

ISSN 1993–4750

ВЕСТНИК

МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА



РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА
В УСЛОВИЯХ УСКОРЕННОЙ
ДИВЕРСИФИКАЦИИ

ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

7 (718)
2015

Ministry of Education and Science of the Russian Federation
Federal State-Funded Educational Institution
for Higher Professional Education
“Moscow State Linguistic University”

VESTNIK
of Moscow State Linguistic University

The year of foundation – 1940

Issue 7 (718)
SOCIAL STUDIES

RUSSIAN ECONOMY
IN THE CONTEXT OF ACCELERATED DIVERSIFICATION

Moscow
FSFEI HPE MSLU
2015

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Московский государственный лингвистический университет»

ВЕСТНИК
Московского государственного лингвистического университета

Год основания издания – 1940

Выпуск 7 (718)
ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА
В УСЛОВИЯХ УСКОРЕННОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Москва
ФГБОУ ВПО МГЛУ
2015

Печатается по решению Ученого совета
Московского государственного лингвистического университета

Главный редактор издания
академик РАО, доктор педагогических наук, профессор **И. И. Халеева**

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ НАУЧНОГО ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК МГЛУ»

академик РАО, д-р пед. наук, проф. И. И. Халеева (*председатель*);
академик РАО, д-р психол. наук, проф. Н. Н. Нечаев (*заместитель председателя*);
д-р филол. наук, проф. А. А. Гаджиев (Азербайджан);
канд. пед. наук, доц. Н. П. Баранова (Беларусь);
д-р филол. наук, проф. Г. Р. Гаспарян (Армения); д-р филол. наук, доц. И. А. Гусейнова;
д-р филол. наук, проф. М. С. Имомзода (Таджикистан);
д-р филол. наук, проф. О. К. Ирисханова; д-р истор. наук, проф. А. Я. Касюк;
д-р социол. наук, проф. Г. Ф. Красноженова;
д-р филол. наук, проф. С. С. Кунанбаева (Республика Казахстан);
Ph.D., проф. Ф. Г. Лодейро (Испания); Ph.D., проф. Лю Лиминь (КНР);
Ph.D., проф. Д. С. Маркес (Испания);
д-р филол. наук, проф. А. И. Мусаев (Республика Кыргызстан);
д-р филол. наук, проф. Л. А. Ноздрина; д-р филол. наук, проф. Р. К. Потапова;
д-р пед. наук, д-р филол. наук, проф. Ю. Е. Прохоров;
д-р пед. наук, проф. М. Н. Русецкая; д-р филол. наук, проф. Т. И. Семенова;
д-р филол. наук, проф. Т. С. Сорокина; д-р филос. наук, проф. Ю. А. Сухарев;
д-р филол. наук, проф. А. Н. Тарасова; проф. Х. Ли-Янке (Швейцария);
Ph.D., проф. А. Д. Ченки (Нидерланды); д-р юрид. наук, проф. Н. А. Шулепов;
Ph.D., проф. М. Форстнер (Германия)

Редакционная коллегия Выпуска 7 (718)

д-р социол. наук, проф. Г. Ф. Красноженова (*ответственный редактор*)
д-р экон. наук, проф. В. С. Якушкин (*зам. ответственного редактора*)
д-р экон. наук, проф. А. Д. Бородаевский
д-р экон. наук, проф. Б. В. Салихов
д-р экон. наук, доц. Н. М. Светлов
канд. экон. наук, доц. О. А. Ключко
канд. экон. наук, проф. А. Н. Тараканов
канд. экон. наук, доц. С. Е. Пятковский
д-р экон. наук, проф. Е. И. Иванова
канд. экон. наук Т. Ю. Яшечкина (*ответственный секретарь*)

Вестник входит в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых публикуются основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук

© ФГБОУ ВПО МГЛУ, 2015

Издание зарегистрировано 10 октября 2014 г. Эл № ФС77-59634 Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР)
Доменное имя сайта: VESTNIK-MSLU.RU
Учредитель: ФГБОУ ВПО МГЛУ

СОДЕРЖАНИЕ

Башин Ю. Б.

Методика формирования инструментов менеджмента
при выборе варианта реструктуризации
вертикально интегрированного предприятия..... 9

Буглай В. Б.

Европейский экономический кризис:
современное состояние и перспективы развития..... 17

Воронина Л. И.

Теоретические и прикладные аспекты формирования учетной
политики субъектами малого предпринимательства в условиях
глобальной турбулентности 31

Высоцкая А. А.

Влияние санкций США и ЕС в сфере передачи технологий
на экономику России 61

Головецкий Н. Я., Гребеник В. В.

Налоговый менеджмент и налоговая оптимизация для предприятий
нефтяной отрасли 67

Дорожкина Е. И.

Слияния и поглощения банков как инструмент проникновения
иностраннх банков на российский финансовый рынок..... 78

Ильина Г. Г.

Современные подходы к проведению финансового анализа
хозяйствующего субъекта..... 91

Красноженова Г. Ф.

О повышении эффективности учебного процесса в вузе..... 102

Кривцов О. Ф.

Деятельность военной организации государства как фактор
социально-экономической безопасности регионов 109

Онуфриева А. С.

Трансформация институтов науки..... 117

Попова Ю. Л.

Оптимизация налоговой нагрузки предприятия
с применением УСН и освобождения от уплаты НДС..... 126

<i>Салихов Б. В.</i>	
Сущность, признаки и параметры качества самообучающихся организаций в экономике знаний	132
<i>Якушкин В. С.</i>	
Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство – цели создания и перспективное влияние на международную торговлю	149
<i>Ястребцев В. А.</i>	
Роль менталитета в становлении и развитии электронной коммерции государства.....	160
<i>Яшечкина Т. Ю.</i>	
Роль институтов развития в странах БРИКС.....	165

CONTENTS

Bashin Y. B.

The Method of Forming Management Tools Selecting the Restructuring of the Vertically Integrated Enterprise	9
---	---

Buglai V. B.

The European Economic Crisis: Contemporary State and Perspectives	17
--	----

Voronina L. I.

The Theoretical and Applied Aspects of Forming Accounting Policies for Small Entities in the Presence of Global Turbulence	31
--	----

Vysotskaya A. A.

Impact of the US and EU Technological Transfer Restriction on Russia.....	61
--	----

Golovetsky N. Y., Grebenik V. V.

Tax Management and Tax Optimization for the Oil Industry	67
--	----

Dorozhkina E. I.

Mergers and Acquisitions as a Tool for Penetration of Foreign Banks into Russian Financial Market	78
--	----

Ilyina G. G.

Modern Approaches to Financial Analysis of a Business Entity	91
--	----

Krasnojenova G. F.

About Increase of Efficiency of Educational Process at the University	102
---	-----

Kryvtsov O. F.

Military Organization of the State as Factor of Ensuring Economic Safety of Regions	109
--	-----

Onufrieva A. S.

The Transformation of Science Institutions	117
--	-----

Popova Y. V.

Tax Burden Optimization Applying Simplified Tax System and VAT Exemption	126
---	-----

Salihov B. V.

Essence, Signs and Quality of Self-Learning Organizations in the Knowledge Economy	132
---	-----

<i>Jakushkin V. S.</i>	
Transatlantic Trade and Investment Partnership – the Establishment and Prospective Impact on International Trade.....	149
<i>Yastrebtsev V. A.</i>	
The Role of Mentality in Formation and Development of E-commerce in the Country.....	160
<i>Yashechkina T. Yu.</i>	
The Role Institute Developments in Country BRIKS.....	165

УДК 33:002

Ю. Б. Башин

профессор, доктор технических наук,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга ИПЭУ МГЛУ
e-mail: bashin.y.b@gmail.com

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ВЫБОРЕ ВАРИАНТА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются методологические основы выбора инструментов для обоснования варианта реструктуризации предприятия.

Ключевые слова: реструктуризация; принятие решений; банкротство; методика.

Bashin Y. B.

Doctor of Technical Sciences, Prof.,
Prof of Chair of Management and Marketing MSLU
e-mail: bashin.y.b@gmail.com

THE METHOD OF FORMING MANAGEMENT TOOLS SELECTING THE RESTRUCTURING OF THE VERTICALLY INTEGRATED ENTERPRISE

Discusses the methodological basis of the selection tools to study options for restructuring the company.

Key words: restructuring; decision making; bankruptcy; methodology.

Сегодня в отечественной экономике определен курс на оздоровление промышленности и создание конкурентоспособных отраслей производства¹. Для реализации этого курса используются такие средства, как реструктуризация и оздоровление предприятий, вывод с рынка несостоятельных предприятий.

В отечественной и зарубежной научной литературе исследование процессов реструктуризации чаще всего ограничивается двумя аспектами: либо рассматриваются конкретные сферы деятельности или подсистемы предприятия, которые должны быть реструктурированы; либо изучаются конкретные способы проведения реструктуризации.

¹ Разработки, положенные в основу данной статьи, выполнены при поддержке РГНФ (проект № 15-02-00157).

На наш взгляд, эффективное решение проблемы реструктуризации предприятия требует синтеза этих подходов и разработки комплексной системы преобразований предприятий и их подсистем с учетом вида экономической деятельности.

Эти преобразования должны гармонизировать внутреннюю структуру предприятия. Кроме того, разработанные преобразования должны быть направлены на адаптацию предприятий к условиям сложной динамичной внешней среды с целью повышения экономической эффективности функционирования и предотвращения развития кризисных тенденций.

Инструменты для выбора и обоснования варианта реструктуризации при угрозе банкротства предприятия разделим на три типа: аналитические, тактические и стратегические.

Каждый тип инструмента, в свою очередь, опирается на методы и средства финансово-экономического анализа, организационно-правовые ограничения, присущие процессам реформирования предприятий, формальные и неформальные методы принятия решений, на подходы стратегического планирования и развития предприятий разного уровня.

Для создания целостной законченной программы реструктуризации крупного предприятия необходимо разработать комплексную методику, включающую взаимосвязанный набор аналитических, тактических и стратегических инструментов.

В данной работе предлагаются основные положения методики формирования инструментов менеджмента, ориентированной на выбор варианта реструктуризации при угрозе банкротства предприятия.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)» «Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены» [4].

Закон определяет суть явления банкротства как несостоятельность, сопровождающуюся прекращением платежей по долговым обязательствам. Угроза банкротства – это, как правило, прогнозируемое состояние неплатежеспособности предприятия. Разработано большое количество методик прогнозирования банкротства, основанных на

качественных оценках организации менеджмента и количественных оценках финансового состояния предприятия [3].

Рассмотрим показатели финансового состояния предприятия, по которым можно определить тенденции в его деятельности, в частности тенденции, которые могут в дальнейшем привести его к неплатежеспособности. Эти показатели также позволяют понять то, что менеджмент предприятия не пытается осуществить заведомо ложное объявление о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов или увеличить неплатежеспособность предприятия в своих интересах.

Цель предлагаемой методики состоит в сохранении предприятия как юридического лица, используя одну или несколько реорганизационных процедур, позволяющих предприятию предупредить экономический кризис или выйти из него.

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 так определяет следующие процедуры антикризисного управления, которые относят к реорганизационным процедурам: наблюдение, досудебная санация, финансовое оздоровление, внешнее управление и мировое соглашение [4].

В рамках рассматриваемой проблемы, а именно: предупреждение банкротства за счет методов реструктуризации, на наш взгляд, в первую очередь интерес представляет досудебная санация, которая использует меры по восстановлению платежеспособности предприятия-должника, предпринимаемые собственниками данного предприятия, кредиторами или иными лицами и финансовое оздоровление, т. е. процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

Менеджменту необходимо решить задачу погашения задолженности перед кредиторами и восстановления платежеспособности предприятия-должника за счет изыскания дополнительных средств при условии, что производственная деятельность входит на безубыточную работу.

Общая задача изыскания дополнительных средств за счет реструктуризации формулируется следующим образом:

$$D(t) = A_2(t) - A_1(t), \text{ где:}$$

$D(t)$ – долг перед кредиторами;

$A_2(t)$ и $A_1(t)$ – прибыль после и до реструктуризации предприятия, соответственно.

$A1(t) = Q1(t) - S1(t)$, $A2(t) = Q2(t) - S2(t)$, где:

$Q1(t)$, $Q2(t)$ – доходы предприятия до и после реструктуризации соответственно;

$S1(t)$, $S2(t)$ – издержки предприятия до и после реструктуризации соответственно.

К. А. Бендукидзе указывает десять причин (обоснований) сохранения неизменности структуры современного российского предприятия [2]. Эти десять причин (автор статьи называет их «мифами российского менеджмента») лежат в основе обоснований российского топ-менеджмента не менять вертикально-интегрированную структуру предприятия.

Предлагается следующие сценарии для формирования набора показателей, обосновывающих целесообразность реструктуризации предприятия. Рассмотрим аргументы за и против реструктуризации крупного предприятия.

Аргумент первый. Если все ресурсы принадлежат предприятию, то следовательно, эти ресурсы естественно управляются топ-менеджментом предприятия. Необходимо оценить эффективность централизованного управления, а далее понять, возможно ли повысить эффективность управления, т. е. ликвидировать угрозу банкротства, сохраняя прежнюю структуру предприятия. Если сохраняется прежняя структура, то скорее всего, сохраняется прежний топ-менеджмент, который уже показал свою неэффективность, так как не сумел снизить себестоимость производимой продукции или повысить ее качество, или и то и другое.

При отстаивании позиции неизменности структуры предприятия топ-менеджмент, чтобы сохраниться, и, как правило, переименовывает подразделения предприятия, т. е. производит квазиреструктуризацию, формируя в общественном сознании миф о своем умении управлять.

Такая позиция топ-менеджмента поддерживает «миф эффективного управления неизменной структурой».

Аргумент второй. Если не меняется структура предприятия, то коллектив предприятия сохраняется, а это хорошо, так как сохраняются рабочие места, хотя и с небольшой зарплатой. Но посмотрим на это с позиций региона. На уровне регионального управления важно увеличение рабочих мест, увеличение совокупных доходов предприятий,

а не скрытая безработица. Второй аргумент опирается на «миф социальной значимости неизменной структуры предприятия».

Аргумент третий. Если предприятие все производит для себя само, то это всегда дешевле. Однако эффективность производства опирается на разделение труда, а не «натуральное хозяйство», т. е. третий аргумент опирается на «миф эффективности натурального производства».

Аргумент четвертый. Если на предприятии упор делается на многообразие деятельности, то сторонники многообразия, а следовательно, противники реструктуризации предприятия, считают, что такое многообразие деятельности позволит противостоять колебаниям рынка. Но они забывают, а скорее делают вид, что забыли, что важнейшим инструментом сохранения предприятия является повышение стоимости его активов, рентабельность капитала, а не разнообразие деятельности предприятия, поэтому неэффективные подразделения успешному предприятию не нужны, если только это не оправдывается стратегией развития бизнеса.

Аргумент пятый. Если на предприятии работает программа повышения качества продукции, то это *неизменность структуры* позволяет осуществлять тотальный контроль всей цепочки производства. Однако результаты деятельности предприятия, полученные при использовании инструментов финансового анализа, говорят об обратном, кроме того, контроль «на входе» продукции смежников не опирается на доверительные отношения, которые часто возникают в самой корпорации.

Для оценки целесообразности вертикальной интегрированности крупного предприятия введем функцию вида:

$$\Omega = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 + \alpha_5, \text{ где:}$$

- α_1 — показатель управляемости ресурсами предприятия;
- α_2 — показатель социальной значимости сохранения коллектива работников предприятия;
- α_3 — показатель контролируемости всей цепочки производства продукции предприятия;
- α_4 — показатель многообразия (диверсификации) деятельности предприятия;
- α_5 — показатель независимости от смежников.

Эксперты делают все оценки. В результате анализа определяются центры прибыли и центры издержек, профильные и непрофильные активы предприятия, маржинальный доход от каждого вида его деятельности.

Общая цель стратегического управления – ликвидация угрозы банкротства. Для достижения поставленной цели необходимо среди множества стратегических решений выбрать доступные для реализации данным конкретным предприятием в соответствии с требованиями по срокам и важности задолженности, установленными законодательством [4].

Предположим, сформулированы четыре альтернативных стратегических решения для достижения поставленной цели:

С1 – ограничиться разработкой новой маркетинговой политики. Следует отметить, что новая маркетинговая политика предполагает реструктуризацию комплекса отношений с внешней средой предприятия, например изменение брендов товаров или политики цен. В данном случае можно говорить о реструктуризации некоторой части, а в ряде случаев значительной части нематериальных активов предприятия.

С2 – продать или передать на баланс другого собственника, например кредиторам, непрофильных активов предприятия. Подобное стратегическое решение может помочь достичь мирового соглашения. Следует отметить, что процедура «мировое соглашение» в соответствии с Федеральным законом [4] допускается на любом этапе процедуры банкротства предприятия.

С3 – провести реструктуризацию предприятия относительно центров издержек предприятия, например использовать аутсорсинг и ликвидировать ставшие ненужными подразделения.

С4 – провести реструктуризацию предприятия относительно центров прибыли предприятия, за счет снижения издержек малорентабельного производства повысить эффективность собственного капитала и продать активы, обеспечивающие непрофильную деятельность предприятия.

Предполагается за счет реализации одной из представленных стратегий, включающих ту или иную формы реструктуризации, ликвидировать угрозу банкротства предприятия.

Рассмотрим пример экспертной оценки стратегических решений для модельной задачи, сформулированной на основе описания процессов реструктуризации ОМЗ [2], приведенных в таблице 1.

В представленной таблице даны экспертные оценки одного эксперта, соответствующие каждому стратегическому решению, а именно: **С1, С2, С3, С4.**

Таблица 1

Экспертные оценки стратегических решений

№	Критерий	Экспертные оценки стратегического решения реструктуризации для ликвидации угрозы банкротства			
		С1	С2	С3	С4
1	Эффективность управляемости ресурсами предприятия	4	5	7	7
2	Социальная значимость сохранения коллектива работников предприятия для региона	3	3	4	4
3	Эффективность контролируемости всей цепочки производства продукции предприятия	3	3	5	4
4	Многообразие (диверсификация) деятельности предприятия	6	4	5	5
5	Независимость от смежников	6	6	5	5
Итого		22	22	26	25

Далее все результаты оценки экспертов обрабатываются и составляется общая таблица со средними оценками и разбросом этих оценок и затем выбирается стратегическое решение с максимальной оценкой. Таким образом при формировании общей таблицы экспертных оценок, учитывалось неоднородность взглядов экспертов и отклонения от средних оценок¹.

Например, если общее стратегическое решения С3 получило наибольшую оценку экспертов, то далее используются процедуры детализации предложенных стратегических решений и составляется стратегический план реструктуризации предприятия.

Таким образом, предложенные основы комплексной методики оценки стратегического решения по реструктуризации вертикально интегрированного предприятия включает взаимосвязанный набор аналитических, тактических и стратегических инструментов, реализованных

¹ Более подробно это представлено нами в электронном научном журнале «Управление экономическими системами» [1].

средствами финансового анализа и стратегического управления на основе экспертного подхода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Башин Ю. Б., Борисова К. Б.* Комплексный анализ инновационного развития крупной нефинансовой корпорации // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2014. – № 7. – С. 127–137.
2. *Бендукидзе К. А.* Реструктуризация и ее воплощение на предприятиях ОМЗ // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Т. 1. – №1. – С. 137–144.
3. *Казакова Н. А.* Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности. – М. : Финансовый дом «Инфра-М», 2009. – 494 с.
4. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 в действующей редакции от 12.03.2014 г.

УДК 339.9

В. Б. Буглай

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономики и международного бизнеса ИПЭУ МГЛУ
e-mail: vadimbuglai@yandex.ru

ЕВРОПЕЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Европейский кризис, разразившийся как следствие и результат мирового экономического кризиса 2009–2010 гг., отличался рядом особенностей, важнейшей из которых была его локализация прежде всего в странах Южной Европы (Греции, Кипре, Испании, Португалии). Совместными усилиями региональных и международных финансовых организаций (МВФ, ЕЦБ), а также благодаря ужесточению общего контроля за состоянием бюджетно-финансовой сферы Европе удалось несколько снизить его остроту. Однако системные структурные причины, вызвавшие дестабилизацию экономики южноевропейских стран, остались, что создает предпосылки для его возникновения в новом качестве и новой форме.

Ключевые слова: Европейский кризис; Греция; Испания; Кипр; Португалия; МВФ; ЕЦБ; бюджетное регулирование; структурная реорганизация экономики.

Buglai V. B.

Ph. D., Professor, Chair of Economics and International Management,
Institute of Law, Economics and Informatics, MSLU
e-mail: Vadimbuglai @yandex.ru

THE EUROPEAN ECONOMIC CRISIS: CONTEMPORARY STATE AND PERSPECTIVES

The European crisis which is a result and an effect of 2009–2010 world economic crisis has some specific characteristics. Its main feature is localization in Southern Europe countries (Greece, Cyprus, Spain, Portugal) Joint efforts of regional and international financial organizations and due to strengthening world financial budget control helped to lessen negative effects of this crisis in Europe. Nevertheless structural disbalances which were the cause of destabilization in Southern Europe are left untouched and may lead to new different economic crises.

Key words: economic crises; Southern Europe; Greece; Cyprus; Spain; Portogale; structural disbalance; European Central Bank (ECB); International Monetary Fund (IMF).

Истоки европейского экономического кризиса связаны с 2009 г., когда ряд крупнейших европейских банков обратились за помощью к своим государствам для спасения своих активов. Причины

сложившейся ситуации лежали в большой доле задолженностей, накопленных госбюджетами, слабой конкурентоспособности национальных товаров и больших объемах «плохих» долгов, скопившихся у банков. Решение проблемы было возложено на Международный валютный фонд (МВФ) и Европейский центральный банк (ЕЦБ). Принятие окончательного решения было передано в руки Комиссии ЕС.

Следует отметить, что ранее, в соответствии с подписанным в 1992 г. Маастрихтским договором, страны – участницы еврозоны взяли на себя обязательство по ограничению бюджетных расходов и объемов дефицитного финансирования.

Однако впоследствии ряд стран отошел от принятых обязательств. Отход маскировался путем сокрытия дефицита за счет применения забалансовых счетов и использования системы сложных деривативов.

Ситуация была неодинакова в разных странах. В некоторых странах «пузырь» на рынке недвижимости был трансформирован в суверенный долг за счет выкупа долговых обязательств банками, в других – возникшая задолженность умело скрывалась за счет применения сложных схем с использованием деривативов различных форм и видов.

Глубинные причины возникшей проблемы заключались в том, что создание валютного союза, т. е. использование единой валюты, не дополнялось созданием полноценного экономического союза, т. е. унификацией системы налогообложения пенсионного и социального обеспечения. Ситуация усугубилась в 2010 г., когда ряд европейских государств столкнулся со значительными проблемами в сфере финансов. Особенно сложная ситуация возникла в южноевропейских странах (Греции, Португалии, Мальте, Италии, Испании).

Проблема **Греции** заключалась в неадекватности структуры экономики современным мировым тенденциям экономического развития. В начале 2000-х гг. в стране наблюдались быстрые темпы экономического развития [1]. Основные отрасли, на которых держалась национальная экономика, – судостроение и туризм, оказались в наибольшей степени затронутыми кризисными явлениями. В условиях значительного бюджетного дефицита правительство оказалось вынужденными пойти на значительные бюджетные сокращения и массовые увольнения. Это вызвало волнения среди населения. Под нажимом международных организаций и других стран – участниц еврозоны греческое правительство в мае 2010 г. осуществило ряд жестких мер по

корректировке бюджетных расходов [19]. Целью правительства было обеспечение выплаты долга в 110 млрд евро [6]. В октябре 2011 г. стране был предложен дополнительный заем при условии принятия ряда программ по повышению налогов на бизнес, приватизации ряда отраслей народного хозяйства, сокращению бюджетных расходов, прежде всего в социальной сфере. Стране удалось сократить объем денежных выплат по процентам долговых обязательств с 24 млрд евро (10,6 % ВВП) в 2009 г. до 5,2 млрд в 2009 г. [5].

Следствием введения жестких ограничений бюджета стало падение объема ВВП, который уменьшился в 2010 и 2011 гг. Особенно тяжелое положение сложилось в 2010 и 2011 гг., когда падение составило в 6,9 %. Промышленное производство в 2011 г. было на 28 % ниже по сравнению с 2005 г., и общее количество обанкротившихся компаний составило 11 тыс. Резко возросла безработица, увеличившись с 7,5 % в 2008 г. до 28 % в июне 2013 г. Безработица среди молодежи достигла 27,9 % в июне 2012 г.

Последующая реструктуризация, включающая списание части задолженности, дала возможность стране разработать программу, снизившую соотношение задолженности к ВВП с 188 % в 2013 г. до перспективных 124 % к 2020 г. [11].

Правительство страны утвердило совместную программу действий, позволившую стабилизировать ситуацию и выйти на мировой финансовый рынок, разместив в апреле 2014 г. облигации на 3 млрд евро [12].

Особенность финансового кризиса в **Ирландии** состояла в том, что его возникновение было связано не с избыточными бюджетными расходами, но с предоставлением государственных гарантий шести ирландским банкам предоставлявших необеспеченные кредиты владельцам жилья в 2007–2012 гг. Вследствие разразившегося в 2007 г. кризиса безработица выросла с 6 % до 12 % в 2010 г., в то время как государственный бюджет в 2010 г. был сведен с дефицитов в 32 % ВВП по сравнению с профицитом, имевшим место в 2007 г. Ирландские банки потеряли около 100 млрд долл. в связи с выдачей необеспеченных ссуд собственникам и строителям жилья во время ипотечного бума в 2007 г. [18].

2008 г. характеризовался крахом ирландской экономики. Безработица выросла с 4 % в 2006 г. до 14 % в 2010 г.; в течение этого периода

государственный бюджет, сводившийся ранее с профицитом, оказался дефицитным; величина дефицита достигла 32 % в 2010 г [9].

Реагируя на запросы Ирландии, ЕС выделил 67 млрд евро в форме дополнительных кредитных ресурсов: к этой сумме были добавлены еще 17 млрд евро, предоставленные за счет ирландского пенсионного фонда.

В июле 2011 г. европейские руководители согласились на сокращение процентных ставок по займам ирландского правительства до 3,5 % и на продление срока выплат по государственным займам до 15 лет. Впоследствии ЕС согласился на сокращение процентной ставки до 2,6 %. Общим результатом совместных усилий стала стабилизация экономики; и сокращение доли государственной задолженности до 123 % величины ВВП в 2013 г. Стабилизация финансового положения позволила стране разместить на финансовом рынке в декабре 2013 г. заем в размере 5 млрд евро сроком на 10 лет при процентной ставке 4,3 % [8].

Португальская экономика характеризовалась наличием избыточного количества государственных служащих, получающих высокую заработную плату, неэффективным управлением экономикой, структурными диспропорциями.

После того как агентство «Moody» понизило суверенный рейтинг Португалии, у страны появились проблемы с размещением государственных облигаций на мировых финансовых рынках. В 2011 г. страна запросила у МВФ и ЕС помощь в размере 78 млрд евро. Помощь была предоставлена в обмен на обещание провести структурные реформы, которые касались прежде всего дебюрократизации правительственного аппарата, сокращения количества служащих и уменьшения их заработной платы [17].

В 2012 г. как результат жесткой финансовой политики темпы роста экономики страны уменьшились до – 3 % в 2012 и – 1 % 2013 г. [3]. Результатом проведения политики жесткой экономии стало повышение уровня безработицы до 15 % к началу 2013 г.

В свою очередь страна получила возможность выхода на мировой финансовый рынок, где разместила свои обязательства на 5-летний срок. Это стало возможным как результат либерализации рынка рабочей силы, сокращения численности госаппарата и зарплаты чиновников, уменьшения уровня налогообложения бизнеса.

В конце 2014 г. страна вышла на международные финансовые рынки. По предварительным расчетам она была в состоянии сократить долю государственной задолженности с 139 % ВВП (которая была достигнута в период кризиса) до 60 % к 2040 г.

Отличительной чертой **Испании** явился относительно низкий уровень государственной задолженности. В 2010 г. уровень государственного долга по отношению к величине ВВП составлял 60 %, что на 20 % меньше задолженности Германии и на 60 % ниже уровня задолженности Италии и Греции [16].

Проблема возникли в связи с избыточным кредитованием строительства прибрежных вилл и туристических объектов. Кризис и падение объемов строительства, под которое были заранее выданы кредиты, привело к потребности выделения правительством дополнительных ассигнований на спасение банков. Только в сентябре 2012 г. банкам было выплачено около 60 млрд евро для поддержания их на плаву.

Для спасения ситуации на финансовых рынках руководство страны оказалось вынужденным принять закон, гарантирующий принятие сбалансированного бюджета на региональном и общенациональном уровнях. В соответствии с принятым законодательством государственная задолженность не может превышать 60 % ВВП (исключением могут явиться катастрофы, обстоятельства непреодолимой силы, военные действия и т. п.)

В связи с тем что испанская экономка превышает экономики таких стран, как Греция, Португалия и Мальта, вместе взятые, положение в ней является предметом особого внимания ЕС, МВФ и США. Как следствие общего давления со стороны крупнейших мировых держав испанское правительство согласилось ограничить величину дефицита государственного бюджета до 7,1 % к 2013 г.

Однако в декабре 2012 г. величина процентной ставки по испанским государственным десятилетним облигациям достигла 12 %. Это заставило Испанию попросить Комиссию европейских сообществ (КЕС) предоставить стране финансовую помощь в размере 100 млрд евро. Средства не пойдут непосредственно на поддержку испанских банков, но будут предоставлены правительственному фонду, занимающемуся их рекапитализацией. Следствием ужесточения финансово-денежной политики стало падение в 2012 г. темпов роста экономики

до – 1,7 %, увеличение уровня безработицы до 25 %, снижение цен на жилье. Как следует из принятой страной программы, если соотношение задолженности к ВВП страны составило 110 % в 2013 г., то к 2025 г. планируется сокращение этой величины до 70 % [22].

В 2014 г. Испания характеризовалась исключительно высоким уровнем безработицы, достигшем 25 %, и сокращением величины ВВП на 1,3 %. С целью повышения уровня конкурентоспособности Мадрид принял решение реорганизовать рынок труда, провести пенсионную реформу.

В связи с улучшением экономической ситуации в стране в конце 2013 г. МВФ и ЕС решили не выдавать стране дополнительных кредитов.

Экономика **Кипра**, насчитывающего 840 тыс. жителей, оказалась подверженной сильным ударам в связи со значительным вовлечением в финансирование Греции – 22 млрд евро с последующим «прощением» части задолженности. Это связано с неспособностью правительства Греции рефинансировать свои расходы и снижением уровня надежности греческих государственных облигации до уровня «мусорных».

В 2012 г. Правительство Кипра запросило финансовую помощь у ЕС и МВФ. После длительных переговоров было достигнуто соглашение, которое предусматривало следующие меры по спасению экономики Кипра:

- 1) реструктуризация банковского сектора, включая закрытие Лаки банка как самого ненадежного;
- 2) принятие мер по исключению возможностей использования Кипра в качестве «прачечной» для отмыwania денежных средств, полученных «незаконным путем»;
- 3) финансовая поддержка для ликвидации бюджетного дефицита Кипра;
- 4) проведение структурных реформ для восстановления конкурентоспособности и макроэкономической сбалансированности;
- 5) осуществление программы приватизации.

В мае 2012 г. 27 европейских стран согласились создать **Европейский фонд финансовой стабилизации (ЕФФС)** в качестве органа, предоставляющего денежные средства странам, оказавшимся в трудном финансовом положении. Этот фонд обладает правом выпускать бонны или другие долговые инструменты, обеспечивающие сбор средств для стран еврозоны, испытывающих проблемы с финансами

[21]. Евробоны гарантированы странами – членами еврозоны в пропорции, соответствующей их оплаченному капиталу в ЕЦБ. Общая величина суммы кредитов, которой обладает этот фонд, составляет 440 млрд евро, что обеспечивается общими взносами стран – участниц зоны евро. К этому могут быть добавлены 60 млрд евро по линии фонда, находящегося в ведении Европейской комиссии, которая использует бюджет ЕС, а также 250 млрд долл. МВФ. Общая сумма, которой располагает в связи с этим ЕС, составляет около 750 млрд евро.

В течение всего периода развития кризиса **Европейский центральный банк** (ЕЦБ) предпринимал активные усилия, направленные на уменьшение волатильности финансовых рынков и повышение уровня ликвидности.

С этой целью фондом были предприняты следующие шаги:

- активизировались операции на открытом рынке – покупка частных и правительственных обязательств, объем которых достиг в феврале 2012 г. 219 млрд евро. Одновременно была осуществлена покупка аналогичного объема ликвидности с целью избежать инфляции. Максимальный объем ликвидности, который может быть стерилизован банком, составляет 300 млрд евро;
- корректирование позиций в отношении государственных ценных бумаг, включая активную скупку новых долговых инструментов, выпущенных греческим правительством, вне зависимости от кредитного рейтинга этих бумаг.

Такая политика была осуществлена по отношению к греческим ценным бумагам, которые оценивались как «мусорные». Это позволило правительству Греции получить средства на мировом финансовом рынке [14].

30 ноября 2012 г. ЕЦБ, ФРС США, центральные банки Канады, Японии, Великобритании и Швейцарии обеспечили мировые рынки дополнительными объемами ликвидности с целью поддержания экономики. Также была выделена дополнительная ликвидность для обеспечения деятельности коммерческих банков.

В течение 2012–2013 гг. с целью активизации деятельности экономики еврозоны ЕЦБ неоднократно снижал процентные ставки. Снижение процентных ставок было связано с падением евро по отношению к другим валютам для обеспечения роста экспорта европейских товаров.

В сентябре 2011 г. Евробанк предпринял программу максимального реформирования европейской банковской системы. В соответствии с программой долгосрочного рефинансирования он предоставил 489 млрд евро под 1 %. Основной объем этой суммы был предоставлен банкам Греции, Италии, Испании и Ирландии. В феврале 2012 г. ЕЦБ выдал 800 европейским банкам второй транш в размере 529 млрд евро [15]. Эти средства в значительной степени заменили межбанковское финансирование. Испания получила 65 млрд, Италия – 281 млрд. В июне 2012 г. ЕЦБ разработал программу гарантирования банковских депозитов.

В связи с падением уровня инфляции до 0,4 % в мае 2012 г. ЕЦБ предпринял меры по стимулированию развития экономики еврозоны, хотя ранее отрицательная ставка практически никогда не применялась. Одновременно ЕЦБ установил 523 банкам исключительно низкие ставки по кредитам в евро при условии, что полученные средства будут предоставлены бизнесу и не использованы для покупки государственных казначейских обязательств. Основная задача предпринятых шагов заключалась в том, чтобы исключить риск дефляции и девальвировать евро [12]. Общим результатом такой программы стало падение курса евро по отношению к доллару.

Европейский стабилизационный механизм, созданный в рамках корректировки Лиссабонского соглашения, ратифицированный Европейским парламентом в марте 2012 г. представляет собой межгосударственную организацию, находящуюся в Люксембурге. Эта организация выполняет роль «защитной стены». С целью недопущения распространения дефолта одной страны на всю еврозону этот механизм обеспечивает возможность «падающим государствам» застраховать некоторые из своих обязательств. Такая система дает возможность избежать массового дефолта.

Европейские финансовые обязательства представляют собой по существу корректировку Пакта стабильности и роста и предусматривают введение автоматической процедуры наложения штрафов и ограничений в случае, если какая-либо страна нарушает ограничения в 3 % бюджетного дефицита и 60 % задолженности.

В середине 2012 г. было принято решение о том, что в рамках европейского стабилизационного механизма средства будут предоставляться не столько государствам, сколько банкам. Это было сделано в рамках реформирования системы банковского механизма ЕС.

Результатом решения стало понижение стоимости государственных облигаций стран еврозоны и новый рост стоимости евро.

Долгосрочные программы по реорганизации ЕС

Президент Бундесбанка Жан Видеман предложил программу развития ЕС, расширения сферы деятельности финансового союза и превращение его в фискальный союз. Фактически эта программа напоминала предложение Ангелы Меркель по усилению контроля за принятием бюджета на наднациональном уровне таким образом, чтобы «можно было прогнозировать появление опасных проблем в будущем» [2].

Система восстановления и реорганизации банков

По подсчетам экономистов банковские потери в течение кризисного периода 2007–2010 гг. составили около 1 трлн евро. Европейская комиссия за период с октября 2008 по октябрь 2011 г. одобрила выделение около 4,5 трлн евро в качестве средств на поддержку банков [7]. Это позволило говорить о том, что кризис Европы это не столько кризис государств, сколько банковский кризис.

В 2012 г. Комиссия приняла программу оздоровления банковской системы стран участниц ЕС. Система санации банков направлена на то, чтобы избежать финансовой нестабильности, в частности предусматривается выделение 1 % от стоимости депозитов в страховой фонд для компенсации возможных потерь [4]. Предусматривается также более жесткая программа контроля за санацией неплатежеспособных банков.

Значительная часть исследователей и экономистов поддерживает идею введении евробондов. Следует заметить, что эта система потребует корректировки контроля финансового и бюджетного регулирования в рамках ЕС. Против этой программы выступает Германия, опасаясь, что ей придется расплачиваться за непродуманную политику своих соседей.

Ранее, в октябре 2011 г., было выдвинуто предложение о трансформации Европейского фонда финансовой стабилизации (ЕФФС) в Европейский денежный фонд, который мог бы финансировать правительства по фиксированным ставкам. Евробонды предлагалось не пускать в свободную продажу, они должны находиться у инвестора и могли быть погашенными в любое время. Фонд обязан придерживаться жестких правил и финансировать только те страны, деятельность которых соответствует установленным жестким критериям.

Проведенный эконометрический анализ дает основание полагать, что если в краткосрочные и долгосрочные процентные ставки в зоне евро будут установлены на уровне 1,5 и 5 %, соответственно, то средний уровень ВВП еврозоны может повыситься на 5 % по сравнению с уровнем 2015 г. [20].

Кроме того, результатом может стать понижение суверенного долга стран – участниц еврозоны. Например, суверенный долг Греции при такой ситуации может упасть на 40 %. В то же время банки окажутся не в состоянии получать прибыль за счет того, что они занимают у ЕЦБ деньги под низкий уровень процента и покупают на них высокодоходные обязательства стран заемщиков.

Сокращение задолженности за счет введения налога на имущество

В соответствии с данными Банка международных расчетов общая государственная и частная задолженность 18 стран участниц ОЭСР за период с 1980 по 2010 г. выросла практически в четыре раза. По подсчетам специалистов этого банка бюджетам большинства развитых стран потребуется 20 лет профицита более 4 % в год только для того, чтобы снизить задолженность до уровня 1980 г. [21]. Они считают, что продолжающееся старение населения и понижение темпов роста делает маловероятной возможность того, что странам удастся справиться со сложившейся ситуацией.

По мнению Бостонской консультативной группы, если темпы роста задолженности будут превышать темпы роста экономики, неизбежным станет реструктуризация задолженности. Нормальным положением является ситуация, когда правительство, нефинансовые организации и частные лица имеют задолженность, не превышающую 60 % от величины ВВП, процентная ставка составляет 5 % и минимальный экономический рост равен 5 %. По расчетам Бостонской группы эта задолженность может быть ликвидирована путем введения налога на богатство от 11 до 30 %. Результатом такого решения стало понижение стоимости компаний и рост стоимости евро.

Для большинства стран (за исключением стран, находящихся в кризисной ситуации, например Греции) этот налог может быть значительно выше.

Авторы признают, что эта мера может быть крайне непопулярна и потребует значительной «политической воли», однако, по их

мнению, чем больше политики задерживают введение этой меры, тем более сложной становится ситуация.

К середине 2012 г. сложилось впечатление, что предпринятые усилия европейских руководителей и ЕЦБ и международных организаций принесли первые результаты. К октябрю 2012 г. ставки по долгосрочным облигациям превышали 6 % только у трех стран (Ирландии, Испании и Португалии). К маю 2014 г. только две страны (Греция и Кипр) нуждались во внешней помощи. Казалось, что кризисные явления оставили Европу. Однако проявившаяся стабилизация оказалась довольно хрупкой.

Основные глубинные причины, приведшие к возникновении европейского кризиса остались в неизменности. Прежде всего это тот факт, что еврозона продолжает оставаться финансовым, но не фискальным союзом. Введение в 1999 г. евро исключило возможность ЕЦБ или любого национального органа финансировать государственную задолженность. Соответственно национальные банки оказались не в состоянии регулировать дефициты национального бюджета.

Сложившаяся ситуация позволила каждой стране осуществлять свою экономическую программу, используя единую финансовую систему. Национальные органы проводили индивидуальную программу развития и финансирования экономики в зависимости от конкретной политической ситуации. При наличии относительно стабильных темпов развития такое положение могло сохраняться довольно долго. Однако выявившееся в период кризиса падение поступления налогов и рост безработицы выявили слабость и недостатки такой системы. Бюджет ЕС составлял только 1 % от общей величины ВВП ЕС и не мог служить стабилизации.

Внутри европейской зоны существовали значительные различия в производительности труда. Периферийные экономики характеризовались более низким уровнем производительности по сравнению с северными и центральными государствами. Так, например, уровню производительности Германии соответствуют только такие страны, как Ирландия и Франция.

Уровни безработицы в Германии и Франции в странах Южной Европы значительно отличаются. Эта разница свидетельствует о том, что мобильность рабочей силы отличается от уровня мобильности капитала. Такие различия выступают особенно весомо в случаях

возникновения асимметричных шоков или, другими словами, в тех случаях, когда выявляются неодинаковые возможности реагирования разных стран на одни и те же внешние воздействия. Страны – участницы еврозоны оказываются не в состоянии использовать курсовые корректировки для того, чтобы отреагировать на изменения окружающей обстановки.

При исследовании глубинных причин европейского кризиса аналитики обращают внимание на наличие дисбаланса в торговле южных стран, имеющих отрицательное торговое сальдо по сравнению с северными странами, сводящими платежные балансы с профицитом.

Южная Европа покупает больше чем продает и результатом является использование заемных средств. За этим дисбалансом кроются различия в производительности труда, сравнительно низкая эффективность производства. Отсюда следует вывод, что Южная Европа в течение первых десятилетий интеграции жила не по средствам.

За сравнительно значительной разницей в конкурентоспособности стоят действующие институты, создававшиеся десятилетиями, которые не могут быть изменены в одночасье. В определенном смысле можно говорить о различных моделях капитализма, объединенных в рамках единой валютной зоны. Валютный союз объединил различные рыночные модели. В упрощенном виде можно утверждать, что в этой зоне фактически сосуществуют южная и северная модели.

Примером северной модели является Германия. Институты этой страны объединяют фирмы и профессиональные союзы, ориентированные на создание товаров, характеризующихся высоким уровнем добавленной стоимости и обладающих высокой инновационностью. Такая система ориентирована на эффективное функционирование в рамках валютного союза при становлении политически интегрированной Европы.

С другой стороны, Греция, Италия, Португалия и Испания не обладают адекватными организационными структурами. Для этих стран характерны фрагментарные профессиональные союзы и неэффективные организации работодателей. Они не обладают необходимыми возможностями для обеспечения соответствующего уровня профессиональной компетенции.

В общем можно сказать, что уже с самого момента создания и начала функционирования валютного союза в нем была заложена

асимметрия. Если Северная Европа обладала необходимыми организационными структурами, то Южная Европа оказалась неподготовленной к новым вызовам. Соответственно разразившийся в Европе кризис объединил в себе кризис финансовых рынков, финансовой системы и роста.

Очевидно, что общее направление решения кризисных проблем заключается в развитии и расширении интеграционных связей Европы. Однако в настоящее время движения в этом направлении практически остановилось.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Acropolis now // The Economist. – 29.04.2010.
2. Atkins R. Bundesbank head backs fiscall union poll // The Financial Times. – 14.06.2012.
3. Cala A. Portugal requests bailout // The Christian Science Monitor. – 07.04.2011.
4. EU Commission unveils proposals on bondholder “bail-ins” for banks // The Irish Times. – 06.06.2012.
5. EU interim economic forecast. – February 2012. Retrieved 02.03.2012.
6. EU’s Barroso: Will present options on euroboard // Reuter, Associated Press. – 14.09.2011.
7. European economic forecast – spring 2012 // European Commission. – 01.05.2012. – P. 38.
8. The European Stability Mechanism // European Stability Mechanism (ESM). – 05.05.2014 (PDF).
9. Featherstone K. Are the European banks saving Greece or saving themselves? // Greece@LSE. – 23.03.2012. – URL : <http://blogs.lse.ac.uk/greeceatlse/2012/03/23/are-the-european-banks-saving-greece-or-saving-themselves/>
10. Greek Bond Sale Tops \$4 Billion in Return to Markets // Bloomberg Business. – Retrieved 10.04.2014.
11. Grexit Greek Exit from the Euro // Max Farquar. – 14.05.2012. – URL : maxfarquar.com
12. Gross Notenbanken versorgen Banken mit Liquiditat-Kursfeuerwerk an den Borsen-auch SNB beteiligt // NZZ Online. – 23.11.2010.
13. Herndon Th., Ash M., and Pollin R. Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? : A Critique of Reinhart and Rogoff // Political Economy Research Institute. April 15, 2013. – URL : http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_301-350/WP322.pdf
14. Lanman S. Fed restarts currency Swaps as EU Debt Crisis Flares // Bloomberg Business. – 10.05.2010.

15. *Lesova P.* ECB suspends rating threshold for Greece debt // Market Watch. – 05.03.2010.
16. *Mirado M.-A.* Repeat with us: Spain is not Greece // The Guardian. – 01.05.2010.
17. Moode's downgrades Portugal debt // BBC News. – 13.07.2010.
18. *Petrakis P. F., Kostis P. C.* European Economics and Politics in the Midst of the Crisis // Outbreak of the crisis to the Fragmented European Federation. – New York and Hidelberg ; Springer, 2013. – 274 p.
19. The revisiting Greece // The Observer at Boston College. – 02.11.2011.
20. Schulmeister, Stephan. 20 October 2011.
21. Spain's exit // ESM. – 31.12.2013.
22. Spain Lowers Public Wages After EU seeks Deeoer Cuts // Bloomberg Business Week. – 12.05.2010.

УДК 657 (075.8)

Л. И. Воронина

доцент, магистр экономики, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита ИПЭУ МГЛУ
e-mail: voroninalarisa@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Автор подробно рассматривает сущность, нормативную базу и принципы формирования учетной политики коммерческих организаций. В статье раскрыты особенности учетной политики субъектов малого предпринимательства. Разработана сводная классификация элементов организационно-технического аспекта учетной политики, рассмотрены основные элементы методического аспекта.

Ключевые слова: коммерческая организация; принципы формирования; учетная политика; бухгалтерский учет; субъект малого предпринимательства; глобальная турбулентность; организационно-технический аспект; методический аспект.

Voronina L. I.

Master of Economics, Associate Professor,
Department of Accounting, Analysis and Audit, MSLU
e-mail: voroninalarisa@rambler.ru

THE THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF FORMING ACCOUNTING POLICIES FOR SMALL ENTITIES IN THE PRESENCE OF GLOBAL TURBULENCE

Substance, regulatory base and principles of forming accounting policies in commercial organizations are considered. Specific features of policies developing by small-sized entities are put to analysis. Organizational and technical elements of accounting policies are classified and basic methods of research are described.

Key words: commercial organization; forming principles; accounting policies; accounting; small entity; global turbulence; organizational and technical aspect; methods of analysis.

Обоснование актуальности

Сегодня в Российской Федерации активно работает не менее десяти тысяч малых и средних только инновационно активных предприятий.

Однако, кроме двух-трех отдельных малобюджетных фондов, молодым предпринимателям и малым предприятиям никто по существу не помогает. Проблема малого бизнеса в нашей стране решается крайне неэффективно, хотя правительство выделило средства на эти нужды.

Особенно ухудшилось состояние малого бизнеса в последние годы в условиях глобальной турбулентности. Причины, вызвавшие нынешнее состояние мировой и отечественной экономической системы, порождены тем, что:

- 1) наиболее экономически развитые страны не смогли преодолеть последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., что сказывается на всей мировой экономике;
- 2) продолжается формирование новых мировых центров экономического развития (Китай, Россия и др.), что вызывает «перегрузку» всей системы глобальных экономических отношений и обостряет конкурентную борьбу за рынки сбыта;
- 3) против России осуществляется политика сдерживания в виде экономических санкций;
- 4) в нашей стране происходит переход к новому технологическому укладу, сопровождающийся глубокой структурной перестройкой экономики, и соответственно порождающий ряд кризисных явлений.

Наложение этих процессов породило явление под названием «турбулентность глобальной экономики».

Учитывая, что более 95 % компаний в мире являются малыми и средними предприятиями и планируют в дальнейшем расширять свою торговую, производственную или другую деятельность, роль выживания и даже развития в условиях глобальной турбулентности неразрывно связана с правильной организацией и эффективным ведением учета такими предприятиями.

Тем не менее автору этой статьи при чтении цикла лекций в 2014 г. по дисциплине «Учет на предприятиях малого бизнеса» пришлось столкнуться с отсутствием:

- необходимой учебной литературы (учебников, монографий) по данному курсу;
- квалифицированных научных и методических материалов (научных статей, учебных и методических пособий), позволяющих на базе их изучения эффективно организовать учетный процесс на малых предприятиях.

Кроме выделенных *внешних причин* существуют и *внутренние причины (риски)* неэффективной организации и ведения учета малым бизнесом. Как отмечено Н. Н. Парасоцкой в статье «Методика организации аудита малых предприятий» [4], учет и аудит в субъектах малого предпринимательства подвержен «специфическим факторам рисков:

- учетные записи могут вестись нерегулярно, без последовательного соблюдения формальных требований и не отражать реального положения дел, что повышает риск искажений бухгалтерской отчетности;
- руководители экономического субъекта могут ошибочно предполагать, что в ходе аудита, предусматривающего выдачу аудиторского заключения, аудиторская организация дополнительно окажет услуги по восстановлению учета, исправлению допущенных ошибок, подготовке бухгалтерской отчетности;
- по объективным причинам вследствие меньшего, чем в иных экономических субъектах, количества учетных работников невозможно обеспечить надлежащее разделение их ответственности и полномочий;
- в условиях малых экономических субъектов возможна ситуация, когда сотрудники, ведущие бухгалтерский учет, одновременно имеют доступ к таким активам экономического субъекта, которые легко могут быть сокрыты, изъяты или реализованы, что может способствовать возникновению злоупотреблений;
- если малый экономический субъект осуществляет большое количество операций за наличные деньги; возможна ситуация, когда выручка не фиксируется или занижается (с целью нарушения требований налогового законодательства), а расходы завышаются (с целью провести как производственные затраты средства, направленные на личное потребление руководящих работников);
- при ограниченном числе сотрудников, ведущих бухгалтерский учет, затруднены или невозможны регулярные взаимные сверки учетных данных, что повышает риск возникновения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности» [4, с. 32].

В этих условиях первоочередной задачей научного сообщества является разработка и предложение к использованию такой экономической, и в том числе учетной политики малого бизнеса, которая направлена на стратегические перспективы его развития.

Правильно сформированная учетная политика регулирует все существенные элементы организации и ведения бухгалтерского и налогового учета и способствует эффективному контролю со стороны

как внутренних ревизоров, так и внешних независимых проверяющих (аудиторов).

Как показывает практика аудиторских проверок, формирование учетной политики коммерческими организациями, особенно субъектами малого предпринимательства (СМП), связано с определенным кругом проблем:

- 1) незнание регулирующей учетную политику нормативной базы;
- 2) недопонимание сущности и назначения учетной политики;
- 3) нарушение принципов и этапов разработки учетной политики;
- 4) незнание условий и порядка раскрытия и изменения учетной политики;
- 5) нарушение структуры учетной политики;
- 6) нарушение содержания учетной политики, заключающееся в неправильном (неэффективном) либо неполном выборе способов организации и ведения учета малыми предприятиями.

На все эти проблемы автором статьи даются обоснованные решения.

1. Нормативная база по учетной политике

Учетную политику субъекта малого предпринимательства (малого предприятия) регулируют следующие основные законодательные и нормативные документы:

- Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (МСФО 8)¹;
- Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)²;
- Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (Федеральный закон № 402-ФЗ);
- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (Положение № 34н)³;
- ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)⁴;
- ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01)⁵;

¹ Введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.

² Часть 1. Принята Государственной Думой 16 июля 1998 г. Часть 2. Принята Государственной Думой 19 июля 2000 г.

³ Утверждено Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.

⁴ Утверждено Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.

⁵ Утверждено Приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н.

- ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (ПБУ 6/01)¹;
- ПБУ 9/99 «Доходы организации» (ПБУ 9/99)²;
- ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)³;
- Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете (Положение № 105)⁴;
- Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (Методические указания № 49)⁵;
- Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (Методические указания № 119н)⁶;
- Методические указания по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды (Методические указания № 135н)⁷;
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (План счетов)⁸;
- Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Приказ № 66н);
- Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства (Типовые рекомендации для СМП)⁹;
- Письмо Минфина России от 19.03.2014 № 03-11-11/11952.

Организации, являющиеся СМП, должны вести бухгалтер, соблюдая требования не только вышеперечисленных актов, но и ряда иных документов, таких как:

- 1) федеральные и отраслевые стандарты;
- 2) ПБУ;
- 3) рекомендации в области бухгалтерского учета;
- 4) стандарты самой организации (экономического субъекта);
- 5) другие документы в области регулирования бухгалтерского учета.

¹ Утверждено Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н.

² Утверждено Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н.

³ Утверждено Приказом Минфина России от 27.12.2007 № 26н.

⁴ Утверждено Приказом Минфина СССР от 29.07.1983 № 105.

⁵ Утверждены Приказом Минфина России от 13.06.1995 № 49.

⁶ Утверждены Приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н.

⁷ Утверждены Приказом Минфина России от 26.12.2002 № 135н.

⁸ Утвержден Приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н.

⁹ Утверждены Приказом Минфина России от 21.12.1998 № 64н.

При этом субъекты малого предпринимательства, кроме эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, **вправе не следовать**:

- ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»;
- ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»;
- ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности»;
- ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Организации, не публикующие бухгалтерскую отчетность, могут не применять еще и ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах».

2. Понятие, сущность и общая структура учетной политики организации

Основные положения по формированию и раскрытию учетной политики приведены в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» и МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

Из п. 2 ПБУ 1/2008 следует, что учетная политика организации – это принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Данное определение позволяет говорить об учетной политике в широком смысле слова как о системе ведения бухгалтерского учета в конкретной организации. Тот же подход к учетной политике заложен в международном стандарте финансовой отчетности – МСФО 8. В соответствии с п. 5 МСФО 8 учетная политика – это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности.

Учетная политика может рассматриваться также в более узком смысле, как документ системы ведения бухгалтерского учета, отражающий отдельные способы бухгалтерского учета, применяемые конкретной организацией. В своей книге «Учетная политика организации на 2011 г.» В. В. Брызгалин понимает под учетной политикой организации «обязательный документ, принимаемый организацией, в котором в соответствии с действующим бухгалтерским законодательством закрепляются внутренние правила ведения бухгалтерского учета» [2, с. 4].

В учебном пособии Ю. А. Бабаева «Теория бухгалтерского учета» под учетной политикой понимается «уникальное средство, с помощью

которого, во-первых, осуществляется процесс реальной либерализации системы бухгалтерского учета, во-вторых, происходит совершенствование нормативной системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности, в-третьих, разрешаются противоречия действующего законодательства в реализации мероприятий, предусмотренных Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами» [1, с. 144]. По-нашему мнению, данное понятие объединяет в себе два подхода к учетной политике в один и наилучшим образом отражает сущность учетной политики во всех аспектах.

ПБУ 1/2008 – основополагающий, но не единственный нормативный документ, которым следует руководствоваться организации при формировании и раскрытии учетной политики. Нормы в отношении учетной политики содержатся в документах всех уровней системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ: на законодательном, нормативном, методическом и организационном (внутреннем) уровнях.

В соответствии с положениями ст. 11 НК РФ учетная политика для целей налогообложения – это выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. Таким образом, в учетной политике коммерческой организации рекомендуется четко выделить два основных раздела:

- 1) учетная политика для целей бухгалтерского учета;
- 2) учетная политика для целей налогообложения.

В ст. 8 Федерального закона № 402-ФЗ под учетной политикой организации понимается совокупность способов ведения экономического субъектом бухгалтерского учета.

В Приказе № 66н приведена форма «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок» (форма 0710023 с. 4).

На основании п. 2 ст. 8 Федерального закона № 402-ФЗ организация самостоятельно формирует свою учетную политику, руководствуясь при этом законодательством РФ о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами. Учетная политика организации-СМП должна полностью соответствовать нормативно – правовым документам.

3. Принципы и этапы формирования учетной политики в коммерческих организациях

Учетная политика организации формируется главным бухгалтером организации либо иным лицом, на которое в соответствии с законодательством РФ возложено ведение бухгалтерского учета, что следует из п. 4 ПБУ 1/2008. При этом необходимо утвердить ряд положений:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- способы оценки активов и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации.

Из п. 1 ПБУ 1/2008 следует, что процесс составления учетной политики как внутреннего документа организации состоит из *двух этапов*: формирование (выбор или разработка) и раскрытие учетной политики. Данные этапы представлены в таблице 1.

Таблица 1

Этапы формирования учетной политики организации

№ этапа	Название этапа	Содержание этапа
1	Формирование (выбор или разработка) учетной политики	Этап обязателен для всех организаций, имеющих статус юридического лица. Исключение сделано для кредитных организаций, государственных (муниципальных) учреждений и для филиалов и представительств иностранных организаций, находящихся на территории РФ, которые могут формировать учетную политику исходя из правил, установленных в стране нахождения иностранной организации, если последние не противоречат МСФО
2	Раскрытие учетной политики	Раскрывать учетную политику обязаны только организации, публикующие свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству РФ, учредительным документам либо по собственной инициативе

Согласно п. 6 ПБУ 1/2008 учетная политика организации должна отвечать следующим **принципам-требованиям**:

- *требование полноты* – выбранный организацией вариант учетной политики должен обеспечивать полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности (ФХД);
- *требование своевременности* – ФХД организации должны находить своевременное отражение в бухгалтерском учете и отчетности;
- *требование осмотрительности* – применяемые способы должны обеспечивать большую готовность к отражению в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская скрытых резервов, т. е. к учету принимаются такие доходы, которые уже получены или существует твердая гарантия их получения;
- *требование приоритета содержания перед формой* – при отражении в бухгалтерском учете ФХД организация должна исходить не столько из правовой основы этих фактов, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования;
- *требование непротиворечивости* – выбранные способы учета должны обеспечивать тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца;
- *требование рациональности* – учетная политика должна строиться таким образом, чтобы обеспечить рациональное ведение бухгалтерского учета в организации, исходя из ее величины и условий хозяйственной деятельности.

Согласно п. 5 ПБУ 1/2008 при формировании учетной политики учитываются четыре **принципа-допущения**:

1) *допущение имущественной обособленности* – активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций;

2) *допущение непрерывности деятельности* – организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности;

3) *допущение последовательности применения учетной политики* – принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому;

4) *допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности* – ФХД организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Согласно п. 7 ПБУ 1/2008, если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из ПБУ 1/2008 и иных положений по бухгалтерскому учету, а также МСФО. При этом иные ПБУ применяются для разработки соответствующего способа в части аналогичных или связанных ФХД, определений, условий признания и порядка оценки активов, обязательств, доходов и расходов.

Способы ведения бухгалтерского учета, выбранные организацией при формировании учетной политики, применяются с 1 января года, следующего за годом утверждения соответствующего организационно-распорядительного документа, как отмечено в п. 9 ПБУ 1/2008. Они применяются всеми филиалами, представительствами и иными подразделениями организации (включая выделенные на отдельный баланс) независимо от их места нахождения.

Организация, возникшая в результате реорганизации, оформляет избранную учетную политику в соответствии с п. 9 ПБУ 1/2008 не позднее 90 дней со дня государственной регистрации юридического лица. Учетная политика, принятая вновь созданной организацией, считается применяемой со дня государственной регистрации юридического лица.

4. Условия и порядок раскрытия и изменения учетной политики

Согласно п. 17 ПБУ 1/2008 раскрывать в отчетности надо способы ведения учета, принятые при формировании учетной политики (т. е. выбранные данной организацией из допустимых вариантов и закреплённые в ее учетной политике), которые существенно влияют на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности.

Существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета, без знания о применении которых пользователи бухгалтерской отчетности не могут достоверно оценить финансовое положение организации (п. 17 ПБУ 1/2008) и соответственно принять важные финансовые решения, например стоит ли приобретать или продавать акции, облигации и иные ценные бумаги данной организации, предоставлять ли ей кредит.

Схема 1

Случаи внесения изменений в учетную политику организации



В п. 11 ПБУ 1/2008 отмечено, что изменение учетной политики должно быть обоснованным и оформляться соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т. п.).

Порядок изменения учетной политики строго регламентирован. Согласно п. 10 ПБУ 1/2008 организации имеют право изменять учетную политику только в ряде случаев (Схема 1).

Согласно п. 12 ПБУ 1/2008 новые (измененные) правила вводятся с начала отчетного года, если иное не обусловливается причиной изменения.

Согласно п. 13–16 ПБУ 1/2008 организация должна отразить результаты изменения учетной политики **ретроспективно**, т. е.

пересчитать данные бухгалтерской отчетности предыдущих периодов исходя из предположения, что в этих периодах применялась новая (измененная) учетная политика. Ретроспективная фиксация последствий изменений в учетной политике заключается в корректировке:

1) входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период;

2) значений связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемых за каждый представленный в отчетности период, как если бы новая учетная политика применялась с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида.

Такая корректировка делается для соблюдения принципа сопоставимости отчетных данных текущего и прошлого периодов.

СМП, кроме эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, вправе отражать в бухгалтерской отчетности последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, *перспективно*.

Изменения учетной политики также должны быть раскрыты. Согласно п. 25 ПБУ 1/2008 изменения учетной политики на год, следующий за отчетным, объявляются в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности организации. Как отмечено в п. 21 ПБУ 1/2008, в таких случаях в пояснительной записке надо привести следующую информацию:

- причину изменения учетной политики;
- содержание изменения учетной политики;
- порядок отражения последствий изменения учетной политики в бухгалтерской отчетности;
- суммы корректировок, связанных с изменением учетной политики, по каждой статье бухгалтерской отчетности за каждый из представленных отчетных периодов, а если организация обязана раскрывать информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию, также по данным о базовой и разводненной прибыли (убытку) на акцию;
- сумму соответствующей корректировки, относящейся к отчетным периодам, предшествующим представленным в бухгалтерской отчетности, до той степени, до которой это практически возможно;

- если изменение учетной политики обусловлено изменением нормативного правового акта или применением нормативного правового акта впервые, необходимо также раскрыть факт отражения последствий изменения учетной политики в соответствии с порядком, предусмотренным этим актом.

Так, согласно п. 23 ПБУ 1/2008 организация должна раскрыть факт неприменения утвержденного и опубликованного, но еще не вступившего в силу нормативно-правового акта по бухгалтерскому учету, а также дать возможную оценку влияния применения такого акта на показатели бухгалтерской отчетности организации за период, с которого начнется применение.

5. Содержание учетной политики.

Организационно-технический аспект учетной политики для целей бухгалтерского учета

Учетная политика организации должна охватывать все аспекты учетного процесса: организационный, технический и методический, чтобы обеспечить целостность систем бухгалтерского и налогового учета. На сегодняшний день единой методики составления этих разделов учетной политики нет. Каждая организация вправе самостоятельно разрабатывать ее положения, основываясь на рекомендациях ПБУ 1/2008 и Федерального закона № 402-ФЗ, а также на других нормативных актах по бухгалтерскому учету.

Организационно-технический аспект учетной политики – это способы организации технологического процесса функционирования бухгалтерской службы, т. е. реализация способов ведения бухгалтерского учета с точки зрения:

- построения бухгалтерской службы и ее места в системе управления;
- взаимосвязи и взаимодействия бухгалтерии с другими элементами и звеньями системы управления;
- взаимосвязи с другими структурными подразделениями организации;
- распределения функциональных обязанностей в бухгалтерии и их применение в учетных регистрах, схемах отражения на счетах бухгалтерского учета.

Организационно-технический аспект учетной политики и его составляющие элементы были сведены воедино в таблице 2.

Таблица 2

**Элементы организационно-технического аспекта
учетной политики организации**

№ п/п	Элемент организационно- технического аспекта	Вариант постановки бухгалтерского учета
1	Организационная форма ведения учета	а) структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером
		б) должность бухгалтера в штате
		в) на договорных началах со специализированной организацией
		г) руководитель ведет учет
2	Форма бухгалтерского учета	а) единая журнально-ордерная
		б) мемориально-ордерная
		в) упрощенная (для малых предприятий)
		г) компьютеризированная
3	Рабочий план счетов	а) единый План счетов, утвержденный приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н, с добавлением дополнительных субсчетов
		б) собственный план счетов, разработанный на основании сокращенного плана счетов (для малых предприятий)
4	Правила документо- оборота и технологии обработки учетной информации	а) утверждение перечня лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов
		б) утверждение графика документооборота
		в) разработка номенклатуры дел бухгалтерской службы с учетом сроков хранения документов
		г) определение лиц, ответственных за хранение документов
5	Оценка имущества	а) приобретенного за плату путем суммирования производственных затрат на покупку, доставку и др.
		б) полученного безвозмездно по рыночной стоимости на дату оприходования
		в) другая оценка

№ п/п	Элемент организационно-технического аспекта	Вариант постановки бухгалтерского учета
6	Порядок проведения инвентаризации	а) установление сроков проведения
		б) создание постоянно действующей комиссии
		в) подготовка приказа о проведении инвентаризации
7	Объем, сроки и адреса представления отчетности	а) составление отчетности в объеме и в сроки, установленные внутренними документами самой организации
		б) представление годовой бухгалтерской отчетности
8	Утверждение состава постоянно действующей инвентаризационной комиссии	а) для установления сроков полезного использования нематериальных активов и основных средств
		б) для определения годности объектов основных средств и целесообразности их списания
9	Наличие службы внутреннего контроля	а) службы внутреннего аудита (ревизии)
		б) периодические ревизионные проверки
		в) специалист (ревизор)

Кратко рассмотрим содержание каждого элемента организационно-технического аспекта учетной политики организации.

5.1. Организационная форма ведения бухгалтерского учета

Организация имеет право выбрать один из возможных способов постановки бухгалтерского учета, однако ответственность за организацию бухгалтерского учета несет руководитель экономического субъекта, согласно п. 1 ст. 7 Федерального закона № 402-ФЗ.

Согласно п. 3 ст. 7 этого же закона вести бухгалтерский учет самостоятельно вправе только руководители субъектов малого и среднего предпринимательства. Руководители организаций, не являющихся субъектами малого или среднего предпринимательства, обязаны возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо или заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета.

5.2. Форма бухгалтерского учета

Форма бухгалтерского учета – это совокупность учетных регистров, используемых организацией для отражения ФХД. Существующие формы бухгалтерского учета отличаются набором учетных регистров и системой их взаимодействия. Формы бухгалтерского учета объединяет то, что все ФХД подтверждаются первичными учетными документами и отражаются в учетных регистрах методом двойной записи на счетах бухгалтерского учета в соответствии с Планом счетов согласно ст. 10 Федерального закона № 402-ФЗ.

Единая журнально-ордерная форма бухгалтерского учета предусматривает систематизацию учетных данных в специальных регистрах – журналах-ордерах, которые ведутся по кредиту счетов бухгалтерского учета и вспомогательных к ним ведомостях, составленных по дебету счетов. При этой форме учета исключается многократность записей и происходит объединение синтетического и аналитического учетов.

Применение данной формы бухгалтерского учета возможно и в условиях малых предприятий и широко используется в программных продуктах. Однако данная форма является достаточно сложной, поэтому ее применение оправдано не на всех малых предприятиях.

Мемориально-ордерная форма бухгалтерского учета предусматривает ведение регистрационного журнала для регистрации в хронологическом порядке бухгалтерских проводок – мемориальных ордеров, содержащих указание записать хозяйственную операцию на соответствующих счетах бухгалтерского учета. Проводки из мемориальных ордеров разносятся по счетам Главной книги, которая является синтетическим регистром систематического учета. Аналитический учет ведется в карточках, записи в которые делаются на основании первичных или сводных учетных документов. В условиях повсеместной компьютеризации и повышенных требований к эффективности организации бухгалтерского учета на малых предприятиях она является устаревшей, очень трудоемкой и почти не находит применения на практике.

Упрощенная форма бухгалтерского учета для малых предприятий предусматривает две формы учета:

1) простую форму, без использования учетных регистров имущества малого предприятия, применяемая в том случае, когда на малом

предприятию совершается незначительное количество хозяйственных операций и содержанием хозяйственной деятельности не является сфера материального производства;

2) форма бухгалтерского учета, предусматривающая использование ведомостей для учета имущества предприятия. Каждая ведомость применяется для учета операций и событий по одному из используемых счетов.

Упрощенную форму учета рекомендуется применять малым предприятиям с простым технологическим процессом производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и имеющим незначительное количество ФХД (не более ста в месяц). Причем, субъекты малого предпринимательства вправе самостоятельно определять состав регистров бухгалтерского учета и утверждать их формы. В частности, для ведения бухгалтерского учета СМП, включая микропредприятия, вправе использовать Книгу (журнал) учета фактов хозяйственной деятельности (ф. № К-1).

Об упрощенной системе бухгалтерского учета, осуществляемой субъектами малого предпринимательства, Минфин России выпустил соответствующую Информацию № ПЗ-3/2012 (Информация Минфина России).

В ней он указал, что при организации бухгалтерского учета СМП должен исходить из требования рациональности, т. е. его учетная политика должна обеспечивать рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации. Так, при формировании учетной политики микропредприятие вправе предусмотреть в ней ведение бухгалтерского учета по простой системе (без применения двойной записи).

Для ведения бухгалтерского учета СМП может сократить количество синтетических счетов в принимаемом им рабочем плане счетов бухгалтерского учета по сравнению с единым Планом счетов. Для этого в учетной политике необходимо предусмотреть, что малое предприятие использует упрощенную систему ведения бухгалтерского учета.

Субъект малого предпринимательства может открыть следующие счета для обобщения информации:

а) о производственных запасах – счет 10 «Материалы» (вместо счетов 07 «Оборудование к установке», 10 «Материалы», 11 «Животные на выращивании и откорме»);

б) затратах, связанных с производством и продажей продукции (работ, услуг), – счет 20 «Основное производство» (вместо счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»), 44 «Расходы на продажу»;

в) готовой продукции и товарах – счет 41 «Товары» (вместо счетов 41 «Товары» и 43 «Готовая продукция»);

г) дебиторской и кредиторской задолженности – счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (вместо счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 79 «Внутрихозяйственные расчеты»).

Субъект малого предпринимательства может предусмотреть в рабочем плане счетов бухгалтерского учета:

а) для учета денежных средств в банках счет 51 «Расчетные счета» (вместо счетов 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути»);

б) для учета капитала счет 80 «Уставный капитал» (вместо счетов 80 «Уставный капитал», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал»);

в) для учета финансовых результатов счет 99 «Прибыли и убытки» (вместо счетов 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки»).

Автоматизированная форма бухгалтерского учета предусматривает применение компьютеров. На сегодняшний день большинство организаций выбирают именно эту форму учета, так как она имеет следующие преимущества: однократный ввод учетных данных; автоматическое создание регистров аналитического и синтетического учета; автоматическое получение информации об отклонениях от установленных нормативов и норм; автоматическое формирование всех учетных регистров и форм бухгалтерского учета.

5.3. Рабочий план счетов

При формировании учетной политики организация самостоятельно разрабатывает и утверждает рабочий план счетов, взяв за основу типовой (единый) План счетов.

В рабочий план счетов включаются только те синтетические счета, которые необходимы для отражения ФХД, совершаемых данной организацией. Например, торговая организация при формировании рабочего плана счетов может не включать в него счета 20–39 раздела «Затраты на производство» типового Плана счетов.

Малые предприятия при формировании своей учетной политики могут сократить количество применяемых синтетических счетов и использовать данный Минфином России в Типовых рекомендациях сокращенный План счетов.

При формировании аналитического учета СМП может использовать субсчета, предусмотренные типовым Планом счетов, а может разработать свою собственную систему субсчетов.

5.4. Правила документооборота и технологии обработки учетной информации

В данном разделе учетной политики организация должна закрепить используемые ею формы первичных документов, утвердить перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов, утвердить график документооборота, разработать номенклатуры дел бухгалтерской службы с учетом сроков хранения документов, определить перечень лиц, ответственных за хранение документов.

Федеральный закон № 402-ФЗ не содержит требования об обязательном применении унифицированных форм. Малое предприятие может самостоятельно разработать формы всех применяемых первичных учетных документов, но в них должны присутствовать *обязательные реквизиты*, перечисленные в п. 2 ст. 9 Федерального закона № 402-ФЗ.

График документооборота представляет собой документ, закрепляющий оптимальный режим (сроки и очередность) обработки бухгалтерской документации, поступающей в организацию. При разработке системы документооборота организации до сих пор используют рекомендации, изложенные в Положении № 105, так как Минфин России соответствующих рекомендаций по его разработке пока не установил.

Положением № 105 определено, что работу по составлению графика документооборота организует главный бухгалтер организации. Оформить график можно в виде таблицы, схемы либо в виде перечня работ по созданию, проверке и обработке документов, выполняемых

каждым подразделением организации, с указанием их взаимосвязи и сроков выполнения работ. Обычно организации используют табличный вариант графика документооборота¹.

5.5. Оценка имущества

Оценка имущества организации для целей налогового учета регулируется НК РФ, а для целей бухгалтерского учета – соответствующими положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ). Например, порядок учета основных средств и проведение их переоценки изложен в ПБУ 6/01. Объекты основных средств принимаются к учету по первоначальной стоимости, порядок определения которой зависит от способа их поступления в организацию.

Так, согласно п. 8 ПБУ 6/01 стоимостью имущества, приобретенного за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, доставку и др.

Из п. 10 ПБУ 6/01 следует, что стоимостью имущества, полученного организацией по договору дарения (безвозмездно), признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Согласно п. 9 ПБУ 6/01 первоначальной стоимостью имущества, внесенного в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается его денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством РФ.

Из п. 11 ПБУ 6/01 следует, что стоимостью имущества, полученного по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, которая устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей.

Не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) организация имеет право переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. Но СМП могут не проводить переоценок.

¹Примерная форма такого документооборота предложена Положением № 105, а также дана в учебнике: Л. И. Воронина. Бухгалтерский учет [3, с. 171–172].

5.6. Порядок проведения инвентаризации

В Федеральном законе № 402-ФЗ инвентаризации посвящена ст. 1, устанавливающая обязательность проведения инвентаризации активов и обязательств организации. При этом под инвентаризацией понимается процедура выявления фактического наличия соответствующих объектов учета, которое сопоставляется с данными регистров бухгалтерского учета.

Из общего правила, установленного п. 3 ст. 11 данного Федерального закона, следует, что случаи, сроки и порядок проведения инвентаризации, а также перечень объектов, подлежащих ревизии, определяются экономическим субъектом. Исключение касается лишь случаев обязательного проведения инвентаризации. Обязательное проведение инвентаризации устанавливается законодательством РФ, федеральными и отраслевыми стандартами.

В п. 27 Положения № 34н сказано, что порядок (количество инвентаризаций в отчетном году, даты их проведения, перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой из них и т. д.) проведения инвентаризации определяется руководителем организации, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Порядок проведения обязательных инвентаризаций и оформления ее результатов установлен Методическими указаниями № 49.

Для проведения инвентаризаций в организации обычно создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия, в состав которой включаются представители администрации, бухгалтерии, другие специалисты, в том числе представители службы внутреннего аудита (ревизии) или независимых аудиторов. Перед проведением инвентаризации руководитель организации издает приказ о ее проведении (формы № ИНВ-22), в котором указывается состав инвентаризационной комиссии, сроки проведения инвентаризации, причина по которой она производится, а также в какие сроки результаты инвентаризации должны быть сданы в бухгалтерскую службу.

5.7. Объем, сроки и адреса представления отчетности

Согласно ст. 18 Федерального закона № 402-ФЗ экономические субъекты (за исключением организаций государственного сектора и ЦБ РФ) обязаны представлять обязательный экземпляр годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности только одному пользователю – органу государственной статистики. Обязательный экземпляр составленной

годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности представляется не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода (года).

СМП, включая микропредприятия, предоставляется право составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность. Состав и содержание упрощенной бухгалтерской отчетности определены Приказом № 66н.

5.8. Утверждение состава постоянно действующей комиссии

В учетной политике следует утвердить состав постоянно действующей комиссии для установления сроков полезного использования нематериальных активов и основных средств, а также для определения годности этих объектов и целесообразности их списания.

5.9. Наличие службы внутреннего контроля

Согласно ст. 19 Федерального закона № 402-ФЗ экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых ФХД. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Служба внутреннего контроля может быть представлена отдельным структурным подразделением или должностным лицом. Перечень функций и задач, возлагаемых на службу, определяется в локально-нормативном документе организации, например в положении или внутренней процедуре. Также можно заключить соответствующий договор с контрагентом, который специализируется на оказании услуг внутреннего контроля. Обычно функции контролера малого предприятия выполняет внутренний ревизор.

6. Содержание учетной политики. Методический аспект учетной политики для целей бухгалтерского учета

Методический аспект учетной политики малого предприятия должен отражать выбранные способы ведения бухгалтерского учета, которые организация должна утвердить в своей учетной политике, например это способы:

- 1) отнесения активов в состав основных средств;
- 2) установления срока полезного использования основных средств;

- 3) амортизации основных средств;
- 4) амортизации нематериальных активов;
- 5) переоценки основных средств и нематериальных активов;
- 6) оценки материально-производственных запасов (МПЗ) при их поступлении;
- 7) оценки товаров для организаций розничной торговли;
- 8) учета транспортно-заготовительных расходов (ТЗР) в организациях торговли;
- 9) оценки материально-производственных запасов при их продаже (отпуске);
- 10) формирования резерва под снижение стоимости МПЗ;
- 11) учета специальной одежды и специальной оснастки;
- 12) учета доходов и расходов.

Кратко рассмотрим эти способы, но организация вправе предусмотреть в учетной политике и другие методические аспекты бухгалтерского учета.

6.1. Критерий отнесения активов в состав основных средств

По общему правилу все объекты, удовлетворяющие п. 4 ПБУ 6/01, учитываются в составе основных средств (счет 01), независимо от их стоимости. Соответственно отсутствие в учетной политике условия об установлении стоимостного критерия предполагает, что все объекты основных средств, независимо от их стоимости, учитываются организацией на счете 01 (03) в зависимости от их предназначения (предполагаемого использования).

Организация имеет право в учетной политике установить лимит отнесения имущества к основным средствам. Согласно п. 5 ПБУ 6/01 максимальный стоимостной предел отнесения объектов к МПЗ составляет 40 тыс. руб. за единицу.

Если малым предприятием лимит установлен, то объекты, стоимостью в пределах установленного в учетной политике лимита, учитываются не на счете 01 (03), а на счете 10 «Материалы» (на отдельном субсчете).

Установление в бухгалтерском учете лимита отнесения активов к МПЗ в размере 40 тыс. руб. позволяет:

- 1) вывести все активы стоимостью не более 40 тыс. руб. из-под обложения налогом на имущество;

- 2) максимально сблизить данные бухгалтерского и налогового учета, поскольку в налоговом учете действует такой же лимит.

Таким образом, установление в бухгалтерском учете какого-либо иного лимита возможно, но нецелесообразно.

6.2. Срок полезного использования основных средств

Срок полезного использования объектов основных средств определяется исходя из:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа;
- нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта;
- постановления Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (Классификация № 1)¹.

В большинстве случаев СМП срок полезного использования устанавливают на основании Классификации № 1. Она может использоваться для целей как налогового, так и бухгалтерского учета. В этом классификаторе основные средства подразделены на 10 групп, где каждой группе соответствует свой срок полезного использования.

6.3. Способ амортизации основных средств

В бухгалтерском балансе основные средства отражаются по остаточной стоимости (первоначальной или восстановительной стоимости за минусом начисленной амортизации за весь период использования объекта). Амортизация основных средств может начисляться:

- линейным способом;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг);
- способом уменьшаемого остатка;
- способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Малым предприятиям рекомендуется выбирать линейный способ учета как более легкий для обоснования выбора и проведения расчетов.

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» (в ред. от 10.12.2010 № 1011).

6.4. Способ амортизации нематериальных активов (НМА)

Согласно ПБУ 14/2007 нематериальные активы аналогично основным средствам принимаются к учету по фактическим затратам, образующим их первоначальную стоимость. При принятии объекта НМА к бухгалтерскому учету организация определяет срок его полезного использования.

Стоимость НМА с определенным сроком полезного использования погашается посредством начисления амортизации в течение срока их полезного использования. Способами начисления амортизации являются:

- линейный способ исходя из норм, исчисленных организацией на основе срока их полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг);
- способ уменьшаемого остатка.

В бухгалтерском балансе такие нематериальные активы отражаются по остаточной стоимости.

По нематериальным активам с неопределенным сроком полезного использования амортизация не начисляется.

Из ПБУ 14/2007 следует, что способ амортизации НМА должен быть выбран с учетом ожидаемых экономических выгод от использования актива, включая финансовый результат от его возможной продажи. Если результаты такого расчета нельзя считать надежными, то применяется линейный способ. Обычно малые предприятия выбирают линейный способ, срок полезного использования НМА устанавливают в месяцах, а сумму амортизации рассчитывают отдельно за каждый месяц.

6.5. Переоценка основных средств и нематериальных активов

Согласно п. 15 ПБУ 6/01 коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости. При принятии решения о переоценке по таким основным средствам следует учитывать, что в последующем они переоцениваются регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

Согласно п. 17 ПБУ 14/2007 коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных нематериальных активов по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных НМА. При принятии решения о переоценке НМА, входящих в однородную группу, следует учитывать, что в последующем данные активы должны переоцениваться регулярно, чтобы стоимость, по которой они отражаются в бухгалтерской отчетности, существенно не отличалась от текущей рыночной стоимости.

Субъекты малого предпринимательства могут избежать таких проблем, поскольку имеют право принять решение не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов в бухгалтерском учете.

6.6. Оценка материально-производственных запасов (МПЗ) при их поступлении

Согласно п. 5 ПБУ 5/01 при поступлении в организацию МПЗ, в том числе товаров, они принимаются к учету по фактической себестоимости, порядок определения которой зависит от способа их поступления (приобретение за плату, изготовление самой организацией, внесение в уставный капитал и т. д.).

В учетной политике организации следует отразить, как именно будут учитываться материалы и товары при их поступлении (метод формирования их себестоимости):

- с использованием счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей»;
- без использования счетов 15 и 16.

6.7. Оценка товаров для организаций розничной торговли

Согласно п. 13 ПБУ 5/01 для организаций, торгующих в розницу, предусмотрен вариант учета товара не по покупной цене, а по продажной с отдельным учетом наценок (скидок). В этом случае торговые наценки учитываются по кредиту счета 42 «Торговая наценка» в корреспонденции с дебетом счета 41 «Товары». Выбранный вариант оценки товаров должен быть отражен в учетной политике организации.

Выбор этого варианта учета товаров на счете 41 скорее всего приведет к расхождению данных бухгалтерского и налогового учета

крупной и средней коммерческой организации, так как учет товаров по продажным ценам в целях исчисления налога на прибыль не предусмотрен.

Но организация-СМП может учитывать товары по продажным ценам и отражать в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности только суммы налога на прибыль отчетного периода, поскольку ей разрешено не применять ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»¹.

6.8. Порядок учета транспортно-заготовительных расходов в организациях торговли

В учетной политике торговой организации следует закрепить метод учета транспортно-заготовительных расходов (ТЗР), производимых до центральных складов. Согласно п. 13 ПБУ 5/01 расходы, производимые до момента передачи товаров в продажу (при поставке товара от поставщиков до собственного склада) в бухгалтерском учете могут отражаться двумя способами:

- ТЗР включаются в стоимость приобретения товаров;
- ТЗР включаются в состав расходов на продажу (счет 44).

В учетной политике малого предприятия нужно привести перечень расходов, учитываемых в качестве ТЗР, и выбранный способ учета.

6.9. Оценка материально-производственных запасов при их продаже (отпуске)

Существует три способа оценки отпускаемых на разные нужды запасов (товаров), в том числе и при их реализации, один из которых должен быть закреплен в учетной политике:

- 1) по себестоимости каждой единицы;
- 2) по средней себестоимости;
- 3) по способу ФИФО (по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ).

По каждой группе (виду) МПЗ в течение отчетного года применяется один способ оценки.

При методе списания ФИФО в остатке на конец месяца, как правило, остаются самые дорогие материалы и (или) товары, приобретенные в конце отчетного периода. Обычно малые предприятия выбирают традиционно используемый отечественными организациями второй способ.

¹ Утверждено Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н.

6.10. Формирование резерва под снижение стоимости МПЗ

Согласно п. 20 Методических указаний № 119н снижение стоимости МПЗ отражается в бухгалтерском учете в виде начисления резерва. Организация может выбрать и закрепить в учетной политике один из двух способов создания резерва под снижение стоимости МПЗ:

- 1) резерв создается по каждой единице МПЗ, принятой в бухгалтерском учете;
- 2) резерв создается по отдельным видам (группам) аналогичных или связанных МПЗ.

Из п. 25 ПБУ 5/01 следует, что резерв под снижение стоимости МПЗ образуется за счет финансовых результатов организации на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью МПЗ, если последняя выше текущей рыночной стоимости.

6.11. Порядок учета специальной одежды и специальной оснастки

Организации вправе самостоятельно выбирать один из двух способов бухгалтерского учета специальной одежды и специальной оснастки по правилам, установленным:

- 1) Методическими указаниями № 135н;
- 2) ПБУ 6/01.

При первом способе учет ведется на счете 10 «Материалы» на двух специально открываемых для этих целей субсчетах: 10/10 «Спецодежда на складе» и 10/11 «Спецодежда в эксплуатации».

Учет спецодежды вторым способом, означает, что бухгалтеру при отражении операций со спецодеждой нужно руководствоваться общими правилами бухгалтерского учета основных средств.

Выбранный способ должен найти свое отражение в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Учет спецодежды и спецоснастки в целях налогового учета ведется по общим правилам, установленным для имущества, используемого в качестве средств труда. Для сближения бухгалтерского и налогового учета бухгалтерский учет спецодежды и спецоснастки малым предприятиям рекомендуется вести вторым способом.

Существуют два варианта списания стоимости такой спецодежды на расходы в бухгалтерском учете:

- 1) линейным способом в течение срока полезного использования, который определяется в соответствии с типовыми отраслевыми нормами бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты;
- 2) единовременно в момент выдачи работнику.

Выбранный вариант списания стоимости спецодежды на расходы должен быть закреплен в учетной политике организации.

Согласно пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ в целях налогообложения прибыли стоимость спецодежды, имеющей срок полезного использования меньше 12 месяцев, списывается на расходы единовременно в момент передачи в эксплуатацию. Таким образом, для максимального сближения данных бухгалтерского и налогового учета СМП рекомендуется закрепить в бухгалтерской учетной политике второй вариант списания.

Из п. 24 Методических указаний № 135н следует, что стоимость специальной оснастки погашается одним из следующих способов:

- 1) способом списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции (работ, услуг);
- 2) линейным способом.

Применение какого-либо из способов по группе однородных объектов спецоснастки производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу, и должно быть зафиксировано в учетной политике организации для целей бухгалтерского учета.

6.12. Учет доходов и расходов

Согласно п. 12 ПБУ 9/99 СМП, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, вправе признавать выручку по мере поступления денежных средств от покупателей (заказчиков). Для этого в учетной политике малого предприятия надо принять решение об использовании *кассового метода учета доходов и расходов*. В этом случае и расходы признаются после осуществления погашения задолженности.

СМП может прописать в своей учетной политике и другие существенные способы бухгалтерского учета (оценки незавершенного производства, готовой продукции, последующей оценки финансовых вложений и пр.).

Таким образом, формирование учетной политики является сложным и многоаспектным процессом. Однако правильно разработанная

и эффективная учетная политика позволяет коммерческим организациям экономить на налогах и расходах на содержание бухгалтерии, тем самым снижать себестоимость и, как следствие, выживать в условиях конкурентной борьбы и глобальной турбулентности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бабаев Ю. А.* Теория бухгалтерского учета: Учебник для вузов. – 4-е изд. – М. : Юнити-Дана, 2009. – 304 с.
2. *Брызгалин В. В., Новикова О. А.* Учетная политика организации на 2011 год. – М. : Эксмо, 2010. – 192 с.
3. *Воронина Л. И.* Бухгалтерский учет: учебник. – 5-е изд., перераб. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2013. – 480 с.
4. *Парасоцкая Н. Н.* Методика организации аудита малых предприятий // Все для бухгалтера. – 2013. – № 1. – С. 31–35.

УДК 339.545

А. А. Высоцкая

аспирант кафедры экономики и международного бизнеса ИПЭУ МГЛУ
e-mail: anna_v@rambler.ru

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ США И ЕС В СФЕРЕ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В статье дается краткий обзор мер, введенных США и Европейским Союзом в сфере технологического трансфера в отношении Российской Федерации. Анализируется степень их влияния на производственный сектор РФ, выделены три инструмента, которые могут смягчить последствия для страны в целом.

Ключевые слова: технологии; передача; трансфер; санкции; меры; ограничения; промышленность; производство; импортозамещение; прорыв.

Vysotskaya A. A.

Postgraduate student, Department of Economics and International Business,
Institute of Law, Economics and Information Management, MSLU
e-mail: anna_v@rambler.ru

IMPACT OF THE US AND EU TECHNOLOGICAL TRANSFER RESTRICTION ON RUSSIA

A brief overview of the sanctions imposed by the USA and the European Union on Russian Federation in the sphere of technological transfer is given in this article. The author presents estimations of their impact on the country's industrial sector and considers three instruments that could alleviate consequences for the nation.

Key words: technologies; transfer; sanctions; actions; restrictions; industry; production; import substitution; breakthrough.

В XXI в., характеризующемся усилением взаимосвязей и взаимозависимости стран и регионов, невозможно говорить о техническом развитии производства и усилении экономических позиций одного государства, не упоминая вклада в этот процесс других стран. Примером этому может стать наиболее простой способ получения инноваций – передача технологий. Под этим термином понимается приобретение иностранных технологий посредством лицензионных соглашений, контрактов о производственной и научно-технической кооперации, договоров о комплектных поставках и др. [4].

Однако в чем будут состоять последствия для государства, в отношении которого другая страна ввела запрет на передачу своих

технологий? Данный вопрос стал особенно актуальным в связи с событиями в Крыму и востоке Украины в 2014 г. и реакцией США и Европейского Союза (ЕС) на действия России.

В статье проводится краткий обзор санкций в области технологического трансфера в отношении Российской Федерации, введенных США и ЕС. Были приведены оценки их влияния на производственные сферы страны, а также выделены три инструмента, которые могут смягчить последствия для государства.

Летом 2014 г., в связи с распространенным мнением о том, что Россия причастна к дестабилизации политического состояния Украины, США, несколькими международными организациями (Организацией экономического сотрудничества и развития, Организацией Североатлантического договора, Европейским банком реконструкции и развития, «Большой восьмеркой» и др.), а также рядом отдельных государств было принято решение о временной приостановке сотрудничества с РФ в определенных областях и о введении санкции против некоторых российских компаний. В области передачи технологий можно выделить две сферы деятельности, которые были подвергнуты запретам, – военную и нефтегазовую промышленность.

Меры по контролю и ограничению подобного трансфера не новы. Похожие цели в отношении передачи стратегических технологий преследовала деятельность Координационного комитета по экспортному контролю, на смену которому в 1990-е гг. было подписано менее строгое Вассенарское соглашение.

Самыми масштабными оказались санкции США. Министерство торговли страны приняло решение об ужесточении выдачи лицензий на экспорт, реэкспорт и передачу военных высоких технологий и товаров двойного назначения, которые возможно использовать как в гражданских, так и в военных целях. Изменение касается операций в пользу определенных российских компаний. Процесс выдачи лицензии имеет вероятность завершиться отказом в передаче технологий.

Правительство США также составило список российских нефтегазовых компаний, которым американские фирмы больше не будут производить поставки технологий, товаров и предоставлять свои услуги. Запрет предотвращает технологический трансфер в этой сфере даже через посредников [12]. Данная мера направлена на замедление освоения нефтяных месторождений на арктическом шельфе, в сланцевых участках и в глубоководных проектах, которое, по

данным американских экспертов, незамедлительно произойдет из-за зависимости работ в сложных климатических условиях от американских и западных технологий [13].

Санкции ЕС имеют схожий характер из-за решения о координации санкционных режимов [9]. ЕС было введено ограничение на передачу военных технологий и товаров двойного назначения, на экспорт оборудования и оказания сопутствующих услуг, предназначенных для разведки и добычи нефти в труднодоступных месторождениях. Запрет также распространяется на бурение, опробование скважин и поставку специализированных плавучих установок.

Тем не менее санкционные меры ЕС и США имеют отличие, заключающееся в том, что запреты Союза делают исключение для контрактов, заключенных до 12 сентября 2014 г. [11]. Также необходимо заметить, что обе стороны не дают точного определения используемым терминам и понятиям, что предоставляет возможность изменить направленность ограничений. Это может быть связано с двусторонним действием мер, например экспортные ограничения также сокращают рынок сбыта американских и европейских компаний, тем самым уменьшая их доходы.

Говоря о России, подобные секторальные санкции не имеют прямого воздействия на состояние экономики страны. Однако уже сейчас оказывают негативное влияние на отдельные отрасли российского добывающего и промышленного сектора.

Министр природных ресурсов РФ С. Е. Донской еще в сентябре 2014 г. отметил негативное влияние европейских и американских мер на уровень добычи трудноизвлекаемых запасов. Это объясняется тем, что для работы в сложных условиях использовались зарубежные технологии [7]. В частности, санкции замедлят нефтяное освоение Арктики, которое в 2013 г. указывалось как главная цель одной из ведущих нефтяных компаний мира «Газпром нефть» до 2025 г. [5]. Аналитики «Fitch Ratings» также утверждают, что отсутствие доступа к новейшим технологиям в области нефтедобычи негативно повлияет на эффективность добычи трудноизвлекаемых запасов, тем самым уменьшая экономически рентабельный срок разработки месторождений. Санкции также отразятся на совместной деятельности российских нефтедобывающих компаний с международными предприятиями – «Exxon Mobil», «Royal Dutch Shell», «BP», «Halliburton», «Schlumberger», «Baker Hughes» [8].

Говоря о влиянии санкционных мер на военную промышленность, необходимо упомянуть заявление экспертов Общественного совета

при Военно-промышленной комиссии, сделанное еще в 2012 г.: «Россия сегодня представляет собой не столь масштабную экономику, чтобы позволить себе иметь полностью автономный оборонно-промышленный комплекс, вследствие чего встраивание в международную специализацию представляется наиболее естественным сценарием развития событий» [10, с. 13]. Тем не менее по данным компании «Рособоронэкспорт», объем закупок Россией военной техники и вооружения на Западе не превышает 1 %. Министерство обороны РФ сообщает, что подобные закупки носили не массовый, а лишь эпизодический характер в интересах сил специального назначения. Российские компании в основном импортируют оборудование и комплектующие для выполнения заказов третьих стран [3]. Поэтому следует ожидать снижение темпов производства в военно-промышленной сфере. Однако эффект санкций ощутит на себе не только российский военно-промышленный комплекс, но и западные партнеры, подписавшие, а затем разорвавшие контракты на поставку комплектующих и вооружения.

В связи с ужесточением поставок военных технологий и товаров двойного назначения была нарушена работа других отраслей российской промышленности. Запрет на технологический трансфер затронул ракетно-космическую сферу. Например, будет задержан проект ультрафиолетовой космической обсерватории «Спектр-УФ». Ее запуск, в соответствии с проектом Федеральной космической программы на 2016–2025 гг., был запланирован на 2020 г. Однако проблемы с поставками научного оборудования, особенно приёмников излучения для спектрографа, заказанных у британской компании, корректируют эти сроки [2].

Следовательно, в долгосрочной перспективе, в отсутствии противодействующих мероприятий со стороны России, санкции США и ЕС приведут к снижению производства не только в определенных секторах, но и во взаимосвязанных с ними направлениях и окажут влияние на экономическое состояние страны и ее позицию в мире. Это показывает необходимость в государственной поддержке производственных отраслей и в частичном изменении ориентированности на международную специализацию, которая способствовала зависимости от иностранных поставок компонентов и технологий.

В качестве выхода России из сложившейся ситуации выделяют два взаимосвязанных инструмента – *стратегию промышленно-технологического прорыва и импортозамещение*. Состояние промышленного сектора России стало причиной выделения подобной

стратегии как наиболее эффективного способа усиления позиции страны на международной арене. Она подразумевает совместную работу государства и бизнеса в рамках национальных программ модернизации. Данный метод подтвержден своим успешным использованием во многих странах мира – в 1940–1950 гг. в США был обновлен сектор оборонной промышленности, технологический прорыв также стал частью японского экономического чуда в 1950–1973 гг. [1].

Замещение импорта является одной из составляющих процесса прорыва и обеспечения внутренней безопасности страны. Подобные программы для военной промышленности и ранее разрабатывались и реализовывались, тем не менее являлись лишь локальными решениями проблем [6].

В условиях европейских и американских санкций вопрос импортозамещения становится особенно важным. По мнению Президента РФ Владимира Путина, государство не намерено искусственно разрывать общение с иностранными партнерами, но российская промышленность должна быть готова сама выпускать критически важное оборудование, компоненты, материалы, обладать соответствующими производственными мощностями, технологиями, разработками и техническими заделами [3].

Это показывает необходимость в третьем инструменте выхода из сложившейся в России ситуации – формировании согласованной государственной политики, целостно охватывающей всю производственную отрасль, также вовлекая научные институты и бизнес в процесс теоретической разработки и промышленного воплощения инновационных и импортозамещающих продуктов.

Таким образом, в долгосрочном периоде секторальные санкции ЕС и США будут иметь влияние не только на определенные отрасли производства страны, но и на взаимосвязанные сферы, и как следствие, экономическое состояние и положение государства в мире. Тем не менее сильного негативного воздействия можно избежать, благодаря формированию государственной политики, согласованной с отраслями производства, науки и бизнеса и направленной на импортозамещение в рамках стратегии промышленно-технологического прорыва.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горбунов А. Р. Национальная конкурентоспособность. – М. : Анкил, 2010. – 256 с.

2. Директор Института астрономии РАН: США ограничивают доступ РФ к современным технологиям // ИТАР-ТАСС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://itar-tass.com/kosmos/1613693>
3. Западные санкции не окажут влияния на российский военно-промышленный комплекс // Interpolit Военно-политический журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://warfiles.ru/show-68502-zapadnye-sankcii-ne-okazhut-vliyaniya-na-rossiyskiy-voenno-promyshlennyy-kompleks-rf.html>
4. Кураков Л. П., Кураков В. Л., Кураков А. Л. Экономика и право: словарь-справочник. – М. : Вуз и школа, 2004. – 1072 с.
5. Обращение Вадима Яковлева // Газпром Нефть : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/sibneft-online/arhive/294/1096778/>
6. Пименов В. В. Рынок в шестой уклад // Военно-промышленный курьер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vpk-news.ru/articles/21655>
7. Санкции ЕС и США негативно сказались на российском ТЭКе // Интерфакс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.interfax.ru/business/395942>
8. Санкции могут ускорить снижение добычи на нефтяных месторождениях в Сибири // Fitch Ratings Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fitchratings.ru/ru/rws/press-release.html?report_id=843535
9. США и Евросоюз обсудят новые санкции против России // РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://top.rbc.ru/politics/03/12/2014/547ee7bccbb20fcc6c1e70b0>
10. Шепелев И. Г., Морозов С. Г. Анализ санкций против России, определение возможного их влияния на развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса и промышленности в целом // Экономика, управление и инвестиции. – 2014. – № 2 (4) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://euii.esrae.ru/pdf/2014/2\(4\)/2.pdf](http://euii.esrae.ru/pdf/2014/2(4)/2.pdf)
11. Official Journal of the European Union. – Vol. 57. – 12 September 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2014:271:FULL&from=EN>
12. U.S. Commerce Department Expands Export Restrictions Aimed at Russia's Defense Sector // Bureau of Industry and Security, U.S. Department of Commerce [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bis.doc.gov/index.php/about-bis/newsroom/press-releases/107-about-bis/newsroom/press-releases/press-release-2014/742-u-s-commerce-department-expands-export-restrictions-aimed-at-russia-s-defense-sector>
13. U.S. Escalates Sanctions on Russian Energy, Defense Sectors // Time [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://time.com/3340324/obama-russia-putin-ukraine-sanctions/>

УДК 336.22

Н. Я. Головецкий, В. В. Гребеник

Головецкий Н. Я., профессор, кандидат экономических наук,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга ИПЭУ МГЛУ
e-mail: nik1957@mail.ru

Гребеник В. В., профессор, доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и международного бизнеса ИПЭУ МГЛУ
e-mail: gvik65@mail.ru

НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

В статье выделены наиболее дискутируемые проблемы современной теории и практики налогообложения – легализация налоговой базы и налоговая оптимизация, включая налоговую оптимизацию в сфере налогообложения предприятий нефтяной отрасли. Обращено внимание на более эффективное использование института налоговой оптимизации в России, необходима взвешенная налоговая политика, учитывающая требования международного сообщества и задачи экономического развития страны, ее регионов и отдельных налогоплательщиков.

Ключевые слова: налоговая база; легализация; налоговая оптимизация; агрессивное налоговое планирование; уклонение от налогообложения; механизмы налогообложения; методы налогообложения.

Golovetsky N. Y., Grebenik V. V.

Golovetsky N. Y., Professor of Management
and Marketing Faculty, MSLU, Professor
e-mail: nik1957@mail.ru

Grebenik V. V., Professor of Management
and Marketing Faculty, MSLU, Professor
e-mail: gvik65@mail.ru

TAX MANAGEMENT AND TAX OPTIMIZATION FOR THE OIL INDUSTRY

The article highlights the most controversial issues of modern theory and practice of taxation – legalization of the tax base and tax optimization, including tax optimization in the field of taxation of the oil industry. Attention was drawn to a more efficient use of the Institute of tax optimization in Russia, need a balanced tax policy, taking into account the demands of the international community and the problem of economic development of the country, its regions and individual taxpayers.

Key words: tax base; legalization; tax optimization; aggressive tax planning; tax evasion; mechanisms of taxation; taxation methods.

На сегодняшний день налоговая система любого государства вне зависимости от степени ее справедливости по отношению к налогоплательщикам затрагивает их интересы. Собственники и управляющие предприятий рассматривают уплату налогов как потерю ресурсов и постоянно находятся в поиске возможных способов уменьшения налогового бремени: одни выбирают законные способы (использование налоговых льгот, разработка сложных схем оптимизации), другие уклоняются от уплаты налогов.

Уход от уплаты налогов является незаконным действием, имеющим ряд характерных черт, которые позволяют классифицировать его как налоговое преступление. К этим чертам можно отнести:

- дезинформирование государства путем предоставления налоговым органам ложной или неполной информации;
- нанесение экономического ущерба государству, так как уклонение налогов влечет за собой недопоступление налоговых доходов в бюджет;
- осознание последствий своих действий.

Оптимизация налогообложения – это реализация закрепленного в п. 7 ст. 3 части первой Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) положения о том, что все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика, осуществляемые посредством специфических форм планирования деятельности, найма рабочей силы и размещения финансовых средств налогоплательщика с целью максимального снижения возникающих при этом налоговых обязательств [4].

Процесс создания и внедрения схем оптимизации налогообложения на предприятии состоит из четырех основных этапов.

Первый этап заключается в проверке договоров и первичных документов, бухгалтерского и налогового учета; а также в устранении обнаруженных ошибок. Данный этап позволяет исключить риск начисления штрафов и пени предприятию за предыдущие периоды в процессе выездных налоговых проверок.

Второй этап – это разработка схемы оптимизации налогообложения. Данная схема определяет порядок взаимоотношений между субъектами хозяйственных отношений, направленных на снижение величины платежей в бюджеты в рамках действующего законодательства.

Третий этап является обновлением и оптимизацией договорной базы и проверкой внутренних документов компании, созданием системы внутреннего контроля.

Четвертый этап характеризуется разработкой новых форм договорных отношений с контрагентами и другими юридическими лицами.

В налоговом менеджменте методы уменьшения платежей, как правило, делятся на легитимное снижение выплат и незаконное уклонение от уплаты налогов.

С помощью такого инструмента, как налоговое планирование, организация может уменьшить абсолютный показатель налоговых выплат, маневрируя между установленными законом различными налоговыми ставками, льготами и прочими факторами. Налоговые выплаты можно уменьшать не только используя внешнюю среду, но и активизируя внутренние резервы компании. Сравнительная характеристика этих механизмов отражена в таблице 1 [1, с. 57].

Несмотря на то что все три механизма активно используются налогоплательщиками, изложенные именно в такой последовательности они представляют собой эволюцию взаимоотношений между бизнесом и государством. Все методы и подходы эффективны, когда используются комплексно, применение отдельных механизмов допустимо только для конкретных ситуаций, сделок. При формировании налогового плана следует учитывать, что уклонение от уплаты налогов (*tax evasion*) носит незаконный характер и за его применение государство привлекает к уголовной ответственности.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика механизмов снижения
налоговых платежей**

Критерии	Уклонение от уплаты (<i>tax evasion</i>)	Налоговое планирование (<i>tax planning</i>)
Экономическая выгода (успешное применение)	максимальная	средняя
Уровень риска	максимальный	минимальный
Требуемая квалификация персонала	не требует специальной квалификации	высокая
Возможные санкции государства	вплоть до уголовного преследования	налоговые
Ущерб, наносимый государству и обществу	максимальный	от максимального до минимального

Критерии	Уклонение от уплаты (<i>tax evasion</i>)	Налоговое планирование (<i>tax planning</i>)
Преимущественное использование	ИП, малый бизнес	крупный бизнес
Зависимость от изменений экономической политики государства	подвержены экономическим и политическим колебаниям конъюнктуры	подвержены экономическим и политическим колебаниям конъюнктуры
Сочетаемость с другими механизмами	применяется самостоятельно	может сочетаться с уклонением (<i>tax evasion</i>) и обходом (<i>tax avoidance</i>)

Существует ряд методов налоговой оптимизации, применяемых на предприятиях разных отраслей. Руководство каждой компании индивидуально выбирает, какой метод, в зависимости от объема и вида хозяйственной деятельности, а также места регистрации, ему использовать:

- 1) метод замены налогового субъекта основывается на выборе организационно-правовой формы, которая будет иметь льготное налогообложение;
- 2) метод изменения вида деятельности налогового субъекта заключается в переходе на вид деятельности, который облагается налогом по меньшим ставкам;
- 3) метод замены налоговой юрисдикции предполагает регистрацию компании на территории, предоставляющей налоговые льготы;
- 4) метод, основанный на корректировании элементов учетной политики для целей налогового учета: определение метода признания дохода в целях налогообложения (глава 25 НК РФ предоставляет право выбрать один из двух методов – кассовый и по начислению) [5].

Схема офшорных фирм основывается на более универсальном принципе налогового законодательства, в соответствии с которым обязательному налогообложению подлежат те доходы, источник которых находится на территории государства. В тех случаях, когда источник дохода находится за рубежом или локализован недостаточно определенно, он может исключаться из сферы налоговой ответственности в данной юрисдикции. Такая ситуация возникает, например, при оказании посреднических услуг по международным торговым

сделкам. Полученные указанным путем доходы могут поступать на счета офшорных фирм.

Смысл офшорного бизнеса заключается в том, что за рубежом появляется «самостоятельный» субъект торговых отношений, который полностью принадлежит предпринимателю и находится под его контролем. Офшорная компания может выглядеть как независимый зарубежный партнер. В офшорном бизнесе базовый принцип налогового планирования состоит в следующем: центр прибыли (офшорная компания) располагается в «налоговой гавани», а доходы от деятельности в различных географических зонах поступают в выгодную с налоговой точки зрения юрисдикцию.

Использование схемы офшора предполагает перенос деятельности в целом или только отдельных операций, или имущества на такую территорию. С этой точки зрения офшором можно считать и отдельные регионы нашей страны, предоставляющие максимальный спектр налоговых льгот плательщику для привлечения инвестиционного капитала. Принцип действия таких территорий основан на упрощенной регистрации компаний и низком уровне местных налогов при условии получения доходов этими компаниями вне зоны регистрации. Проблемы, связанные с получением необоснованной налоговой выгоды, возникают в связи с осуществлением налогоплательщиками финансовых операций в офшорах. Так, при поиске ответа на вопрос: насколько концепция необоснованной налоговой выгоды может заменить специальные правила по предотвращению злоупотреблений в налоговой сфере, в частности в сфере борьбы с использованием офшоров, – могут возникнуть сомнения в возможности применения соответствующих международных правил и реализации их последствий на основании концепции необоснованной налоговой выгоды в России [6].

Одним из способов снижения налога на прибыль является лизинг как для лизингодателя, так и для лизингополучателя. Первый имеет право на трехкратное увеличение амортизационных отчислений, что значительно уменьшает его налогооблагаемую прибыль, второй относит на затраты довольно значительные лизинговые платежи, что намного выгоднее схемы покупки оборудования непосредственно у поставщика с начислением в дальнейшем амортизационных отчислений. Создание резерва по сомнительным долгам (позволяет уменьшить налогооблагаемую прибыль предприятия в случае неуплаты задолженностей).

Существуют и другие приемы снижения налоговых обязательств:

1) осуществление организацией социально значимых видов деятельности. В этом случае появляется ряд налоговых льгот, особенно на уровне субъектов РФ и муниципальных образований, в части налогов, зачисляемых в эти бюджеты;

2) участие государства в составе учредителей. Следует, однако, отметить, что наличие льгот в этом случае может не давать высокого уровня экономии, так как в результате превышения 25 % процентного участия ограничены возможности организации в области передачи имущества, распределения доходов, реструктуризации, что снижает эффективность ее деятельности в целом;

3) открытие филиалов. Филиал при этом должен иметь минимальное налоговое бремя, что создает дополнительные возможности для организации в целом при направлении ряда финансовых потоков через филиал.

Кроме применения общих методов оптимизации налоговых платежей, можно рассмотреть способы минимизации отдельных налогов. Так, например, существуют схемы минимизации косвенных налогов, имеющих большое значение для нефтяной отрасли, таких как акцизы и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

Акцизы можно оптимизировать следующими способами:

1) реализовывать собственные подакцизные товары за рубежом, выбирая более льготный, чем на территории РФ режим акцизных сборов по конкретным видам товаров. В этом случае акциз будет уплачиваться по налоговому законодательству зарубежной страны, а при экспорте акциз не уплачивается;

2) рассчитывать и использовать наиболее выгодный вариант по минеральному сырью: по соглашению о разделе продукции отдать часть минерального сырья государству, не уплачивая акциз, или уплатить акциз в полном объеме, не заключая соглашения.

Налог на добычу полезных ископаемых имеет следующие возможности для оптимизации:

1) разрабатывать экономичные процессы обработки чужих отходов для дополнительного извлечения полезных ископаемых с применением нулевой ставки налога;

2) повторно использовать собственные отходы для дополнительного извлечения полезных ископаемых спустя определенный промежуток времени, когда появятся принципиально новые технологии

переработки. В этом случае при добыче первичного сырья до его переработки и возникновения отвалов (отходов) налог был уже уплачен, но затраты на осуществление новой технологии нужно соотносить с возможной выгодой от реализации необработанного вторичного сырья;

3) извлекать из комплексного сырья сначала основной продукт с минимальным уровнем налогообложения, а затем использовать отвалы (отходы) для извлечения другого побочного с точки зрения налогообложения продукта с более высокой ставкой налога;

4) проводить поиск и разведку месторождений собственными силами или с помощью сторонней организации с низким уровнем затрат. Это позволит применять понижающий коэффициент 0,7 к ставке налога;

5) осуществлять добычу полезных ископаемых на основе соглашения о разделе продукции, что позволит применять понижающий коэффициент 0,5 к ставке налога;

6) использовать попутный газ и промышленные воды для разработки других полезных ископаемых, применяя для них ставку 0 % или просто осуществляя их реализацию.

Результатом оптимизации налогообложения является увеличение реальных возможностей экономического субъекта для дальнейшего развития и повышения эффективности его деятельности.

Налоговое планирование в экономически развитых странах играет важную роль в деятельности любой компании, которая не просто существует, но и успешно функционирует при налоговой нагрузке в 35–45 % [2].

В 2012 г. по оценке Организации экономического сотрудничества и развития налоговая нагрузка в Великобритании составила 35,2 % от ВВП, в Германии – 37,6%, во Франции – 45,3 %, а в США – 24,3 %, в сравнении с 34,2 % в России [7].

Цель развитых государств заключается не в сборе большей суммы налогов, а в направленности государственной деятельности на создание комфортных условий для бизнеса. Поэтому предусмотрены различные льготы, которые снижают нагрузку, если предприятие выполняет условия, способствующие развитию государства.

Компании в экономически развитых странах предпочитают оставаться в юрисдикции своей страны, а не переходить в «налоговые гавани», по причине того, что для них создаются выгодные условия:

1) в этих странах обычно действуют соглашения об устранении двойного налогообложения с другими государствами, позволяющие международным компаниям воспользоваться существенными льготами;

2) многие страны предоставляют своим компаниям отсрочку в несколько лет от налогообложения доходов, полученных за рубежом, до возвращения их в страну, что равносильно практически полному освобождению от уплаты налогов;

3) существование в данных странах налоговых посредников, оказывающих помощь налогоплательщику в оптимизации его налоговых платежей.

Статистические данные, изредка приводимые в периодической и научной литературе, показывают, что практически во всех странах мира, кроме стран с особым менталитетом, например Японии, уклоняются от уплаты налогов как юридические, так и физические лица. В США в среднем 15 % налоговой массы не поступает в бюджеты, в скандинавских странах около 25 %, во Франции – треть, что связано с высокими ставками налогов. По России такая статистика обычно не приводится, и судить о масштабах процесса можно лишь по данным о теневой экономике страны: в настоящий момент теневые объемы снизились до 15–20 %. В развитых странах теневой денежный оборот не превышает (14 % в Германии, 11 % во Франции и лишь 8 % в Швейцарии) [9].

Тем не менее проработанное налоговое законодательство и более высокий уровень организации налоговых служб в вопросах профилактики, выявления и пресечения налоговых правонарушений в экономически развитых странах предполагает более тонкие и многоходовые способы уклонения от уплаты налогов.

На данный момент в налоговом праве многих государств довольно широко распространено выражение «обход налога». Иногда оно пересекается с другими понятиями, которые, с одной стороны, могут выступать его синонимами, а с другой – имеют противоположный смысл. Например, во Франции в рамках современной доктрины налогового права вместе с концепцией «обход налога» разработали понятие «налоговая оптимизация». И в первом, и во втором случае поведение налогоплательщика рассматривается как абсолютно законное, что противопоставляет его действиям по неправомерному уменьшению налогов, именуемым во французской доктрине и законодательстве «налоговым мошенничеством». Таким образом, обход налога и налоговая оптимизация могут рассматриваться как синонимы.

Для пресечения обхода налогов в ряде стран, прежде всего в странах англосаксонской системы права, активно используются общие

нормы против обхода налогов (ОНПО) – general anti-avoidance rules (GAAR). Это нормы налогового законодательства, определяющие общие характеристики действий налогоплательщика, приведшие к обходу налогов, и предусматривающие последствия признания тех или иных действий, совершенными в обход налога.

ОНПО носят слишком широкий и неопределенный характер, поэтому многие страны используют специальные нормы против обхода налогов (СНПО) – specific anti-avoidance rules (SAAR), которые действуют в конкретных сферах налогообложения и детализированно определяют сделки, в отношении которых они применяются, выявляя налоговые последствия признания сделки, совершенной в обход налога.

Такие нормы могут быть условно разделены на два вида:

- нормы, применение которых зависит от целей налогоплательщика, заключившего сделку (такая цель часто определяется как «цель по обходу налога»);
- нормы, применяемые напрямую, механически, лишь в силу того, что имела место предусмотренная диспозицией нормы сделка.

Одна из основных целей СНПО – выявление мотивации налогоплательщика на обход налога. Такой вид специальных норм, хотя их применение довольно ограничено, базируется на той же концептуальной основе, что и общие нормы против обхода налогов.

Ситуация, складывающаяся в экономике развитых стран для юридических лиц стимулирует и благоприятствует развитию предприятий, акционерных обществ, страховых организаций и других хозяйствующих субъектов, что в результате увеличивает налоговые поступления в бюджет.

Налоговая политика развитых зарубежных стран направлена в первую очередь на то, чтобы для юридических лиц налоги было бы выгодно платить, а не искать путей ухода от налогообложения.

Многие государства – члены ЕС применяют предусмотренные национальными законодательствами общие концепции противодействия налоговым злоупотреблениям или доктрины и позиции из сложившейся судебной практики. В других странах есть специальные механизмы, например, положения о контролируемых иностранных компаниях (КИК) или о недостаточной капитализации, с преимущественной целью предотвратить размывание налоговой базы. К иным

видам положений против налоговых злоупотреблений относят положения о прекращении применения механизма освобождения и применении вместо него метода кредита при определенных трансграничных ситуациях (например, когда доход от иностранного источника облагается по более низкой или специальной налоговой ставке), а также положения, которые применимы в отношении пассивных инвестиций в другие страны. Необходимо заметить, что многие государства – члены ЕС используют комбинированные механизмы против налоговых злоупотреблений. Кроме того, такие положения присутствуют и в налоговых директивах ЕС.

В США уклонение от уплаты налогов приравнивается к тяжкому преступлению и, согласно обвинительному приговору, наказывается штрафом от 500 тыс. долл. США для корпораций или лишением свободы на срок до 5 лет, или тому и другому одновременно, а также на лицо, совершившее преступление, возлагаются все издержки по судебному разбирательству. Интересен и опыт Финляндии, где местные газеты ежегодно публикуют сведения о доходах и расходах за прошедший налоговый период всех без исключения жителей данной коммуны. На основании подобной публичной отчетности жители могут осуществлять общественный контроль доходов друг друга и информировать налоговую службу о допущенных правонарушениях своих соседей, если расходы последних заметно выше зафиксированного размера дохода. Во Франции уклонение от уплаты налогов наказывается штрафом от 5 тыс. евро до 250 тыс. евро и / или тюремным заключением на срок от 1 года до 5 лет. В случае повторного совершения преступления в течение 5 лет виновное лицо наказывается штрафом от 15 тыс. евро до 700 тыс. евро и тюремным заключением на срок от 4 до 10 лет. Наряду с основными санкциями за налоговые преступления могут применяться и различные дополнительные санкции. Неплательщиков налогов суд может лишить водительских прав, а также права коммерческой деятельности. В целях повышения эффективности уголовных санкций за уклонение от уплаты налогов законодательство устанавливает особый порядок придания гласности судебным приговорам и оповещения общественности о наказании неплательщиков налогов.

В России максимальный штраф, предусмотренный за налоговые преступления, не превышает 500 тыс. руб., а максимальный срок

лишения свободы – 6 лет. В нашей стране по общим правилам уклонение наказывается штрафом в размере от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб. Приотягчающих обстоятельствах в России уклонение от уплаты наказывается штрафом в размере от 200 тыс. руб. до 500 тыс. руб. [3].

В этой связи для решения проблем налоговой оптимизации в России необходима взвешенная налоговая политика, учитывающая требования международного сообщества и задачи экономического развития страны, ее регионов и отдельных налогоплательщиков.

Важно понимать, что для организаций, ориентированных на долгосрочное развитие и стабильное существование на рынке, необходимо грамотное построение и использование системы налогового менеджмента. Что позволит высвободить ресурсы для активной инвестиционной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабанин В. А., Воронина Н. В. Организация налогового планирования в российских компаниях // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 51–64.
2. Новоселов К. В. Проблемы налоговой оптимизации в сфере налогообложения прибыли // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 5. – С. 124–138.
3. Налоговая политика России в период глобального экономического кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statetaxes.ru>.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ (действующая редакция от 20.02.2015). – М. : Эксмо, 2015.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (действующая редакция от 20.02.2015). – М. : Эксмо, 2015.
6. Налоговые преступления и ответственность за их совершение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://isfic.info/tax/ryuma35.htm>.
7. Организация экономического сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
8. Сазонова Н. Г. Зарубежный опыт решения проблем уклонения от уплаты налогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://aleksejev.ru>.
9. Теневая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

Е. И. Дорожкина

аспирант кафедры экономики и международного бизнеса ИПЭУ МГЛУ
e-mail: e.dorozhkina@gmail.com

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ БАНКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОНИКНОВЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ НА РОССИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Сделки по слияниям и поглощениям банков представляют собой один из наиболее важных инструментов, используемых в процессе реформирования банковского сектора России в последние годы. В статье анализируется современная ситуация на банковском рынке России и влияние сделок по слияниям и поглощениям на его различные показатели. Подробно рассмотрена одна из самых крупных сделок на российском банковском рынке, а именно с участием «Raiffeisen International Bank-Holding» и ОАО «Импэксбанк». Ее анализ проясняет вопрос о том, насколько основанная на слияниях и поглощениях стратегия может быть успешной и эффективной.

Ключевые слова: слияние; поглощение; финансовый сектор; слияния и поглощения банков; экспансия иностранных банков; «Райффайзенбанк»; «Импэксбанк».

Dorozhkina E. I.

Postgraduate Student, Department of Economics and International Business,
Institute of Law, Economics and Informatics, MSLU
e-mail: e.dorozhkina@gmail.com

MERGERS AND ACQUISITIONS AS A TOOL FOR PENETRATION OF FOREIGN BANKS INTO RUSSIAN FINANCIAL MARKET

In the past several years, M&A have become one of the most important instruments used in the Russian banking system reforming process. This article analyses the current situation in Russian banking sector and the influence of M&A transactions on the market barometer. As a vivid example, it considers in depth one of the biggest M&A transactions in the Russian banking history, that between «Raiffeisen International Bank-Holding» and «Impexbank». The analysis of this megatransaction clearly shows how successful and effective the expansion based on M&A strategy can be.

Key words: mergers; acquisitions; financial sector; mergers and acquisitions among banks; foreign banks expansion; Raiffeisen Bank; Impexbank.

Одной из самых основных тенденций в современном мировом хозяйстве является нарастание процессов глобализации, что приводит

к росту влияния транснациональных корпораций на многие аспекты его функционирования. Опираясь на свою финансовую и производственную мощь, лидирующие компании способны оказывать серьезное давление на локальных игроков рынка, продвигая свои принципы в экономических, социальных и других сферах.

Международные компании стремятся к расширению своего присутствия в глобальной экономике и к расширению сфер своего влияния в тех или иных секторах или географических зонах мирового хозяйства. Поэтому они постоянно нацелены на осуществление активной экспансии в новые рыночные сегменты, используя при этом самые разнообразные средства и инструменты. К основным формам экспансии международных компаний можно отнести: франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты, слияния и поглощения, создание совместных предприятия, оказание маркетинговых и технических услуг.

В данной статье будет рассмотрена одна из наиболее распространенных и популярных форм международной экспансии какой являются слияния и поглощения, позволяющие наиболее активным компаниям в короткие сроки резко увеличить свое присутствие в определенном регионе или сегменте рынка.

Термин «слияния и поглощения» (СиП; от *англ.* Mergers and Acquisitions, *сокр.* М&А) – класс экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, развертывающихся прежде всего на микроэкономическом уровне, в результате которых на рынке появляются более крупные компании взамен нескольких менее значительных.

Слияние – это объединение (как правило, полная интеграция) двух или более хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется новая, объединенная экономическая единица.

- Слияние форм – объединение, при котором слившиеся компании прекращают свое автономное существование в качестве юридического лица и налогоплательщика. Новая компания берет под свой контроль и непосредственное управление все активы и обязательства перед клиентами компаний – своих составных частей, после чего последние распускаются.
- Слияние активов – объединение с передачей собственниками компаний-участниц в качестве вклада в уставный капитал прав контроля над своими компаниями и сохранением деятельности

и организационно-правовой формы последних, вкладом в данном случае могут быть исключительно права контроля над компанией.

- Присоединение – одна из объединяющихся компаний продолжает деятельность, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование, оставшаяся компания получает все права и обязанности ликвидированных компаний.
- Поглощение – это сделка, совершаемая с целью установления контроля над хозяйственным имуществом и осуществляемая путем приобретения более 30 % уставного капитала (акций, долей и т. п.) поглощаемой компании, при этом сохраняется юридическая самостоятельность общества.

На практике порой достаточно сложно провести разграничительные линии между данными формами экспансии, так как они часто используются совместно и могут быть тесно связаны друг с другом.

Слияния и поглощения имеют довольно долгую историю, но особенно за последние два десятилетия они стали ключевым фактором экономического развития. Они не только имеют огромное влияние на все сектора мировой экономики, но также облегчают совершенствование организационных структур и диверсификацию деятельности компаний. Более того, слияния и поглощения приводят к появлению и развитию новых технологий и сегментов рынка, а также к снижению совокупных и удельных издержек и к минимизации рисков.

Исходя из общепринятых зарубежных подходов, слияния и поглощения являются частью корпоративной стратегии и важным компонентом системы управления компании, связанной с процессом покупки, продажи, разделения или объединения различных предприятий, помогая компании эффективно работать и быстро развиваться.

Стоит отметить некоторое различие между понятиями «слияние» и «поглощение». Во время поглощения одна компания полностью берет другую компанию под свой контроль, часто путем полной скупки акций данного предприятия на бирже. В то время как слияние происходит, когда две или более фирмы приходят к соглашению, что продолжать деятельность совместно более выгодно и эффективно, чем работать отдельно. Такие сделки обычно относят к равноправным слияниям, когда участвующие в них компании являются почти одинаковыми по своим размерам.

При определении специфики слияний и поглощений может показаться, что все сделки должны совершаться и совершаются на равных условиях для обеих сторон, однако модель равенства обычно является самым сложным и, наверное, редким вариантом интеграции. Почти любое слияние обычно подразумевает поглощение, так как стратегия сильных компаний всегда основывается на долгосрочных целях расширения своей деятельности.

Таким образом, на практике истинно равноправные слияния случаются достаточно редко. Обычно одна компания просто покупает другую, при этом позволяя ей открыто заявлять о том, что данная сделка носит характер слияния, хотя технически это все-таки поглощение слабой компании более сильной. В результате данных процессов в основном поглощаются менее эффективные компании с плохим уровнем управления. Поэтому за рубежом данное понятие не получило такого строго разграничения, как в российском законодательстве.

Важно отметить, что при выходе на новые рынки и принятии решения об осуществлении сделки по слиянию или поглощению, компаниям приходится принимать стратегические решения о дальнейшем развитии своего бизнеса, учитывая при этом характер осуществляемой сделки и тип другой присоединяемой компании. основополагающими критериями определения такой стратегии является оценка соответствия данного слияния или поглощения общей стратегии развития компании, в частности целям и миссии данной организации. Компании необходимо определить процесс принятия последующих решений, сопоставляя основные разделы ее стратегии с возможностями, открываемыми после слияния или поглощения.

Динамика и особенности слияний и поглощений в банковском секторе

Последствия финансового кризиса и влияние последних экономических реформ на бизнес были основными факторами, с которыми мировой банковский сектор сталкивался в течение последних нескольких лет. Теперь этот период сменяется новыми трудностями: необходимо найти новые решения для выживания и роста в условиях ужесточения требований к капиталу и защиты прав потребителей.

В последнее время в России наблюдалась тенденция роста инвестиций в банковскую систему, что во многом было связано с известным повышением инвестиционной привлекательности российского

банковского рынка в период, предшествовавший обострению геополитической ситуации вокруг Украины и, особенно, с позитивными сдвигами в розничном сегменте банковской системы и с развитием механизмов потребительского кредитования. Это было также связано с довольно быстрым ростом российского фондового рынка, что способствовало ускоренному увеличению рыночной капитализации отечественных банков. Однако российским банкам придется вести политику активного увеличения капитализации, так как новые изменения в регулировании банковского сектора могут сильно увеличить нагрузку на собственный капитал банков [1].

Умело используя слияния и поглощения для достижения конкретных деловых целей, становится возможным эффективно управлять кредитными рисками. Минимизация таких рисков достигается путем:

- 1) объединения интересов в результате слияний капиталов, что дает возможность предоставлять более крупные и прибыльные займы, а также способствует расширению и повышению качества клиентской базы;
- 2) применения новых технологий, что позволяет улучшить качество клиентского сервиса, повысить скорость и эффективность управления;
- 3) общего улучшения качества работы за счет привлечения опытных сотрудников, обладающих достаточными знаниями в области работы с инструментами защиты против кредитного риска;
- 4) улучшения банковской структуры, что, в свою очередь, обеспечивает повышение контроля над финансовыми операциями.

Последний опрос, проводимый компанией KPMG, показал, что многие банки рассматривают слияния и поглощения как основной способ роста и снижения издержек за счет экономии от масштаба. При этом они не просто рассматривают выход на новые рынки, но и стремятся к наращиванию своих активов, чтобы противостоять возможным неблагоприятным ситуациям на рынке. Около 57 % опрошенных отметили, что их банк вероятнее всего будет вовлечен в слияние или поглощение в ближайшие два года как покупатель (42 %) или как продавец (15 %).

При этом 47 % банков отметили, что в случае принятия решения об экспансии методом слияния или поглощения они ориентировались бы на сравнительно крупные банки, активы которых составляют от

500 млн долл. до 3 млрд долл. США. В то же время 16 % опрошенных нацелились бы на банк с активами в диапазоне от 250 млн долл. до 500 млн долл. США, и только 9 % респондентов ответили, что рассматривали бы в качестве цели при проведении подобной операции банк, активы которого составляли бы менее 250 млн долл. США [2].

Состояние банковских слияний и поглощений в России

Анализируя процесс слияний и поглощений в той или иной сфере, нужно стремиться изучить весь рынок подобных сделок, так как основные тенденции роста или падения активности похожи. Надо учитывать также, что компании решают совершать сделки по слияниям и поглощениям только тогда, когда это позволяют рыночные условия.

В банковской сфере особенно сложно определить наиболее эффективное время совершения подобных сделок. Для одних банков, в которых сосредоточены большие активы, оптимальным является период фазы роста рынка, когда они могут быстро расширить свое присутствие в других регионах и странах, тем самым увеличив свою клиентскую базу. В то же время для более мелких банков оптимально задумываться о таких сделках в период первого посткризисного оживления, когда становится возможным приобрести активы или объединиться с другим банком на более выгодных условиях.

Для начала стоит рассмотреть общую ситуацию на рынке СиП в России, чтобы в дальнейшем выявить закономерность тенденций в банковском секторе.

В целом с начала 2014 г. сумма сделок в отрасли выросла в 2,8 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а число сделок – на 28 %. Такой существенный рост связан с продолжающейся консолидацией в банковской сфере. Основными причинами этого являются: предстоящее с 2015 г. повышение требований к минимальному размеру капитала банков, замедление темпов роста кредитования, снижение чистой прибыли и др. Это побуждает банки искать новых деловых партнеров или объединяться для достижения синергии. Однакостораживает то, что растет число сделок, связанных с санацией банков.

В июле 2014 г. объем сделок по СиП с участием российских компаний составил 3,184 млрд долл. США, увеличившись на 46 % по сравнению с июлем 2013 г. (2,18 млрд долл. США) и на 13 % по сравнению с июнем 2013 г. (2,8 млрд долл. США). В рублевом эквиваленте объем

рынка составил 113,75 млрд руб., прирост составил 58 % и 20 %, соответственно.

По итогам с января по июль 2014 г. объем сделок на российском рынке СИП достиг 35,769 млрд долл. США (1,26 трлн руб.). Это в 2,3 раза меньше, чем итог аналогичного периода 2013 г. (83,14 млрд долл. США). Однако тогда большая сумма сделок была обусловлена покупкой «Роснефтью» компании ТНК-ВР за 56,847 млрд долл. За вычетом данной сделки отмечен, наоборот, рост объема рынка на 36 %. Однако число сделок за первые семь месяцев 2014 г. сократилось на 1,4 %, до 281 транзакции по сравнению с 285 за тот же период годом ранее.

Основными негативными факторами, ныне оказывающими давление на российский рынок СИП, являются геополитическая нестабильность, тенденция к понижению курса рубля и колебания темпов общеэкономического роста. В первом полугодии 2014 г. ВВП России вырос, по данным Росстата, всего на 0,8 % (по подсчетам Министерства экономического развития – на 0,7 %).

Общая сумма сделок российских инвесторов за рубежом в 2014 г. осталась на уровне 10,325 млрд долл. США, это все равно в 1,7 раза больше, чем результат всего 2013 г. (5,945 млрд долл. США). Зато количество сделок уменьшилось на 32 %, до 25 транзакций против 37 в 2013 г. Определенный потенциал для сделок сейчас сохраняется в добыче нефти и газа, золотодобыче и фармацевтике. Однако большое влияние на трансграничные сделки продолжают оказывать санкции, принятые в отношении России странами Евросоюза, США, Канадой, Австралией, Швейцарией и др. [3].

Из крупнейших сделок в финансовом секторе можно отметить покупку финансовой корпорацией «Открытие» 79,4 % банка «Петрокоммерц» за 481,6 млн долл. США в октябре 2013 г., всего же в этом году произошло 5 сделок на 863,6 млн долл. США (12,99 %).

Особенности процесса входа иностранных банков на российский финансовый рынок (на примере «Райффайзенбанк»)

Для выявления особенностей иностранной экспансии в банковской сфере России, необходимо рассмотреть конкретный пример, чтобы затем сопоставить заявленные стратегии банка до экспансии с тем, что он получил после такой сделки и на сколько это соответствовало его стратегии.

Иностранные банки заинтересованы в поглощениях российских банков для выхода на новые финансовые рынки, так как этот способ является наименее затратным, чтобы обосноваться в новых и незнакомых рыночных условиях. Примером этому служит сделка «Raiffeisen International Bank-Holding» по приобретению ОАО «Импэксбанк» в 2007 г., которая стала серьезным толчком к развитию австрийского банка в России.

После более десяти лет успешной работы на территории России, Райффайзенбанк решил радикально изменить стратегию своего развития, которая изначально предусматривала только наращивание собственных операций. В связи с быстрым ростом банковского рынка в России в 2004 и в 2005 гг., единственным верным решением для сохранения доли на нем было содействие ускоренному развитию филиальной сети.

В январе 2006 г. «Raiffeisen International Bank-Holding AG» («RIBH») подписал соглашение о покупке 100 % акций ОАО «Импэксбанк». Данную операцию одобрил Центральный банк России, а также другие соответствующие органы власти России и Австрии. В результате 1 мая 2006 г. контроль за ОАО «Импэксбанк» перешел к «RIBH» [2].

Выплата по сделке осуществлялась в два транша. Размер первого транша составил 500 млн долл. США. Второй транш осуществлен после опубликования аудированных финансовых результатов за 2006 г. Итоговая сумма сделки по приобретению 100% акций «Импэксбанка» составила 550 млн долл. США. Позднее состоялось юридическое объединение ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и ОАО «Импэксбанк» и была внесена запись об изменении наименования в единый государственный реестр юридических лиц.

В истории «Райффайзенбанка» много важных дат, но данное слияние является самым главным событием с момента появления дочернего банка группы «RIBH» в России в 1996 г. Так быстро решить все вопросы помогло то, что «Райффайзенбанк» не хотел потерять хорошую возможность получить качественный банк с широкой сетью филиалов. Более того, «Импэксбанк» был уже хорошо подготовлен к оформлению сделки в связи с переговорами с «Deutsche Bank» о продаже, которые ничем не завершились.

Основной целью «Райффайзенбанка» стал полный пересмотр своей региональной стратегии и включение в свою структуру розничной

сети «Импэксбанка» в различных регионах, которая насчитывала более 189 отделений и дополнительных офисов, 350 точек кредитования и 335 банкоматов на момент покупки. Дочерний банк на тот момент располагал всего лишь 23 точками обслуживания в пяти городах России.

Данная покупка позволила австрийскому банку резко расширить свою сеть и выиграть как минимум 4 года, которые потребовались бы на органическое и постепенное развитие филиальной сети в России собственными силами. В результате сделки увеличилась совместная региональная сеть нового банка, включающая 237 офисов по всей России, появились новые программы финансирования компаний малого и среднего бизнесов. Стратегия «Райффайзенбанка» сменилась на активное региональное развитие, так как именно в регионах они обнаружили огромный потенциал для развития своих операций и роста. Руководство приняло решение использовать свою самую сильную сторону, а именно осуществлять обслуживание и финансирование корпоративного сектора, чтобы сохранить ведущие позиции в области предоставления банковских услуг юридическим лицам в России.

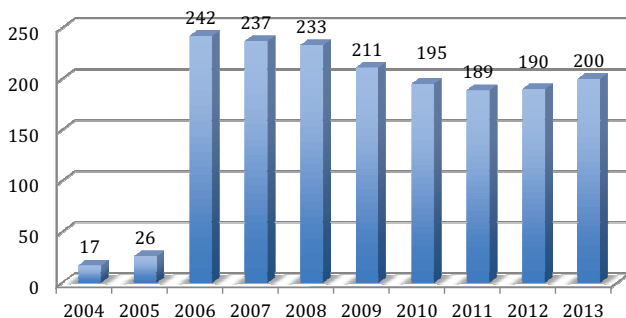


Рис. 1. Тенденция изменения количества отделений и филиалов «Райффайзенбанк» в России с 2004 по 2013 гг.¹

В течение 2007 г. активно развивался интеграционный процесс. В течение первого года удалось достигнуть важного результата, которым стало успешное объединение офисов ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и ОАО «Импэксбанк» в Краснодаре. Это дало ценный опыт, который в дальнейшем стал использоваться при проведении

¹ Источник: Годовой отчет ЗАО «Райффайзенбанк» за 2011 и 2013 гг.

операционного объединения. «Райффайзенбанк» также провел ребрендинг всех филиалов и отделений на территории России, полностью устранив бренд «Импэксбанка». Почти сразу началось осуществление многих операций с паями открытых паевых инвестиционных фондов под управлением ООО «УК «Райффайзен Капитал» в офисах «Импэксбанка», в которых также стали доступны клиентам услуги НПФ «Райффайзен» по негосударственному пенсионному обеспечению [1].

Объединенный банк сразу начал предоставление кредитов компаниям-партнерам в регионах. Интеграция региональных процессов продолжилась и в 2008 г., когда произошло операционное слияние тех филиалов, которые продолжали работу как формально обособленные структуры после юридического объединения банков. В 2009 г. продолжилась работа «Райффайзенбанка» по дальнейшему целенаправленному развитию региональной сети в России.

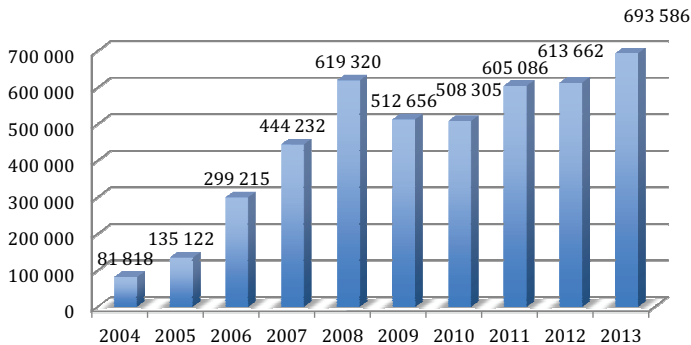


Рис. 2. График изменения активов «Райффайзенбанка» с 2004 по 2013 гг. (млн руб.)¹

В результате слияния с российским банком «Райффайзенбанк» не только получил широкую сеть филиалов по стране, но также и собственную систему денежных переводов вместе с возможностями кредитования малого и среднего бизнеса. Более того, по итогам 2007 г. активы банка выросли на 48,5 % и составили 444,2 млрд руб., прибыль банка достигла высокой отметки в 6,7 млрд руб. Таким образом, ЗАО «Райффайзенбанк» вновь стал самым прибыльным банком

¹ Источник: Сравнительный анализ ЗАО «Райффайзенбанк» за 2011 и 2013 гг.

группы RIBH на тот момент. Однако наилучшим с этой точки зрения для него периодом был 2008 г., когда прибыль достигла 11,2 млрд руб., а активы выросли до 620 млрд руб. Это стало рекордом за все время деятельности «Райффайзенбанка» на российском рынке. В течение 2007 г. ЗАО «Райффайзенбанк» также укрепил лидирующие позиции в сегменте корпоративных финансов и инвестиционно-банковской деятельности в России. Корпоративный кредитный портфель составил 211,7 млрд руб., продемонстрировав активный рост на 53% по сравнению с предыдущим годом.

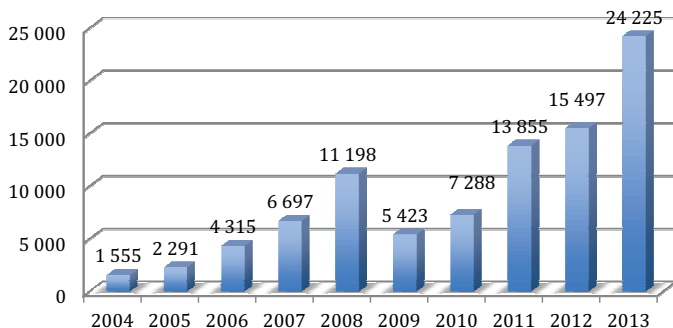


Рис. 3. График изменения прибыли «Райффайзенбанка» с 2004 по 2011 гг. (млн руб.)¹

После юридического объединения ОАО «Импэксбанк» и ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» произошло значительное увеличение штата сотрудников. Это поставило перед управлением по работе с персоналом новые задачи, связанные с администрированием, ротацией, обучением и развитием сотрудников. В течение 2007 г. было принято рекордное количество новых сотрудников для работы в сфере обслуживания частных клиентов. С учетом широкой разветвленной сети региональных филиалов, количество персонала в Москве и регионах практически сравнялось [1].

В итоге, с покупкой «Импэксбанка» «Райффайзенбанк» увеличил свою долю на рынке до 2,2 %, что стало рекордом среди иностранных банков, работающих в России. До этого иностранцы покупали лишь банки с более скромной долей на рынке и куда меньшими активами.

¹ Источник: Сравнительный анализ ЗАО «Райффайзенбанк» за 2011 и 2013 гг.

Возникшее объединение стало крупнейшим банком с иностранным капиталом (7-е место по сумме активов-нетто). Однако, приняв решение о развитии банков под одним брэндом, «Райффайзенбанк» лишился лояльности бывших клиентов «Импэксбанка», получив при этом фактически пустую сеть филиалов, потерявших клиентскую базу. На тот момент сделка рисковала оказаться очень неудачной для «Райффайзенбанка» в связи с разной структурой клиентской базы в обоих банках. «Импэксбанк» специализировался в основном на кредитовании мелких и средних компаний, что сначала вызывало много вопросов об их кредитоспособности у австрийского банка, который привык строить свой бизнес по европейским стандартам. В итоге данная сделка была связана с высоким риском, который все-таки оказался оправданным. Стоит отметить синергетический эффект (синергизм) этого объединения; банки дополняли друг друга во многих отношениях. «Импэксбанк» имел самую обширную сеть филиалов, а «Райффайзенбанк» мог улучшить розничные услуги и качество сервиса, тем самым это позволило полностью сфокусироваться на привлечении частных клиентов и предприятий малого и среднего бизнеса по всей стране.

Взросла доступность банковских услуг для населения: теперь филиалы банка были в более чем 45 городах России. В результате была создана крупнейшая иностранная банковская группа в России.

Таким образом, анализ сделки по поглощению «Райффайзенбанком» российской кредитной организации «Импэксбанк» показал, что австрийский банк выбрал эффективную стратегию проникновения на российский рынок, которая помогла ему сэкономить много времени по сравнению с вариантом создания собственной сети. Говоря об оптимальном способе международной экспансии с выходом на новые зарубежные рынки в банковском секторе, можно сделать вывод, что использование инструментов слияний и поглощений является одним из наиболее верных решений для банков.

Согласно анализу общей статистики СиП с участием российских компаний, подкрепленному рассмотрением конкретного примера одного из наиболее крупных слияний на российском банковском рынке, напрашивается вывод, что слияния и поглощения предлагают иностранным банкам стратегию проникновения на новые рынки, которая во многих случаях может оказаться оптимальной. Даже если осуществление подобной сделки обойдется иностранному инвестору дороже

в денежном выражении, оно может оказаться способным обеспечить ему резкий выход на рынок, сопровождающийся активным ростом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сравнительный анализ ЗАО «Райффайзенбанк» за 2011 и 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.raiffeisen.ru/common/img/uploaded/files/about/investors/godovoy_otchet_2013.pdf
2. Годовой отчет ОАО «Импэксбанк» за 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.raiffeisen.ru/common/img/uploaded/files/about/annualreport/impexbank/2006.pdf>
3. Информационное агентство АК&М. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/10.htm>
4. Горелов В. В. Банковские слияния и поглощения как фактор диверсификации рынка банковских услуг. – М. : Банковские услуги, 2010. – № 11.
5. Хардинг Д., Роувит С. Искусство слияний и поглощений. Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки. – М. : Гревцов Паблшер, 2007. – 256 с.

УДК 330.5

Г. Г. Ильина

кандидат экономических наук,
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита ИПЭУ МГЛУ
e-mail: llinagg3939@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В статье проводится анализ финансового и имущественного состояния предприятия на основе современных подходов к проведению финансового анализа хозяйствующего субъекта в целях изучения «слабых» сторон финансово-хозяйственной деятельности и выявления дополнительных резервов повышения эффективности использования финансовых и материальных ресурсов для формирования стратегии и тактики дальнейшей деятельности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность; финансы; баланс; ликвидность; платежеспособность; финансовая стабильность; прибыль; рентабельность; маржа; стратегия.

Ilyina G. G.

Ph.D., Department of Accounting, Analysis and Audit, MSLU
e-mail: llinagg3939@mail.ru

MODERN APPROACHES TO FINANCIAL ANALYSIS OF A BUSINESS ENTITY

The article analyzes the financial and property status of an enterprise of a particular company on the basis of modern approaches to conducting financial analysis of the entity in order to study the “weaknesses” of the financial and economic activities and identify additional opportunities for improving the efficiency of use of financial and material resources for the formation of the strategy and tactics of future business activities.

Key words: competitiveness; finance; balance sheet; liquidity; solvency; financial stability; profitability; margin strategy.

В условиях рыночной экономики России предприятия приобретают большую самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим предприятия должны повышать эффективность производства, внедрять новые формы хозяйствования и управления, быть конкурентоспособными. Это обеспечивает предприятию финансовую стабильность и финансовую независимость.

Предприятия должны правильно управлять финансами предприятия, знать структуру капитала по составу и источникам его образования, а также изучать соотношение собственного и заемного капитала [6].

За годы перестройки финансовый анализ предприятий в России менялся под воздействием следующих факторов:

- возникновение различных форм собственности и формирование рыночных отношений; развитие фондового рынка, рынка недвижимости;
- ведение в действие новых положений по бухгалтерскому учету РФ в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО)[10];
- становления аудита;
- рост потребностей в проведении финансового анализа со стороны внешних пользователей;
- формирование единого методического подхода к проведению финансового анализа [4].

В целях разработки стратегии и обоснования управленческих решений финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и в связи с кардинальными изменениями происходящими в настоящее время как на самих предприятиях так и в окружающей их внешней среде требуются современные подходы к проведению финансового анализа, опирающегося на расширенную информационную базу с использованием новых методов и показателей¹ [4].

Целью данной статьи является оценка финансового состояния на конкретном предприятии и обоснование насколько рационально формируются и используются финансовые ресурсы для принятия управленческих решений и разработки стратегии развития предприятия. В этом актуальность проблемы.

Объектом нашего исследования является Открытое акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть» (ОАО «НК «Роснефть») по фактическим отчетным данным за 2012–2013 гг. ОАО «НК «Роснефть» создано в 1995 г. и является лидером российской нефтяной отрасли и одной из крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира. Основными видами деятельности ОАО «НК «Роснефть» являются разведка, добыча и переработка нефти, газа, газового конденсата, а также реализация нефти, газа, газового конденсата и продуктов их переработки потребителям в Российской Федерации и за ее

¹ См. [4, с. 71].

пределами. Компания включена в перечень стратегических предприятий и организаций России. Основным акционером компании является государство, которому принадлежит 75,16 % ее акций. География деятельности ОАО «НК «Роснефть» в секторе разведки [9] и добычи [8] охватывает все основные нефтегазоносные районы России: Западная Сибирь, Южная и Центральная Россия, Тимано-Печора, Восточная Сибирь и Дальний Восток. Компания также реализует проекты в Казахстане и Алжире. Семь крупных нефтеперерабатывающих заводов ОАО «НК «Роснефть» распределены по территории России от побережья Черного моря до Дальнего Востока, а сбытовая сеть компании охватывает 38 регионов России [7].

Основную долю в выручке от продаж ОАО «НК «Роснефть» в 2013 г. составила продажа нефти – 53,9 % (внешний рынок – 46,8 %, внутренний рынок – 7,1 %) . Доля выручки от нефтепродуктов и нефтехимии составила 41,7 % (внешний рынок – 22,3 %, внутренний – 18,8 %). Продажа газа занимает незначительную часть выручки от продаж – 1,2 %, которая в основном идет на внутренний рынок. Прочие продажи ОАО «НК «Роснефть» в 2013 г. составили 3,2 %, которые также идут в основном на внутреннее потребление¹. Таким образом, около 70 % объема выручки ОАО «НК «Роснефть» занимает внешний рынок и 30 % – внутренний.

Анализ финансового состояния ОАО «НК «Роснефть» проводился по разработанной методике по отчетным данным бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности. На основании этой методики и при использовании основных методов экономического анализа [5] была проведена оценка структуры баланса ОАО «НК «Роснефть», его имущественного и финансового положения, анализ финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и безубыточности, деловой активности. Кроме того, был рассчитан порог рентабельности, запас финансовой устойчивости и эффект финансового рычага ОАО «НК «Роснефть» на основе маржинального анализа [1]. Это дало возможность обосновать управленческие решения по развитию ОАО «НК «Роснефть» на перспективу [3; 4].

В соответствие с данными баланса в 2013 г. стоимость имущества увеличилась на 2 448 097,107 млн руб., что на 96,68 % больше чем

¹ В статью «Прочие продажи» вошли: продажа материалов, основных средств, доходы от сдачи в аренду основных средств и др. – Г. И.

в 2012 г. – 2 532 050,009 млн руб. и стала составлять 4 980 147,116 млн руб. Рост внеоборотных активов в 2013 г. был обусловлен в основном за счет значительного увеличения (более чем в 5,6 раза) долгосрочных финансовых вложений, которые составили 2 401 568,509 млн руб. или 72 % от объема внеоборотных активов. Рост долгосрочных финансовых вложения в 2013 г. произошел в основном за счет приобретения ОАО «НК «Роснефть» акций компаний «TNK-BP Limited», «TNK Industrial Holdings Limited» на сумму 1 707 564 млн руб., изменения долей и вложений в уставные капиталы дочерних и зависимых обществ в размере 115 395 млн руб., увеличения суммы выданных займов на 152 397 млн руб., в том числе за счет реклассификации задолженности, увеличения начисленного резерва под временное обесценение долгосрочных финансовых вложений на 1 918 млн руб. Доля основных средств ОАО «НК «Роснефть» как в 2012 г., так и в 2013 г. составила соответственно 28,27 % и 16,83 % от валюты баланса, т. е. значительно ниже 40%, что говорит о «легкой» структуре баланса¹.

Запасы сырья, материалов и других аналогичных ценностей ОАО «НК «Роснефть»» выросли в 2013 г. в 1,9 раза и стали составлять 96060,770 млн руб. Увеличение материально-производственных запасов произошло в основном за счет роста объема остатков в связи с ростом закупки, производства и реализации продукции после приобретения новых активов. Значительную долю в 2013 г. в оборотных активах составляет дебиторская задолженность ОАО «НК «Роснефть» – 52 %. Дебиторская задолженность ОАО «НК «Роснефть»» выросла на 429 136 млн руб. и составила в 2013 г. 847 683,278 млн руб. с учетом созданного резерва по сомнительным долгам в сумме 11 771 млн руб. Рост дебиторской задолженности вырос за счет роста задолженности покупателей на поставку нефти, газа и нефтепродуктов на 145 919 млн руб., увеличения задолженности по расчетам в рамках договоров комиссии на 48 758 млн руб., в основном по причине роста объемов реализации продукции на экспорт в связи с приобретением новых активов; роста задолженности прочих дебиторов на 1 555 135 млн руб. (помимо вышеуказанного роста по договорам комиссии), в том числе по вкладу в УКОО НГК «Итера» в сумме

¹ Структура баланса считается «легкой», так как предприятие расходует небольшое количество средств на амортизационные отчисления и налоги на имущество. – Г. И.

59 471 млн руб., а также задолженности бюджета и государственных внебюджетных фондов на 16 858 млн руб.

Соотношение оборотных и внеоборотных активов на ОАО «НК «Роснефть» не является рациональным: по состоянию на 2013 г. на 1 руб. внеоборотных активов приходится 0,48 руб. оборотных (в 2012 г. – 1,05 руб.).

При анализе пассивной части баланса ОАО «НК «Роснефть» капитал предприятия можно сделать вывод, что основным источником формирования имущества организации являются в 2013 г. долгосрочные обязательства (45,81 % от валюты баланса).

Собственные средства общества в 2013 г. незначительно выросли и стали составлять 1 383 728,897 млн руб., что на 1 191 814,402 млн руб. или на 9,42 % больше показателя 2012 г. Рост произошел за счет увеличения нераспределенной прибыли на 50 964,181 млн руб. (4,18 %). Собственные средства ОАО «НК «Роснефть» в 2013 г. только на 38 % покрывает внеоборотные активы, что говорит о недостаточной финансовой устойчивости.

В структуре заемного капитала ОАО «НК «Роснефть» краткосрочные обязательства составляют 26,41 % и на порядок уступают долгосрочным обязательствам – 45,81 % в 2013 г.

Долгосрочные обязательства в структуре пассива занимают большую долю, чем краткосрочные обязательства, их удельный вес в 2012 г. составляет 38,32 %, а в 2013 г. их доля увеличилась до 45,81 %. Причиной этого увеличения стал рост долгосрочных кредитов и займов в 1,9 раз. В основном это увеличение объясняется приобретением активов под инвестиционные проекты и начисления процентов на стоимость их приобретения¹. Кредитные ресурсы, привлекающиеся в 2013 г. были направлены на общие корпоративные цели и частично на финансирование приобретения новых активов.

Краткосрочные обязательства ОАО «НК «Роснефть» в 2012 г. составляли 297 311,678 млн руб. (11,74 % в пассиве баланса),

¹ К инвестиционным активам ОАО «НК «Роснефть» относятся объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, подготовка которых к предполагаемому использованию требуют длительного времени (свыше 12 месяцев) на приобретение, сооружение и изготовление и впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком или заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве внеоборотных активов. – Г. И.

в 2013 г. они выросли на 1 017 734,789 млн руб. и стали составлять 1 315 046,467 млн руб., тем самым они увеличились на 26,41 % или в 4,4 раза. Причинами этого роста являются увеличение заемных средств на 732,18 % и значительный рост кредиторской задолженности. Кредиторская задолженность в 2012 г. составила 211 561 млн руб. и выросла на 459 784 млн руб. и составила в 2013 г. 671 345 млн руб. Основной причиной увеличения кредиторской задолженности стал рост задолженности перед дочерними обществами за приобретаемую нефть, операторские услуги и услуги по процессингу, транспортные услуги в связи с приобретением новых активов.

С точки зрения анализа финансовой устойчивости, в 2012 г. собственные оборотные средства значительно превышают материально-производственные запасы, что говорит об абсолютной финансовой устойчивости предприятия. Однако в 2013 г. наблюдается ухудшение показателей. Значительное увеличение материально-производственных запасов происходит на фоне уменьшения объема собственных оборотных средств из-за увеличения объема краткосрочных обязательств. Компания может испытывать проблемы с погашением своих обязательств в связи с недостаточным количеством источников формирования запасов. Таким образом, можно сделать вывод о неустойчивом финансовом положении ОАО «НК «Роснефть» в 2013 г.

Предварительная оценка актива баланса предприятия по степени ликвидности и пассива баланса по срокам оплаты сводится к сравнительной оценке отдельных частей актива (построенных по степени убывания ликвидности баланса) с отдельными частями пассива (построенного по степени срочности оплаты) [10].

ОАО «НК «Роснефть» имеет достаточно высокую степень ликвидности и платежеспособности в 2012 г. Единственным «слабым местом» является большой объем долгосрочных кредитов и займов (ПЗ), что может негативно сказаться на платежеспособности в долгосрочной перспективе. И в 2012 г., и в 2013 г. у предприятия имеется достаточно собственных оборотных средств, т. е. собственный капитал (П4) превышает величину труднореализуемых активов (А4). Однако в 2013 г. компания испытывает нехватку наиболее ликвидных активов (А1) для покрытия наиболее срочных обязательств (П1). Вместе с тем имеется достаточное количество быстро реализуемых активов (А2) для покрытия всех краткосрочных обязательств.

При анализе коэффициентов деловой активности можно сделать вывод, что в динамике тенденция к снижению эффективности предприятия прослеживается за счет снижения таких показателей, как капиталоотдача, оборачиваемость материально-производственных запасов и дебиторской задолженности, за счет увеличения срока хранения запасов и срока товарного кредита. Остальные показатели (коэффициент оборачиваемости оборотных средств, фондоотдача) повысили свои значения, а длительность одного оборота оборотных средств уменьшилась. Таким образом, по результатам коэффициентного анализа деловой активности ОАО «НК «Роснефть» можно сделать вывод, что компании необходимо принять дополнительные меры по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности, возможно за счет более эффективной управленческой деятельности.

Анализ финансовых результатов показал, что в 2013 г. ОАО «НК «Роснефть» не добилось сколько-нибудь весомых финансовых результатов в хозяйственной деятельности по сравнению с 2012 г. Балансовая прибыль ОАО «НК «Роснефть» в 2013 г. уменьшилась на 185 467,26 млн руб. или на 45,49 % и составила 154 779,646 млн руб. Это связано с уменьшением прибыли от продаж на 34 602,72 млн руб. в 2013 г., или на 85,76 %. Сокращение прибыли от продаж ОАО «НК «Роснефть» связано с опережающими темпами роста себестоимости продукции (152 %) по сравнению с темпами роста выручки от реализации (136 %), а также значительным ростом коммерческих расходов (129 %) и управленческих расходов (140 %). В 2013 г. происходит снижение полученных процентов на 19,6 млн руб., или на 74,75 % (за счет получения процентов за предоставленные займы и кредиты сторонним организациям), при этом наблюдается рост прочих доходов на 56,2 млн руб., или на 24,31 % (за счет доходов от инвестиционной деятельности и финансовой деятельности). В 2013 г. значительно уменьшилась чистая прибыль на 161 704,908 млн руб. и составила 136 278,784 млн руб.

Используя простейшие показатели «качества» финансовых результатов в виде трех групп соотношений: соотношения расходов ОАО «НК «Роснефть» по обычным видам деятельности выявляет изменения соотношений себестоимости реализованной продукции, коммерческих расходов и управленческих расходов к выручке от реализации в 2013 г. по сравнению с 2012 г. По динамике этих соотношений можно

судить о том, насколько эффективно осуществляется в организации различные функции управления (производственная, коммерческо-сбытовая, административно-управленческая), а также о способности организации управлять расходами. Тенденции к увеличению названных соотношений свидетельствует о недостаточно рациональном расходовании средств ОАО «НК «Роснефть» в анализируемом периоде.

Другим показателем «качества» финансовых результатов является расчет соотношений прибыли от продаж, балансовой прибыли и чистой прибыли к выручке от продаж. Чем выше эти соотношения в анализируемом году по сравнению с базисным периодом, тем более эффективнее используются финансовые ресурсы предприятия. Расчет этих соотношений показал следующее. Первое соотношение прибыли от продаж к выручке в 2013 г. ниже уровня 2012 г. на 38,36 % и составляет – 5,8 %, что говорит о понижении уровня эффективности управления продажами в ОАО «НК «Роснефть». Второе соотношение балансовой прибыли к выручке от реализации в 2013 г. также ниже уровня 2012 г. на 9,07 п.п. и составило 4,36 %. Доля чистой прибыли в выручке от реализации в 2013 г. уменьшилась в 3,04 раз по сравнению с уровнем 2012 г. Рассчитанные соотношения свидетельствуют о плохом «качестве» финансовых результатов ОАО «НК «Роснефть» в 2013 г.

Рассчитанные показатели рентабельности также подтверждают вышеуказанные выводы. В 2013 г. рентабельность продаж упала за год на 40,54 %, в том числе она упала за счет значительного роста себестоимости продукции (в 1,52 раза), увеличения коммерческих расходов (в 1,29 раза) и управленческих расходов (в 1,4 раза).

Таким образом, финансовое состояние ОАО «НК «Роснефть» в 2013 г. не стабильное, что показал анализ финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и рентабельности.

Целесообразно было провести анализ маржинального дохода. Маржинальный доход представляет собой сумму покрытия условно-постоянных расходов (управленческих и коммерческих) и формирования прибыли от продаж. На основе показателя маржинального дохода рассчитываются показатели порога рентабельности и запаса финансовой прочности. Порог рентабельности, или точка безубыточности (критический объем продаж), характеризует тот объем продукции, работ, услуг, реализация которого обеспечивает организации покрытие всех затрат, связанных с их производством и продажей.

Запас финансовой прочности – характеризует тот объем продукции, в пределах которого организация может снижать свои продажи без риска получить убытки от обычных видов деятельности. Анализ маржинального дохода показал, что в 2013 г. порог рентабельности ОАО «НК «Роснефть» составил 3 061 445,4 млн руб. и вырос за год на 979 362,4 млн руб. Запас финансовой прочности в 2013 г. составил 482 997,7 млн руб., что на 30 591,5 млн руб. ниже уровня 2012 г.

Расчет показывает, что по мере приближения выручки от реализации к порогу рентабельности сила воздействия операционного рычага вырастает, а запас финансовой прочности снижается. Это связано со значительным ростом условно-постоянных затрат; себестоимости продукции в связи с расширением геологических изысканий; разведки и добычи углеводородного сырья; опережающими темпами роста себестоимости продукции по сравнению с темпами роста объема ее реализации; изменением организационной структуры управления ОАО «НК «Роснефть» в рамках интеграционных процессов после приобретения новых активов.

Однако сравнивая чистые активы ОАО «НК «Роснефть» как в 2012 г., так и в 2013 г. с уставным капиталом можно сделать вывод, что степень банкротства у ОАО «НК «Роснефть» крайне незначительная, поскольку чистые активы значительно больше уставного капитала.

По результатам проведенного анализа были разработаны следующие предложения:

- обеспечить бесперебойное поступление на ОАО «НК «Роснефть» сырья. Для этого следует заключать с поставщиками долгосрочные договора по методу «точно в срок». Причем в договорах следует составить график поставки с согласованным количеством сырья. Такие договоры позволят увеличить объемы переработки первичного сырья, объемы выпуска нефтепродуктов и снизить объемы остатков материально-производственных запасов, которые значительно выросли в 2013 г. в связи с ростом закупки, производства и реализации продукции после приобретения новых активов;
- на предприятии следует проводить оперативный анализ за движением материальных и финансовых ресурсов. Это позволит детально изучить структуру затрат и их изменение, выявить просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженность, поскольку всякая отсрочка платежа в условиях инфляции может привести к тому, что предприятие получит лишь часть стоимости продукции. В этих целях

необходимо расширить систему авансовых платежей, предусмотреть финансовые санкции за несвоевременную оплату продукции при заключении договоров на ее поставку, вести работу по выставлению претензий покупателям за несвоевременную оплату продукции;

- при проведении НИОКР и строительстве поисково-оценочных и разведочных скважин¹ целесообразно внедрить систему оценочных рисков и экономических выгод;

- увеличить объем реализации за счет сокращения условно постоянных затрат. Кроме того, в этих целях следует проводить маркетинговые исследования для расширения рынка сбыта выпускаемой продукции ОАО «НК «Роснефть» в поисках потенциальных заказчиков и собственной стабильной «ниши» на рынке. Для этого целесообразно пользоваться услугами высококвалифицированных маркетологов;

- целесообразно регулярно изучать эластичность экспортного спроса в сравнении с эластичностью мирового спроса на нефть и нефтепродукты в прогностических целях оценки роста или падения цен на энергоресурсы и для дальнейшего формирования стратегии развития финансово-хозяйственной деятельности ОАО «НК «Роснефть».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бариленко В. И.* и др. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / под ред. В. И. Бариленко. – М. : ФОРУМ, 2012. – 464 с.
2. Бухгалтерский баланс ОАО НК «Роснефть» на 31.12.2013 г. // ОАО НК «Роснефть» : официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rosneft.ru
3. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник. – 3-е изд., исп. и доп. – М. : Омега-Л, 2010. – 351 с.
4. *Ильина Г. Г.* Особенности анализа финансового состояния предприятия в рыночной экономике // Пути повышения конкурентоспособности российской экономики в условиях интеграции России в мировое хозяйство. – М. : МГЛУ, 2009. – С. 69–73. – (Вестн. Моск. гос. лингвист. ун-та; вып. 542. Сер. Экономика).
5. *Ильина Г. Г.* Теория экономического анализа : учебное пособие. – М. : РосНОУ, 2012. – 184 с.

¹ В случае недавних промышленного притока нефти при строительстве поисково-оценочных и разведочных скважин и реклассификации скважин из состава поисковых активов на участках недр. – *Г. И.*

6. *Ильина Г. Г., Николаева Е. М.* К оценке финансового состояния предприятия в рыночной экономике России // Вестник Российского нового университета : сб. науч. тр. – М. : РосНОУ, 2014. – С. 58–61. – (Сер. Экономика и управление. Вып. 2).
7. Организационно-экономическая характеристика ОАО НК «Роснефть». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.teammanagers.ru/tmags-791-1.html>
8. Продукция и управление // ОАО НК«Роснефть» : официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosneft.ru/Upstream/ProductionAndDevelopment/>
9. ОАО НК«Роснефть» : официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosneft.ru/Upstream/Exploration>.
10. *Симоновский К. В.* Составление отчетности по МСФО российскими организациями // Международный научно-исследовательский журнал. – Ч. 2. – 2013. – № 11 (18). – С. 79–83.

Г. Ф. Красноженова

доктор социологических наук, профессор, заведующая кафедрой
международного туризма и гостиничного бизнеса ИПЭУ МГЛУ
e-mail: www.turizm-mglu@mail.ru

О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ

Повышение качества обучения в вузе является одной из главных задач, стоящих перед высшей школой. Существенной составляющей этого процесса является обеспечение высокого качества чтения лекций, которое зависит от многих факторов, в том числе от специфики вуза. В данной статье рассматриваются факторы, связанные с компетенциями преподавателя, актуальностью изучаемого материала и технической оснащенностью аудиторий. Даются конкретные предложения по повышению качества чтения лекций в вузе.

Ключевые слова: учебный процесс; качество лекций; компетенции преподавателя; оснащенность аудиторий.

Krasnojenova G. F.

Doctor of Sociological Sciences, Professor,
Head of the Chair of International Tourism and Hotel Business MSLU
e-mail: www.turizm-mglu@mail.ru

ABOUT INCREASE OF EFFICIENCY OF EDUCATIONAL PROCESS AT THE UNIVERSITY

Improving the quality of education is one of the main challenges facing higher education. An essential component of this process is to provide high quality lectures with specific to the institution, which depends on many factors. This article discusses the factors related to the competence of the teacher, the relevance of the studied material and technical equipment of the classrooms. The article describes specific recommendations to improve the quality of lectures at the University.

Key words: educational process; the quality of the lectures; the competence of the teacher; the equipment of the classrooms.

Работодатели желают видеть у своих потенциальных сотрудников хорошие знания в рамках компетенций, соответствующих определенному направлению подготовки [1] и востребованных на рынке труда. Особенно работодатели ценят в сотрудниках постоянное стремление к новым знаниям и самообразованию.

Качество чтения лекций должно постоянно взаимодействовать с внешней средой. Это показано на рисунке 1 в виде треугольника. Рассмотрим, в чем заключается это взаимодействие.



Рис. 1. Треугольник качества лекций

Высокое качество чтения лекций может быть обеспечено при наличии двух требуемых составляющих, взаимодействующих с внешней средой:

- 1) техническая оснащённость;
- 2) компетенции преподавателя.

Техническое обеспечение полностью зависит от достижения прогресса и тех технологий, которые могут использовать преподаватели при чтении лекций. Интернет и новые информационные технологии предоставляют огромные возможности, но кто этим воспользуется? Этим могут воспользоваться те вузы, которые используют новые цифровые решения и имеют преподавателей, способных реализовать эти технологии.

Рассмотрим эти составляющие треугольника качества лекций с позиций сегодняшнего дня. В настоящее время многие преподаватели имеют персональную вычислительную технику (планшетники, ноутбуки и т. д.), которую они используют как для подготовки к лекциям и соответствующих презентаций, так и для демонстрации их студентам. Поэтому в аудиториях необходимо иметь проекторы и экраны для демонстрации презентаций непосредственно с планшетников. Проекторы должны быть оснащены различными переходными кабелями для подключения вычислительной техники. В настоящее время

быстро развиваются интерактивные программные средства, которые преподаватель может использовать при чтении лекций. Так, например, преподаватель имеет возможность дополнять слайды презентации непосредственно во время чтения лекции своими рисунками и поясняющими надписями. И все это отображается на экране (рис. 2). После окончания показа презентации, эти дополнительные рисунки и надписи исчезают. Такая технология позволяет полностью имитировать работу преподавателя с доской, при использовании разноцветных мелков и губки. Поэтому во многих случаях можно отказаться от покупки такого дорогостоящего оборудования, как интерактивные доски, и при этом обеспечить высокую интерактивность лекций при использовании презентаций.

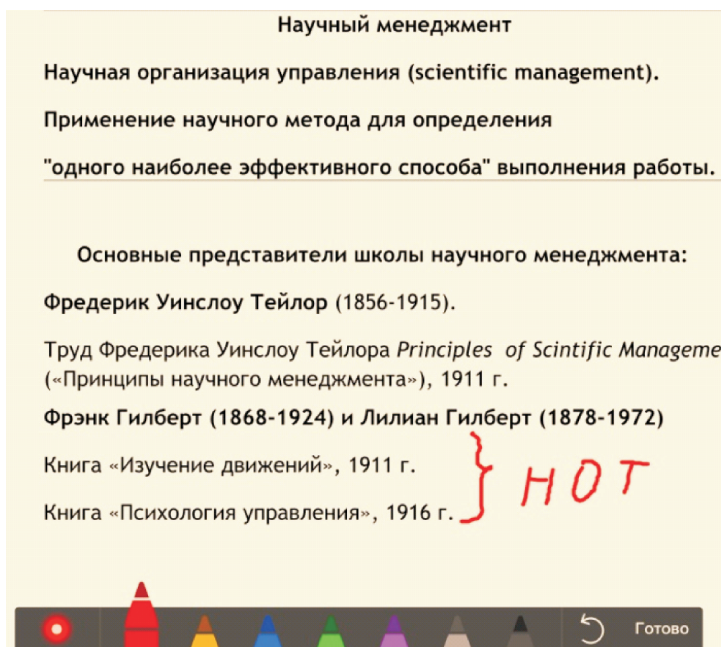


Рис. 2. Пример слайда презентации

Необходимо учитывать также такой немаловажный факт, что большинство студентов имеют различные гаджеты, которые они используют в процессе учебы. Например, в ходе лекции и показа преподавателем презентации они могут сделать снимки понравившихся слайдов

с комментариями преподавателя. Эти снимки будут выглядеть примерно так, как показано на рисунке 2. В следующий раз, когда преподаватель будет читать лекцию и показывать презентацию, слайды примут первоначальный вид и преподаватель вновь сможет вносить различные изменения, которые будут фиксироваться на снимках у студентов. Такой подход позволяет решить одну из важных проблем «эффективного раздаточного материала» и представляется менее затратным по сравнению с использованием раздаточного материала в виде листов бумаги. Так, например, если студенческий поток составляет 60 человек, а презентация включает 10 слайдов, то на одну лекцию потребуется напечатать 600 страниц раздаточного материала.

На рисунке 2 представлен пример слайда презентации, которую преподаватель может дополнять непосредственно во время лекции (в данном случае добавления показаны красным цветом).

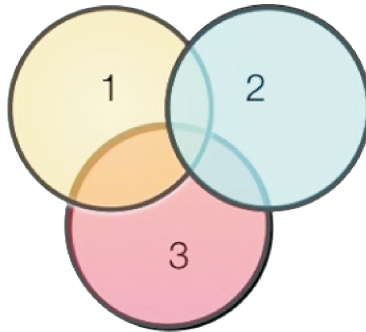


Рис. 3. Формирование компетенций преподавателя
(1 – требования рынка труда; 2 – опыт работы в данной области;
3 – знания преподавателя)

Далее рассмотрим вторую составляющую обеспечения высокого качества чтения лекций – требуемые компетентности преподавателя. В настоящее время в высшей школе широко используется компетентностный подход в учебном процессе [1]. На рисунке 3 представлена модель, определяющая процесс формирования компетенций преподавателя в рыночных условиях. Можно предположить, что только при пересечении 1, 2 и 3 областей получается замкнутая область (как показано на рисунке 2), соответствующая компетенциям преподавателя, которые он может реализовать при чтении лекций.

Если области 1 и 2 не пересекаются, то это соответствует ситуации отсутствия опыта в конкретной области использования знаний. Всем хорошо известна ситуация, когда молодому выпускнику вуза при наличии хороших теоретических знаний трудно найти работу, так как у него отсутствует опыт практической работы в конкретной области деятельности. Также можно привести еще один пример. Некоторые выпускники российских вузов предпочитают продолжить образование по программе MBA (Master of Business Administration) в ведущих западных университетах, так как в них, как правило, преподают профессора, имеющих опыт практической работы по организации и ведению бизнеса в условиях конкурентной экономики. По мере развития российской конкурентной экономики число специалистов в области организации и ведения бизнеса будет увеличиваться и привлекательность наших вузов, обучающихся по программам MBA, будет постоянно возрастать.

Если пересечение областей 1 и 2 будет увеличиваться, то ценность знаний преподавателя будет возрастать, так как эти знания будут востребованы на рынке труда. И, соответственно, в этом случае качество лекций будет возрастать. Необходимо также учитывать такой важный фактор, как постоянное увеличение объема знаний, которые выпускники могут использовать в своей профессиональной деятельности при решении практических задач. Поэтому содержание лекций преподаватель должен обновлять с учетом появления этих новых знаний на рынке труда, тем самым поддерживая актуальность этих знаний [3]. Причем одни и те же знания могут изучаться в разных дисциплинах. Это связано с тем, что многие дисциплины носят междисциплинарный характер. В конечном итоге это может привести к снижению качества лекций из-за наличия повторений. Избежать подобной ситуации можно при использовании коммуникационной сети, доступной для преподавателей вуза, обеспечивающих учебный процесс по определенному направлению подготовки.

Известно, что на практике используются организационные коммуникационные сети трех типов [2]:

- цепочная;
- круговая;
- общая цепочная.

В основе организационных коммуникационных сетей лежат соответствующие коммуникационные потоки, которые несут информацию

для определенных категорий пользователей. Для студентов – это может быть структура изучаемых дисциплин в виде набора соответствующих тем, основные вопросы, изучаемые в рамках этих тем, задания и вопросы для подготовки к семинарским занятиям. Так, например, на рисунке 4 показан фрагмент страницы электронной системы поддержки учебного процесса, выполняющей роль коммуникационной системы.



Рис. 4. Фрагмент страницы системы электронной поддержки

На рисунке 4 отображены две темы. Если студент нажмет на иконку, которая находится на экране рядом с названием темы, то он увидит перечень вопросов, которые будут изучаться в рамках данной темы и контрольные вопросы (рис. 5).

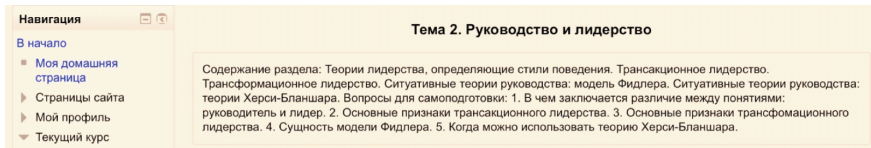


Рис. 5. Содержание раздела: Тема 2

Далее если студент нажмет на иконку, находящуюся перед соответствующим наименованием семинарского задания, то он сможет увидеть перечень вопросов, которые необходимо рассмотреть в процессе подготовки к семинару (рис. 6).

Аналогичные действия могут совершать преподаватели смежных дисциплин с целью исключения дублирования при чтении лекций.

Просмотр ответов на задание

Необходимо подготовить сообщение и презентацию объемом: 5 - 10 минут на примере конкретной компании и ответить на следующие вопросы:

- 1) Кто является руководителем или лидером в конкретной компании?
- 2) Как стать эффективным лидером?
- 3) В чем секрет эффективности конкретных лидеров?
- 4) Какой стиль лидерства применяется в компании?
- 5) Какие лидерские навыки Вы хотите использовать в своей будущей карьере?

Рис. 6. Содержание задания: Эффективные руководители и лидеры

Наличие такой организационной коммуникационной системы позволяет администрации вуза контролировать актуальность изучаемых знаний в процесс чтения лекций. Исходя из вышеизложенного, можно рекомендовать для организационной коммуникационной сети учебного процесса общую цепочную структуру [2]. В этом случае коммуникативные потоки могут свободно проходить через всех участников учебного процесса в вузе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Красноженова Г. Ф.* Формирование требуемых компетенций у выпускников вузов как фактор создания инновационной экономики // Проблемы модернизации экономики России на современном этапе. – М. : ИПК МГЛУ «Рема», 2010. – С. 95–102. – (Вестн. Моск. гос. лингвист. ун-та; вып. 6 (585). Сер. Экономические науки).
2. *Роббинз С., Коултер М.* Менеджмент : пер. с англ. – 8-е изд. – ИД «Вильямс», 2007. – 1044 с.
3. *Леви М.* Гениальность на заказ. Легкий способ поиска нестандартных решений и идей : пер. с англ. – М. : Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 199 с.

УДК 338

О. Ф. Кривцов

кандидат экономических наук, доцент кафедры международного туризма и гостиничного бизнеса МГЛУ
e-mail: www.turizm-mglu@mail.ru

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВОЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ

В статье рассматриваются основные задачи обеспечения экономической безопасности региона, особое внимание уделено упреждению еще только зарождающихся угроз и реагированию на негативные для региона ситуации по мере их наступления. Проводится анализ изменения характера военно-экономических отношений в регионах России и их взаимосвязь с обеспечением экономической безопасности.

Ключевые слова: социально-экономическая безопасность регионов; военные организации; государство.

Kryvtsov O. F.

Ph.D. (Economics), Associate Professor,
International Tourism and Hotel Business Department, MSLU
e-mail: www.turizm-mglu@mail.ru

MILITARY ORGANIZATION OF THE STATE AS FACTOR OF ENSURING ECONOMIC SAFETY OF REGIONS

In this article the main objectives of ensuring economic safety of the region are considered, the special attention is given to abolition of just arising threats and response to negative situations for the region in process of their approach.

Key words: social and economic safety of regions; military organizations; state.

В последнее время вопросы обеспечения экономической безопасности страны становятся все более актуальными в связи с углублением процессов глобализации мировой экономики и необходимостью решения возникающих проблем не только в масштабах всего государства, но и на региональном уровне.

В условиях централизованной экономики Советского Союза региональный уровень экономической безопасности не рассматривался, так как существовавшая единая система управления безопасностью гарантировала защиту всем структурным элементам государства. Региональные экономики, целиком и полностью подчиненные задачам

и целям развития всего народно-хозяйственного комплекса, были надежно укрыты щитом государства от воздействия зарубежных негативных факторов.

Внутригосударственные и внутрирегиональные негативные явления и процессы не воспринимались в качестве угроз безопасности и рассматривались не более, чем временные трудности социалистического строительства. Централизация защитных функций и ресурсов позволяла государству локализовать отдельные региональные проблемы, а тотальное планирование – снизить вероятность их появления. Вопросы экологии, экономичности, социальной ориентированности принимаемых управленческих решений отступали на второй план перед валовыми характеристиками производственного результата. В итоге, региональные проблемы не столько решались, сколько сдерживались, подавлялись и подменялись проблемами более высокого уровня: идеологическими, военно-стратегическими и др.

Трансформационные процессы конца 1980 – начала 1990 гг. резко изменили роль и место регионов в системе обеспечения национальной безопасности: ведущей тенденцией, определяющей необходимость регионального подхода к проблеме экономической безопасности, стала выступать регионализация.

Регионализация как феномен общественно-политической жизни России явилась неизбежным следствием территориального развития страны, в основе которого лежат культурно-исторические, природно-ресурсные и социально-экономические факторы. И если на начальном этапе становления новой российской государственности движущей силой регионализации были национально-этнические, культурно-исторические и политические компоненты, то сегодня – экономические и управленческие.

Основным проявлением регионализации в настоящее время является экономическая децентрализация – процесс разделения функций и полномочий между центральным и региональным уровнем руководства, позволяющий регионам реализовывать свои экономические потребности с помощью собственных сил и средств.

Наличие же этих сил и средств обусловлено совокупностью условий жизнедеятельности региона, среди которых определяющими его безопасное развитие являются следующие факторы:

- природно-климатические условия;
- ресурсно-сырьевой потенциал;

- этнодемографический потенциал;
- структура и специализация производственного комплекса;
- уровень экономического развития;
- финансовая обеспеченность;
- социально-политические условия;
- степень компетенции и влияния руководства.

Экономическая децентрализация, являясь адекватным регионализации процессом в сфере экономических отношений, определяет необходимость сочетания централизованного управления силами и средствами обеспечения экономической безопасности с децентрализованным путем передачи части полномочий в этой области субъектам Российской Федерации, поскольку экономическая безопасность региона является структурным элементом системы экономической безопасности государства в целом.

При этом не следует забывать о характере региональных интересов, который определяет двойственное положение региона в системе экономической безопасности. С одной стороны, регион выступает объектом регулирующего воздействия со стороны государства, если на его территории возникают угрозы жизненно важным интересам страны. С другой стороны, объективное наличие собственных региональных интересов превращает регион в субъект экономической безопасности. Поэтому государство, реализуя стратегию экономической безопасности, стремится в идеале защитить интересы каждого региона, но ограничителем выступают интересы других регионов.

Для решения задач обеспечения экономической безопасности региона первостепенное значение имеет упреждение еще только зарождающихся угроз, а не пассивное следование в русле событий и реагирование на негативные для региона ситуации по мере их наступления. Такая логика действий – единственно разумная и эффективная – соответствует «проактивной» модели поведения субъекта экономической безопасности или принципу упреждения в управлении. Реализация подобного подхода в качестве необходимого условия управления предполагает наличие четко определенной системы критериев экономической безопасности региона, способной охарактеризовать те составные части объекта экономической безопасности, параметры функционирования которых под воздействием угроз могут выйти за пределы безопасности.

Принципиальным является то, что критерии экономической безопасности не должны быть ориентированы только на объемные и стоимостные параметры. Необходимо увязывать процессы, характеризующие экономическое положение региона с уровнем жизни населения. Поэтому критериальная оценка безопасности должна включать в себя оценки:

- ресурсного потенциала региона и возможностей его развития;
- уровня эффективности использования экономических ресурсов и его соответствия среднероссийскому уровню и уровню в наиболее развитых регионах, а также уровню, при котором угрозы внутреннего и внешнего характера сводятся к минимуму;
- конкурентоспособности экономики региона;
- возможности противостояния внешним и внутренним угрозам качеству жизни;
- социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Угрозы экономической безопасности не статичны в пространстве и во времени. Степень их негативного влияния может изменяться по объективным или субъективным причинам. Отличительной чертой кризисных ситуаций в Российской Федерации, усиливающей совокупность внутренних угроз, является неравномерность распределения кризисной нагрузки на региональные экономики. Эта неравномерность является следствием неравномерности территориального развития и как социально-экономическое явление в той или иной мере присуща абсолютному большинству стран. С точки зрения экономической безопасности важно определить тенденцию изменения неравномерности и вероятные последствия реализации этой тенденции.

Социально-экономическое пространство современной экономики России напоминает «мозаику» из региональных экономик, принадлежащих разным экономическим уровням – от натурального до постиндустриального. Разноуровневость развития и многоукладность усиливают неустойчивость экономики. Образование небольшой и относительно стабильной по составу группы регионов – «лидеров» и большой группы регионов – «аутсайдеров» выводит государство из состояния равновесия. В подобном состоянии обеспечить баланс экономических интересов регионов становится все труднее и труднее. С точки зрения экономической безопасности, следствием поляризации регионов вполне могут быть и экономическая экспансия

региона – «лидера» по отношению к «аутсайдеру», и экономический сепаратизм как со стороны «лидера», так и со стороны «аутсайдера». Как свидетельствует опыт ряда зарубежных стран, поляризованное развитие способно инициировать комплекс угроз экономической безопасности, среди которых самой серьезной угрозой является утрата целостности экономического пространства.

Единство экономического пространства России является необходимым условием национальной безопасности. Поэтому проблему обеспечения экономической безопасности региона необходимо рассматривать в аспекте государственной целостности, единстве системы государственного управления, равноправии во взаимоотношениях между субъектами Федерации на основе согласования их экономических интересов.

Для осуществления грамотной региональной политики необходимо структурировать цели управления экономической безопасностью региона на стратегические, оперативные и тактические.

В качестве стратегической цели следует рассматривать создание безопасной среды обитания, отвечающей сложившимся материальным и духовным потребностям населения региона. Профессор Э. Б. Алаев выделяет две последовательные цели управления:

- остановить нарастание проблемы и причин, ее вызывающих;
- принять меры к ликвидации указанных причин или предотвратить разрастание тревожной ситуации, если причины будут неизвестны [1].

Взяв за основу подобный подход, в качестве оперативных целей управления экономической безопасностью региона можно определить следующие:

- предотвращение причин возникновения критической ситуации. Реализация этой цели подразумевает недопущение таких действий или процессов, которые несут в себе потенциальную угрозу экономической безопасности региона;
- предотвращение самой критической ситуации. Предполагается, что источник угроз может быть недостижим для основного субъекта обеспечения безопасности или инициирующее событие дало толчок «цепной реакции угроз», т. е. ситуация вышла из-под контроля и развивается по поражающей траектории. Поэтому, возникает необходимость прервать «цепную реакцию», перекрыть каналы проникновения угрозы;

– смягчение последствий реализации угроз. Предполагается применение мер, направленных на локализацию, нейтрализацию, ликвидацию угроз и компенсацию ущерба.

Формулировка тактических целей должна быть предельно конкретизирована с позиции следующих признаков:

- предметного (с какими реальными объектами безопасности связана цель);
- временного (в течение какого периода времени);
- пространственного (какие элементы организационной структуры управления отвечают за достижение цели).

Каждый вид целей не только не исключает другие, а предполагает их совместное существование, при необходимости обеспечивающее возможность переключения с одной стратегии управления на другую. При этом необходимо использовать системный подход к достижению совокупности целей управления.

Системный подход в управлении предполагает сочетание функциональных и ситуационных начал, объединение фаз управления в единый управленческий цикл, соединение различных уровней объектов и субъектов управления в целостную гибкую организационную структуру, т. е. управление экономической безопасностью должно учитывать возможность изменения условий системы управления, обеспечивать гибкое реагирование на изменение условий функционирования путем перехода к альтернативным вариантам. Такой подход состоит в дифференцированной и взаимосвязанной совокупности действий, необходимых для достижения целей и установления того, какая часть единого цикла управления может выполняться внутри региона, а какая часть – вне его.

Таким образом, во всем многообразии проблем экономической безопасности страны четко просматривается региональный аспект. При этом основное значение имеют проблемы сепаратизма, ведущего к разрушению сложившегося социально-экономического и технологического пространства, сырьевых и информационных потоков, проблемы развития депрессивных регионов, а также формирования новых полюсов и центров роста. Все более очевидным становится тот факт, что интересы национальной безопасности государства требуют достижения и поддержания устойчивого и безопасного развития всех регионов страны.

До начала 1990-х гг. военная организация государства развивалась в условиях, когда практически не было ограничений на потребляемые

ею ресурсы. Объем средств, выделяемых на оборону, ограничивался только экономическими возможностями страны, уровнем ее военно-экономической мощи. Более того, считалось нарушением финансовой дисциплины неполное расходование выделенных денежных средств.

Потребности войск в тот период удовлетворялись в основном за счет централизованных поставок не только вооружения и военной техники, но и других материальных ресурсов. В низовом же звене (соединение, воинская часть) расходование бюджетных средств, главным образом, сводилось к выдаче денежного довольствия и заработной платы, которые своевременно переводились вышестоящим довольствующим финансовым органом на счета «расходчиков» (воинских частей). Финансирование войск осуществлялось минуя казначейскую систему государства.

В этих условиях финансово-экономические отношения между компонентами военной организации государства и субъектами Российской Федерации, на территории которых они дислоцировались, носили ограниченный характер, что обеспечивало экономическую независимость войск от регионов.

В последние годы отмечается существенное расширение и, что важно, коренное изменение характера военно-экономических отношений в регионах России. Наиболее характерными примерами проявления данных изменений являются следующие:

- значительный объем экономической деятельности Вооруженных Сил РФ стала составлять реализация имущества, недвижимости, продуктов утилизации вооружения и военной техники. Кроме того, расширилась сфера предоставления воинскими частями различных платных услуг юридическим и физическим лицам (например, сдача в аренду помещений и транспортных средств, участие в уборке урожая, перевозка грузов, в том числе военно-транспортной авиацией и др.);
- осуществлен переход Вооруженных Сил РФ, других войск, воинских формирований и органов на казначейское исполнение федерального бюджета. В результате этого увеличились сроки доведения денежных средств до бюджетополучателей. В то же время, финансирование через местные органы федерального казначейства создает условия для упрощения процедуры урегулирования отношений министерств-бюджетополучателей с предприятиями-поставщиками и создает условия к укреплению государственной финансовой дисциплины;
- следствием сокращения объемов финансирования государственного оборонного заказа стало повышение социальной напряженности

в промышленных регионах страны и закрытых административно-территориальных образованиях. Проведение военной реформы и сокращение численности войск также привело к необходимости решения в регионах проблемы социально-экономической адаптации военнослужащих, т. е. их переобучения, трудоустройства и обеспечения жильем;

– обострились требования и претензии регионов, обусловленные экологическими факторами деятельности войск, в том числе связанные с уничтожением химического оружия, ликвидацией последствий пусков ракет на полигонах и по трассам полета отделяющихся ступеней (например, г. Чапаевск Самарской области или Республика Алтай). Это делает необходимым финансирование мероприятий по профилактике заболеваний гражданского населения, ликвидации экологических последствий военной деятельности;

– применение вооруженных сил в горячих точках на территории России привело к значительной миграции населения, что усиливает проблемы национальных отношений, трудоустройства, социально-экономической реабилитации беженцев и вынужденных переселенцев.

Таким образом, структуру военно-экономических отношений необходимо рассматривать в различных срезях. В функциональном срезе выделяется четыре элемента: отношения военного производства, распределения, обмена (обращения) и потребления. В системном плане выделяются отношения в самой военной экономике, отношения между военной и гражданской экономикой и отношения между военной экономикой, вооруженными силами и другими войсками. Кроме того, имеются обладающие существенными особенностями внутригосударственные, межгосударственные, региональные и глобальные военно-экономические отношения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алаев Э. Б. Глобальные проблемы современности: методология их географического изучения // Известия АН СССР. – 1989. – № 2. – С. 25–26.
2. Еришов Ю. С., Мельникова Л. В. Финансовые ресурсы: межрегиональные течения и «подводные камни» // ЭКО. – 2010. – № 2. – С. 2–21.
3. Прохожев А. А., Карманова И. А. Регионы России: социальное развитие и безопасность. – М. : Типография «Новость», 2009. – С. 84.

УДК 330.8

А. С. Онуфриева

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
и международного бизнеса ИПЭУ МГЛУ
e-mail: anna.onufrieva@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТОВ НАУКИ

В статье приведен краткий обзор формальных и неформальных институтов науки, их возникновения, развития и трансформации. Отмечены основные тенденции развития современной науки: проблемная ориентированность, проектность и трансдисциплинарность.

Ключевые слова: институт науки; формальные и неформальные институты науки; проблемная ориентированность; проектность; трансдисциплинарность.

Onufrieva A. S.

Ph.D. (Economics); Associate Professor;
Department of Economics and International Business, MSLU;
e-mail: anna.onufrieva@gmail.com

THE TRANSFORMATION OF SCIENCE INSTITUTIONS

The article describes the development and transformation of formal and informal science institutions. The article covers key trends in modern science such as problem orientation, science projects and transdisciplinarity.

Key words: the institution of science; formal and informal science institutions; problem orientation; science projects; transdisciplinarity.

По своей природе наука изначально как интерес к познанию и объяснению является естественным неформальным институтом и представляет собой совместную творческую деятельность людей по познанию законов природы и общества с помощью логики и эксперимента. Данная деятельность людей, объединенных сходными целями и интересами, институционализована при помощи общих норм и принципов, разделяемых членами научного сообщества. Эти цели и нормы позволяют выявить границы научного сообщества и отделить его от других пространственно необособленных групп.

Развитие науки через обучение исследователей в рамках определенных научных парадигм демонстрирует функцию обучения, свойственную любым институтам. Молодые ученые воспитываются

в определенной традиции, парадигме, затем развивают ее и передают другим поколениям исследователей.

Представление о науке как работе определенного сообщества было сформулировано М. Поланьи [10].

Т. Кун в работе «Структура научных революций» представляет науку как закрытое сообщество ученых, изучающих определенные проблемы при помощи определенных методов исследования. И определение проблем, и их решение при помощи определенных методов исследования задаются в «нормальной науке» парадигмой, традицией исследования в конкретной области. Традиция определяет также нормы и правила поведения и критерии оценки. Тем самым в период «нормальной науки» научное сообщество изолировано от внешнего воздействия и характеризуется наличием достаточно устойчивых норм взаимодействия. В период научных революций происходит изменение норм, выход за рамки специальности и смена парадигмы [8].

П. Бурдье представляет науку как определенное место социального пространства, или научное поле, в котором происходит борьба за научный капитал. Научное поле характеризуется соотношением сил между участниками этой борьбы за создание истины и научное признание. Подход к определению науки как научного поля означает, что существуют специфические границы этой автономной части социального пространства, право входа и возможности выхода [7].

По мнению В. В. Налимова, «выработка новых концепций и связанный с этим интенсивный обмен информацией производится прежде всего внутри научных школ или, в последнее время, внутри “невидимых коллективов”» [6, с. 211].

Институт науки зависит от исторического и культурного контекста. В процессе развития науки на нее накладываются формальные институциональные рамки, или институты: юридические, политические, экономические (например, патентование, защита интеллектуальной собственности, финансирование науки и др.). Так, до XVII в. наука была преимущественно неформальным институтом, свободной от формальных институциональных ограничений и представляла собой любительскую деятельность людей, которых называли естествоиспытателями, виртуозами или экспериментальными философами. Различие между наукой и искусством едва осознавалось. Ученые жили на доходы, не связанные с научными исследованиями [1].

По мнению Дж. Бен-Дэвида, «до XVII века ученых, как социальной и интеллектуальной категории, отличных от образованных, не существовало. Любители, интересовавшиеся наукой, были образованными людьми, у которых складывалось все более глубокое ощущение, что их научные интересы не вписываются в существующие интеллектуальные схемы; постепенно они стали осознавать возможность рассмотрения себя как чего-то отличного от образованных людей. Тот факт, что они имели различные кафедры в университетах, не следует считать достаточным критерием существования новой профессии или даже существования особой идентичности “ученых”» [1, с. 119].

До XVII в. научное знание включалось в технологическую, религиозную и философскую традиции, зависело от них и воспроизводилось в основном при помощи институтов других традиций. Тем самым имели место зависимость науки от других областей знания и включение ее в формальные институциональные рамки других интеллектуальных традиций.

Отсутствие формальных институтов передачи и распространения знания в этот период приводило к тому, что до XVII в. в развитии науки во всех обществах «после относительно краткого периода расцвета наступал длительный период застоя и упадка, во время которого научные традиции почти распадались» [1, с. 66].

Создание университетов как важных и влиятельных центров интеллектуальной деятельности придало институциональную опору философской идее существования последовательного и всеобъемлющего корпуса знаний, становящегося значимым благодаря абстрактной теории [1]. Специализация и внутренняя дифференциация в университетах создали предпосылки для формализации института науки и возникновения более широкого научного сообщества. Так, в XIV–XV вв. были созданы университетские кафедры и введены профессорские звания и должности, претенденты на которые должны были иметь степень по соответствующей области знаний.

Возникновение формальных институтов университета, кафедры, с одной стороны, способствовало развитию неформального института науки. С другой стороны, функции этих формальных институтов не полностью совпадали с функцией неформального института науки. Так, задачей обучения в университете было получение знаний для практической, а не для научной деятельности. Более востребованными

преподавателями были учителя-практики, а профессиональные преподаватели имели более низкий статус. Введение академических предметов в учебные планы подготовки было необходимо также с точки зрения получения более полных знаний для профессиональной деятельности.

Возникновение в XVII в. специализированных научных академий было отражением «процесса, начавшегося в университетах, а именно – поиска классического наследия и развития различных направлений специализации в рамках существующей традиции» [1, с. 124], а также попыткой образованных людей «создать для себя более подходящий в интеллектуальном отношении институт, чем университеты» [1, с. 129]. Академию деи Линчеи, основанную в 1603 г., считают первой попыткой создания научного института, претендующего на равный статус с институтами образования. В Академии деи Линчеи преподавали естественные науки, философию и юриспруденцию и занимались изданием научных книг [1, 9]. Помимо издательской деятельности в Академии деи Линчеи была создана научная библиотека.

С конца XVII в. появляется социальная заинтересованность в науке, что выражается в развитии ее формального института финансирования и росте капиталовложений в нее. В период научной революции появляется проблема влияния формального института государственного финансирования на эффективность неформального института науки.

В конце XVII – начале XVIII вв. происходит формализация научных академий. В формальных академиях создается система должностей, печать, девиз, правила и т. д. Формализация научных академий поставила в зависимость науку от покровителей в высших слоях общества. Поэтому по всей Европе создавались академии и другие институты для поддержки науки, тогда как не связанные с государством философские кружки были немногочисленны и часто подвергались гонениям [1, с. 11].

Усиление зависимости научных обществ от формального института государственного финансирования привело к снижению эффективности института науки. Поскольку научные общества были независимы от университетов, то они должны были подтверждать свою научную идентичность выпуском книг под собственным грифом. Но из-за государственного покровительства было необходимо авторитетно высказывать не только научные суждения, но и правильные

политические взгляды, отвечающие курсу власти [4]. Метод объективного научного знания («того, как есть») оказался зависим от метода других социальных областей («того, как должно быть»). Это привело к институциональной изоляции науки и снижению роли научных академий в развитии науки.

Преобразование научной деятельности в профессиональную занятость относят к середине XIX в. В 1868 г. во Франции была создана специализированная школа подготовки профессиональных ученых – Практическая школа высших исследований. Исследовательская работа стала необходимой для университетской карьеры.

Факторами научного роста становятся организация высшего образования и исследовательской деятельности, систематическое обучение и разделение труда.

В первой половине XIX в. происходит формирование и дифференциация формального института научной дисциплины. Дисциплина становится условием существенной интенсификации научной деятельности, вследствие систематического вовлечения в науку больших масс населения, их обучения и социализации [5].

Научную дисциплину рассматривают в двух аспектах: система знаний и деятельность. В аспекте системы знаний научная дисциплина выделяется однородным и объединенным тематической общностью массивом публикаций. В плане научной деятельности она представляет собой устойчивое научное сообщество, имеющее профессиональную организацию – лаборатории, научно-исследовательские институты, специальные журналы, курсы в высших учебных заведениях, конференции, ученые советы [3]. Таким образом, дисциплина «символизирует синхронный срез развития науки как социального института» [5, с. 13]. «Нормальная наука» существует в особой организационной форме дисциплинарности, это прежде всего дисциплинарная деятельность. Институциональные рамки дисциплины задают спектр решаемых теоретических вопросов и возможных методов их решения.

В конце XIX – начале XX вв. происходит качественное изменение в развитии науки: науку начинают воспринимать как производительную силу общества. Формируется так называемая большая наука, которая характеризуется увеличением финансовых затрат, количества научных работников, результативности и, соответственно, доли

прикладных исследований, необходимостью управления, планирования, организации и прогнозирования развития науки [3] (рис. 1). В начале XX в. происходит дальнейшая формализация науки: создаются централизованно финансируемые специализированные научно-исследовательские институты.

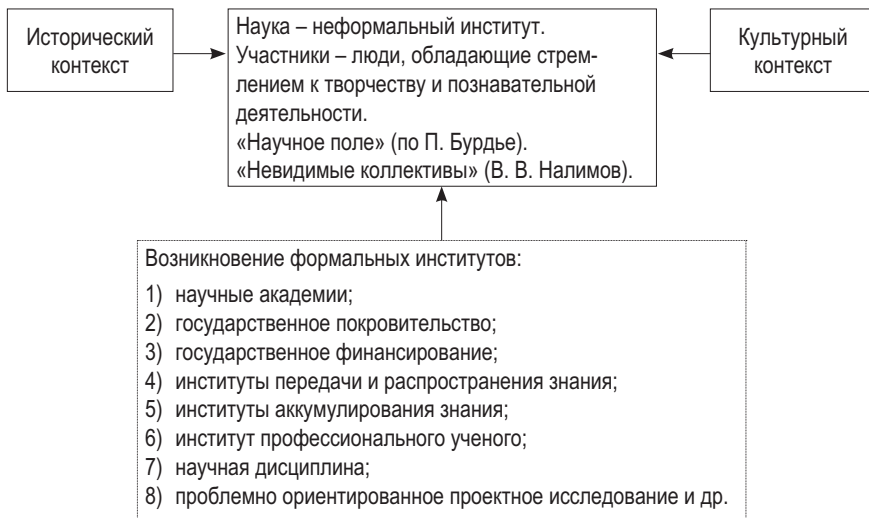


Рис. 1. Институт науки

Во второй половине XX в. возникает целый ряд научных дисциплин нового типа, в которых развиваются новые формы организации научного знания и исследования, объединяются специалисты из самых различных областей науки. Возникает проблемно ориентированная наука, задачи которой формулируются не внутри научной среды, а основываются на социальных ожиданиях, социальном заказе [3]. Наука становится сильно зависимой от общества, политики и экономики. Это приводит к наложению ненаучных институтов (политических, экономических, правовых и др.) на институт науки и изменению самого института науки.

Возникающие практические проблемы становятся невозможно решить в рамках отдельной дисциплины. Проблемно ориентированная наука направлена не на создание нового абстрактного научного знания, а в первую очередь на применение научного знания для решения социальных проблем, которые невозможно отнести к какой-либо

дисциплине. Проблемно ориентированная наука отличается от прикладной. В прикладной науке имеющиеся научные знания применяются для достаточно определенных практических задач. В проблемно ориентированной науке необходимо решать вопросы, которые находятся за пределами ее аналитических и прогностических возможностей. Задача проблемно ориентированного исследования заключается в научно обоснованном решении поставленной извне проблемы в условиях отсутствия достаточной теоретической базы. Проблемно ориентированная наука связана со сложными практическими проблемами, неопределенностью, прогнозом, получением теоретической базы, необходимой для решения этих проблем, что может приводить к возникновению спорных, непроверенных знаний.

По мнению Г. Бехманна, «под проблемно ориентированным исследованием понимается гораздо большее, чем просто постановка проблемы с методологической точки зрения или с позиций научной политики. Речь идет о социокультурном понимании науки. Новое в этом научном исследовании нового типа – именно осознанное понимание, что, несмотря на всю зыбкость и ненадежность научного производства знаний, именно наука предоставляет единственно легитимный способ получения нового знания в современном обществе. Ее задача – в очерчивании границ и осознанном управлении этой неопределенностью научных знаний. Но в современном обществе это означает постоянную коммуникацию с общественностью и политическими кругами, а также корректировку научного производства знаний в соответствии с этими дебатами» [2, с. 139].

Особенностью современной науки также является проектная организация научных исследований. Формальный институт проектного исследования существует сегодня во всех областях и научных дисциплинах. Научная деятельность стала включаться в определенные институциональные рамки: временных и финансовых ограничений, заданности конечных результатов. Неформальный институт науки с процессной организацией производства научных знаний трансформируется в проектный формальный институт. Проекты ограничены во времени, финансировании и должны создавать конкретные результаты по решению определенной социально-экономической проблемы. Это также ставит научную деятельность в зависимость от других общественных сфер и делает исследование эпизодическим и принципиально незавершенным.

Для решения прикладных задач и выполнения проблемно ориентированных исследований формируются междисциплинарные (выход за пределы институциональных рамок дисциплины и формирование общего теоретического и эмпирического пространства исследования для ученых из разных областей знания), а также трансдисциплинарные проекты (выход не только за пределы научных дисциплин, но и за рамки самой науки в широкую общественную сферу).

Ключевая идея трансдисциплинарности заключается в том, что научное сообщество является одним из участников решения практических, как правило, глобальных проблем наряду с экономикой, политикой и другими заинтересованными лицами. Трансдисциплинарность не признает дисциплинарных границ, проблемы не формулируются в строго научных терминах.

Развитие информационного общества привело к демократизации знания и включения экономики и политики в управление знаниями. «Наука становится сегодня средством и одновременно компонентом современной политики, решающим для достижения устойчивого развития общества» [2, с. 140]. Наука выступает обдуманной политикой, а политика – онаученной политикой. Трансдисциплинарная наука ориентируется на будущее, разрабатывая сценарии развития и оценки возможных последствий.

Таким образом, ориентированная на познание и объяснение наука как место, далекое от практики искусства экспериментирования и построения теорий, встречается сегодня лишь в отдельных областях науки. При этом появляется новая оценка функционирования науки и научного потенциала, вследствие которой даже фундаментальные исследования подчинены общественным интересам. Производство научных знаний должно непосредственно интегрироваться в процессы принятия экономических и политических решений; наука становится поставщиком знаний, необходимых для принятия экономических и политических решений [2].

Отличие института науки от других социально-экономических институтов состоит не только в методах, нормах и ценностях участников научного поля, но также и в характеристиках создаваемого продукта. Предъявление определенных требований к науке, к характеристикам создаваемого научного знания (например, пользы создаваемого научного знания для общества, требование к ускорению на

пути к достижению всеобщего блага) приводит к изменению самого неформального института науки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бен-Дэвид Д. Роль ученого в обществе / пер. с англ. А. Смирнова. – М. : Новое литературное обозрение, 2014. – 344 с.
2. Бехманн Г. Современное общество: общество риска, информационное общество, общество знаний / пер. с нем. А. Ю. Антоновского, Г. В. Гороховой, Д. В. Ефременко, В. В. Каганчук, С. В. Месяц. – М. : Логос, 2014. – 248 с.
3. Горохов В. Г. Вступительная статья // Бехманн Г. Современное общество: общество риска, информационное общество, общество знаний / пер. с нем. А. Ю. Антоновского, Г. В. Гороховой, Д. В. Ефременко, В. В. Каганчук, С. В. Месяц. – М. : Логос, 2014. – С. 6–72.
4. Деар П., Шейтин С. Научная революция как событие / пер. с англ. А. Маркова. – М. : Новое литературное обозрение, 2015. – 576 с.
5. Междисциплинарность в науках и философии / отв. ред. И. Т. Касавин. – М. : ИФРАН, 2010. – 205 с.
6. Налимов В. В. Облик науки. – СПб. – М. : Центр гуманитарных инициатив, 2013. – 368 с.
7. Bourdieu P. La spécificité du champ scientifique et les conditions sociale du progrès de la raison // Sociologie et Sociétés. – 1975. – № 7 (1). – P. 91–118; Bourdieu P. Le champ scientifique / Actes de la recherché en sciences sociales. – 1976. – № 2–3. – P. 88–104.
8. Kuhn T. S. The Structure of Scientific Revolutions. – Chicago : The University of Chicago Press, 1970. – P. 23–52.
9. Ornstein M. The Role of Scientific Societies in the Seventeenth Century. – Chicago : The University of Chicago Press, 1928. – P. 74–76.
10. Polanyi M. The Logic of Liberty. – London : Routledge & Kegan Paul, Ltd., 1951. – P. 53–57.
11. Smith P. A History of Modern Culture. – Vol. II. The Enlightenment. 1687–1776. – New York : Collier Books, 1962. – P. 121–133.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ УСН И ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НДС

В статье рассмотрена возможность применения УСН и освобождения от уплаты НДС для оптимизации налогового бремени предприятия малого бизнеса. Расчеты проводятся на примере модельного объекта малого бизнеса ООО «Пример».

Ключевые слова: налоги; оптимизация; система налогообложения; упрощенная система налогообложения; освобождение от уплаты НДС.

Y. V. Popova

Postgraduate student, Department of Management and Marketing,

Economics and Information management, MSLU

e-mail: Julie.91@mail.ru

TAX BURDEN OPTIMIZATION APPLYING SIMPLIFIED TAX SYSTEM AND VAT EXEMPTION

The simplified tax system and VAT exemption as some methods of tax burden optimization for small business enterprises are discussed in the article. The survey is based on the tax calculations for the small business enterprise LLC «Primer».

Key words: taxes; optimization; tax system; simplified tax system; VAT exemption.

Необходимым условием существования любого государства являются налоги. Они участвуют в формировании бюджетов разных уровней, являясь одним из источников финансирования выполнения функций государства.

Действующая налоговая система Российской Федерации функционирует с 1 января 1992 г. в соответствии с Федеральным законом «Об основах налоговой системы» (от 27 декабря 1991 г.) [2], а с 1 января 2001 г. – Налоговым кодексом РФ (НК РФ) [1].

Согласно определению, изложенному в ст. 8 НК РФ [1], налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и / или муниципальных образований.

Совокупность взаимосвязанных налогов, взимаемых в стране, форм и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов представляет собой налоговую систему [4]. В соответствии с НК РФ обязательные платежи подразделяются на три группы в зависимости от органа, который их изымает и использует: федеральные, региональные и местные.

Федеральные налоги действуют по всей территории РФ. Они имеют решающее значение как главный ресурс Российского государства и в консолидированном (объединенном) бюджете составляют более половины всех налоговых поступлений.

Налоговый кодекс РФ устанавливает следующие виды федеральных налогов:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- налог на прибыль организаций;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- водный налог;
- государственная пошлина;
- налог на добычу полезных ископаемых.

К региональным налогам относятся:

- транспортный налог;
- налог на игорный бизнес;
- налог на имущество организаций.

К местным налогам относится:

- земельный налог [1].

Согласно Федеральному закону «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования», вступившему в силу 1 января 2010 г., отчисления, производимые предприятием в данные внебюджетные фонды, к числу налогов не относятся. Они являются сборами [3].

Законодательством РФ предусмотрена возможность установления федеральными законами особого порядка исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени – специального

налогового режима, не являющегося отдельным видом налога. Таким налоговым режимом может быть предусмотрена замена совокупности налогов и сборов одним налогом. В настоящее время НК РФ предусмотрены следующие специальные налоговые режимы:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции [1].

В основе всех указанных режимов налогообложения лежит замена уплаты совокупности установленных законодательством РФ федеральных, региональных и местных налогов и сборов уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за отчетный период.

Выбор того или иного специального налогового режима в соответствии с видом деятельности организации играет важную роль в оптимизации налогового бремени коммерческой организации.

Под налоговой оптимизацией (минимизацией налогов) следует понимать уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов [5].

Эффективность инструментов оптимизации налогового бремени определяется для каждого предприятия индивидуально, так как не существует универсальной схемы формирования налоговой политики организации с целью оптимизации налогообложения. Налоговая политика разрабатывается организацией самостоятельно, в рамках налогового законодательства.

В качестве примера рассмотрим оптимизацию налоговой нагрузки предприятия малого бизнеса ООО «Пример». Количество работников, занятых на данном предприятии, – 3 человека, выручка за год составила 2 871 780 руб., что позволяет отнести данное предприятие к разряду микропредприятий, так как среднесписочная численность

работников не превышает 15 человек, а выручка не превышает 60 млн руб. Это значит, что у данного предприятия есть возможность выбора следующих налоговых режимов:

- 1) общий режим налогообложения;
- 2) упрощенная система налогообложения.

Для того чтобы определить, применение какого из двух возможных режимов налогообложения является более эффективным, необходимо рассчитать сумму налогов, подлежащую уплате в рамках каждого из них.

Сумма налогов, подлежащих уплате в рамках общего режима налогообложения (налог на прибыль (1 527 руб.) + НДС (34 167 руб.) + страховые взносы во внебюджетные фонды (46 338 руб.)), составляет 82 032 руб.

Согласно ст. 145 НК РФ [1], для освобождения от уплаты НДС должны быть выполнены следующие условия: во-первых, общая сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) за три последних календарных месяца не должна превышать 2 млн руб. (без учета НДС). Сумма выручки ООО «Пример» за три последних календарных месяца составила 738 899 руб., что не превышает допустимый порог в 2 млн руб.; во вторых, фирма (предприниматель), претендующая на освобождение от уплаты НДС, не должна продавать подакцизные товары в течение трех предшествующих месяцев.

Тогда налоговое бремя для ООО «Пример» в рамках общего режима налогообложения уменьшится на сумму НДС и составит соответственно:

$$\text{налог на прибыль (1 527 руб.) + страховые взносы} \\ \text{во внебюджетные фонды (46 337,98 руб.)} = 47865 \text{ руб.}$$

Упрощенная система налогообложения может рассматриваться ООО «Пример» как способ оптимизации налогового бремени.

Предприниматель сам определяет налогооблагаемую базу:

- доходы, облагаемые по ставке 6 %;
- «доходы – расходы», облагаемые по ставке 15 %.

Сумма налогового бремени при применении упрощенной системы налогообложения будет рассчитываться следующим образом:

- 1) единый налог, в случае выбора в качестве объекта налогообложения доходы предприятия, для ООО «Пример» будет равен

156 984,02 руб. Сумма налогового бремени в таком случае составит:

$$\text{единый налог (156 984,02 руб.)} + \\ \text{страховые взносы (46 337,98 руб.)} = 203\,322 \text{ руб.}$$

- 2) единый налог, в случае выбора в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, для ООО «Пример» будет равен 19 393,35 руб. Сумма налогового бремени в таком случае составит:

$$\text{единый налог (19 393,35 руб.)} + \\ \text{страховые взносы (46 337,98 руб.)} = 65\,731,33 \text{ руб.}$$

Следовательно, применение в качестве объекта налогообложения доходов, уменьшенных на величину расходов, является более эффективным методом оптимизации налогового бремени, так как единый налог в этом случае составляет меньшую сумму, нежели единый налог при выборе доходов в качестве объекта налогообложения (19 393,35 руб. < 156 984,02 руб.).

Сравнив полученные результаты, можно выбрать оптимальную систему налогообложения. В данном случае это будет общая система налогообложения при условии освобождения от уплаты НДС.

Для оценки эффективности предложенной методики рассчитаем значение коэффициента налоговой экономии по формуле:

$$K_{\text{нэ}} = \frac{\text{Сумма налогов при ОСН} - \text{Сумма налогов при ОСН с учетом освобождения от НДС}}{\text{Выручка}} \times 100 \%$$

Значение коэффициента налоговой экономии составит:

$$(82\,031,98 - 47\,864,98) / 2\,871\,780 \times 100\% = 1,8\%$$

Таким образом, при существующем объеме производства для предприятия ООО «Пример» из всех возможных вариантов применения налогообложения наиболее эффективным методом оптимизации налогового бремени является применение общего режима налогообложения и освобождения от уплаты НДС, на которое данная организация имеет право в рамках этого режима.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что применение специального налогового режима, а именно упрощенной системы налогообложения, и применение освобождения от уплаты некоторых видов

налогов, в данном случае освобождения от уплаты НДС, могут применяться предприятиями в качестве инструментов для оптимизации налогового бремени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс РФ. – М. : Омега-Л, 2015. – 944 с.
2. Об основах налоговой системы в Российской Федерации: Федеральный Закон от 27.12.1991 № 2118-1 (ред. от 11.11.2003) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webapteka.ru/phdocs/doc5217.html>
3. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования: Федеральный закон от 24.07.2009 № 212. – [электронный ресурс] <http://base.garant.ru/12168559/>
4. Современный экономический словарь / под ред. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М., 1997. – 493 с.
5. *Шаповалова Н. Н.* Механизм оптимизации налогообложения прибыли организаций в Российской Федерации в условиях финансовой нестабильности : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2010. – 165 с.

СУЩНОСТЬ, ПРИЗНАКИ И ПАРАМЕТРЫ КАЧЕСТВА САМООБУЧАЮЩИХСЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

В статье дается комплексная характеристика самообучающейся организации, которая может стать адекватной формой предприятия в условиях растущей интенсивности конкурентно-конкордных экономических отношений. Подробно рассматриваются ее социально-экономический генотип и отличия самообучающейся организации от обычной обучающейся и традиционной фирмы. Предложены некоторые параметры качества, конституирующие бытие феномена самообучения в деятельности современных созидających организаций.

Ключевые слова: самообучающаяся организация; экономика знаний; социально-экономический генотип; неявное знание; ключевая компетенция; параметры качества; когнитивный сектор корпоративной экономики; бренд корпоративного самообучения.

Salihov B. V.

Doctor of Economics, Professor of Economics
and International Business Department, MSLU
e-mail: mgsusalikhov@yandex.ru

ESSENCE, SIGNS AND QUALITY OF SELF-LEARNING ORGANIZATIONS IN THE KNOWLEDGE ECONOMY

The article deals with the essence, and gives a comprehensive description of the self-learning corporation, which aims to become adequate organizational and economic response to the growing competitive relations in the conditions of large-scale development and implementation of economic innovation. In this regard, the article focuses on the socio-economic genotype a learning organization, and also investigated and characterized the differences between a learning organization from the usual learning and traditional firms. Finally, we propose some quality parameters constituting the genesis of the phenomenon of learning in today's creative organizations.

Key words: self-learning organization; knowledge economy; socio-economic genotype; implicit knowledge; core competence; quality parameters; cognitive corporate sector of the economy; the corporate self-learning brand.

Существенное замедление темпов экономического роста отечественной экономики, вызванное рядом внешних и внутренних

обстоятельств, включая геополитические шоки, актуализирует давно назревшую задачу качественного обновления всех элементов созидательного капитала [6; 9; 15]. Высокая скорость хозяйственных изменений, качественно возросший конкурентный тонус на мировом и внутреннем рынках, растущие потребности в масштабных и непрерывных когнитивных и продуктовых инновациях определяют необходимость быстрого и высокоэффективного обновления корпоративных знаний и ключевых компетенций [17; 18]. Спрос на знания «здесь и сейчас», а также потребность в «точечных» уникальных компетенциях, основанных на неявном непередаваемом знании, обуславливает возрастающую нацеленность экономических организаций на самостоятельное воспроизводство ключевых, критических для предприятия компетенций за счет создания и развития системы корпоративного самообучения. Отсюда *цель статьи* заключается в том, чтобы на основе компаративистского анализа существующих в микроэкономике образовательных интенций, выявить конституирующие признаки и предложить основные параметры качества самообучающейся организации. Для достижения поставленной цели, предполагается последовательно решить следующие задачи: определить сущность самообучающейся организации; выявить ее основные классификационные признаки; охарактеризовать некоторые параметры ее качественной целостности.

Проблематике, связанной с исследованием сущности, выявлением качественных свойств и характеристик самообучающихся и обучающихся организаций в современной отечественной и зарубежной литературе уделяется определенное внимание [5; 16; 20]. При этом термин «самообучение», как представляется, более полно отражает императив корпоративного, или организационного обучения, чем традиционный термин «обучение». Самообучение нацеливает на актуализацию именно внутренних, собственных условий, факторов, механизмов и инструментов когнитивного развития конкретной экономической организации [2; 4; 10].

Качественное отличие самообучения от обучения заключается в том, что здесь основная предметная область обучения создается в рамках самой организации, т. е. сотрудники обучаются знаниям и компетенциям, сформированным собственным когнитивным сектором предприятия, исходя из реальных потребностей соответствующих

субъектов. Кроме того, самообучение отражает воспроизводственную характеристику корпоративной образовательной деятельности; здесь обучение носит «сквозной» характер: от приобретения компетенций в области генерации идей и производства новых неявных знаний до конечной объективации этих знаний в полезные блага.

Обычная обучающаяся организация может всецело «питаться» знаниями и осуществлять поиск механизмов формирования новых компетенций за пределами своих структурных подразделений, являясь при этом «когнитивным реципиентом». Отсюда и соответствующие трактовки ее сущности, например: «обучающаяся организация – это такая организация, которая создает условия для обучения и развития всех работников, и, находясь в процессе постоянного самосовершенствования, изменяет таким образом окружающий ее мир» [3, с. 249]. Нетрудно обнаружить, что здесь нет акцента на внутренние факторы повышения уровня образования и компетенций сотрудников; создание благоприятных условий для обучения и развития сотрудников могут лишь способствовать поиску нового знания, причем вовсе не обязательно, что этот поиск будет осуществляться внутри организации.

Едва ли также будет полно высвечен императив именно эндогенного организационного самообучения, если обучающуюся организацию определять всего лишь как структуру, которая не повторяет свои формальные процедуры, а способна выявлять результаты зарождающихся процессов и выгодно их использовать [16]. Такая трактовка в точности характеризует обучающуюся, но не самообучающуюся организацию, если исходить из изначально принятых их различий. Качество самообучения характеризует не только способность выявлять результаты каких-либо инновационных процессов и явлений в рамках корпорации, но и самостоятельно инициировать эти процессы, добиваясь вполне четких и ожидаемых результатов исследовательской и образовательной деятельности в рамках данного корпоративного сообщества.

Очевидно, что и отмеченные, и другие трактовки обучающейся организации при всей научно-практической полезности заключенного в них исследовательского и прикладного потенциала не отражают главного: органического единства собственного корпоративного производства, распространения, обмена и использования новых знаний и компетенций. Отнюдь не всегда четко фиксируется непосредственная

функциональная зависимость ключевых компетенций организации от ее собственных результатов когнитивного воспроизводства по «малому кругу», т. е. от непрерывного воссоздания «знаний о воспроизводстве знаний». Именно такая функциональная зависимость является ключевой в деятельности современных экономических организаций, стремящихся к высокой степени хозяйственной устойчивости и обеспечению преимуществ в системе конкурентных и конкордных отношений.

Таким образом, *самообучающуюся организацию можно определить как организацию, имманентным качественным свойством которой является внутренняя мотивированная интенциональность в сфере самостоятельного расширенного воспроизводства новейших знаний и ключевых компетенций на основе наиболее результативного использования творчески-трудового потенциала сотрудников.* Учитывая существующие общие характеристики обучающихся и традиционных организаций, а также используя методологический потенциал приведенного выше определения сущности именно самообучающейся организации, ее ключевыми признаками могут считаться следующие интегральные положения.

Во-первых, самообучающаяся организация – это организация воспроизводственного цикла новых знаний, т. е. корпоративной «когнитивной самодостаточности», где критически важным источником обучения являются собственные новые знания. Воспроизводственный цикл новейших знаний означает непрерывно воссоздаваемое единство процессов производства неявных знаний, их формализацию и распространение с последующей объективацией в конечные потребительские продукты. Рассматриваемый тип организации, демонстрируя отмеченную когнитивную самодостаточность, способен к «когнитивной автономности», обеспечивая себя требуемым объемом новых идей и проектов. Отмеченный признак самообучающейся организации значительно контрастирует с существующими концептами обучающихся и традиционных корпораций.

Обычная обучающаяся корпорация может и не иметь в своем «когнитивном арсенале» всех фаз воспроизводства знаний: от неявного непередаваемого знания вплоть до объективированного знания. Здесь ставится управленческая задача на обучение сотрудников, что отнюдь не является обязательным внутренним источником новейших знаний как критически важным, основным. Традиционные организации,

находясь в общем пространстве новых знаний, предпочитают приобретать готовые творчески-трудовые компетенции, подготовленные где-то и кем-то. При этом собственные образовательные интенции носят, как правило, случайный и несистемный характер.

Во-вторых, *самообучающаяся организация воспроизводит объем знаний, достаточный для развития собственных ключевых компетенций, обеспечивающих ей высокий уровень экономической рыночной устойчивости и экономический рост.* Речь идет о том, что воспроизводственный цикл собственных знаний и компетенций должен демонстрировать «качественную целостность», т. е. расширенно воспроизводить именно ключевые знания и компетенции. Обычная обучающаяся корпорация свои критически важные ключевые компетенции часто формирует на основе «спонтанных», как правило, внешних источников знаний. Если обнаруживаются собственные уникальные когнитивные проекты, то это носит случайный характер. Еще в большей степени отсутствует такое условие и в традиционных корпорациях, которые осуществляют поиск источников базовых и критически важных компетенций на рынках человеческого и интеллектуального капитала.

В-третьих, *к разряду самообучающихся относятся организации, в которых существует и развивается «социально-экономический генотип самообучения», основанный на инновационном экономическом менталитете сотрудников и созидательных ценностно-смысловых конструктах.* Социально-экономический генотип организации представляет собой систему ментальных моделей и ценностных установок сотрудников конкретной организации, обеспечивающих качество восприятия и осмысления ими новой информации, а также социально определяющих качество общей направленности экономической деятельности [11; 14]. Ментально-смысловая модель самообучающейся организации заключается прежде всего в наличии инновационного типа менталитета, в основе которого обнаруживаются стереотипы и архетипы *инновационной экзистенции*, т. е. автоматизма в восприятии и осмыслении не всякой, а именно инновационной информации и новых знаний. Здесь поиск всего нового есть витальный стереотип экономического поведения и мышления; другими словами, новаторские идеи и знания практически не попадают на «мыслительную таможню», где могут быть задержаны или полностью остановлены; налицо господство менталитета «собственные знания – основа

экономического роста фирмы». Ценностный конструкт самообучающейся организации заключается в безусловном признании таких ценностей, как «каждый сотрудник – производитель новых знаний и компетенций», «сила корпорации – в новаторах и новых знаниях» и др. [8].

Социально-экономический генотип обучающейся корпорации характеризуется экзистенцией познавательной деятельности и ценностными смыслами, нацеленными на непрерывность обучения, но здесь, образно говоря, появляются «таможенные пошлины» на пути новых идей и знаний, т. е. руководители и персонал не всегда готовы к быстрому и высокоэффективному их восприятию. Говоря о социально-экономическом генотипе традиционных корпораций, необходимо заметить, что здесь господствует ментальная модель «минимизировать издержки любой ценой». В данном случае новая информация чаще всего попадает на длительный «отстой» в «таможенный терминал» и не становится достоянием сотрудников организации.

В-четвертых, признаком самообучающейся организации является наличие диверсифицированного интеллектуального капитала, способного непрерывно осуществлять воспроизводственный цикл новых знаний и компетенций. В рамках данного интеллектуального капитала выделяются такие его формы, как *исследовательский капитал*, призванный осуществлять воспроизводство неявных (непередаваемых и передаваемых) корпоративных знаний; *научно-образовательный капитал* как система знаний и компетенций в сфере организации и осуществления образовательной деятельности в рамках предприятия (формализация и распространение новых знаний); *предпринимательский капитал*, функцией которого является объективация новых знаний и компетенций сотрудников организации в конечные потребительские блага; *лидерский капитал*, осуществляющий системное (пассионарное, рисковое, инновационное) управление всеми элементами и звеньями корпоративной деятельности [1].

Отдельные аспекты формирования и развития интеллектуального капитала самообучающейся организации рассматривались в работах современных отечественных и зарубежных исследователей [7]. При этом достигнуто немало существенных и весьма перспективных научных результатов, связанных с развитием отдельных форм корпоративного интеллектуального капитала. Однако в большинстве

исследований авторы по-прежнему остаются «заложниками» структуры корпоративного интеллектуального капитала (по Т. Стюарту), где выделяются всего «три его формы»: *человеческий, структурный и клиентский капитал* [21]. Такое деление корпоративного интеллектуального капитала давно уже является отнюдь не бесспорным, хотя современная рыночная динамика и требования конкурентно-конкордных отношений настоятельно требуют постоянного качественного совершенствования бытующих представлений о сущности и социально-экономическом содержании данного капитала.

В-пятых, *самообучающаяся организация качественно характеризуется наличием «генетически целостного организационного капитала», который адекватен требованиям исследовательского, образовательного, предпринимательского и лидерского капитала.* Организационный капитал – это, как известно, поток ценностей, обеспечивающих ожидаемый уровень доходности предприятия именно за счет формирования и развития необходимых элементов организации; поток ценностей и создание «организационной» добавленной стоимости здесь непосредственно увязывается со скоростью организационных трансформаций, что приводит к сокращению всех видов издержек. В рамках самообучающейся организации создаются и развиваются самостоятельные, причем всегда инновационные (подвижные, сетевые, виртуальные, смешанные, внутрифирменные, межфирменные и др.), элементы организационной структуры, которые целенаправленно обеспечивают высокую результативность функционирования научно-исследовательского, образовательно-методического, предпринимательского и лидерского капитала [18].

В частности, исследовательский капитал организационно может быть оформлен в систему соответствующих научных центров и лабораторий, целевых брейнсторминговых команд, сетевых креативных сообществ и др. Образовательно-методический капитал организационно может быть «капитализирован» в различные формы и виды когнитивно-образовательных структур, таких, например, как учебные и методические центры, микросоциальные образовательные сети и сети краудсорсинга, команды, группы и кружки качества и многое другое. Предпринимательская форма интеллектуального капитала корпорации имеет свои организационные структуры, связанные непосредственно с техникой и технологией производства как собственно интегрированного интеллектуального капитала организации, так и конечных благ.

Особое место в рамках организационного капитала занимает *когнитивный сектор корпорации*, оформленный в систему сетевых связей и доверительных отношений, обеспечивающих высокий уровень эффективности расширенного воспроизводства корпоративных знаний [12; 19]. Обычная обучающаяся организация, как правило, не содержит в своем организационном механизме исследовательскую часть когнитивного сектора экономики, да и предпринимательский капитал здесь принимает лишь свою экзогенную форму, призванную обеспечить воспроизводство конечных инновационных продуктов.

В-шестых, в рамках самообучающейся организации господствующими являются неформальные социально-экономические отношения, основанные на межличностном и внутрифирменном институциональном доверии, что постоянно минимизирует трансформационные, трансакционные, социальные и другие виды издержек. Известно, что в среде творческих работников и общей атмосферы креативности наиболее результативно «работают» не приказы и директивы, а «джентльменские» соглашения между сотрудниками организации. Неформальные институты, воспроизводимые в процессе непрерывного корпоративного институционального предпринимательства, являются адекватной формой быстро меняющихся «правил игры» в условиях высокой скорости обновления производимой продукции.

Что касается качества социального капитала самообучающейся организации, то здесь следует выделить наличие и, одновременно, преимущество многообразных форм и способов *горизонтальных сетевых взаимодействий*, в рамках которых сотрудники различных структур предприятия имеют возможность для развивающего обмена-общения без каких-либо ограничений. При этом *система доверия в самообучающейся организации* носит «сквозной», воспроизводственный характер [13].

В рамках обычной обучающейся организации неформальные институты и одноименные виды общения, а также горизонтальные способы коммуникации занимают большое место и играют важную роль в решении образовательных задач. Здесь много общего с качественными свойствами самообучающейся организации; основное отличие заключается в некоторой «размытости» неформальных институтов, в слабом акцентировании внимания на целостности и высоком качестве горизонтальных форм коммуникаций и системы доверительных отношений.

В-седьмых, самообучающаяся организация качественно отличается от других корпоративных структур тем, что стремится к росту рынка собственных формализованных знаний, осуществляя активную консалтинговую деятельность и проводя аутсорсинг. Коллективная компетенция к самообразованию у таких организаций имеет свою естественную генетическую основу в форме собственного когнитивного сектора корпоративной экономики. Осуществляя массированные инвестиции в развитие данного сектора, самообучающаяся организация имеет возможность постоянно и расширенно воспроизводить новые идеи и знания не только для собственных производственных нужд, но и для удовлетворения когнитивных потребностей других предприятий. Это означает, что самообучающиеся организации *расширяют свое рыночное пространство* посредством целенаправленного включения в рыночные обменные трансакции не только конечные продуктовые инновации, но и систему формализованных знаний, а также определенные элементы «когнитивной эссенции» путем, например, различных платных стажировок и сетевых обменов-общений, в ходе которых формируются уникальные профессиональные компетенции.

Особое место в системе рыночного обмена неявными и явными знаниями занимает корпоративный консалтинг и аутсорсинг. В первом случае знания и компетенции прирастают как у стороны-заказчика, так и у стороны-исполнителя, поскольку здесь всегда имеет место сетевое совместное сотворчество. Резонно полагать, что в рамках самообучающейся организации непрерывная и высокоэффективная «вулканизация» новых идей и знаний позволяет всерьез рассчитывать на действенность ее консалтинговой практики. Можно констатировать, что самообучающаяся корпорация – это всегда потенциально консалтинговая организация, способная «торговать» неявными и явными знаниями. В этой связи аутсорсинг выглядит несколько «проще», так как здесь сторона-заказчик не принимает участия в совместном когнитивном творчестве.

В-восьмых, самообучающаяся организация характеризуется лидерским стилем управления как адекватной формой управленческих трансакций в условиях требований масштабных, непрерывных и радикальных экономических инноваций. О лидерском стиле управления сказано немало в отечественной и зарубежной литературе, хотя, применительно к феномену самообучающейся корпорации, здесь

требуются некоторые уточнения и дополнительные характеристики. Прежде всего, лидерство здесь должно быть направлено на всемерное развитие когнитивного сектора корпоративной экономики, что предполагает становление именно *когнитивного лидерства*, нацеленного на расширенное воспроизводство системы неявного знания. Очевидно, что корпоративный лидер должен обладать такой *ключевой компетенцией как умение воссоздавать неявные знания*. Кроме того, лидер призван осуществлять майевтику, т. е. «проявлять», выводить «на свет» неявные знания, находящиеся в головах сотрудников.

В рамках обычной обучающейся организации могут иметь место различные стили и методы управления, в том числе и содержащие в себе элементы лидерства. Однако замыслу и ментальной модели такой организации в большей степени соответствует «руководство» как управленческая парадигма, основанная на принятии самостоятельных решений в процессе и результате консультаций, совещаний и бесед с заинтересованными сотрудниками организации. Управленческая парадигма «менеджмент», основанная на высокой исполнительской дисциплине управленцев («туннельное» видение проблем), а не на творческой инициативе при разработке и принятии судьбоносных решений, в большей степени релевантна традиционной организации [5]. Существенные отличия самообучающейся организации от обычной обучающейся корпорации и от традиционной организации показаны в таблице 1.

Важно подчеркнуть, что самообучающиеся корпорации формируют свои ключевые компетенции вокруг системы неявных знаний; обычные обучающиеся структуры нацелены на развитие ключевых компетенций в сфере формализации и распространения явных знаний; традиционные фирмы решают задачи повышения эффективности своей творческой деятельности в сфере расширенного воспроизводства конечной продукции. Конечно, в рамках любой современной организации формируются и развиваются все формы новых знаний и компетенций. Однако качество самообучающейся организации конституируется именно ее способностью расширенно воспроизводить «когнитивную эссенцию», т. е. неявные непередаваемые знания, являющиеся фундаментальным источником экономических инноваций. Следовательно, ключевым императивом формирования и развития самообучающейся организации является создание *лидерского когнитивного предпринимательства*, о чем уже говорят и пишут современные исследователи [1].

Таблица 1

**Отличия самообучающейся организации
от обычной обучающейся и традиционной организации¹**

№ п/п	Параметры	Самообучающаяся организация	Обучающаяся организация	Традиционная организация
1	Наличие воспроизводственного цикла новых знаний	Обладает полным циклом воспроизводства новых знаний и компетенций; существует собственный источник новых знаний; организация как «когнитивный донор»	Может отсутствовать цикл создания новых знаний и этап их формализации; образовательные интенции носят ограниченный характер; организация как «когнитивный реципиент»	Знания и компетенции приобретаются на рынке человеческого капитала; интенции обучения носят несистемный характер
2	Когнитивный источник экономического роста и конкурентных преимуществ	Ключевые и базовые компетенции, создаваемые и воспроизводимые на основе собственного исследовательского и образовательного потенциала; имеет место когнитивная «качественная целостность»	Ключевые и базовые компетенции, создаваемые на основе внешних источников нового знания и внутренних образовательных форм и способов деятельности	Ключевые и базовые компетенции приобретаются на внешнем рынке человеческого капитала
3	Качество «социально-экономического генотипа», или ментально-ценностной модели	Инновационный тип корпоративного менталитета, основанного на «экзистенции творчества и новаторства»; безусловный приоритет ценностей «креативного производства» и интеллектуального предпринимательства	Переходный, возможно «кризисный», тип экономического менталитета со стереотипами, отражающими требования «экзистенции обучения», и такими ценностями, как «корпоративный всеобуч» и «развивающий обмен-общение»	Экономический менталитет «делать то, что всегда хорошо получалось»; система ценностей соответствует имплементации: «делаем и будем делать то, что успешно апробировано другими»
4	Содержательные признаки инновационной деятельности	Осуществляется поиск радикальных, масштабных и непрерывных инноваций на основе преимущественно собственного и частично внешнего производства новых знаний и компетенций	Осуществляется поиск различных форм уплывающих инноваций «наверняка» на основе внешних и частично собственных источников новых знаний и компетенций	Инновационная деятельность носит спонтанный, случайный и фрагментарный характер: «диктат» апробированных форм производства

¹ Источники: [5; 7; 16; 20].

№ п/п	Параметры	Самообучающаяся организация	Обучающаяся организация	Традиционная организация
5	Качество корпоративного интеллектуального капитала	Интеллектуальный капитал носит диверсифицированный характер и декомпозируется на научно-исследовательский, образовательно-методический, предпринимательский и лидерский; данные формы капитала образуют синергию креативной деятельности организации	Интеллектуальный капитал носит структурный характер и подразделяется на образовательный, предпринимательский и управленческий; синергия творчески-трудовой деятельности носит спонтанный характер; основной является экзотенный интеллектуальный капитал	Интеллектуальный капитал может и не позиционироваться в качестве самостоятельного феномена; организация ограничивается развитием обычного человеческого капитала в форме традиционных «продуктовых» знаний и компетенций
6	Качество корпоративных институтов	Формируется и действует высокоразвитый институциональный капитал, в основе которого неформальные институты, воспроизводимые всеми участниками экономических трансакций в процессе институционального предпринимательства	Институциональный капитал имеет «размытые» формы и нет четко выраженного институционального предпринимательства; новые институты «имплантируются» извне либо воссоздаются высшим руководством корпорации	Как таковой институциональный капитал отсутствует, институты в основном носят формальный характер; неформальные нормы и правила создаются редко и спонтанно
7	Качество социально-экономических взаимодействий	Высокая «плотность» и интенсивность развивающегося обмена-общения; наличие множества диверсифицированных форм сетевых, именно горизонтальных, конкордных взаимодействий, что свидетельствует о высокоэффективном социальном капитале и развитых формах внутрифирменного доверия; важнейшим социальным активом является репутационный капитал	Социальные взаимодействия осуществляются в рамках вертикально-горизонтальных сетевых форм и в режиме конкурентно-конкордных отношений; социальный капитал не позиционируется как самостоятельный фактор производства; уровень внутрифирменного доверия не всегда приводит к формированию репутационного капитала	Социальные взаимодействия уступают место обычному «социальному действию», осуществляемому в рамках конкурентных отношений; социальный капитал и одноименные активы не формируются либо носят случайный характер

№ п/п	Параметры	Самообучающаяся организация	Обучающаяся организация	Традиционная организация
8	Степень охвата рынка неявных, явных и «продуктовых» знаний	Активное участие на всех рынках при растущем приоритете рынка неявных и явных знаний; формирование и развитие самостоятельного сектора по производству и рыночной реализации отмеченных знаний в форме корпоративного консалтинга и аутсорсинга	Активное участие на рынках явных и «продуктовых» знаний; возможен устойчивый поток интеллектуальной ренты от реализации патентов, рынок неявных знаний может осваиваться путем привлечения обучающихся в корпоративные университеты и др.	Активное участие в основном на рынке конечных товаров и услуг; рынки неявного и явного знания осваиваются фрагментарно и не являются важными источниками дохода; интеллектуальная рента появляется случайно
9	Качество и основная форма корпоративного управления	Пассионарное лидерство и высокоорганизованный лидерский капитал, характеризующий релевантной «лидерской сетью»; ключевой управленческой компетенцией является «когнитивное лидерство», т. е. лидерское управление процессом воспроизводства неявных знаний («когнитивной эссенции»)	Управление в форме руководства, основанном на высоком качестве принимаемых решений в области воспроизводства явных и «продуктовых» знаний; высокоэффективно функционирует «вертикально-горизонтальная» форма управления	Управление в форме менеджмента, основанном на высоком уровне исполнительской дисциплины при осуществлении воспроизводства конечных товаров и услуг; господствует управленческая «вертикаль»

Новизна авторского подхода к проблеме когнитивного лидерства здесь состоит в выявлении и обосновании форм и методов воздействия когнитивного лидерства на процесс создания и развития самообучающейся организации.

Логика проводимого исследования позволяет выделить и предложить следующие конституирующие параметры и показатели качества корпоративного самообучения:

1) *масштабность и непрерывность конечных продуктовых инноваций*, воспроизводимых преимущественно (более 50 % либо 2/3) на основе использования собственного исследовательского и образовательно-методического капитала. Масштабность и непрерывность инноваций может характеризоваться показателем полного обновления линейки продуктов, например в течение трех-пяти лет, в зависимости от отраслевой и иной специфики деятельности предприятия;

2) *формирование и постоянное воспроизводство ключевых компетенций*, обеспечивающих организации высокую степень экономической устойчивости, социально-экономическое развитие и интеллектуальную безопасность. Эти ключевые компетенции, являясь основным источником добавленной стоимости, должны воссоздаваться и обновляться в рамках самого предприятия. Вся инновационная продукция, создаваемая и реализуемая фирмой, должна быть функцией этих ключевых компетенций. Важно подчеркнуть, что разработка организацией ключевых компетенций на основе «не своих» знаний и когнитивных умений, даже в случае выполнения первого условия (производство более 50% инноваций на основе собственных знаний), не позволяет определить ее как самообучающуюся организацию. Другими словами, *количество масштабных и непрерывных инновационных решений* и действий в рамках самообучающейся организации должно привести к *качеству ключевых компетенций*, обеспечивающих экономическую устойчивость и интеллектуальную безопасность предприятию;

3) *наличие собственного исследовательского и образовательного сектора корпоративной экономики*, в рамках которого в течение определенного *фиксированного интервала времени*, например, один раз в течение пяти лет, *проходят переподготовку все сотрудники предприятия, а также открыт набор для сотрудников других корпораций*. При этом в организации существуют соответствующие институциональные нормы, регулирующие и координирующие порядок, продолжительность и ожидаемое качество обновленных компетенций сотрудников

«на выходе». Важно подчеркнуть, что плановая переподготовка сотрудников в рамках самой организации является элементом корпоративной культуры и ключевым ценностно-смысловым императивом;

4) *рост удельного веса дохода от консалтинговой деятельности и аутсорсинга*. Поскольку названные формы интеллектуального производства неявных и явных знаний напрямую связаны с исследовательским и образовательным секторами корпоративной экономики, то именно доля в прибыли предприятия названных форм интеллектуального производства является важнейшим показателем действенности интенций самообучения и самообразования представителей корпоративного сообщества. Можно условно «ввести» некий показатель, четко фиксирующий бытие эффекта самообучения, например 10 % и более прибыли фирмы, получаемой от собственного консалтинга и аутсорсинга;

5) создание и развитие такого интеллектуального актива, как *бренд самообучающейся корпорации*, который может иметь различные эмоциональные названия, например: «компания-учитель», «познающая фирма» и др. Самостоятельная доходность бренда самообучающейся корпорации фиксирует факт реальности соответствующих эффектов и результативности их использования. Косвенным показателем действенности данного брендинга может служить «поток» креативных сотрудников, желающих прийти в данную организацию, а также показатели «оттока» тех, кто не желает непрерывно совершенствовать собственные знания и компетенции.

Таким образом, сущность самообучающейся организации (корпорации, предприятия, фирмы) заключается в ее способности обеспечивать полный инновационный цикл создания востребованных рынком товаров и услуг. Содержание самообучающейся организации раскрывается через спецификацию ее интегрированного интеллектуального капитала, включающего научно-исследовательский, образовательно-методический, производственно-предпринимательский и управленческий капитал. Каждый из данных видов капитала представляет собой определенный набор новых знаний и компетенций, позволяющих в своем системном единстве обеспечивать расширенное воспроизводство масштабных, непрерывных и даже радикальных инноваций. Очевидно, что феномен *интегрированного интеллектуального капитала самообучающейся организации*, предстающий как синергетический фактор производства, требует самостоятельного дополнительного исследования.

Критическое качество самообучения связано с такими новыми формами и аспектами социально-экономического поведения организаций, которые во главу угла ставят цели и задачи *расширенного воспроизводства системы неявных экономических знаний*, или «*когнитивной эссенции*», без которых невозможно обеспечить стратегию инновационной деятельности предприятия в условиях растущей интенсификации конкурентных и одновременно конкордных отношений. Развитие корпоративной системы неявных знаний требует формирования и развития собственного *когнитивного сектора корпоративной экономики*, т. е. создания специальных организационных и институциональных элементов, нацеленных на решение не столько «продуктовых», сколько «знаниевых» задач. Кроме того, качество самообучающейся организации непосредственно увязывается с *релевантным социально-экономическим генотипом*, включающим инновационный экономический менталитет, созидательные ценностные смыслы, прогрессивные институты и высокоэффективный социальный капитал с развитой системой долговременных доверительных отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антипова Д. А. Механизм лидерского когнитивного предпринимательства в системе повышения качества управления знаниями // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 6 (47). – С. 817–823.
2. Балацкий Е., Сергеева В. Научно-практическая результативность российских университетов // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С. 133–149.
3. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной экономике). – М. : ИНФРА-М, 1996. – 287 с.
4. Гайсельхарт Х. Обучающееся предприятие в XXI веке. – Калуга : Духовное познание, 2004. – 264 с.
5. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.
6. Глазьев С. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 13–30.
7. Дресвянников В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии. – М. : Кнорус, 2008. – 344 с.
8. Салихов Б. В., Салихова И. С., Новичков В. И. Духовно-нравственная онтология современного социально-экономического развития : монография. – М. : Кнорус, 2011. – 328 с.
9. Замараев Б., Назарова А., Суханов Е. Финансовые ограничения вслед за инвестиционной паузой // Вопросы экономики. – 2014. – № 10. – С. 4–44.

10. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – М. : Инфра-М, 2010. – 624 с.
11. *Леонтьев Д. А.* Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. – 3-е изд., доп. – М. : Смысл, 2007. – 511 с.
12. *Лунева Е. В.* Социальный капитал как фактор инновационного развития предприятия : монография. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 140 с.
13. *Лунева Е. В.* Инновационные социальные сети предприятия: специфика формирования и управления // Интеграл. – 2011. – № 5. – С. 46–52.
14. *Макаров В. Л.* Микроэкономика знаний / Отд. обществ. наук РАН, ЦЭМИ РАН. – М. : Экономика, 2007. – 204 с.
15. *Мау В. А.* В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 году // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С. 4–33.
16. *Мильнер Б. З., Румянцева З. П., Смирнова В. Г., Блиникова А. В.* Управление знаниями в корпорациях / под ред. проф. Б. З. Мильнера. – М. : Дело, 2006. – 304 с.
17. Модернизация российского образования: вызовы нового десятилетия. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС, 2013. – 104 с.
18. *Салихов Б. В., Салихова И. С.* Центр экономики образования современного высшего учебного заведения (основы научно-методической концепции формирования и повышения качества деятельности). – М. : МГОУ, 2013. – 82 с.
19. *Салихов Б. В., Лунева Е. В.* Управление корпоративными знаниями в инновационной экономике. – М. : МГОУ, 2013. – 294 с.
20. *Сенге П.* Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 384 с.
21. *Стюарт Томас А.* Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.

УДК 339.9

В. С. Якушкин

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры
экономики и международного бизнеса ИПЭУ МГЛУ
e-mail: viktor.jakusch@mail.ru

ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЕ ТОРГОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПАРТНЕРСТВО – ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Анализируются цели создания Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства как новой формы регионального торгового соглашения. Оцениваются перспективные положительные моменты для стран-участников. Делаются выводы об определенных угрозах для действующей международной торговой системы.

Ключевые слова: региональные торговые соглашения; Всемирная торговая организация (ВТО); валовый внутренний продукт; валовый региональный продукт; технические барьеры и стандарты; таможенные барьеры.

Jakushkin V. S.

Ph.D. (higher doctorate degree, Economics)
Professor, Economics and International Business Department, MSLU
e-mail: viktor.jakusch@mail.ru

TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP – THE ESTABLISHMENT AND PROSPECTIVE IMPACT ON INTERNATIONAL TRADE

The article analyzes the goal of creating a partnership transatlantic trade and investment, in a new form of regional trade agreements. Assess the prospects for positive aspects of the participating countries. The authors concluded that specific threats of modern international trading system.

Key words: regional trade agreements; the World Trade Organization (WTO); the gross domestic product; gross regional product; technical barriers and standards; customs barriers.

В феврале 2013 г. американский президент Барак Обама объявил о запуске проекта Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства (ТТИП), другими словами, о проекте трансатлантического пространства свободной торговли между США и странами ЕС. На сегодняшний день этот проект можно назвать одним из крупнейших

в истории торговых объединений с момента возникновения Всемирной торговой организации.

Впервые идея о создании официальной трансатлантической зоны свободной торговли или же более глубокой формы интеграции «партнерства» была выдвинута еще в 1990-х гг. ввиду тесного взаимодействия экономик США и стран ЕС. Однако ряд кризисов, в особенности мировой финансовый кризис 2008 г., затянул этот процесс.

В последнее время региональные торговые соглашения (интеграционные объединения) являются ключевым аспектом внешнеэкономической политики США, представляя собой существенный элемент антикризисной стратегии по преодолению последствия мирового финансового кризиса (прежде всего за счет увеличения экспорта товаров, услуг и технологий на внешние рынки).

США, столкнувшись с возможностью потери своего могущества и статуса сверхдержавы, в особенности с вызовами со стороны развивающихся быстрыми темпами стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, решили использовать оружие интеграции в своих целях.

На данный момент США являются инициатором создания двух наиболее амбициозных проектов со времен создания ВТО, а именно Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства и Транстихоокеанского партнерства.

Рассматривая в данной работе только Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство, во-первых, стоит отметить, что данный проект был запущен не случайно. Дело в том, что переговоры о создании данной организации велись довольно длительное время – с 1990-х гг., однако такие факторы, как затяжные кризисы наряду с несогласованностью мнений по ряду вопросов, не давали США и ЕС серьезно приступить к созданию данного объединения. Более того, уже налаженные тесные экономические и политические связи и взаимозависимость между США и странами ЕС явно не стимулировали ускорение экономической интеграции. Данное положение подтверждается следующими данными: по материалам Европейской комиссии, в 2012 г. импорт в США из ЕС составил 522 млрд долл., а экспорт американских товаров на рынки Евросоюза составил 459 млрд долл. [5]. Таблицы 1 и 2 иллюстрируют динамику изменения торговли товарами и услугами ЕС с США [8].

Таблица 1

**Торговля товарами ЕС – США 2011–2013 гг.
(в млрд евро)**

Год	Импорт ЕС	Экспорт ЕС	Баланс
2011	192	264,1	72,1
2012	206,5	292,8	86,3
2013	196	288,2	92,2

Таблица 2

**Торговля услугами ЕС – США 2010–2012 гг.
(млрд евро)**

Год	Импорт ЕС	Экспорт ЕС	Баланс
2010	134,7	138,0	3,3
2011	141,1	148,1	6,9
2012	148,9	163,0	14,1

Из данных таблиц можно сделать вывод, что за последние годы наблюдаются тенденции к увеличению торговли товарами и услугами между ЕС и США.

На долю США и ЕС приходится примерно треть мирового объема торговли, вместе эти два региона составляют половину мировой экономики. В мировом охвате страны ЕС и США производят около 40 % мировой продукции [7].

Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство представляет собой торговое соглашение, которое на данный момент находится в разработке и по нему активно обсуждается ряд вопросов между ЕС и США. Согласно со стратегией ТТИП, основной целью его создания является наращивание торговых объемов и упрощение механизма торгового взаимодействия между двумя регионами. Основными инструментами достижения поставленной цели являются: устранение торговых барьеров в различных секторах экономики, введение общих высоких стандартов по охране окружающей среды, создание благоприятных условий для инвестирования, защиты прав интеллектуальной собственности и др.

Особенность процесса подготовки соглашения заключается в том, что США является отдельным государством, а ЕС – представляет собой содружеством 28 независимых государств, имеющих разные уклады и уровни развития экономики, что несомненно может вызвать ряд проблем при согласовании определенных вопросов. Тем не менее признано, что в мировом сообществе именно эти два партнера являются лидерами мировой экономики.

Отличительной особенностью содержания самого соглашения является то, что оно направлено в большей степени на гармонизацию норм, правил и стандартов, в отличие от таких вопросов, как тарифы и квоты, традиционно рассматриваемых в торговых соглашениях. На данный момент средние тарифы между США и странами ЕС составляют около 3–4% [9]. Может показаться, что цифры невелики, однако при крупном масштабе торговли, данные тарифы являются вполне ощутимыми.

Важно отметить, что помимо сокращения тарифов во всех секторах экономики, одной из важнейших целью США и стран ЕС также является устранение нетарифных барьеров (например разница в технических правилах и стандартах). Для многих международных компаний, которые хотят функционировать на рынках обоих партнеров, данный факт, выраженный в дополнительных затратах на изменение стандартов и времени, сказывается довольно негативно на их деятельности. Например, фирмы несколько раз должны проходить процедуру по установлению безопасности своих товаров и подтверждать ее согласно разным стандартам в зависимости от страны. Переговоры по созданию ТТИП уделяют особое внимание открытию обоих рынков-партнеров по услугам, инвестициям и вопросу госзакупок, что может значительно повлиять на стандартные правила игры во всем мире.

Круг вопросов, рассматриваемых в процессе согласования соглашения достаточно широк. В ходе переговоров большое внимание уделяется вопросам регулятивных мер и стандартов не только в области торговли, но и в области создания и обеспечения рабочих мест, контроля качества продукции, охраны окружающей среды, в частности: доступ сельскохозяйственных и промышленных товаров на рынок, правительственные закупки, инвестиции, энергетические и сырьевые материалы, нормативные вопросы, санитарные и фитосанитарные меры, услуги, права интеллектуальной собственности, конкуренция, таможенное / торговое содействие, а также взаимодействие

государственных предприятий. Самыми сложными вопросами в ходе обсуждения являются вопросы стандартизации санитарных и фито-санитарных норм, страховые выплаты по медицине, субсидирование фермеров (в США и ЕС самые крупные субсидии фермерам).

Страны ЕС сильно обеспокоены качеством сельскохозяйственной продукции из США. Представители ЕС резко выступают против импорта генно-модифицированной сельхозпродукции из США, а также мясной продукции. Также крайне важным вопросом является использование труда мигрантов. В рамках данного соглашения предстоит большая работа по урегулированию этого вопроса и создания режима здоровой конкуренции между рынками труда США и европейских стран. Автоконцерны, в свою очередь, хотели бы унифицировать требования по безопасности и экологичности, что позволило бы избежать необходимости производства разных моделей для американского и европейского рынков [10].

Совершенствование и резкое уменьшение нетарифных ограничений без сомнений является одним из центральных пунктов переговоров. Например, такие прямые дискриминационные меры, как импортные квоты или правила правительственных закупок, а также регулятивные нормы. В Европе и Америке действуют совершенно разные правила лицензирования медицинских препаратов, что создает огромные трудности в торговле между ЕС и США. Такой же эффект имеют разные стандарты безопасности потребительских товаров или отличия в процедурах инспекции.

Переговоры по созданию партнерства проходят на фоне того, что США и ЕС являются одними из крупнейших конкурентов, например, в авиационной промышленности, идет постоянная конкуренция между компаниями «Boeing» и «Airbus». Похожая ситуация наблюдается и в других отраслях, что также несколько усложняет ситуацию по переговорам. Но, несмотря на объективные противоречия между договаривающимися сторонами, следует отметить, что партнерство является крайне выгодным для обеих сторон в долгосрочной перспективе. Согласно независимому исследованию экономической политики, такое амбициозное и всеохватывающее интеграционное партнерство может пополнить бюджет ЕС на 119 млрд долл. всего через год после реализации проекта. Экспорт ЕС в США может вырасти на 28 %, принося экспортером годовой доход в размере 187 млрд долл.

Среднестатистическая европейская семья из 4 человек будет получать дополнительный доход в размере 545 евро в год и 745 долл. среднестатистическая семья в США. Экономика США, по оценкам экспертов, получит дополнительно 90 млрд долл. [3]. Также предполагается, что остальные страны мира смогут выиграть от данного сотрудничества и получают дополнительно около 100 млрд долл. США. Рост экспорта ЕС и США составят 6 % и 8 %, соответственно [7].

В таблице 3 рассматриваются различные ситуации и иллюстрируются возможные выгоды от полного и неполного соглашения [11]. Даже при неполном соглашении прогнозируются значительные выгоды для экономик-партнеров.

Таблица 3

**Предположительный макроэкономический эффект соглашения
о Трансатлантической зоне свободной торговли
по сравнению с базовым сценарием развития США и ЕС к 2027 г.
(в млн евро)**

Показатель	Неполное соглашение	Полное соглашение		
только тарифы	только услуги	только госзакупки	менее амбициозный вариант	амбициозный вариант
Рост ВВП				
ЕС	23 753	5 298	6 367	68 274
США	9 447	7 356	1 875	49 543
Взаимный экспорт ФОБ				
Из ЕС в США	43 840	4 591	6 997	107 811
Из США в ЕС	53 777	2 859	3 411	100 909

По различным отраслям прогнозируется рост от 0,06 % до 40 % в зависимости от отрасли. Влияние создания ТТИП на различные сектора экономики США приведено в таблице 4 [6].

Ожидается, что перспективное партнерство поможет повысить показатели ВВП стран – участниц ТТИП примерно на 0,5–1 % в год. Прогнозируется, что данные страны выиграют от сотрудничества за счет увеличения спроса и предложений без повышения госрасходов

и займов [8]. Однако наибольшую выгоду получают потребители от улучшения качества товаров, а производители – от сокращения затрат на производство.

Таблица 4

Влияние создания ТТИП на различные сектора экономики США

Производство металлических изделий	+12 %
Пищевая продукция	+9 %
Химикаты	+9 %
Промышленные товары	+6 %
Транспортное оборудование	+6 %
Автомобили	+40 %
Общее производство сельскохозяйственной продукции, лесной промышленности и рыбной ловли	+0,06 %

Европа и США продолжают оставаться крупнейшими мастерскими мира. Европа выступает в этом качестве не только в виде региона, но и в качестве отдельных стран. Великобритания, например, имеет статус «финансовой мастерской», в то время как Германия считается «промышленной мастерской», а США – мастерской по различным видам деятельности.

На протяжении последних десятилетий в Европе усиливается тенденция единого экономического пространства, а именно растет внутренняя кооперация по всем направлениям, а на данный момент с созданием ТТИП также расширяется интеграция США и ЕС. Учитывая то, что европейская интеграция и единая внешнеэкономическая политика закрепила положение Европейского региона как мастерской мира, можно предположить, что амбициозное сотрудничество США и ЕС сможет значительно расширить как экономическое, так и политическое мировое влияние, оставив менее развитые страны за бортом, создавая собственные правила игры. Это может негативно сказаться и на экономиках менее конкурентоспособных стран, например России [2].

Фактически США являются на данный момент самым крупным партнером стран ЕС в отношении добавленной стоимости, экспортная доля которых составляет 23 % всего экспорта ЕС и импорт 20 %.

Рассматривая данный подход обе стороны в перспективе могли бы включить в соглашение пункты, позволяющие совместно использовать преимущества от участия в создании внутреинтеграционной добавленной стоимости, т. е. в большей степени распределяя специализацию на определенных отраслях и этапах производственного цикла внутри партнерства. Подобное соглашение могло бы сделать акцент на отношениях сторон, связанных с положениями взаимного признания, гармонизации, послабления в торговле, а также упрощения административных процедур, и борьбу с коррупцией и бюрократией, что привело бы к более тесному взаимодействию между поставщиками и производителями ЕС и США. Данные вопросы планирует рассматривать новый институт, который должен быть создан в рамках ТТИП. Также планируется в долгосрочной перспективе распространить данные стандарты и на другие страны, что означает допуск к участию в цепочки в этих регионах на основе унифицированных стандартов. Для того чтобы достичь полной либерализации, в соответствии с соглашением должны быть рассмотрены либерализация и унификация правил происхождения товаров. С точки зрения цепочки создания ценностей особую актуальность приобретает влияние цифрового преобразования информации и сертификация.

Быстрое развитие региональных и глобальных цепочек дало повод изменить некоторые правила торговой политики. Это означает, что понятия экспорта и импорта больше не рассматриваются со стандартного ракурса. Экономический рост и создание новых рабочих мест – это не только вопрос экспорта, но и импорта. Сейчас наиболее остро встает вопрос о том, куда и как могут эффективнее распределять ненужные издержки в ходе процесса создания продукта. И связующим звеном в данном процессе являются различные сопутствующие услуги. Поэтому очень важно отслеживать каждый этап и сокращать издержки.

Касательно услуг, в связи с цепочкой создания добавленной стоимости, необходимо отметить, что принципиально меняется их роль: с одной стороны, они являются движущим фактором цепочек, с другой – помогают объединять производственные процессы. Это особенно важно, так как услуги составляют более 50 % добавленной экспортной продукции в ЕС и 60 % экспортной продукции в США. Таким образом, важно рассматривать производство товаров и предоставление услуг в общем контексте [6].

В мировом масштабе ввиду увеличения торговли между двумя наиболее развитыми регионами мира может увеличиться и объем мировой торговли, а также мирового ВВП, а впоследствии дать толчок к возможному созданию и переходу на унифицированные мировые стандарты. Это вызывает определенную настороженность, так как данное партнерство может стать в перспективе альтернативой ВТО с попыткой распространить влияние и на третьи страны, создавая свои «правила игры», приобщая наиболее влиятельных партнеров. Другими словами, данное партнерство может изменить расстановку сил в мире и, более того, изменить направление торговых потоков в мировой торговле. Небезосновательно можно утверждать, что данные страны выработают негласные правила и будут применять новые протекционистские меры в отношении третьих стран, что, в свою очередь, приведет к отсутствию стимула к дальнейшей мировой либерализации торговли товарами и услугами среди остальных стран.

Данное партнерство уже негласно стали называть «экономическим НАТО», и США не скрывают своих целей: они пытаются возродить былое могущество и лидирующие позиции, пытаясь непосредственно потеснить некоторые быстро развивающиеся страны БРИКС. Создать противостояние Китаю как первому мировому экспортеру.

В ходе последних этапов переговоров также обсуждаются такие возможные угрозы для стран – участниц соглашения, как потеря суверенитета, отсутствие любых валютных правил, что может привести к валютным манипуляциям и махинациям, ведь на данный момент в рамках данного сотрудничества даже не упоминался вопрос ограничений по валютным операциям (манипуляциям) [4].

Все это может простимулировать «конкурентный блок развивающихся стран» создавать новые совместные объединения, имеющие принципиально новый характер, что приведет к непосредственной конфронтации между торговыми блоками или межрегиональными группировками.

На современном этапе развития торгово-экономических отношений взаимозависимость между странами неизбежна. А это означает дальнейшее углубление интеграционных процессов. Тенденцией последнего десятилетия является создание не только региональных, но и межрегиональных объединений. Стремительно меняется не только количество, но и качество интеграций, приобретая совершенно новые формы, в основе которых лежат классические формы, а также

часто базируются на правилах ВТО. Наглядным и ярким примером явилась инициатива США по созданию Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства, которая представляет собой новую форму интеграции. Самими участниками рассматриваемое партнерство оценивается как очень перспективное, за счет возможности обмена научными достижениями, технологиями, создания совместного производства товаров с новыми потребительскими свойствами на базе единых стандартов, охватывающих большинство отраслей экономики. Данное партнерство будет играть особую роль в мировом производстве, если рассматривать его с позиции участия стран-партнеров в цепочке создания добавленной стоимости. Это означает не только более активное прямое участие США и ЕС в создании мировой добавленной стоимости, но и более близкую кооперацию стран-партнеров, создание добавленной стоимости непосредственно в рамках партнерства. В долгосрочной перспективе возможна самообеспеченность товарами и услугами данных регионов на базе совместного производства и унифицированных стандартов. Существуют перспективы более активного разделения этапов производственного процесса продукции в зависимости от специализации стран.

В то же время следует отметить, что партнерство не только принесет значительные выгоды странам-участницам, но и может изменить существующий на данный момент мировой экономический порядок. Также вызывает опасение, что данное сотрудничество может оказать негативное влияние на невходящие в него развивающиеся экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Загашвили В. С.* О создании Трансатлантической зоны свободной торговли. URL : www.imemo.ru/ru/publ/comments/2013/comm_2013_023.pdf (дата обращения 08.09.2013).
2. *Хесин Е. С.* Становление Европы как мастерской мира // Современная Европа. – 2014. – № 1. – С. 25.
3. EU, U.S. trade – Negotiators explore ways to help SMEs take advantage of TTIP, as fourth round of talks ends in Brussels [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1041>
4. EU-US Trade Talks: EU and US announce 4th round of TTIP negotiations in March; Stocktaking meeting in Washington D.C. to precede next set of talks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1020>

5. European Commission. Directorate-General for Trade [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111704.pdf
6. Global Value Chains and the Transatlantic Trade and Investment Partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2013/rapporter/report-global-value-chains-and-the-transatlantic-trade.pdf>
7. Independent study outlines benefits of EU-US trade agreement [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-211_en.htm.
8. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
9. Transatlantic Trade and Investment Partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf
10. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) negotiations [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/CRS_TTIP_report_Feb_2014.pdf

РОЛЬ МЕНТАЛИТЕТА В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ГОСУДАРСТВА

Электронная коммерция растет не снижающимися темпами, где одним из основных лидеров среди стран является Южная Корея. Многие экономисты, говоря об электронной коммерции, упоминают ее инфраструктуру, качество сервисов, количество активных пользователей. Но все они забывают о такой важной вещи, как менталитет населения, который тоже играет огромную роль. Южная Корея смогла добиться таких результатов именно за счет их инновационного менталитета, что несомненно показывает насколько он важен для развития электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция; менталитет; безналичный расчет; защита авторских прав; цифровой контент; информационная безопасность.

Yastrebtsev V. A.

Postgraduate student, Department of World Economy, Institute of Law,
Economics and Information Management, MSLU
e-mail: mont@bk.ru

THE ROLE OF MENTALITY IN FORMATION AND DEVELOPMENT OF E-COMMERCE IN THE COUNTRY

E-commerce is showing rapid growth rate, where one of the main leaders is South Korea. Many economists speaking about e-commerce usually mention its infrastructure, quality of services and number of users. But everyone forgets about such an important thing like mentality of customers, that plays a huge role too. South Korea became such powerful exactly because of innovative mentality of the population, it undoubtedly shows how much it matters for the further development of E-commerce.

Key words: e-commerce; cashless payment; mentality; intellectual property; digital content; information security.

На данный момент электронная торговля развивается высокими темпами, где одним из лидеров является Южная Корея. К концу 2013 г. на онлайн-торговлю приходилось более 13 % от всего ритейла, что намного выше показателей США (6,5 %) и показателей Британии (9,7 %), не говоря уже о России, где доля онлайн составляет около 2,3% от общего числа покупок [3]. Этому результату Южная Корея

обязана британскому ритейлеру «Теско», который продолжает развивать в стране свой проект по созданию виртуальных магазинов, где они появились более чем на 20 остановках наземного транспорта.

Виртуальные магазины представляют собой интерактивные экраны, которые устанавливаются на месте обычного рекламного щита. На дисплее изображены фотографии товаров и соответствующие им QR-коды. Используя мобильный телефон, потребитель сканирует код и с помощью специального приложения может автоматически заказать товар. В 2011 г. «Теско» запустила аналогичный «виртуальный магазин» в сеульском метро, который имел большой успех. Запущенное в апреле 2011 г. приложение, менее чем за год было скачано более 1 млн раз. До этого ни одному из торговых приложений, действующих в стране, не удавалось достичь таких показателей. Теперь же, с целью дальнейшей экспансии, было решено охватить потребителей, пользующихся наземным транспортом, причем не только в столице, но и в других городах Южной Кореи. Сотрудники компании отметили, что наибольшей популярностью виртуальный концепт пользовался среди клиентов возрастной группы от 20 до 30 лет, поэтому было решено в первую очередь устанавливать инновационные магазины на остановках рядом с университетом и прилегающим к ним улицам. Примечательно, что в планах «Теско» нет реализации подобного проекта в Великобритании – в компании считают, что концепция «виртуальных магазинов» оказалась эффективной только за счет инновационного менталитета южнокорейцев [6].

Многие экономисты, говоря об электронной коммерции, считают, что важна ее инфраструктура, количество и качество сервисов, число активных пользователей, но многие из них упускают такой важный момент как менталитет потребителей, а ведь он играет немаловажную роль для развития электронной коммерции как в Корее, так и на территории Российской Федерации. В сознании населения должны возникнуть желание и потребность в развитии технологий. Зачем же развивать электронную коммерцию, когда в этом еще нет потребности нашего общества, сначала нужно создать эту потребность, показывая людям, насколько эффективно действует эта система. Правительство развивает огромное количество интернет-сервисов для оплаты услуг ЖКХ, налогов и сборов, но клиенты в банках и государственных учреждениях до сих пор стоят в очереди для осуществления различных операций, которые могут быть выполнены с помощью

удаленного доступа. Похожая ситуация и с наличными деньгами. Мы часто видим, что когда сотрудникам приходит зарплата, возле банкоматов скапливается немаленькая очередь, людям нужны наличные деньги, а не безналичные, более 80 % россиян снимают деньги сразу же после их зачисления. Но так ли это на самом деле важно?

Ведь на данный момент в Москве, Санкт-Петербурге и в ряде других крупных городов можно легко расплатиться картой практически в любом магазине, ресторане, да и в большинстве из них уже установлена современная система «PayPass», с помощью которой потребители могут расплачиваться в одно касание, обходясь даже без ввода пин-кода, а при оплате покупки через Интернет, некоторые магазины предлагают дополнительные скидки. В таком случае возникает проблема, как же объяснить то, что люди до сих пор продолжают носить деньги в кошельках, которые лежат прямо рядом с пластиковыми картами?

Дело в том, что российские потребители в большинстве случаев не доверяют безопасности банковских карт и онлайн-сервисам, в особенности онлайн-магазинам. Это одна из причин, по которой оплата наличными при осуществлении покупок через Интернет преобладает и составляет примерно 80 % [2]. Все так же обстоит и с банковскими картами, согласно статистике картами сейчас оплачивают покупки менее 40 % россиян, тогда как в развитых странах, например в Швеции, данный показатель дошел до 97 %, где количество клиентов, требующих операций с наличными в филиалах различных банков падает в среднем на 20 % в год [5]. Примечательно, что Швеция первая в 1661 г. ввела банкноты в Европе, может первой от них отказаться. Шведские власти уже задумываются об отказе от использования наличных денег, о полном изъятии купюр и монет, номинированных в шведских кронах и переходе к исключительно безналичным расчетам в этой валюте. Отказ от наличных денег поможет решить проблему с уклонением от уплаты налогов, а также в борьбе с теневой экономикой и преступностью. За 2013 г. в Швеции совершено всего 5 попыток ограблений банка. Это связано с тем, что многие банки уже отказались от наличных денег и красть из них просто нечего [4].

Сегодня электронная коммерция в России находится на этапе, на котором США были в начале 2000-х гг., то, чего добились в Соединенных Штатах за 15 лет, Россия может достигнуть быстрее, за 7–8 лет, – это одна из особенностей электронной коммерции в развивающихся странах.

Чтобы понимать, в чем именно различие уровней развития электронной коммерции, можно привести простой пример: в США сейчас онлайн-покупки совершают потому, что это удобно и быстро, тогда как в России к онлайн-покупкам в основном прибегают с целью сэкономить деньги, так как цены в интернет-магазинах ниже в среднем на 15–20 % в сравнении с обычными магазинами, к слову, в США цены онлайн и оффлайн практически не отличаются. По сути, интернет-магазины должны получать разницу в цене за счет ограниченной численности персонала и отсутствия торгового зала. Но также причиной более низких цен в российских онлайн-магазинах является несоблюдение основных правил и законов РФ в области ведения бизнеса и налогообложения. Товары сейчас продают как на сайтах, так и в социальных сетях, где их оборот проследить практически невозможно, и продавцы часто не платят такие налоги, как НДС и налог на прибыль.

То же самое касается и вопроса о нелегальном скачивании цифрового контента. Только в США киноиндустрия теряет в среднем 7 млрд долл. США в год. А в России, согласно статистике, 9 из 10 книг скачиваются нелегально [1]. В этом сегменте тоже прослеживается разница в менталитете между Россией и развитыми странами: нелегально скачивание возможно в любой стране, но в головах пользователей из развитых стран, все же прослеживается мысль, что покупая какой-либо цифровой контент, они таким образом материально поддерживают производителя, чей продукт они выбирают, будь это какой-либо разработчик, музыкант, писатель или режиссер. Бороться с нелегальным скачиванием сложно, например в Японии за нелегальное скачивание установлен штраф в размере 10 млн йен и лишение свободы на срок до 10 лет. Но за все время существования этого закона, ни один человек так и не был осужден.

В российском законодательстве попытки ограничить нелегальный цифровой контент с помощью «антипиратского» закона не принесли результатов, но это лишь первый шаг, ведь проблема защиты авторских прав стоит не только перед Россией, но и перед всем миром, поэтому необходимо продолжать двигаться в данном направлении. Основная проблема интернет-пиратства состоит в том, что отслеживать передвижение нелегального цифрового контента очень сложно, так как большая часть проходит через системы называемые «бит-трекерами», которые связывают клиентов друг с другом в разных уголках мира, но напрямую не участвующих в обмене раздаваемых файлов.

В заключение хочется сказать, что отношение к электронной коммерции в России, конечно же, будет меняться в лучшую сторону, этот процесс уже происходит, поскольку развитие электронной коммерции тесно связано с возрастом пользователей Интернета. Если десять лет назад пожилым людям освоение Глобальной сети давалось тяжело, то сегодня та же возрастная группа будет являться более активными пользователями, поскольку они изучили его раньше, таким образом количество интернет-пользователей с каждым годом только увеличивается.

Менталитет играет очень важную роль в становлении и развитии электронной коммерции, в России потребители не так активно пользуются этой системой из-за цифровой неграмотности и из-за несовершенства ее безопасности. Именно поэтому развитие информационной безопасности и повышение цифровой грамотности пользователей, должны стать основными направлениями, которые будут «ломать» сложившееся представление населения о российской системе электронной коммерции, что значительно повысит ее привлекательность, и тем самым увеличит темпы ее роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Госдума против пиратства: за незаконное скачивание ответит провайдер // Вести [Электронный ресурс]. – <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1094505>
2. Европейский сайт о развитии электронной коммерции в мире Ecommerce News [Электронный ресурс]. – <http://ecommercenews.eu/ecommerce-per-country/ecommerce-russia/>
3. Исследовательское агентство специализирующееся на электронной коммерции DataInsight [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.datainsight.ru/>
4. Швеция близка к отказу от наличных денег // РИА Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/world/20141015/1028429899.html>
5. Swedish banks make money by saying no to cash // Bloomberg [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bloomberg.com/news/2013-04-10/era-of-paper-money-dies-out-in-sweden-as-virtual-cash-takes-over.html>
6. Tesco expands virtual stores concept in Korea // Retailgazette [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.retailgazette.co.uk/articles/31341-tesco-expands-virtual-stores-concept-in-korea>

УДК 339.9

Т. Ю. Яшечкина

кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономики
и международного бизнеса ИПЭУ МГЛУ,
e-mail: yashechkina@yandex.ru

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ БРИКС

В статье дается характеристика основных направлений деятельности и вклада финансовых институтов развития в экономику стран группы БРИКС. Показано, что в каждой стране БРИКС система институтов развития имеет свои особенности в зависимости от структуры и принципов организации банковской системы, характера государственного администрирования. Усиление позиций стран БРИКС в мировой экономике приводит к созданию автономных институтов взаимодействия, в том числе в финансовой сфере. Создание Нового банка развития БРИКС в июле 2014 г. явилось следствием ответных мер по защите национальных экономических и политических интересов стран БРИКС.

Ключевые слова: страны БРИКС; финансовые институты развития; банки развития; экономика стран БРИКС; инвестиционные проекты; экономические и социальные задачи; опережающее развитие.

Yashechkina T. Yu.

Ph.D. (Economics), Head of the Chair of Economics
and International Business, MSLU
e-mail: yashechkina@yandex.ru

THE ROLE INSTITUTE DEVELOPMENTS IN COUNTRY BRIKS

Article is dedicated to feature of the main trends of activity and contribution financial institute developments in economy of the countries of the group BRIKS. It is shown that in each country BRIKS system institute developments differs depending on structures and organizations of the bank system, nature state management. The reinforcement position countries BRIKS in world economy brings about creation autonomous institute interactions, including in financial sphere. Making the general bank of the development at July 2014 were due to reprisals on protection national economic and political interest of the countries BRIKS.

Key words: country BRIKS; financial development institutions; banks of the development; economy of the countries BRIKS; investment projects; economic and social problems; overtaking development.

Современные быстрорастущие экономики современного глобализирующегося мира остро нуждаются в финансовой поддержке, в том числе со стороны своих правительств, поэтому для решения определенных экономических и социальных задач образуются специальные

институты, чаще всего банки или фонды, призванные аккумулировать инвестиционные потоки государства и частного бизнеса.

В 2001 г. с легкой руки английского финансиста Т. Д. О'Нила группа быстрорастущих стран – Бразилия, Россия, Индия и Китай – получила в качестве своего названия аббревиатуру БРИК (*англ.* BRIC – Brazil, Russia, India, China), а с 2011 г. после вступления в организацию Южной Африки (South Africa) – БРИКС (BRICS).

Таблица 1

Изменение позиций стран БРИКС в рейтинге государств мира по ВВП (по валютному курсу, долл. США)¹

Страна	2000		2013	
	ВВП	Место в мире	ВВП	Место в мире
Китай	1,198,474,937,925	6	9,240,270,452,050	2
Бразилия	644,701,831,101	9	2,245,673,032,354	7
Россия	259,708,496,267	18	2,096,777,030,571	8
Индия	476,609,148,166	13	1,876,797,199,133	10
Южная Африка	132,877,640,158	28	350,630,133,297	28

В начальный период объединение этих стран носило скорее формальный характер, но год от года при увеличении совокупной доли БРИКС в мировых экономических процессах его влияние на принятие глобальных решений усиливается. Так на начало 2013 г. на долю входящих в БРИКС стран приходилось около 45 % населения планеты, 30 % территории и около 25 % мирового ВВП (по ППС в национальной валюте) [8]. По абсолютному показателю ВВП страны БРИКС входят в число наиболее развитых стран, причем их позиции в общем рейтинге ведущих стран мира постоянно усиливаются (см. табл. 1.). За более чем 10 лет страны БРИКС поднялись в рейтинге ведущих государств мира на несколько позиций, наиболее ощутимый рывок сделали Китай (с 6-го на 2-е место) и Россия (с 18-го на 8-е место). Особенно бурное развитие переживает экономика КНР – согласно оценкам экспертов, страна вскоре может занять первое место в мире, обогнав США.

¹ Составлено по данным Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

Совокупный ВВП стран БРИКС в 2013 г. составил 15,81 трлн долл. США, при этом среднегодовые темпы роста экономики в странах БРИКС даже с учетом замедления вследствие экономического кризиса 2008–2009 гг. и его последствий значительно выше, чем в США и большинстве европейских стран (см. табл. 2 и рис.1).

Таблица 2

Темпы экономического роста стран БРИКС в 2001–2013 гг. (в %%)¹

Годы	Китай	Россия	Бразилия	Индия	ЮАР
2001	8,3	5,1	1,3	4,8	2,7
2002	9,1	4,7	2,7	3,8	3,7
2003	10	7,3	1,1	7,9	2,9
2004	10,1	7,2	5,7	7,9	4,6
2005	11,3	6,4	3,2	9,3	5,3
2006	12,7	8,2	4	9,3	5,6
2007	14,2	8,5	6,1	9,8	5,5
2008	9,6	5,2	5,2	3,9	3,6
2009	9,2	-7,8	-0,3	8,5	-1,5
2010	10,4	4,5	7,5	10,3	3,1
2011	9,3	4,3	2,7	6,6	3,6
2012	7,7	3,4	1	4,7	2,5
2013	7,7	1,3	2,5	5	1,9

Так, для китайской экономики в рассматриваемый период среднегодовые темпы экономического развития составили 10 %, Индии – 7 %, России – 4,5 %. Однако, несмотря на значительный экономический успех, в ряде областей страны БРИКС по-прежнему сильно отстают от ведущих держав мира, особенно в социальной сфере: в рейтинге стран по индексу человеческого развития за 2013 г. Россия занимает 57-е место, КНР – 91, Бразилия – 79, Южная Африка – 118, Индия – 135 [6].

¹ Составлено по данным Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.Z>.

Особая роль для экономики быстрорастущих стран принадлежит финансовым институтам развития, которые созданы для стимулирования экономического роста и финансирования масштабных инвестиционных проектов по модернизации приоритетных отраслей хозяйства и инфраструктуры.

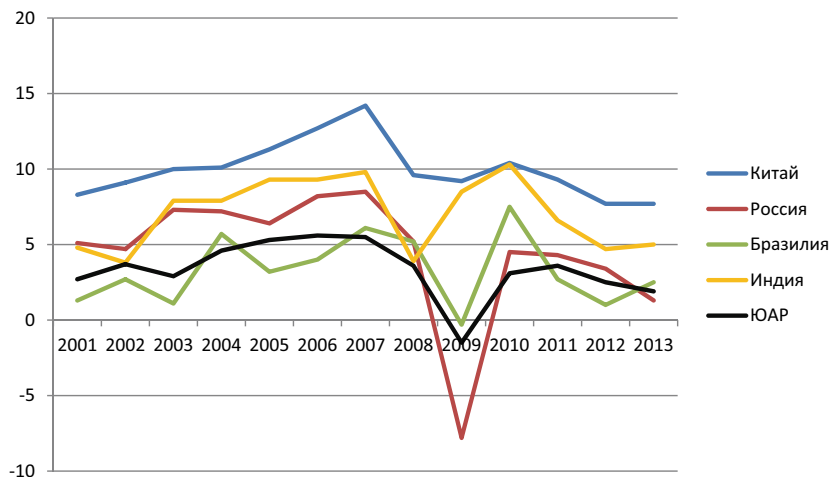


Рис. 1. Динамика темпов роста экономики стран БРИКС¹

В мире существует около 750 банков развития (без учета межгосударственных), а их деятельность охватывает большинство стран мира, в том числе страны СНГ. Банки развития действуют как инструмент экономической политики государства, их основная задача заключается в средне- и долгосрочном кредитовании важнейших сфер экономики с помощью средств из государственных и частных источников. При этом процент по этим кредитам, как правило, ниже коммерческих ставок по аналогичным инструментам.

К секторам, на которых специализируются банки развития, относятся экономическая сфера (энергетика, связь, ирригация, транспорт, жилищное строительство), социальная сфера (здравоохранение, образование, жилищное строительство) и инфраструктура. Банки развития также большое внимание уделяют капиталоемким отраслям

¹ Составлено по данным Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.Z>

промышленности (нефтедобывающая, металлургия, химия и нефтехимия, тяжелое машиностроение и др.) и сельскому хозяйству. В частности, в крупных странах Латинской Америки на банки развития приходится от 30 до 60 % всех кредитов, направленных в аграрный сектор [12]. На пространстве бывшего СССР самый известный и успешно функционирующий банк развития создан в Казахстане (БРКаз) в 2001 г. для развития национальной инфраструктуры и привлечения в страну как внутренних, так и международных инвестиций.

Важной особенностью деятельности банков развития является упрощение доступа малого и среднего бизнесу к финансовым и консультационным услугам, прежде всего доступ к долгосрочному капиталу. Таким образом, создание и деятельность банков развития в странах БРИКС следует рассматривать как инструмент стабилизации экономики и возможность ее реструктуризации. Финансовые институты развития могут быть задействованы в преодолении кризисных тенденций, расширении воспроизводства, трансформации сбережений в производственные инвестиции, регулировании инвестиционно-денежного оборота, проведении инвестиционной политики государства, содействии выравниванию доходности финансового и реального секторов экономики.

Однако следует заметить, что в каждой стране группы БРИКС банки развития отличаются друг от друга вследствие различной структуры и организации банковского сектора этих стран. Например, финансовые институты Индии представлены исключительно банками и только на федеральном уровне, а в качестве финансовых институтов Бразилии и Китая выступают банки, фонды и агентства развития как на национальном, так и на региональном уровнях.

В Бразилии федеральным банком развития является Национальный банк социально-экономического развития (Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social, BNDES). На региональном уровне в разные периоды созданы и активно функционируют восемь банков развития: Банк развития штата Минас Жерайс (Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, BDMG), Банк развития штата Эспириту Санту (Banco de Desenvolvimento de Espirito Santo, BANDES), Банк развития штата Рио Гранде ду Сул (Banco do Estado do Rio Grando do Sul, Banrisul), Банк развития региона Естрему Сул (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul, BRDE), Банк развития региона Амазония

(Banko da Amazonia, BA), Банк развития региона Нордесте (Banko do Nordeste do Brazil, BNB), Банк развития штата Сержипе (Banko do Sergipe, BANESE) и Банк развития штата Пара (Banpara) [12].

За последние 5–10 лет в России правительство также предприняло заметные шаги по формированию институтов развития, которые выступают в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики и создают условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятиям, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам. Основными финансовыми институтами развития в России являются государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк, ВЭБ), Инвестиционный фонд РФ, Российская венчурная компания. К финансовым институтам развития также относятся ОАО «Российский сельскохозяйственный банк», ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», ОАО «Росагролизинг» и научные фонды [7].

К важнейшим аспектам деятельности ВЭБ относятся: преодоление инфраструктурных ограничений экономического роста, содействие развитию инноваций, повышение эффективности использования природных ресурсов, содействие развитию малого и среднего предпринимательства, поддержка экспорта промышленной и сельскохозяйственной продукции и услуг; организация страхования экспортных кредитов [1].

Система финансовых институтов развития Индии представлена различными банками развития, функционирующим только на национальном уровне, включая Государственный банк Индии (State Bank of India, SBI), Индустриальный банк развития Индии (Industrial Development Bank of India, IDBI), Национальный банк развития сельского хозяйства и сельских регионов (National Bank for Agriculture and Rural Development, NABARD), Экспортно-импортный банк Индии (Export-Import Bank of India, Eximbank), Индийский банк развития малого предпринимательства (Small Industries Development Bank of India, SIDBI), Национальный строительный банк (National Housing Bank, NHB). Наиболее распространенной организационно-правовой формой для банков развития является акционерное общество, в котором государство контролирует деятельность банков через долю в капитале и систему административного подчинения.

Самым крупным индийским банком является Государственный банк Индии (основан в 1955 г.), располагающий крупными пакетами акций индийских коммерческих банков, на него приходится около 20 % всех депозитных вложений и выданных кредитов. При создании банка основной его задачей ставилось оказание кредитной помощи сельскому хозяйству, промышленности и торговле. В его функции также входит кредитование государства путем покупки облигаций займов центрального правительства и правительств штатов. Краткосрочные ссуды занимают около 60 % операций банка. Банк также выполняет поручения Резервного банка там, где нет отделений последнего [14].

Структура системы финансовых институтов развития в Китае, также как и в Бразилии, является многоуровневой. В Китае существует 5 разновидностей институтов развития: государственные финансовые компании по управлению государственными активами; полностью государственные; коммерческие с долей государственного участия в капитале; коммерческие без государственного участия и региональные банки развития. Большая часть активов китайской банковской системы распределена между коммерческими банками с долей государственного участия в капитале. Несмотря на тот факт, что «большая четверка» (Банк Китая, Строительный банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая и Торгово-промышленный банк Китая) превратилась в группу акционерных обществ, государство по-прежнему владеет в них 51 % акций.

Создание банков развития в КНР преследовало цель повышение эффективности инвестиций в инфраструктуру и промышленность, в осуществление государственных закупок сельскохозяйственной продукции и государственного стимулирования экспорта. На национальном уровне в разные периоды созданы и до настоящего времени активно функционируют 7 банков развития. В 1994 г. в рамках реформы денежно-кредитной системы, в стране были созданы три традиционных банка – Государственный банк развития (ГБР), Экспортно-импортный банк Китая (Эксимбанк) и Банк развития сельского хозяйства Китая (БРСХК) [10].

Основной задачей ГБР является направление денежных средств на техническое обновление крупных государственных предприятий. Выбор объектов кредитования определяет Госплан (с марта 2003 г. это – Комитет развития и реформ Госсовета КНР), а банк должен

обеспечить возврат основной суммы кредита. Это самый крупный банк развития; он напрямую подчиняется Госсовету КНР. Основные функции ГБР включают поддержку базовых отраслей промышленности, строительства, создания инфраструктуры, поддержку политики развития отдельных территорий, выполнение обязанностей по кредитам международных финансовых организаций и т. д. Основным источником финансовых средств для банка является выпуск облигаций в национальной валюте [12]. Банк ведет активную международную деятельность: осуществляет операции на международных рынках капитала, операции по кредитованию экспорта, распределению займов от Всемирного банка и Азиатского банка развития. Банк также ведет операции по микрокредитованию, в первую очередь предоставляя кредиты молодежи и сельским предпринимателям.

В целях централизации денежных средств для рационального развития агропромышленного комплекса Госсоветом КНР было принято решение об учреждении специального Банка развития сельского хозяйства Китая (БРСХК). Основной его функцией является поддержка развития сельского хозяйства путем предоставления государственных кредитов предприятиям, работающим в сельскохозяйственной сфере. Выдача банком кредитов осуществляется строго в соответствии с правительственной программой. Банк также является агентом по бюджетному финансированию центральным и местными правительствами поддержки сельскохозяйственных производителей. При этом важно отметить важную роль банка в поддержании стабильности цен на основную сельскохозяйственную продукцию в стране [10].

Банки развития Китая за непродолжительный период своей деятельности оказали существенное влияние на экономическое развитие страны, на совершенствование системы инвестиционного финансирования. Поскольку экономика КНР развивается интенсивно и стране предстоит решить множество задач экономического строительства, то деятельность этих банков, по всей видимости, будет востребована еще довольно продолжительное время.

Банковская система ЮАР хорошо развита и ориентирована на привлечение иностранных инвестиций. В стране существует Государственная корпорация индустриального развития (Industrial Development Corporation), которая специализируется на финансовой помощи иностранным и местным инвесторам. Такую помощь

оказывают также Банк развития ЮАР (The Development Bank of Southern Africa), Земельный банк (Land Bank) и другие банки при правительствах провинций [15].

Банк развития Южной Африки был образован в 1983 г. с целью реализации масштабных государственных проектов по развитию общественной инфраструктуры. Банк можно рассматривать как региональный банк, так как он создавался на основе многостороннего соглашения между правительствами ЮАР и бывших автономных регионов Южной Африки (Транскеи, Бофутацвана, Венда и Сискеи).

К особенностям Банка развития Южной Африки можно отнести тот факт, что он начал работу в соседних государствах. В частности, банк осуществлял финансирование проекта развития водоснабжения в Лесото и в Свазиленде на основе двусторонних соглашений между ЮАР и этими странами.

Основной задачей банк ставит перед собой сокращение дисбаланса в экономическом развитии регионов Южной Африки. К главным направлениям деятельности банка также относятся обеспечение кредитования проектов развития, оказание технической помощи, подготовка кадров, поддержка предпринимательства и оказание консалтинговых услуг в области развития сельской местности.

Эффективность различных банков развития в странах БРИКС зависит от того, какие принципы заложены в основу их деятельности, какое место в финансовой системе им отведено и какие функции и задачи на них возложены.

Роль институтов развития в экономике страны можно определить через систему показателей: суммарные активы в управлении, отношение этих активов к ВВП страны, чистая прибыль, рентабельность активов и рентабельность капитала (см. табл. 3).

По абсолютным размерам активы китайского ГБР существенно превосходят активы институтов развития остальных стран БРИКС вместе взятых более чем в 2 раза. На втором месте стоит Бразильский банк развития, а наименьшая величина активов у Банка развития Южной Африки. Более полно характеризует роль в экономике страны такой показатель, как отношение суммарных активов банка к ВВП. Данный показатель выше у ГБР и Бразильского банка развития, а наименьшая значимость для национальной экономики – у Экспортно-импортного банка Индии. Однако по рентабельности активов более

высокие показатели демонстрируют Экспортно-импортный банк Индии и Бразильский банк развития.

Таблица 3

**Основные показатели деятельности институтов развития
в странах БРИКС за 2012 г.¹**

Финансовый институт развития	Страна	Суммарные активы млрд долл. США	Чистая прибыль млрд долл. США	Отношение активов к ВВП (%)	Рентабельность активов (%)
Бразильский банк развития	Бразилия	336	4,6	13,6	1,4
Внешэкономбанк	Россия	79	0,2	4,3	0,3
Экспортно-импортный банк	Индия	12	0,1	0,6	1,1
Китайский банк развития	Китай	992	7,3	13,6	0,7
Банк развития Южной Африки	ЮАР	6,5	-0,05	1,6	-0,8

Также немаловажным представляется отраслевая направленность деятельности банков развития стран БРИКС. Так, в 2012 г. приоритетными направлениями деятельности ГБР были угольная и нефтяная промышленность, электроэнергия, транспорт, сельское хозяйство, водные ресурсы, телекоммуникации и общественная инфраструктура. Всего объем кредитов в эти секторы экономики в 2012 г. вырос на 56 млрд долл. США, что составило 54,1 %. [9]. Кроме этого банк поддерживает развитие в Китае малых и микропредприятий, испытывающих финансовые затруднения. Кредиты малому бизнесу в 2012 г. составили 44 млрд долл. США, что на 16,1% выше по сравнению с предыдущим периодом. Услугами банка

¹ Всемирный банк. <http://databank.worldbank.org>; годовые финансовые отчеты упомянутых институтов развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bndes.gov.br, www.veb.ru, www.eximbankindia.in, www.cdb.com.cn, www.afdb.org

воспользовались около 1,8 млн компаний из более чем 20 отраслей, что помогло создать почти 5 млн рабочих мест [5].

Внешэкономбанк в 2013 г. наибольший объем вложений направил в инфраструктурные проекты (38,1 %), агропромышленный комплекс (11,0 %) и химическую промышленность (10,0 %). Относительное сокращение вложений в первом квартале 2013 г. отмечено в машиностроении. Существенный рост инвестиций наблюдался в авиастроение и металлургию, на 35 % и 33 %, соответственно. Объем вложений Внешэкономбанком в российский обрабатывающий сектор в 2013 г. вырос по сравнению с 2012 г. на 17,8 %.

В структуре региональных инвестиций, одобренных органами управления Внешэкономбанка, наибольший объем приходится на Центральный и Сибирский федеральные округа. В 2013 г. на экспертизе находились 14 проектов в эти регионы, общая стоимость которых составила 236,3 млрд руб., при этом доля собственного участия банка составила 92,9 млрд руб. [1].

Бразильский банк развития в 2012 г. сконцентрировал деятельность на крупных инфраструктурных проектах. Их доля составила 34 % от общих инвестиций, или 23,2 млрд долл. США. Наиболее значительные суммы пошли на развитие автомобильного транспорта (7,5 млрд долл. США) и электроэнергетики (9,1 млрд). Инвестиции в промышленность составили порядка 22,5 млрд долл. США (31 %), в частности, в транспортное автомобилестроение (3 млрд долл. США), в химический и нефтехимический сектор (3,5 млрд долл. США), в производство пищевых продуктов и напитков (2,7 млрд долл. США) и в производство промышленного оборудования (2,6 млрд долл. США). В торговлю и сферу услуг BNDES выделено 21 млрд долл. США (28 % от общих вложений), в сельское хозяйство и скотоводство – 5,4 млрд долл. США (7 %) [4].

Банк развития ЮАР в первую очередь инвестирует в проекты инфраструктурного назначения. На этот сектор приходится 57,6 % общих вложений, или 3 млрд долл. США. На социальные проекты банк в 2013 г. выделил более 450 млн долл. США или чуть меньше 10 % всех доступных средств. В финансовый сектор было направлено 438 млрд долл. США (8 %) инвестиций, а на сельское хозяйство и развитие регионов – 12 % средств (около 650 млрд долл. США) [3].

Проведенный обзор направлений деятельности финансовых институтов развития в странах БРИКС показывает, что первостепенное значение отводится финансированию инфраструктурных проектов.

Между тем финансирование инвестиционных проектов, направленных на опережающее развитие экономики, решение социальных задач по преодолению бедности и неравенства в странах БРИКС, государственных и частных источников ресурсов оказывается недостаточным. Поэтому еще на саммите в Дурбане (ЮАР) в марте 2013 г. главы стран БРИКС обсуждали возможность создания общего банка развития для реализации стратегических инвестиционных и совместных проектов, представляющих интерес для стран – членов БРИКС.

Данное решение оказалось своевременным в условиях сложившейся непростой ситуации в мировой политике и экономике под влиянием гегемонии США и ведущих стран Западной Европы в начале XXI в. Увеличение доли в мировой экономике, с одной стороны, уязвимость национальных хозяйств от конъюнктурных изменений на мировых рынках и экономической политики ряда государств во главе с США; с другой – подталкивают страны БРИКС к выработке коллективных подходов при решении острых экономических и политических проблем и созданию автономных институтов в рамках организации. Поэтому идея создания общего банка развития БРИКС воплотилась на саммите 15 июля 2014 г. в г. Форталезе (Бразилия) в форме договора об образовании Нового банка развития (НБР БРИКС) с начальным капиталом в 50 млрд долл. США. Первоначально каждая страна должна внести по 10 млрд долл., а в будущем объем капитала банка возрастет до 100 млрд долл. Средства банка будут расходоваться на кредитование инвестиционных и инфраструктурных проектов членов БРИКС и, возможно, других развивающихся стран. Основной целью деятельности НБР БРИКС является снижение зависимости от международных финансовых институтов – Всемирного банка, Международного валютного фонда, региональных банков развития, а также совершенствование существующей международной финансовой архитектуры.

Кроме того, на саммите был подписан договор о создании пула условных валютных резервов или стабилизационного фонда с целью защиты национальных валют от волатильности финансовых рынков и мировых кризисов. Первоначальный объем стабилизационного фонда составит 100 млрд долл. США, при этом доля каждой из пяти стран составит: Китая – 41 млрд долл. США, России, Бразилии и Индии – по 18 млрд долл. США и ЮАР – 5 млрд долл. США.

Новые финансовые институты, созданные БРИКС, смогут помочь в преодолении доминирования стран Запада в банковской и валютной сферах, а также создадут противовес доллару и экономической системе, основанной на американской валюте. Создание Банка развития БРИКС сможет не только способствовать финансированию строительства инфраструктуры в странах – участниках форума, но и будет содействовать расширению практики расчетов в национальных валютах. Осуществление проектов в третьих странах может стать одним из инструментов повышения роли национальных валют в международных расчетах [11]. В конечном итоге деятельность НБР БРИКС будет способствовать опережающему развитию этих стран, в том числе повышению технологического уровня экономики, уменьшению степени социального неравенства, развитию инфраструктуры и человеческого капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Внешэкономбанк. О банке [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.veb.ru/about/>.
2. Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
3. Годовой отчет Бразильского банка развития за 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_en/Institucional/The_BNDES_in_Numbers/Annual_Report
4. Годовой отчет Группы Внешэкономбанк за 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.veb.ru/about/annual/>
5. Годовой отчет Китайского банка развития за 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cdb.com.cn/english/Column.asp>?
6. Доклад о развитии человека 2014 года «Обеспечение устойчивого прогресса человечества: уменьшение уязвимости и формирование жизнестойкости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-summary-ru.pdf>.
7. Министерство экономического развития. Деятельность институтов развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute/>
8. Офис группа ШОС-Брикс. Уфа 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ufa2015.ru/>.
9. Официальный сайт Китайского банка развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cdb.com.cn/english>
10. Савинский С. П., Смахтин Д. А. Банки развития Китая // Деньги и кредит. – 2007. – № 5. – С. 69–72.

11. Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты: сб. ст. / под ред. В. А. Никонова, Г. Д. Толорая. – М. : РУДН, 2013. – 429с.
12. China Development Bank. – URL : <http://www.cdb.com.cn/english/>
13. *Schapiro M.* Development Bank, Law and Innovation Financing in a New Brazilian Economy // Law and Development Review. New Voices from Emerging Powers – Brazil and India. – 2010. – Vol. 3, No 2. – С. 78–121.
14. State Bank of India. – URL: <https://www.sbi.co.in/>
15. The Development Bank of Southern Africa. – URL : <http://www.dbsa.org/EN/>

Сетевое электронное научное издание

Вестник МГЛУ. Выпуск 7 (718)

ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

Редактор *Н. Г. Павлова*
Компьютерная верстка *Ю. Л. Герасимовой*
Дизайн обложки *А. Г. Проскурякова*

ФГБОУ ВПО МГЛУ

Подписано в печать 20.11.2015 г.
Объем 11,3 п. л. Формат 60х90/16
Заказ № 1314

Адрес редакции:
119034, Москва, ул. Остоженка, 38
Тел.: (499) 245 33 23
E-mail: ipk-mglu@rambler.ru

Перепечатка материалов
возможна при обязательном письменном согласовании с редакцией издания.
Ссылка на издание при перепечатке обязательна