различаются в деталях как между собой, так и с подобными механизмами развитых экономик. Индия придерживается достаточно определенных *GAAR*, что не допускает субъективной оценки сделки «по ситуации», регулирует ТЦО в соответствии с рекомендациями ОЭСР и активно включается в *МЛЛ*. При этом здесь не установлены правила КИК и правила контролируемого долга.

Бразилия имеет *GAAR* и *SAAR*, значительно отличающиеся от применяемых в развитых и развивающихся странах, сфера применения которых ограничена сделками с участием офшорных компаний. В международном проекте *МЛЛ* Бразилия пока не участвует.

Китай в аспекте *SAAR* в основном следует рекомендациям ОЭСР (правда, с отклонением от актуальных правил тонкой капитализации) и демонстрирует сдержанный подход при включении в *МЛЛ*.

Самую жесткую борьбу с утеккой налоговых доходов ведут Мексика и Россия, что проявляется в размытости *GAAR*, допускающей субъективность и неопределенность, в расширении круга потенциальных КИК, в отклонении от актуальных правил контролируемого долга ОЭСР, в активном участии в *МЛЛ*.

Правила *SAAR*, перенося дополнительное налоговое бремя на национальные ТНК, искажают их инвестиционные стратегии, но не создают барьера утечке капитала. С учетом возможности ведения деятельности ТНК через лояльную в аспекте *SAAR* юрисдикцию (например, через Индию или Бразилию) в ущерб материнской компании, конечный результат применения данных правил может быть негативным для страны и вылиться в сокращение инвестиций и сужение налоговой базы. Для решения проблемы привлечения инвестиций, остро стоящей перед развивающимися странами, важным является формирование таких налоговых условий международного движения капитала, которые во главу угла ставили бы не налоги как таковые, а стимулировали сохранение капиталов в данной юрисдикции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Musgrave P.B. Combining fiscal sovereignty and coordination: national taxation in a globalizing world. Oxford: Oxford University Press; 2006. 167 p.
2. Musgrave P.B., Musgrave R.A. Inter-nation equity. Modern fiscal issues. Toronto: University of Toronto Press; 1972. 63–85.
3. Musgrave P.B., Musgrave R.A. Fiscal coordination and competition in an international setting. retrospectives on public finance. USA, Durham. North Carolina: Duke University Press; 1991. 65–66.
4. Musgrave P.B. Sovereignty, entitlement, and cooperation in international taxation. Brooklyn J. Int'l L. 26. 2001. 1335–1356.
5. Shaheen F. International tax neutrality: reconsiderations. *Virginia Tax Review*. 2007;Sum.:203–239.

6. Kaufman N. Law and policy in international business. 1998 *Law and policy in international business*. 1998;29(2):176–180.
7. Vogel K. Worldwide vs. source taxation of income. A review and re-evaluation of arguments. Kluwer Law and Taxation Publishers; 1991; p. 160.
8. Шахмамetyев А.А. Международное налогообложение и международное налоговое право: правовые аспекты взаимосвязи. *Финансовое право*. 2006;(3):24–31.
Shakhmamatyev A.A. International taxation and international tax law: legal aspects of the relationship. *Finansovoe pravo = Financial Law*. 2006;(3):24–31. (In Russ.).
9. Desai M.A., Hines J.R. Jr. Evaluating International Tax Reform. *National Tax Journal*. 2003;LVI;(3).
10. Tax Effects on Foreign Direct Investment. Recent Evidence and Policy Analysis. *OECD Tax Policy Studies*. 2007;(17):3–188.
11. Haufler A., Mardan M., Schindler D. An economic rationale for controlled-foreign-corporation rules. Norwegian School of Economics, Bergen, Norway: NoCeT and CESifo; 2014. 25 p.
12. Puzzles W. I. Over international taxation of cross border flows of capital income. NBER Working Paper. 2001;(8662):10–23.
13. Вишнеvский В., Гречишкин А. Влияние режима налогообложения на миграцию капитала. *Мировая экономика и международные отношения*. 2002;(12):18–24.
Vishnevsky V., Grechishkin A. The impact of the tax regime on capital migration. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2002;(12):18–24. (In Russ.).
14. Сутырин С.Ф., Погорлетский А.Ш. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике. СПб.: Полиус; 1998. 577 с.
Sutyryn S.F., Pogorletsky A.I. Taxes and tax planning in the global economy. St. Petersburg: Polius Publishing House; 1998. 577 p. (In Russ.).
15. Grubert H. The tax burden on cross-border investment: company strategies and country responses. CESIFO. Working Paper. 2003;(964):15–35.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Людмила Владимировна Полежарова — кандидат экономических наук, доцент Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, член Международной налоговой ассоциации (IFA), советник государственной гражданской службы РФ 1-го класса, Почетный работник МНС России, отличник финансовой работы, Москва, Россия

LVPolezharova@fa.ru

Азамат Бурханович Берберов — научный сотрудник, аспирант Финансового университета, Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара, Москва, Россия

berberov@iep.ru

ABOUT THE AUTHORS

Ludmila V. Polezharova — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., the Tax Policy and Customs Tariff Regulation Department at Finance University, Moscow, Russia, IFA Member, First Rate Civil Service Councilor, Honorary Laborer of Ministry of Taxation of Russia, Moscow, Russia

LVPolezharova@fa.ru

Azamat B. Berberov — Researcher, post-graduate student, Financial University, Gaydar Institute for Economic Policy, Moscow, Russia

berberov@iep.ru

Статья поступила 21.05.2019; принята к публикации 27.07.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 21.05.2019; accepted for publication 27.07.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-143-155
УДК 336.225(045)
JEL C25, C44, C53, C58, G17, H21C

Оценка влияния налоговой конкуренции на конкурентоспособность национальной налоговой системы

А.А. Пугачев^а, Л.Б. Парфенова^б, А. Подвезько^с

^{а, б} Ярославский государственный университет
им. П.Г. Демидова, Ярославль, Россия

^с Институт аграрной экономики Литвы, Вильнюс, Литва

^а <https://orcid.org/0000-0001-7989-6353>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-3847-8718>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-0394-1645>

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – состояние межстрановой налоговой конкуренции и ее влияние на конкурентоспособность налоговой системы.

Актуальность исследования обусловлена перспективами внедрения инструментов минимизации налоговых рисков государства в условиях необходимости сокращения бюджетных дефицитов в целом и возрастания риска снижения конкурентоспособности вследствие усиливающейся мобильности налоговых баз в частности.

Цель работы – оценка влияния налоговой конкуренции на конкурентоспособность национальной налоговой системы на основании опыта межстрановой налоговой конкуренции в Европейском союзе.

Раскрыты содержание и сущность процесса налоговой конкуренции. Обосновано, что риск снижения конкурентоспособности налоговой системы тесно связан с процессом налоговой конкуренции. Межстрановая налоговая конкуренция проиллюстрирована опытом стран – участниц ЕС. Приведены статистические данные, подтверждающие тренд снижения налоговых ставок странами ЕС. Определены факторы конкурентоспособности национальных налоговых систем: уровень налоговой нагрузки на доходы граждан и на бизнес, количество налогов и сборов, время на подготовку налоговой отчетности и уплату налогов, рейтинг *Doing Business*, среднегодовые темпы роста экономики, стоимость рабочей силы и уровень коррупции. На основе многокритериальных методов *SAW* и *PROMETHEE II* представлен вариант определения налоговой конкурентоспособности на примере стран ЕС.

Ключевые слова: налоговая конкуренция; налоговая координация; конкурентоспособность налоговой системы; налоговый климат; инвестиционный климат; налоговые риски; налогообложение в странах ЕС; *SAW*; *PROMETHEE II*

Для цитирования: Пугачев А.А., Парфенова Л.Б., Подвезько А. Оценка влияния налоговой конкуренции на конкурентоспособность национальной налоговой системы. *Экономика. Налоги. Право.* 2019;12(4):143-155. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-143-155

ORIGINAL PAPER

Assessment of Tax Competition Influence on National Tax System Competitiveness

A.A. Pugachev^а, L.B. Parfyenova^б, A. Podvezko^с

^{а, б} Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russia

^с Institute for Agrarian Economy of Lithuania, Vilnius, Lithuania

^а <https://orcid.org/0000-0001-7989-6353>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-3847-8718>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-0394-1645>

ABSTRACT

The subject of the research is the condition of cross-country tax competition and its influence on the tax system compatibility.

The urgency of the research is determined by the prospects of tax government risks mitigation tools introduction in response to the necessity to reduce budget deficit on the whole and to the increasing risks of competitiveness lowering as a result of growing tax bases mobility in particular.

The *purpose* of the work is to assess the tax competition influence on competitiveness of national tax systems on the basis of cross-countries tax competition experience in the European Union.

The content and essence of tax competition are revealed. It is justified that risk of tax system competitiveness reduction is closely connected with the process of tax competition. Cross-countries tax competition is illustrated with the experience of the EU member countries. The statistical data confirming the trend to reduce tax rates in the EU countries are given. Factors of national systems competitiveness are defined. They are the level of tax burden on citizens' income and business revenue, the amount of taxes and dues, period of time provided to prepare tax records and paying taxes, rating *Doing Business*, average annual economy growth rate, cost of labor and level of corruption. On the basis of the multicriterion methods *SAW* and *PROMETHEE II* a technique to determine tax competitiveness is presented.

Keywords: tax competition; tax coordination; tax system compatibility; tax climate; investment climate; tax risks; taxation in EU countries; *SAW*, *PROMETHEE II* methods

For citation: Pugachev A.A., Parfyenova L.B., Podvezko A. Assessment of tax competition influence on national tax system competitiveness. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):143-155. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-4-143-155

ВВЕДЕНИЕ

Процесс глобализации постепенно пронизывает все сферы мирохозяйственных связей. Параллельно с глобализацией активизируются процессы регионализации и пространственной дифференциации. Налоговая политика становится привлекательным инструментом государственного регулирования экономики в условиях финансовой либерализации и координации денежно-кредитной политики на наднациональном и внутринациональном уровнях. Возникает ситуация, при которой одновременно протекают два процесса: налоговая конвергенция и налоговая конкуренция, что приводит к возрастанию налоговых рисков государства.

Глобализация требует обновления и адаптации налоговых систем к изменяющимся условиям хозяйствования с целью обеспечения благоприятных условий для экономического роста и привлечения инвестиций.

Однако в современной науке не сформировано до настоящего времени единой позиции относительно оценки процессов налоговой конкуренции и налоговой гармонизации. С одной стороны, сторонники гармонизации налогообложения отмечают ее преимущества в части стабилизации уровня налоговых рисков, а также то, что в отсутствии координации налоговые поступления резко уменьшаются. С другой стороны, сторонники налоговой конкуренции доказывают, что она является положительным фактором и становится дополнительным механизмом саморегулирования для государственного сектора. При этом они опасаются, что гармонизация налогообложения грозит потерей государством суверенитета в области налогообложения в ущерб национальным интересам [1].

Эмпирически исследования доказывают, что не всегда выполняется гипотеза Тибу [2], согласно которой налогоплательщики «голосуют ногами», перемещаясь в регион с более предпочтительным уровнем предложения локальных общественных благ. Связь между налогообложением и предоставлением общественных благ для налогоплательщика может быть неявной. Эмпирически доказано, что для НДС и налога на прибыль соотношение между налоговыми ставками и налоговыми поступлениями не является одинаковым [3]. Фактически вследствие наличия многочисленных «лазеек» в законодательстве высокая налоговая ставка не обязательно означает высокие налоговые поступления для финансирования общественных благ.

В то же время подтверждается негативное влияние налоговой гармонизации на экономику. Для страны оптимальные объемы государственных доходов обуславливаются оптимальным объемом расходов, а он зависит от спроса на общественные блага, определяемого возрастной структурой населения, среднедушевыми доходами, плотностью населения и другими факторами. Эти детерминанты варьируются от страны к стране, что и становится причиной различия в налоговых ставках [4]. Налоговая конкуренция не несет негативных последствий, если она является регулируемой. Сторонники налоговой конкуренции утверждают, что конкуренция способствует экономическому развитию, а ее противники приводят аргументы в пользу того, что налоговая конкуренция не влечет возникновения «гонки на дно»: даже в последние годы экономического кризиса динамика налоговых поступлений в Европейском союзе (далее — ЕС) остается стабильной. Следовательно, государства-члены по-прежнему располагают достаточными

финансовыми ресурсами для покрытия государственных расходов [5].

Доказано, что в условиях экономических союзов и проведения общей политики при возможности реализации суверенитета государства — члены ЕС руководствуются национальными приоритетами [6], проводя общую денежно-кредитную и валютную политику. Однако налоговое регулирование до настоящего времени осуществляется на национальном уровне. Гармонизация налогообложения в ЕС реализуется медленно. Денежно-кредитная политика Европейского центрального банка (далее — ЕЦБ) гармонизирована в гораздо большей степени, нежели налоговая политика ЕС, страны-члены которого не спешат ее отдавать в управление единому правительству, пока они могут использовать этот мощный рычаг регулирования экономики. Налоги по-прежнему служат инструментом адаптации экономик отдельных стран к единой политике ЕС. По оценкам исследователей, при изменении ВВП на 1% доходы бюджетов государств — членов ЕС изменяются на 0,4–0,5% [7].

Исследование результатов налоговой конкуренции и их взаимосвязи с налоговой нагрузкой, темпами экономического роста, инвестиционным климатом и уровнем налогового администрирования позволяет установить механизмы, необходимые для выполнения поставленной Президентом РФ в майском 2018 г. указе национальной цели по вхождению России в число пяти крупнейших экономик мира, обеспечению темпов экономического роста выше мировых при сохранении макроэкономической стабильности, а именно: формирование благоприятного инвестиционного и налогового климата, обеспечение конкурентоспособности национальной налоговой системы. Формирование инструментов привлекательности национальной налоговой системы для мобильных налоговых баз, в том числе через систему региональных и отраслевых налоговых льгот и преференций, служит инструментом достижения цели по созданию в базовых отраслях экономики высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора.

НАЛОГОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ОПЫТ ЕС

Межстрановая налоговая конкуренция за привлечение мобильных налогоплательщиков и их налоговые базы представляют собой многоплановый феномен, развивающийся на протяжении более полувека. При образовании ЕС в 1957 г. в Римский

договор был включен специальный раздел о налогах, в котором очерчивались рамки налоговой конкуренции¹. С 1965 г. вопросы налогового регулирования относятся к ведению Комиссии Европейских сообществ, ныне — Европейской комиссии. С этого момента и до начала 1980-х гг. в Европейском экономическом сообществе (далее — ЕЭС) реализовывалась налоговая гармонизация, обусловленная необходимостью формирования общих для всех стран-участниц оптимальных условий налогообложения для достижения конечной цели — формирования единого бюджета. Однако в 1980 г. Комиссия Европейских сообществ признала налоговый суверенитет в качестве одного из фундаментальных компонентов национального суверенитета стран-участниц², что обосновывалось различиями социально-экономического развития, ролью налогов и налоговой политики в экономике стран-участниц.

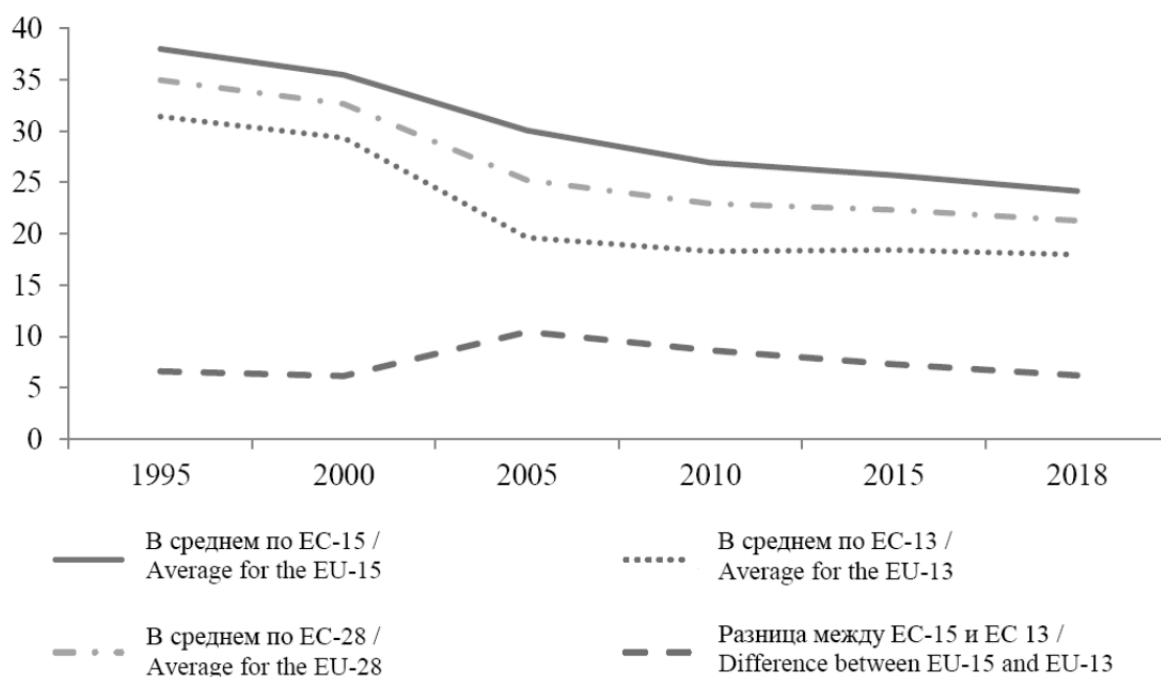
Расширение ЕС в 2004 и 2007 гг. на 13 новых государств-членов, которые в сравнении со старыми участниками ЕС имели относительно низкий уровень налогового бремени по прямым налогам, способствовало усилению налоговой конкуренции. С началом глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. антикризисные меры существенно ограничили возможности налоговой конкуренции благодаря инициативе Европейской комиссии по усилению координации налоговой политики внутри ЕС³. Прежде всего это было вызвано тем, что многим странам ЕС требовалась бюджетная консолидация, обострившаяся вследствие масштабной помощи банкам и действия автоматических стабилизаторов. Однако бюджетная консолидация ограничивала возможности снижения налогов. Впоследствии, на этапе выхода из рецессии, многие страны ЕС в связи с улучшением бюджетной ситуации вновь обратились к инструментам налоговой конкуренции. Как показано в исследованиях [8, 9], примером тому может служить динамика ставок налога на прибыль корпораций в странах ЕС в последние два с половиной десятилетия.

В целом статистические данные свидетельствуют об устойчивом тренде снижения ставок налога

¹ The Treaty of Rome. 1957. Article 95–102.

² European Commission. 1980. The Scope for Convergence of Tax Systems in the Community COM (80) 139.

³ European Commission. 2010. Monitoring Tax Revenues and Tax Reforms in EU Member States 2010, European Economy, Brussels.



**Уровень ставок налога на прибыль корпораций в ЕС, 1995–2018 гг., % /
Corporate income tax rates in the European Union, 1995–2018, %**

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

на прибыль корпораций в ЕС в 1995–2018 гг. на 13,7 п.п., с 35 до 21,3%, что обусловлено активизацией межстрановой налоговой конкуренции в условиях экономической интеграции и повышения мобильности налогоплательщиков. В среднем по ЕС-15 уровень ставок налога на прибыль корпораций снизился с 1995 по 2018 г. с 38 до 24,2%, т.е. на 13,8 п.п., а по ЕС-13 — с 31,4 до 18%, т.е. на 13,5 п.п. Подчеркнем, что стандартное отклонение и коэффициент вариации подтверждают однородность рассматриваемых совокупностей. При этом в группе старых государств-членов однородность рассматриваемых показателей выше (коэффициент вариации 0,18–0,23, размах вариации 20,5–31,8 п.п., стандартное отклонение — 4,9–7,9 п.п.) по сравнению с новыми государствами-членами (коэффициент вариации 0,18–0,35, размах вариации 18,4–26 п.п., стандартное отклонение 5,8–7,4 п.п.). При этом разница ставок между новыми и старыми членами ЕС не была на протяжении двух десятилетий стабильной. Так, в период 1995–2018 гг. она снизилась на 0,4 п.п., с 6,6 до 6,2%, имея точку экстремума в 2005 г., когда разница составила 10,4 п.п. Наглядно тезис об общей тенденции снижения

ставок налога на прибыль корпораций в ЕС проиллюстрирован на рисунке.

Таким образом, межстрановая налоговая конкуренция является актуальным феноменом, который проявляется в ЕС на примере налогообложения прибыли корпораций.

Среди исследователей нет единства мнений по вопросу влияния налоговой конкуренции на экономическое развитие. Преимущественно позитивный эффект описывается теми авторами, которые ожидают предсказуемого эффективного влияния налоговой конкуренции на неэффективный непредсказуемый государственный сектор [10]. Но эту зависимость сложно доказать эмпирически, и поэтому до сих пор реализуются только теоретические изыскания. Тем не менее предполагается, что часть долгосрочного снижения предела государственных расходов во всех европейских странах способствовала повышению эффективности государственного сектора [11]. Однако может также проявляться нежелательный эффект чрезмерно интенсивной налоговой конкуренции. Так, слишком интенсивная налоговая конкуренция может ограничивать потенциал доходов и приводить к неэффективному обеспечению государственными благами (эффект

масштаба). Кроме того, до настоящего времени недостаточно изучен феномен налоговой конкуренции, которая может быть катализатором снижения роли налога на прибыль корпораций как автоматического стабилизатора экономического развития, что способно привести к расширению амплитуды экономических циклов, когда кризисы станут более глубокими и продолжительными.

По поводу влияния налоговой конкуренции на инвестиционную привлекательность отметим, что проведены эмпирические исследования эластичности прямых иностранных инвестиций в части ставок по налогу на прибыль корпораций. Например, обобщив более 25 эмпирических исследований, маркетологи компаний *de Mooij* и *Ederveen* определили среднее значение эластичности налоговых ставок как $-3,3\%$: после снижения ставки налога на прибыль корпораций в принимающей стране на 1% прямые иностранные инвестиции в экономику этой страны возрастают на $3,3\%$ [12].

Опыт ЕС показывает, что межстрановая налоговая конкуренция может играть весомую роль, несмотря на отсутствие единой достоверной оценки ее влияния на экономическое развитие. Вместе с тем важно не упускать из внимания риск утраты конкурентоспособности национальной налоговой системы, когда странам ЕС приходится оценивать соотношение уровней налогового бремени между государствами-членами в целях утверждения ставки на оптимальном уровне, который определяется не только с позиций формирования благоприятных условий налогообложения для привлечения мобильных налоговых баз, но и минимизации риска снижения налоговых доходов.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Для определения возможности и перспективы оценки конкурентоспособности национальной налоговой системы необходимо сформировать совокупность ее определяющих факторов. В целом исследователи отмечают влияние на конкурентоспособность национальной налоговой системы таких факторов, как налоговая нагрузка на бизнес, количество налогов, качество налогового администрирования, темпы экономического развития, уровень оплаты труда, степень коррупции [13–16].

Среди этих факторов можно выделить налоговые факторы. Налоговая нагрузка как соотношение уплаченных налогов к выручке организаций определяет общий уровень налоговых изъятий, долю перераспределяемой посредством налогового механизма выручки организаций. В совокупности с факторами количества налогов и качества налогового администрирования этот показатель влияет на объем средств, остающихся после уплаты налогов, которыми бизнес может свободно распоряжаться. Таким образом, эти факторы оказывают непосредственное влияние на принятие бизнесом управленческих решений, в том числе в области размещения производства, головных структур корпораций. Универсальность измерения указанных показателей дает возможность проводить межстрановые сравнения и выбирать наиболее благоприятные условия, т.е. осуществлять сравнительную оценку налоговой конкурентоспособности на межстрановом уровне. Характеристики экономического развития страны (темпы экономического роста, демографические характеристики и уровень оплаты труда, степень коррупции) также служат факторами межстрановой налоговой конкуренции, поскольку определяют условия ведения хозяйственной деятельности в стране, т.е. ее привлекательность с позиций размещения производства, капитала. Уровень оплаты труда влияет на себестоимость продукции, устанавливая будущие цены ее реализации. Для указанных факторов подобраны их характеризующие экономические показатели, информация о которых приведена в *табл. 1*.

Для оценки конкурентоспособности национальных налоговых систем в статье использован сравнительный метод *MCDA* (*Multiple criteria decision-aid*) [17]. Ограничением применения метода *MCDA* является число альтернатив (в нашем случае стран) — более 20, при котором результаты оценки становятся менее точными [18], поскольку при обширном наборе альтернатив даже небольшие изменения значения критериев значительно влияют на их ранг. На основании вышеприведенного выбраны восемь стран по две от каждого региона Европы по географической классификации *Eurovoc* (*табл. 2*).

Статистическая база факторов по данным странам отражена в *табл. 3*.

Для исследования необходимо определение весов выбранных критериев, которое осуществлено с помощью экспертного метода. Оценки величины важности критериев получены от десяти экспертов,

Таблица 1 / Table 1

Характеристики конкурентоспособности национальной налоговой системы / Hierarchy structure of criteria of tax competitiveness

| Фактор / Category | Показатель / Criterion | Источник данных / Source |
|--|--|---|
| Налоговая нагрузка / Tax burden | 1. Уровень налоговой нагрузки на доходы граждан, % / Real Tax Rate (Income tax), % | Paying Taxes 2017 (PwC), pp. 91–93. URL: http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2018.pdf |
| | 2. Уровень налоговой нагрузки на бизнес, % / Real Tax Rate (Profit tax), % | Paying Taxes 2017 (PwC), pp. 91–93. URL: http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2018.pdf |
| Количество налогов / Settlement convenience | 3. Количество налогов и сборов / Tax payments | Paying Taxes 2017 (PwC), pp. 98–101. URL: http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2018.pdf |
| Качество налогового администрирования / Quality of governing of tax system | 4. Время на подготовку налоговой отчетности и уплаты налогов, ч / Time to comply, h | Paying Taxes 2017 (PwC), pp. 94–97. URL: http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2018.pdf |
| | 5. Рейтинг по легкости ведения бизнеса / Ease of Doing Business Rank | The World Bank. URL: http://russian.doingbusiness.org/rankings First column |
| Темпы экономического развития / Growth rate | 6. Среднегодовые темпы прироста экономики в 2009–2015 гг., % / Gross domestic product, average annual% growth 2009–2015, % | World Development Indicators. 2017. The World Bank, pp. 68–72 |
| Уровень оплаты труда / Remuneration of labor | 7. Стоимость рабочей силы, евро/ч / Hourly labour costs, euro/h | Hourly labour costs. Eurostat. Statistics Explained. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Hourly_labour_costs |
| Уровень коррупции / Level of corruption | 8. Уровень коррупции / Corruption Index | The Cost of Non-Europe in the area of Organised Crime and Corruption. European Parliamentary Research Service, pp. 33. URL: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/579319/EPRS_STU%282016%29579319_EN.pdf |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Таблица 2 / Table 2

Классификация выбранных стран / Classification of chosen countries

| Регион / Region | Страны / Country |
|---|-------------------|
| Северная Европа / Northern Europe | Швеция, Литва |
| Западная Европа / Western Europe | Германия, Франция |
| Центральная и Восточная Европа / Central and Eastern Europe | Польша, Болгария |
| Южная Европа / Southern Europe | Испания, Италия |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Таблица 3 / Table 3

Статистическая база факторов, определяющих конкурентоспособность налоговых систем стран ЕС /
Values of criteria of the tax competitiveness in European Union countries

| Показатель / Criterion | Северная Европа / Northern Europe | | Западная Европа / Western Europe | | Центральная и Восточная Европа / Central and Eastern Europe | | Южная Европа / Southern Europe | |
|---|--------------------------------------|----------------------|-------------------------------------|---------------------|--|------------------------|-----------------------------------|-------------------|
| | Швеция / Sweden | Литва / Lithuania | Германия / Germany | Франция / France | Польша / Poland | Болгария / Bulgaria | Испания / Spain | Италия / Italy |
| 1. Уровень нало- говой нагрузки на доходы граж- дан, % / Real Tax Rate (Income tax), % | 35,4 | 35,2 | 21,4 | 51,1 | 25 | 20,2 | 36,5 | 23,2 |
| 2. Уровень нало- говой нагрузки на бизнес, % / Real Tax Rate (Profit tax), % | 13,1 | 5,9 | 23,2 | 0,7 | 14,5 | 5 | 10,6 | 23,3 |
| 3. Количество нало- гов и сборов / Tax payments | 6 | 11 | 9 | 9 | 7 | 14 | 9 | 14 |
| 4. Время на под- готовку налоговой отчетности и упла- ту налогов, ч / Time to comply, h | 122 | 109 | 218 | 139 | 260 | 453 | 152 | 238 |
| 5. Рейтинг по легкости ведения бизнеса / Ease of Doing Business Rank | 10 | 16 | 20 | 31 | 27 | 50 | 28 | 46 |
| 6. Среднегодовые темпы прироста экономики в 2009– 2015 гг., % / Gross domestic product, average annual % growth 2009–2015, % | 2,9 | 3,6 | 1,8 | 1 | 2,9 | 1,2 | -0,6 | -0,6 |
| 7. Стоимость рабо- чей силы, евро/ч / Hourly labour costs, euro/h | 40 | 6,9 | 32,7 | 35,7 | 8,4 | 4,1 | 21,1 | 27,3 |
| 8. Уровень корруп- ции / Corruption Index | 0,335 | 2,401 | 0,741 | 1,214 | 2,179 | 2,803 | 1,478 | 2,305 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

которым было предложено ранжировать критерии и только после этого присваивать вес каждому критерию в процентах. Веса, присвоенные экспертами, и итоговые веса, определенные как средние арифметические простые, представлены в табл. 4.

Уровень согласованности экспертных заключений оценивался с помощью теории согласованности Кендалла [19]. Ранги критериев обозначаются как e_{ik} , где $i = 1, 2, \dots, m$ — индекс критериев ($m = 8$), $k = 1, 2, \dots, r$ — номер эксперта ($r = 10$). Сумма квадратов отклонений всех рангов e_{ik} всеми экспертами рассчитывается по формуле (1):

$$e_i = \sum_{k=1}^r e_{ik}. \quad (1)$$

Среднее таких сумм устанавливается по формуле (2):

$$\bar{e} = \frac{\sum_{i=1}^m e_i}{m}. \quad (2)$$

Переменная Кендалла W , как показывает формула (5), равна соотношению между суммой S , вычисленной по формуле (3), и ее наибольшим отклонением, обозначенным S_{max} , вычисленным по формуле (4):

$$S = \sum_{i=1}^m (e_i - \bar{e})^2, \quad (3)$$

$$S_{max} = \frac{r^2 \times m \times (m^2 - 1)}{12}. \quad (4)$$

Следовательно:

$$W = \frac{S}{S_{max}} = \frac{12 \times S}{r^2 \times m \times (m^2 - 1)}. \quad (5)$$

Расчет χ^2 проводится по формуле (6):

$$\chi^2 = W \times r \times (m - 1) = \frac{12 \times S}{r \times m \times (m + 1)}. \quad (6)$$

Число степеней свободы $m - 1 = 7$. Для статистики теста выбран уровень значимости $\alpha = 0,05$. Для этого уровня значимости пороговое значение $\chi^2 = 14,07$.

Затем были найдены равные ранги в шести наборах критериев (не более двух равных рангов). Для случаев, когда ранги были равны, применялась корректировка коэффициента конкордации по формуле (7):

$$W = \frac{12 \times S}{r^2 \times m \times (m^2 - 1) - r \times \sum_{\varphi} (t_{\varphi}^3 - t_{\varphi})}, \quad (7)$$

где φ — наборы равных рангов; t_{φ} — количество равных рангов в пределах φ . В нашем случае $\varphi = 9$, а количество равных рангов колеблется от 2 до 5. $\chi^2 = 34,14$, а скорректированный $\chi^2 = 35,19$. Оба значения превышают порог $\chi^2 = 14,07$, поэтому отвергается гипотеза несогласованности экспертных заключений и можно использовать веса критериев, указанные в табл. 4.

Оценка альтернатив будет проводиться с использованием двух многокритериальных методов SAW (simple additive weighting) и PROMETHEE⁴ II. Метод SAW дает кумулятивный критерий в виде суммы, которая формируется в соответствии с формулой (8), где нормированные значения критериев умножаются на веса значимости каждого критерия:

$$S_j = \sum_{i=1}^m \omega_i \tilde{r}_{ij}. \quad (8)$$

Выбрана нормализация, используемая для объяснения результатов оценки для максимизации критериев по формуле (9):

$$\tilde{r}_{ij} = \frac{r_{ij} - \min_j r_{ij}}{\max_j r_{ij} - \min_j r_{ij}}, \quad (9)$$

и для минимизации критериев по формуле (10):

$$\tilde{r}_{ij} = \frac{\max_j r_{ij} - r_{ij}}{\max_j r_{ij} - \min_j r_{ij}}. \quad (10)$$

где i — индекс критерия; j — индекс страны; как ω_i — вес критерия i ; \tilde{r}_{ij} — нормированные значения критериев.

⁴ Название метода PROMETHEE является аббревиатурой от Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluations (в переводе на русский язык — метод формирования рангов предпочтения для обогащения оценок).

Таблица 4 / Table 4

Веса факторов, полученные методом экспертных оценок, % / Weights elicited from experts, %

| Показатель / Criterion | Эксперт / Expert | | | | | | | | | | Итоговый вес / Final Weights, % |
|------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---------------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| 1 | 10 | 20 | 22 | 5 | 5 | 12 | 18 | 20 | 10 | 15 | 13,7 |
| 2 | 30 | 20 | 22 | 12 | 9 | 17 | 7 | 25 | 20 | 18 | 18 |
| 3 | 5 | 5 | 7 | 4 | 2 | 3 | 12 | 5 | 9 | 5 | 5,7 |
| 4 | 7 | 5 | 6 | 8 | 1 | 10 | 9 | 10 | 6 | 5 | 6,7 |
| 5 | 8 | 15 | 10 | 20 | 18 | 20 | 20 | 10 | 18 | 7 | 14,6 |
| 6 | 10 | 10 | 5 | 15 | 27 | 8 | 8 | 10 | 15 | 10 | 11,8 |
| 7 | 10 | 10 | 12 | 6 | 3 | 5 | 11 | 10 | 10 | 18 | 9,5 |
| 8 | 20 | 15 | 16 | 30 | 35 | 25 | 15 | 10 | 12 | 22 | 20 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Таблица 5 / Table 5

Нормированные значения критериев / Normalized values of criteria

| Показатель / Criterion | Швеция / Sweden | Литва / Lithuania | Германия / Germany | Франция / France | Польша / Poland | Болгария / Bulgaria | Испания / Spain | Италия / Italy |
|------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|------------------|-----------------|---------------------|-----------------|----------------|
| 1 | 0,508 | 0,515 | 0,961 | 0,000 | 0,845 | 1,000 | 0,472 | 0,903 |
| 2 | 0,451 | 0,770 | 0,004 | 1,000 | 0,389 | 0,810 | 0,562 | 0,000 |
| 3 | 1,000 | 0,375 | 0,625 | 0,625 | 0,875 | 0,000 | 0,625 | 0,000 |
| 4 | 0,962 | 1,000 | 0,683 | 0,913 | 0,561 | 0,000 | 0,875 | 0,625 |
| 5 | 1,000 | 0,850 | 0,750 | 0,475 | 0,575 | 0,000 | 0,550 | 0,100 |
| 6 | 0,833 | 1,000 | 0,571 | 0,381 | 0,833 | 0,429 | 0,000 | 0,000 |
| 7 | 0,000 | 0,922 | 0,203 | 0,120 | 0,880 | 1,000 | 0,526 | 0,354 |
| 8 | 1,000 | 0,163 | 0,835 | 0,644 | 0,253 | 0,000 | 0,537 | 0,202 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Нормированные значения, определенные по формулам (9), (10), представлены в табл. 5.

Нормализованные значения, близкие к 0, свидетельствуют о слабой конкурентной позиции страны по данному критерию и, наоборот, близкие к 1, — о высокой конкурентоспособности страны.

Метод PROMETHEE II использует функцию предпочтения $p_i(d_i(A_j, A_k))$, которая показывает уровень предпочтения альтернативы A_j относительно альтернативы A_k . Предполагается, что 5% максимальной разности между значениями критериев явля-

ются достаточным ограничением функции предпочтений. Они должны быть добавлены к ми-

нимальному расстоянию $\left| \min_{1 \leq j, k \leq n} d_i(A_j, A_k) \right|$ и соответственно вычитаются из максимального расстояния $\left| \max_{1 \leq j, k \leq n} d_i(A_j, A_k) \right|$.

Функции предпочтений принимают значения от 0 до 1. Кумулятивный критерий PROMETHEE II

Таблица 6 / Table 6

Начальные и скорректированные значения q и s / Initial and adjusted parameters q and s

| Показатель / Criterion | q -начальное / q -Initial | s -начальное / s -Initial | q -норм. / q -Adjusted | s -норм. / s -Adjusted |
|------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1 | 0,2 | 30,9 | 1,7 | 29,4 |
| 2 | 0,1 | 22,6 | 1,2 | 21,5 |
| 3 | 0,0 | 7,0 | 0,4 | 6,7 |
| 4 | 13,0 | 344,0 | 29,6 | 327,5 |
| 5 | 1,0 | 34,0 | 2,7 | 32,4 |
| 6 | 0,0 | 4,2 | 0,2 | 4,0 |
| 7 | 1,5 | 31,6 | 3,0 | 30,1 |
| 8 | 0,2 | 5,1 | 0,5 | 4,9 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

рассчитывается в два этапа (Palevicius et al., 2018). Для каждой альтернативы A_j и всех других альтернатив A_k индексы определяются в соответствии с формулой (11):

$$\pi(A_j, A_k) = \sum_{i=1}^m \omega_i p_i(d_i(A_j, A_k)), \quad (11)$$

где для каждого критерия i учитываются предпочтения приращению A_j над A_k . Они умножаются на веса каждого критерия, чтобы воспроизвести влияние значимости критерия. Далее для каждой альтернативы A_j положительные и отрицательные потоки вычисляются путем суммирования входящих и исходящих агрегированных индексов предпочтений по всем странам по формулам (12) и (13):

$$F_j^+ = \sum_{k=1}^n \pi(A_j, A_k) (j = 1, 2, \dots, n), \quad (12)$$

$$F_j^- = \sum_{k=1}^n \pi(A_k, A_j) (j = 1, 2, \dots, n). \quad (13)$$

Кумулятивный критерий определяется по формуле (14):

$$F_j = F_j^+ - F_j^-. \quad (14)$$

Для установления расчетных значений в рамках метода PROMETHEE II выбраны параметры V -образной функции предпочтений в соответствии с разработанным алгоритмом [20]. В табл. 6 представлены как исходные параметры, так и скорректированные.

В табл. 7 представлены результаты, полученные обоими методами. Ранги стран объединяются путем вычисления среднего [21]. Оба метода, несмотря на различие подходов, дали схожие результаты. Как нормализованные значения, приведенные в табл. 5, так и положительные и отрицательные потоки F^+ и F^- подходят для подтверждения полученных рангов.

Представленные в табл. 7 результаты исследования свидетельствуют о том, что не все новые страны — члены ЕС являются привлекательными с точки зрения налоговой конкуренции. Литва и Польша имеют высокую налоговую конкурентоспособность (1–2-й и 3-й ранг соответственно), в то время как Болгария (7-й ранг), несмотря на низкий уровень налоговых ставок (нормализованные значения первых двух критериев в табл. 5 близки к 1), не получает ранг высокой привлекательности для налогоплательщиков. Причинами тому, как следует из табл. 5, являются сложности ведения бизнеса, высокий уровень коррупции и высокие издержки, связанные с подготовкой налоговой отчетности и уплатой налогов (значения 3, 4, 5, 8 критериев равны 0). Литву делают более привлекательной и конкурентоспособной низкий уровень налоговой нагрузки на бизнес, низкая стоимость рабочей силы,

Таблица 7 / Table 7

**Результаты оценки налоговой конкурентоспособности стран с помощью методов SAW и PROMETHEE II /
Results of tax competitiveness evaluation by the SAW and the PROMETHEE II methods**

| Показатель / Criterion | Швеция / Sweden | Литва / Lithuania | Германия / Germany | Франция / France | Польша / Poland | Болгария / Bulgaria | Испания / Spain | Италия / Italy |
|---------------------------|--------------------|----------------------|-----------------------|---------------------|--------------------|------------------------|--------------------|-------------------|
| S_j | 0,717 | 0,660 | 0,577 | 0,531 | 0,590 | 0,428 | 0,498 | 0,254 |
| Ранг (SAW) | 1 | 2 | 4 | 5 | 3 | 7 | 6 | 8 |
| F^- | 0,96 | 0,76 | 1,36 | 1,65 | 0,88 | 2,02 | 1,38 | 2,36 |
| F^+ | 1,78 | 1,95 | 1,19 | 1,26 | 1,49 | 1,34 | 0,88 | 1,48 |
| F | 0,82 | 1,19 | -0,17 | -0,39 | 0,61 | -0,68 | -0,50 | -0,88 |
| Ранг (PROMETHEE) | 2 | 1 | 4 | 5 | 3 | 7 | 6 | 8 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

низкие издержки ведения бизнеса и формирования налоговой отчетности и относительно высокий уровень экономического роста. Индекс коррупции не позволил Литве иметь 1-й ранг.

Среди старых стран-членов активно выделяется Швеция, имеющая лучшую из сравниваемых стран налоговую конкурентоспособность. Германия и Франция отстают от новых стран-членов (Литвы и Польши). Негативными факторами для них стали высокий уровень налоговой нагрузки и высокая стоимость рабочей силы. Испания и Италия имеют низкую конкурентоспособность вследствие отрицательных темпов экономического роста. Последняя позиция Италии обусловлена высокой коррупцией, высокой налоговой нагрузкой на бизнес и высокими издержками ведения бизнеса.

ВЫВОДЫ

Проявление риска снижения конкурентоспособности налоговой системы связано с процессом горизонтальной налоговой конкуренции административно-территориальных образований в части привлечения налогоплательщиков для регистрации на своей территории посредством формирования благоприятного налогового климата и снижения налогового бремени. Исторически сложилось, что в старых странах ЕС уровень налогообложения существенно выше и количество налогов больше, чем в новых государствах-членах, большинство из которых до 1990-х гг. шло по социалистическому пути развития.

Вопрос воздействия процесса налоговой конкуренции на динамику налоговых доходов административно-территориальных образований и в целом на динамику их экономического развития остается нерешенным. В настоящее время не существует как однозначной количественной, так и качественной оценки данной взаимосвязи. Внедрение инструментов налоговой конкуренции нацелено на повышение налоговых поступлений. Однако оно может приводить и к противоположному результату вследствие, например, реализации риска снижения конкурентоспособности налоговой системы, временных лагов или условий, когда привлечение мобильных налоговых баз не компенсирует объема выпадающих налогов. Представляется, что изучение влияния инструментов налоговой конкуренции на динамику налоговых доходов и экономического развития является перспективным направлением исследования. Это важно для мониторинга налоговой конкурентоспособности стран. Методика, предложенная в данной работе, представляет собой вариант такого мониторинга. Мониторинг как система поддержки принятия решений в области налоговой политики мог бы помочь в поиске компромисса между обеспечением достаточности налоговых поступлений и благоприятным налоговым климатом.

Установлено, что не всегда низкий уровень налоговых ставок определяет высокую налоговую конкурентоспособность страны и что среди новых и старых стран — членов ЕС есть государства как с высокой, так и низкой налоговой конкурентоспособностью.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Llanes G. I. Harmonization and tax competition: efficiency versus fairness. *Diskussionsbeiträge*. 1999;(2):1–20.
2. Tiebout C. A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy* 64. 1956;(5):416–24. DOI: doi.org/10.1086/257839
3. Bénassy-Quéré, Trannoy A., Wolff G. Tax harmonization in Europe: moving forward. *Les notes du conseil d'analyse économique*. 2014;(14):1–12.
4. Boss. A. W. Eine harmonisierung der besteuern noch eine europa — Steuer Sind Nötig. *Wirtschaftsdienst*. 2011;(2):94–97.
5. Brauckhoff K. Steuerwettbewerb in der europäischen union. Brussels: European Liberal Forum; 2012. 48 p.
6. Beetsma R., Jensen H. Monetary and fiscal policy interactions in a micro-founded model of a monetary union. *Journal of International Economics*. 2005;67(2):320–352.
7. Schadler S. et. al. Adopting the euro in Central Europe: challenges of the next step in European integration. Washington: International Monetary Fund; 2005. 22 p.
8. Pugachev A. A., Parfenova L. B., Vakhrushev D. S., Volkov A. Yu., Kalsin A. E. Minimization of the competitive risk of the tax system for improving public administration at national and regional, levels. *European Research Studies Journal*. 2017;XX(4A):515–530.
9. Пугачев А. А., Парфенова Л. Б., Вахрушев Д. С. Налоговая конкуренция как характеристика регионализации и инструмент сглаживания пространственной дифференциации. *Философия хозяйства*. 2018;(4):250–262.
Pugachev A. A., Parfenova L. B., Vakhrushev D. S. Tax competition as a characteristic of regionalization and a tool for smoothing spatial differentiation. *Filosofiya hozyajstva = Economic philosophy*. 2018;(4):250–262. (In Russ.).
10. Brennan G., Buchanan J. M. Towards a tax constitution for leviathan. *Journal of Public Economics*. 1977;8(3):255–73. DOI: doi.org/10.1016/0047-2727(77)90001-9
11. Schratzenshtaller M. From tax competition to tax consolidation in the EU? *WSI-Mitteilungen — WSI-release*. 2011;(6):304–313.
12. Mooij R., Ederveen S. Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research. *International Tax and Public Finance*. 2003;10(6):673–693. DOI: doi.org/10.1023/A:102632992
13. Шахова Г. Я. Международная конкурентоспособность налоговой системы. *Финансы*. 2017;(12):36–41.
Shachova G. J. International Competitiveness of the Tax System. *Finansy = Finance*. 2017;(12):36–41. (In Russ.).
14. Devereux M., Loretz S. What do we know about corporate tax competition? *National Tax Journal*. 2013;66(3):745–774.
15. Baskaran T., Lopes da Fonseca M. The economics and empirics of tax competition: a survey and lessons for the EU. *Erasmus Law Review*. 2014;(1):3–12. DOI: 10.5553/ELR.000015
16. Swank D. The New political economy of taxation in the developing world. *Review of International Political Economy*. 2016;23(2):185–207. DOI: 10.1080/09692290.2016.1155472
17. Podviezko A., Podviezko V. Absolute and relative evaluation of socio-economic objects based on multiple criteria decision making methods. *Engineering Economics*. 2014;25(5):522–529. DOI: 10.5755/j01.ee.25.5.6624
18. Bielinskas V., Burinskiene M., Podviezko A. choice of abandoned territories conversion scenario according to MCDA methods. *Journal of Civil Engineering and Management*. 2018;24(1):79–92. DOI: doi.org/10.3846/jcem.2018.303
19. Kendall M. Rank Correlation methods. New York: Hafner Publishing House. 1955.
20. Podviezko V., Podviezko A. Dependence of multi-criteria evaluation result on choice of preference functions and their parameters. *Technological and Economic Development of Economy*. 2010;16:143–158. DOI: doi.org/10.3846/tede.2010.09
21. Palevicius V., Sivilevicius H., Podviezko A., Griskeviciute-Geciene A., Karpavicius T. Evaluation of park and ride facilities at communication corridors in a middle-sized city. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*. 2017;51:231–248. DOI: dx.doi.org/10.7307/ptt.v28i2.1767

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Андрей Александрович Пугачев — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Ярославль, Россия
andraxim@yandex.ru

Людмила Борисовна Парфенова — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Ярославль, Россия
decan@econom.uniyar.ac.ru

Аскольд Подвезько — PhD, доцент, Институт аграрной экономики, Вильнюс, Литва
askoldas.podvvezko@laei.lt

ABOUT THE AUTHORS

Andrey A. Pugachev — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Department of Finance and Credit, Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russia
andraxim@yandex.ru

Ludmila B. Parfyenova — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Head of the Department of Finance and Credit, Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russia
decan@econom.uniyar.ac.ru

Askold Podvezko — PhD, Assoc. Prof., Institute for Agrarian Economy of Lithuania, Vilnius, Lithuania
askoldas.podvvezko@laei.lt

Заявленный вклад авторов:

Пугачев А.А. — формирование теоретической основы исследования и степени разработанности проблем, сбор статистических данных, определение методического аппарата, организация опроса экспертов, интерпретация полученных результатов исследования.

Парфенова Л.Б. — научное руководство исследованием, формулировка научных гипотез и оценка результатов исследования.

Подвезько А. — модификация модельного комплекса, проведение вычислительных экспериментов.

Author contribution statement:

Pugachev A.A. — creating theoretical basis of the research, statistical data gathering, defining the research methods, experts survey organizing, obtained data interpretation.

Parfyenova L.B. — research supervision, hypothesis formulating, research results assessment.

Podvesko A. — model complex modification, conducting computing experiments.

Статья поступила 11.03.2019; принята к публикации 20.05.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 11.03.2019; accepted for publication 20.05.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

Юбилей крупного ученого-финансиста

Известный ученый, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета **Пансков Владимир Георгиевич** отметил в августе 2019 г. юбилей.

В. Г. Пансков — доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Российской Федерации, государственный советник налоговой службы первого ранга.

Владимир Георгиевич является выпускником Финансового университета (в 1965 г. окончил финансово-экономический факультет Московского финансового института). После завершения учебы он был направлен по распределению в центральный аппарат Минфина СССР. Уже через четыре года в возрасте 25 лет В. Г. Пансков был назначен начальником отдела Управления финансирования тяжелой промышленности по вопросам черной, цветной металлургии и химии. За четверть века работы в финансовом ведомстве В. Г. Пансков занимал ряд руководящих постов вплоть до должности первого заместителя министра финансов СССР, а в 1994–1996 гг. был министром финансов Российской Федерации.

В. Г. Пансков работал в Администрации Президента СССР



М. С. Горбачева и в Администрации первого Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина. В 1992–1994 гг. занимал должность первого заместителя руководителя Госналогслужбы России (ныне ФНС России). При его непосредственном участии принимался закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и Налоговый кодекс Российской Федерации. В послужном списке В. Г. Панскова работа в Комитете по бюджету, налогам, банкам и финансам Государственной Думы. В Счетной Палате Российской Федерации проработал в должности аудитора (ранг министра Российской Федерации) девять плодотворных лет.

Практический опыт работы в Минфине, а также высокий на-

учный потенциал стали залогом успешной защиты кандидатской диссертации, а затем и докторской диссертации. И сейчас Владимир Георгиевич успешно занимается научной и педагогической деятельностью. Им опубликовано более 40 монографий и 400 научных статей. Под его научным руководством защищено две докторские и более 20 кандидатских диссертаций.

В настоящее время В. Г. Пансков продолжает успешно трудиться в должности профессора Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета, является членом диссертационных советов Финансового университета и Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, а также членом редакционной коллегии нашего журнала.

Мы желаем Вам, Владимир Георгиевич, новых достижений в Вашей многогранной деятельности, успехов в сложном деле совершенствования российского налогового законодательства, талантливых учеников! Отличного Вам здоровья, неиссякаемой жизненной энергии, благополучия, счастья человеческого и профессионального общения, радости жизненных впечатлений!