



ВЕСТНИК

СУРГУТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ВЫПУСК 2 (12)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

12+

2016

**ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ**

**БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ
«СУРГУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ВЕСТНИК

**Сургутского государственного
университета**

Научный журнал

ВЫПУСК 2 (12)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Сургут
2016**

Учредитель и издатель:

бюджетное учреждение высшего образования
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
«Сургутский государственный университет»

Главный редактор:

Литовченко Ольга Геннадьевна, д. б. н., доцент

Ответственный редактор:

Чалова Анна Петровна, к. филол. н.

Редакционный совет по экономическим наукам:

Владимирова Татьяна Александровна, д. э. н., профессор
Галазова Светлана Сергеевна, д. э. н., профессор
Грошев Александр Романович, д. э. н., профессор
Каратаев Алексей Сергеевич, д. э. н., профессор
Мильчакова Наталья Николаевна, д. э. н., профессор
Ниценко Виталий Сергеевич, д. э. н., доцент
Чуланова Оксана Леонидовна, д. э. н., доцент
Ямпольская Наталья Юрьевна, д. э. н., доцент

Полные тексты статей размещаются в базе данных Научной электронной библиотеки на сайте eLibrary.ru, сведения о публикуемых материалах включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-62336 от 03.07.2015 г.,
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций.

Подписной индекс Объединенного каталога «Пресса России» 93533.

Адрес редакции:

628412, Тюменская обл., Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Сургут, пр. Ленина, 1, к. 324.
Тел. (3462) 76-29-88, факс (3462) 76-29-29, e-mail: chalova_ap@surgu.ru.

СОДЕРЖАНИЕ

Каратаева Г. Е. Совершенствование оплаты труда работников бюджетных учреждений высшего образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югра	4
Колосова О. Г. Рынок труда северной территории: общее и особенное	9
Мильчакова Н. Н. Концептуальный подход к сценарному развитию экономики ХМАО	16
Мкрдумян А. Ю. Методические рекомендации по противодействию недобросовестной конкуренции в государственных и муниципальных закупках	21
Нартов П. Ю. Модель анализа факторов внешней среды в условиях формирования информационной стратегии предприятия	27
Нартов П. Ю. Научно-инновационный потенциал ХМАО – Югры в рамках формирования постиндустриальной экономики	31
Овчарова Н. И., Заведеев Е. В. Развитие лесопромышленного комплекса как одно из направлений диверсификации экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры	36
Сафиханов А. А. Экономический потенциал российской Арктики и перспективы его использования	48
Синица А. Л. Демографическое развитие районов Крайнего Севера в 2000–2015 гг.: итоги миграции ...	53
Воронина Е. В. Реформирование налоговой политики Российской Федерации в условиях глобальных вызовов	58
Грошев А. Р., Павлов В. С. Проблемы финансовой устойчивости кредитных организаций в период кризиса. Поддержка и восстановление финансовой устойчивости кредитных организаций	67
Исаева И. А. Возможности мобилизации бюджетных ресурсов в рамках единой системы администрирования обязательных платежей	74
Каратаев А. С., Павлов В. С. Проблемы и возможные перспективы развития действующей на территории Российской Федерации системы страхования вкладов	77
Кулешова В. Ю., Каратаев А. С. Меры поддержки ипотечного кредитования в условиях кризиса	84
Кураמיшина А. В. Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды РФ: развитие порядка исчисления и уплаты в рамках создания единой системы администрирования	90
Сергеева И. В., Воронина Е. В. Формирование финансовых результатов внутренних структурных подразделений коммерческих банков с учетом налогообложения	94
Сведения об авторах	103
Правила направления, рецензирования и опубликования материалов авторов	105

УДК 331.2(571.122):378

*Каратаева Г. Е.
Karataeva G. E.*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ
БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРА**

**LABOUR REMUNERATION IMPROVING OF BUDGET INSTITUTIONS WORKERS
OF HIGHER EDUCATION OF KHANTY-MANSI AUTONOMOUS OKRUG – UGRA**

В статье проанализирована действующая в настоящее время система оплаты труда в бюджетных учреждениях высшего образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и предлагаемые новации в этой сфере. Даны предложения по совершенствованию системы оплаты труда на основе доверительного характера образовательных услуг.

In the article the currently in force pay system in budgetary institutions of higher education of the Khanty-Mansi Autonomous Okrug – Ugra is analyzed and innovations in this field are proposed. Proposals for improving the system of remuneration on the basis of sensitive educational services are suggested.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, оплата труда, эффективный контракт, стимулирование по результатам.

Keywords: budgetary institutions, salary, effective contract, stimulation on results of.

Бюджетная сфера российской экономики проходит очередной этап реформ. Не вдаваясь в описание предыдущих этапов, отметим, что последний ознаменован принятием Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 гг. (утв. распоряжением Правительства РФ от 26.11.2012 г. № 2190-р, далее – Программа). Программа определила основные направления реформы:

1. Повышение производительности труда работников государственных (муниципальных) учреждений.
2. Повышение заработной платы отдельных категорий работников государственных (муниципальных) учреждений.

Качество реформ, достижение целей, ради которых они проводятся, их сроки определяются полнотой и своевременностью разработки правовой базы. Нормативно-правовое регулирование вопросов установления систем оплаты труда в государственных учреждениях осуществляется отдельными положениями Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ) и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами различного уровня. Системы оплаты труда работников учреждений высшего образования, относящихся к разным уровням бюджетной системы, определяются разными нормативными актами.

Федеральные учреждения используют федеральные законы (иные нормативно-правовые акты). В настоящее время действует Постановление Правительства РФ от 05.08.2008 № 583 (далее – Постановление № 583), которым в том числе утверждено и Положение об установлении систем оплаты труда работников федеральных бюджетных и казенных учреждений. Оно распространяется на сотрудников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений, государственных органов, а также на гражданский персонал воинских частей, учреждений, подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых предусмотрена военная и приравненная к ней служба.

В соответствии со ст. 144 ТК РФ, в 2008 г. Министерством здравоохранения и социального развития были разработаны профессиональные квалификационные группы и критерии отнесения профессий рабочих и должностей служащих к профессиональным квалификационным группам:

- приказ Минздравсоцразвития РФ от 05.05.2008 г. № 217н «Об утверждении профессиональных квалификационных групп должностей работников высшего и дополнительного профессионального образования»;

- приказ Минздравсоцразвития РФ от 03.07.2008 № 305н «Об утверждении профессиональных квалификационных групп должностей работников сферы научных исследований и разработок»;

- приказ Минздравсоцразвития России от 29.05.2008 № 247н «Об утверждении профессиональных квалификационных групп общепрофессиональных должностей руководителей, специалистов и служащих»;

- приказ Минздравсоцразвития РФ от 29.05.2008 № 248н «Об утверждении профессиональных квалификационных групп общепрофессиональных профессий рабочих».

Годом ранее вышли рекомендации по установлению стимулирующих и компенсационных выплат работникам федеральных учреждений:

- приказ Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 № 818 «Об утверждении Перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат стимулирующего характера в этих учреждениях»;

- приказ Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 № 822 «Об утверждении Перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат компенсационного характера в этих учреждениях».

Таким образом, уже в 2008 году была сформирована нормативно-правовая база новой системы оплаты труда для работников федеральных учреждений высшего образования.

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (*далее* – автономном округе) также приняты документы в сфере оплаты труда региональных государственных учреждений. В сфере высшего образования к ним относятся:

1. Закон ХМАО – Югры от 09.12.2004 № 77-оз (ред. от 29.10.2015) «Об оплате труда работников государственных учреждений Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, иных организаций и заключающих трудовой договор членов коллегиальных исполнительных органов организаций» (*далее* – Закон №77-оз).

2. Постановление Правительства ХМАО – Югры от 13.04.2007 № 97-п (ред. от 06.05.2011) «Об утверждении Единых рекомендаций по построению отраслевых систем оплаты труда работников государственных учреждений, финансируемых из бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры».

3. Приказ Департамента образования и молодежной политики ХМАО – Югры от 16.01.2014 № 1-нп (ред. от 14.09.2015) «Об утверждении Примерного положения об оплате труда работников государственных образовательных организаций Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» (вместе с «Объемными показателями и порядком отнесения государственных образовательных организаций Ханты-Мансийского автономного округа – Югры к группам по оплате труда руководителей для установления масштаба управления») (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2016).

Анализ положений приведенных выше региональных документов свидетельствует о необходимости актуализации нормативных правовых актов, регулирующих оплату труда в государственных учреждениях высшего образования регионального уровня. Несмотря на их достаточно позднюю редакцию (сентябрь-октябрь 2015 г.), они нуждаются в существенной корректировке. Так, исходя из положений ст. 144 ТК РФ, системы оплаты труда (в том числе

тарифные системы оплаты труда) работников государственных и муниципальных учреждений устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, законами и иными нормативными актами субъектов РФ, и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Действующая же редакция ст. 3.2. Закона № 77-оз устанавливает, что «системы оплаты труда работников государственных учреждений Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, включая размеры окладов (должностных окладов), выплаты компенсационного и стимулирующего характера, устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами учреждений с учетом мнения представительных органов работников и в соответствии с федеральным законодательством и законодательством Ханты-Мансийского автономного округа – Югры». Совершенно очевидно допущенное в законе противоречие. Если следовать логике указанной статьи, то принятые в соответствии с Законом № 77-оз нормативные правовые акты Правительства автономного округа и нормативные документы профильных департаментов – учредителей государственных учреждений – не имеют силы при установлении систем оплаты труда последних.

Нуждается в существенной корректировке и ст. 5 Закона № 77-оз, согласно которой фонд оплаты труда в государственных учреждениях формируется на календарный год исходя из объема лимитов бюджетных обязательств автономного округа, предусмотренных на оплату труда работников казенных учреждений, размеров субсидий, предоставленных бюджетным учреждениям и автономным учреждениям на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими в соответствии с государственным заданием государственных услуг (выполнением работ), объемов средств, централизованных главным распорядителем средств бюджета автономного округа и используемых государственными учреждениями с учетом исполнения ими целевых показателей эффективности работы, объемов средств государственных внебюджетных фондов, направленных на возмещение затрат учреждений на оказание медицинских услуг, и средств, поступающих от приносящей доход деятельности.

Увеличение фондов оплаты труда государственных учреждений осуществляется решением Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры исходя из возможностей бюджета.

Это положение совершенно утратило актуальность, поскольку фонд оплаты труда бюджетного учреждения определяется самим учреждением в пределах имеющихся у него средств по утвержденному плану финансово-хозяйственной деятельности.

Действующая в настоящее время система оплаты труда в бюджетных учреждениях высшего образования автономного округа предусматривает так называемый «расчетный» должностной оклад, компенсационные, стимулирующие, социальные и иные выплаты. Должностной оклад рассчитывается как произведение базового оклада – фиксированной единицы для всех должностей (индексируется Правительством автономного округа) – и набора повышающих коэффициентов, учитывающих уровень образования, тип организации, уровень управления, квалификацию работника. Должностной оклад работников, относящихся к категориям руководителей и специалистов, определяется путем суммирования ежемесячной надбавки за ученую степень, надбавки на обеспечение книгоиздательской продукцией и периодическими изданиями, произведения базового оклада, базового коэффициента, коэффициента территории, суммы коэффициентов специфики работы, квалификации, и т. п. Таким образом, имеет место прямое нарушение ст. 129 ТК РФ.

В нашем же случае должностной оклад у работников, занимающих одну и ту же должность, например, профессор, различается в зависимости от того, имеет ли работник аттестат профессора, есть ли у него награды.

Компенсационные выплаты – категория, которую можно назвать наиболее благополучной с точки зрения соблюдения требований трудового кодекса. К ним относятся:

- выплаты за работу во вредных и (или) опасных условиях труда;
- выплаты за работу в местностях с особыми климатическими условиями;
- выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (при выполнении работ различной квалификации, расширении зон обслуживания, увеличении объема работы);
- выплаты за выполнение сверхурочной работы, работы в ночное время, работы в выходные и нерабочие праздничные дни и при выполнении работ в других условиях, отклоняющихся от нормальных.

Сложнее обстоят дела со стимулирующими выплатами. Как следует из положений ст. 129 ТК РФ, в которой раскрывается понятие заработной платы, стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) относятся к формам материального поощрения. Их основными признаками являются определенная периодичность (разовые, регулярные) и достижение установленных показателей. Как уже отмечалось, большое значение в настоящее время уделяется разработке механизмов стимулирования работников бюджетной сферы. В частности, необходимо связать увеличение оплаты труда с повышением его производительности. Получив такую установку, бюджетный сектор стал ускоренно внедрять методики стимулирования, основанные на ключевые показатели производительности (KPI). Система KPI основана на концепции управления по целям, является элементом стратегического планирования развития организации и охватывает основные направления работы с персоналом: планирование, привлечение, мотивацию, стимулирование, оценку [1].

Нетрудно предположить, что внедрение этой системы в бюджетные учреждения сразу застопорилось. Для того чтобы иметь возможность установить конкретному работнику конкретные целевые показатели, необходимо как минимум иметь ту самую систему стратегического планирования и целеполагания в организации. В нашем же случае все совершенно наоборот. Сначала мы повышаем зарплату, затем, внедряем стимулирование по результатам и только потом задумываемся о целях всего этого преобразования.

Переход на эффективный контракт организаций высшего образования вызвал большое количество публикаций, в которых исследователи попытались найти научное обоснование происходящим изменениям. Наиболее интересным нам представляется подход к выбору системы стимулирования с позиций оценки качества образовательных услуг (рис. 1.)



Рис. 1. Оценка качества услуг и система оплаты труда работников

Таким образом, для образовательных услуг, носящих выраженный доверительный характер, стимулирующая составляющая в оплате труда априори является второстепенной. Она в меньшей степени способна влиять на их качество. Любые попытки внедрения систем стимулирования, основанные на показателях результативности, в итоге приведут к повсеместной манипуляции этими показателями. По нашему мнению, повышение производительности труда лежит в плоскости совершенствования системы аттестации профессорско-преподавательского состава.

В Сургутском государственном университете с 1 сентября 2014 г. внедрен мониторинг эффективности деятельности работников, а с 1 сентября 2015 г. стимулирующие выплаты установлены в зависимости от достигнутых показателей эффективности. На дату публикации настоящей статьи ведется обработка результатов первого года действия стимулирующих выплат на основе достигнутых показателей эффективности. В следующей статье мы попытаемся эмпирическим путем обосновать выдвинутый тезис о второстепенности роли системы стимулирования в решении проблемы повышения производительности труда педагогических работников высшей школы и качества образовательных услуг.

Литература

1. Мялкина Е. В., Седых Е. П., Житкова В. А. Моделирование системы управления развитием персонала на основе показателей КРІ в педагогическом вузе // Современные проблемы науки и образования : электронный научный журнал. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=20199> (дата обращения 15.05.2016).

Статья поступила в редакцию 16.05.2016.

УДК 331.5(470.1/.22)

Колосова О. Г.
Kolosova O. G.

РЫНОК ТРУДА СЕВЕРНОЙ ТЕРРИТОРИИ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

NORTHERN TERRITORY LABOR MARKET: GENERAL AND SPECIAL

В статье содержательно рассматриваются общее и особенное для рынка труда в условиях Севера. Представлены результаты исследования происходящей переоценки ценностей при выборе работы среди молодых специалистов по профилю подготовки нефтяная и газовая промышленность. Выявлены основные тенденции в политике заработной платы на рынке труда Югры, где представлены все вертикально-интегрированные нефтяные и газовые компании России.

In the article general and special labor market conditions in the north meaningfully are considered. The results of the research ongoing reappraisal when choosing a job among young professional on the profile of training oil and gas industry are represented. The main tendencies in the policy of Ugra wage labor market are educed, all vertically integrated oil and gas companies of Russia are represented.

Ключевые слова: рынок труда, заработная плата, вахтовый метод, нефтегазовый комплекс, молодые специалисты.

Keywords: labor market; wages; method are certain; oil and gas complex, young professional.

Поскольку рынок труда функционирует в пределах определенной территории, для России неизбежна регионализация. В рамках данной статьи представим то общее, что присуще рынку труда как таковому, и особенное – характерное для него в северных условиях.

К общим чертам рынка относят:

- неотделимость прав собственности на товар/труд от его владельца;
- длительный контакт продавца и покупателя;
- важная роль широкого круга неденежных аспектов сделки;
- наличие большого числа институциональных структур особого рода;
- высокая степень индивидуализации сделок;
- наличие своеобразия в процессе обмена.

К особенным чертам рынка относят:

- способность к организации производства в неблагоприятных условиях только у крупных предприятий;
- монополия на рынке труда;
- структурный характер безработицы;
- открытый рынок труда.

Рынок труда деформирован и даже теоретически не может быть конкурентным. Из общих особенностей рынка труда акцентируем внимание на своеобразии процесса обмена, из которого вытекает зависимость спроса на труд от спроса на конечные товары и услуги. На величину совокупного спроса на труд влияют природно-климатические условия. Как показывают исследования [4], треть северных территорий, в том числе и Югра, имеет устойчивую систему регионального рынка труда. Они способны к саморегуляции, не требуют особых мер воздействия со стороны государства. При этом покупательная способность среднемесячной заработной платы не имеет принципиального значения, устойчивость предполагает превышение эластичности спроса по цене над ценовой эластичностью предложения труда. В силу технологических особенностей промышленного производства рынки труда на Севере

являются открытыми. Численность занятых вахтовым методом в целом по Ханты-Мансийскому автономному округу превышает численность безработного населения. Анализ профессионального состава вахтовиков показал, что учебно-материальная и кадровая база подготовки (в г. Сургуте) отсутствует по 37 % специальностей [5].

Переход к инновационной модели экономического роста предполагает инновации во взаимодействии работодателя с работниками, в том числе по оплате труда. За исключением предоставленных государством минимальных гарантий, основная часть условий оплаты труда устанавливается непосредственно работодателем или с учетом достигнутых соглашений. Вопросы оплаты труда регулируются:

- локальными нормативными актами (ст. 8 ТК РФ);
- коллективным договором (ст. 40 ТК РФ);
- соглашениями (ст. 45 ТК РФ).

Нефтегазодобывающая сфера в структуре региональной промышленной продукции Югры составляет 86,2 % [2]. В настоящее время действует «Отраслевое соглашение по организациям нефтяной, газовой отраслей промышленности и строительства объектов нефтегазового комплекса Российской Федерации на 2014–2016 годы» [6], в соответствии с которым работодатели обязались обеспечивать достойную и справедливую заработную плату; рост реальной заработной платы в соответствии с вкладом работников в конечные результаты деятельности (п. 2.2.3). В целях повышения уровня реального содержания заработной платы проводится ее ежегодная индексация. Порядок и размер индексации заработной платы устанавливаются в коллективном договоре, локальном нормативном акте, организационно-распорядительном документе организации (п. 3.2). Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам производится по единому тарифно-квалификационному справочнику работ и профессий рабочих, единому квалификационному справочнику должностей руководителей, специалистов и служащих или по профессиональным стандартам (уровням, подуровням квалификации) (п. 3.3). Стандарты профессиональной деятельности включают исчерпывающее описание структуры и содержания профессиональной деятельности. Среди качеств-квалификаций могут быть выделены: функциональные, самоменеджмент, управленческие.

Доплата за работу в ночное время (с 22 часов до 6 часов) производится в размере 40 % тарифной ставки за каждый час работы в ночное время, а работникам охраны – 35 % (п. 3.6). Продолжительность рабочего времени при суммированном учете рабочего времени (в том числе и при вахтовом методе работ) должна быть не более 12 часов в сутки при условии, что продолжительность рабочего времени не превышает нормального числа рабочих часов за учетный период (п. 4.2).

По мере повышения социальной ответственности бизнеса в России устанавливаются более высокие гарантии оплаты труда. Проблемы повышения гарантий по-разному решаются в соглашениях и коллективных договорах в зависимости от финансовых возможностей региона и предприятия. В рамках научного направления «Управление региональными социально-экономическими системами» [9] нами проанализирована политика заработной платы на предприятиях Югры, осуществляющих разведку, добычу, транспортировку, хранение, переработку нефти и газа, а также нефтегазохимии и сбыта нефтепродуктов, что позволило выявить современные тенденции. Интерес представляет то многообразие, которое мы наблюдаем на предприятиях нефтегазового комплекса в пределах общих договоренностей на отраслевом и региональном уровнях. Разнообразие связано с нахождением предприятий на разных этапах развития политики заработной платы, поэтому одновременно сосуществуют альтернативные подходы. Следовательно, имеется возможность проследить эволюцию и переход к инновациям в этой сфере.

В современной экономической ситуации на нефтегазодобывающих предприятиях реализуются две политики замораживания и выравнивания заработной платы. Первая относится к внешнему рынку труда, снижая стимулирующую функцию, негативно отражается на эф-

фактивности экономики в целом. Стремление к равной оплате за равный труд в основе политики выравнивания заработной платы. Условия ее успешного проведения – высокий уровень доходов и мобильность на рынке труда. При этом в 17 монопрофильных населенных пунктах региона проживают 73 % населения [2].

Поскольку работодателем востребована профессиональная поливалентность, заработная плата должна соответствующим образом управлять трудовым поведением. В нефтегазовом комплексе широко применяют тарифную систему, в том числе используют ее гибкий вариант. Диапазонные тарифные ставки актуальны при переходе от отдельных условий оплаты труда для рабочих и служащих к Единой тарифной сетке. Гибкая модель тарифной системы ПАО «Газпром» [7] эффективна при четко разработанной, обоснованной и справедливой системе оценки персонала. При этом должна быть исключена возможность произвола в оценке. Внедрение такой системы опасно при низких зарплатах на предприятии.

Согласно теории на предприятиях одновременно работают представители трех поколений, по-разному относящиеся к труду. По этой причине соотношение между индивидуализмом и коллективизмом на предприятиях постепенно меняется. При распределении коллективного заработка оценка персонала на предприятиях нефтегазового комплекса часто дополняется коэффициентами трудового участия, результатов труда. Назначение коэффициентов – количественно оценить реальный вклад каждого работника в текущие результаты деятельности коллектива. Анализ показывает, что они не имеют научного обоснования, являются субъективными, хотя на практике используются уже длительное время. В прошлом названные коэффициенты вводились для исключения «выгодных» и «невыгодных» работ в условиях низкого качества норм, а сейчас применяются как инструмент административного давления на работников.

Следовательно, оценка персонала в условиях гибкой тарифной оплаты труда в значительной степени определяет уровень заработной платы работников, в отличие от обычной системы, при использовании которой она влияет лишь на переменную часть заработка, а именно на величину надбавок и премий. В условиях нестабильности, жесткой конкуренции и глобализации традиционные системы не могут обеспечить конкурентное преимущество за счет стимулирования роста производительности труда, увеличения гибкости и расширения диапазона навыков работников.

Поэтому в настоящее время тарифную систему на российских предприятиях заменяет система грейдов. Так, например, для обеспечения конкурентоспособных условий стимулирования работников ПАО «НК «Роснефть» усиливает мониторинг регионального рынка труда, внедряя оплату труда на основе грейдов должностей. Для этого проводится оценка работ и рабочих мест. Современный тренд – использование в российском нефтегазовом комплексе ключевых показателей деятельности (*KPI*). Они позволяют оценить эффективность управления в целом и применяются для определения переменной части заработной платы. По данным исследований, проведенных в России, размер переменной части заработной платы должен быть не менее 25–30 % от постоянной ее величины [3, с. 29]. Оптимальной является 50 %-я вероятность получения максимальной величины премии.

Несмотря на снижающуюся престижность работы на предприятиях нефтегазового комплекса, их внутренние рынки труда сохраняют свою привлекательность, в том числе для молодых специалистов. В 2015 г. нами были исследованы ценностные ориентации при выборе работы выпускников Сургутского государственного университета профиля «Производственный менеджмент (нефтяная и газовая промышленность)». В опросе, который реализован методом попарных сравнений, принял участие 31 выпускник, из них мужчин – 13 человек (42 %), женщин – 18 (58 %). Количественные результаты значимости в порядке убывания представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Результаты опроса выпускников 2015 г. по ценностным ориентациям
при выборе работы**

Ценностные ориентации при выборе работы	Номер в опросном листе	Количественная оценка, балл	Ранг
Иметь хорошее обеспечение в старости	16	21,0	1
Право принимать решения	11	20,3	2
Хорошо зарабатывать	1	20,0	3
Продвижение по службе	12	19,7	4
Более надежное рабочее место	10	18,4	5
Улучшить жилищные условия	5	18,3	6
Работать в нормальных санитарно-гигиенических условиях	3	17,7	7
Повышать свое профессиональное мастерство	6	16,7	8
Активно участвовать в управлении производством	9	15,8	9
Иметь спокойную работу с четко определенным кругом обязанностей	15	15,0	10
Работать в дружном, сплоченном коллективе	4	14,0	11
Наиболее полно использовать способности и умения	7	14,0	12
Получать, ощущать общественное признание за свои трудовые достижения	8	12,0	13
Получать отпуск в удобное время	2	11,3	14
Общаться с интересными знающими коллегами	14	11,1	15
Соответствие интересов на работе и вне ее	13	10,7	16

Примечание: приведенный перечень ценностных ориентаций при выборе работы заимствован нами, из учебно-практического пособия «Управление персоналом» [8, с. 166].

Для сравнения в прошлом подобный опрос выпускников специальности «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» продемонстрировал другие результаты (табл. 2) несмотря на то, что выпускники 2005–2015 гг. относятся к одному поколению Y (1980–2000 гг. р.).

Таблица 2

**Результаты опроса выпускников 2005 г. по ценностным ориентациям
при выборе работы (количество опрошенных – 46 чел.)**

Ценностные ориентации при выборе работы	Номер в опросном листе	Количественная оценка, балл	Ранг
Хорошо зарабатывать	1	21,9	1
Продвижение по службе	12	21,6	2
Право принимать решения	11	19,9	3
Улучшить жилищные условия	5	19,5	4
Более надежное рабочее место	10	17,8	5
Работать в дружном, сплоченном коллективе	4	16,9	6
Иметь хорошее обеспечение в старости	16	16,9	7
Работать в нормальных санитарно-гигиенических условиях	3	15,8	8
Активно участвовать в управлении производством	9	15,5	9
Повышать свое профессиональное мастерство	6	15,4	10
Получать, ощущать общественное признание за свои трудовые достижения	8	15,1	11
Наиболее полно использовать способности и умения	7	14,6	12
Соответствие интересов на работе и вне ее	13	13,4	13
Общаться с интересными знающими коллегами	14	13,1	14
Иметь спокойную работу с четко определенным кругом обязанностей	15	8,9	15
Получать отпуск в удобное время	2	8,4	16

Прежде всего, обращает на себя внимание тот факт, что за десятилетие произошло сокращение значимости такой ориентации, как хорошо зарабатывать. Наблюдаемое снижение количественно составляет 8,7 % (с 21,9 до 20,0 балла). В общей структуре ориентаций произошёл сдвиг вниз с 1-го на 3-е место. Наглядно переоценка ценностей при выборе работы среди выпускников представлена в табл. 3.

Таблица 3

Переоценка ценностей при выборе работы среди выпускников 2005-2015 гг.

Ценностные ориентации при выборе работы	Ранг		Изменение количественной оценки	
	2005	2015	балл	%
Хорошо зарабатывать	1	3	-1,9	-8,7
Продвижение по службе	2	4	-1,9	-8,8
Право принимать решения	3	2	0,4	2,0
Улучшить жилищные условия	4	6	-1,2	-6,2
Более надежное рабочее место	5	5	0,6	3,4
Работать в дружном, сплоченном коллективе	6	11	-2,9	-17,2
Иметь хорошее обеспечение в старости	7	1	4,1	24,3
Работать в нормальных санитарно-гигиенических условиях	8	7	1,9	12,0
Активно участвовать в управлении производством	9	9	0,3	1,9
Повышать свое профессиональное мастерство	10	8	1,3	8,4
Получать, ощущать общественное признание за свои трудовые достижения	11	13	-3,1	-20,5
Наиболее полно использовать способности и умения	12	12	-0,6	-4,1
Соответствие интересов на работе и вне ее	13	16	-2,7	-20,1
Общаться с интересными знающими коллегами	14	15	-2,0	-15,3
Иметь спокойную работу с четко определенным кругом обязанностей	15	10	6,1	68,5
Получать отпуск в удобное время	16	14	2,9	34,5

Как показали исследования [1], представители поколения Y – контактны, уверены в себе, раскрепощены, нацелены на результат, ожидают немедленного вознаграждения, стремятся к разнообразию, новым впечатлениям, готовы одновременно к решению многих задач. Такие работники быстро принимают не всегда правильные решения, в то же время они готовы к продвижению новых идей, технологий. Основным стимулом к работе для поколения Y является ее содержание, полезность, им свойственна высокая скорость приобретения знаний, безразличие к иерархии, важно удовольствие от работы. Представители поколения Y – активны, причины их увольнения: интересное предложение, отсутствие перспектив увеличения дохода, некомфортная атмосфера в коллективе.

Предприятия больше всего интересуют способность персонала квалифицированно и эффективно выполнять порученную работу. Конечными результатами подготовки производственных менеджеров являются сформированные компетенции, которые важны с точки зрения их коммерческого применения в соответствии с общими целями и задачами предприятия. Большинство выпускников кафедры экономики и управления Сургутского государственного университета работают в отделах труда и заработной платы структурных подразделений ОАО «Сургутнефтегаз». Поэтому в ходе подготовки необходимо формировать понимание важности экономики труда для производственных менеджеров, передать знания и конкретные навыки для решения разных функциональных задач.

В нефтегазовом комплексе функционирует рынок труда, на котором доминируют коллективные договоры. Коллективный договор призван, с одной стороны, обеспечить защиту прав и социальные гарантии работников, а с другой – определить меры повышения эффективности работы предприятия, создать на этой основе финансовую и материальную базу для

социального развития. Интересы работника и работодателя в управлении предприятием согласуются через заключение коллективного договора.

Работодатель, наряду с колдоговорным регулированием, устанавливает с работниками индивидуальные условия оплаты и нормы труда, но не ниже чем в коллективном договоре (персональная оплата). Таким образом проявляется дифференцированный подход к различным категориям работников, связанный с наличием конкуренции на рынке труда Югры, где представлены все вертикально-интегрированные нефтяные компании России, в которых широко применяется вахтовый метод работы. Это заставляет работодателей бороться за квалифицированных специалистов, а работников – за хорошие рабочие места, снижая, с одной стороны, свои требования, а с другой стороны, совершенствуя свои деловые качества.

Обобщение российского и зарубежного опыта свидетельствует о распространении практики индивидуализированных отношений между работником и работодателем, большинство вопросов становятся предметом реальных переговоров. Работодатели имеют возможность гибко регулировать занятость работников. Основная задача профсоюзов – обеспечить занятость, поэтому они соглашаются на гибкие формы использования рабочего времени, стремясь использовать их в интересах работников. Антикризисными стратегиями занятости в современных условиях являются численная, функциональная, кадровая и финансовая гибкость. Гибкий график рабочего времени, дополнительные оплачиваемые и неоплачиваемые отпуска, предоставляемые предприятиями наемным работникам, относятся к льготам в области рабочего и свободного времени. Условия работы в режиме гибкого рабочего времени определены в ст. 102 ТК РФ.

Подводя итог рассмотренному нами опыту, можно сделать следующие выводы:

1. Развитие в сфере оплаты труда происходит по спирали: от индивидуальных условий оплаты труда, которые соответствуют экономическим интересам работодателей, к индивидуализации в рамках тарифной системы через отрицание фиксированных норм оплаты за работу в пределах нормы труда к диапазонным тарифным ставкам.

2. Индивидуализация в оплате труда востребована в связи с происходящей на предприятиях сменой поколений. Традиционные системы оплаты не позволяют с достаточной полнотой учесть трудовые затраты и вклад каждого конкретного работника. Современные инновационные подходы предполагают оплату труда с учетом относительной ценности работ и показателей деятельности конкретных работников.

3. Рабочие места в нефтегазовом комплексе, представленные на региональном рынке, можно считать сравнимыми по уровню оплаты труда, хотя доля переменной части заработной платы имеет на разных предприятиях существенные различия.

Возможности же дальнейшего совершенствования оплаты труда во времена *VUCA* (*Volatility* – высокой динамики изменений, *Uncertainty* – неопределенности, *Complexity* – сложности, *Ambiguity* – туманной реальности, смещения причинно-следственных связей) требуют более глубокого исследования.

Литература

1. Гусарова М. С. Теория поколений: возможности использования в HR-практике // Вестник Омского ун-та. Серия «Экономика». 2012. № 2. С. 25–26.
2. Динамика экономического развития ХМАО : единый официальный сайт государственных органов. URL: <http://www.admhmao.ru/economic/index.htm>. (дата обращения: 28.03.2016).
3. Ключков А. К. *KPI* и мотивация персонала: полный сборник практического инструментария. М. : Эксмо, 2010. 155 с.
4. Колосова О. Г. Особенности регулирования трудовых отношений на Севере // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2011. № 3 (39). С. 214–217.

5. Крипакова Т. Ю. Основные тенденции развития системы профессионального образования города Сургута // Северный ун-т. 2003. Дайджест. С. 18.

6. Отраслевое соглашение по организациям нефтяной, газовой отраслей промышленности и строительства объектов нефтегазового комплекса Российской Федерации на 2014–2016 годы: утв. 13 дек. 2013 г.; регистрационный № 5/14–16 от 30 янв. 2014 г. 21 с.

7. Типовое положение об оплате труда работников организаций ПАО «Газпром»: утв. 03 нояб. 2012 г. 104 с.

8. Управление персоналом : учеб.-практ. пособие / под ред. А. Я. Кибанова, Л. В. Ивановской. М. : ПРИОР, 1999. 352 с.

9. Управление региональными социально-экономическими системами (2013–2016 гг.) Прикладная научно-исследовательская работа ГРНТИ 1201355129 (руководитель Э. Б. Воронина, д. э. н., профессор).

Статья поступила в редакцию 27.04.2016.

УДК 332.1.05(571.122)

Мильчакова Н. Н.
Milchakova N. N.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СЦЕНАРНОМУ РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ ХМАО

CONCEPTUAL APPROACH TO SCENARIO DEVELOPMENT OF KHAMAO REGION ECONOMY

В статье определены возможные варианты развития, стратегические приоритеты для развития ХМАО – Югры, предложен альтернативный сценарный подход.

In the paper possible variants and strategic priorities of development of KhMAO – Ugra region are described. The author proposes an alternative scenario approach.

Ключевые слова: Социально-экономическое развитие, базовый сектор экономики, не базовый сектор экономики, кластер, сценарный подход, модель.

Keywords: Socio-economic development, major sector of economy, basic sector of the economy, cluster, scenario approach, model.

В качестве объекта анализа и исследования рассмотрим Ханты-Мансийский автономный округ – Югру, один из наиболее динамично развивающихся регионов России, обеспечивающий энергетическую безопасность страны и являющийся крупнейшим нефтедобывающим районом национальной и мировой экономической системы. В качестве аргументов приведем лишь некоторые результаты деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2015 г. Согласно данным рейтингового агентства «РИА Рейтинг», позиция ХМАО по показателю «Объем производства товаров и услуг» среди субъектов РФ соответствует 2-му месту (3 348,0 млрд руб.), по показателю «Объем инвестиций в основной капитал на одного жителя» соответствует 3-му месту (442,1 тыс. руб. на человека), по показателю «Объем доходов консолидированного бюджета – 4 место (246,5 млрд руб.), по показателю «Доля численности открывших собственное дело в общей численности безработных граждан» только в 1 полугодии 2015 г. соответствует 1-му месту (2,88 %) [2].

Как известно, Ханты-Мансийский автономный округ занимает лидирующие позиции в экономике Российской Федерации. Так, Югра занимает 1-е место по добыче нефти и производству электроэнергии, 2-е место – по объему промышленного производства, по добыче газа, по поступлению налогов в бюджетную систему РФ, 3-е место – по объему инвестиций в основной капитал [1].

Базовым сектором экономики ХМАО – Югры является сектор нефте- и газодобычи. В рамках сырьевой модели экономики региона значение сырьевого сектора не просто закрепляет соответствующую хозяйственную специализацию территории, но и открывает новые возможности для ее социально-экономического роста, включая появление новых видов экономической деятельности. Однако для того чтобы сгенерированный в базовом секторе экономики поток средств, товаров и людей привел к появлению в регионе новых видов экономической и социальной активности, должны сформироваться соответствующие условия: достижение определенных масштабов внутреннего рынка или появление возможностей экономики издержек за счет эффекта урбанизации. Поскольку реструктуризация нефтегазовой отрасли российской экономики (новая специализация и корпоративная организация компаний, выделение сервисов и технологического обеспечения, проектирования и инновационных разработок в самостоятельные бизнесы, территориальное разделение производственно-

технологического процесса и управления) создают новые самостоятельные рынки (точнее, сегменты: геологоразведка, бурение, транспортировка, материально-техническое снабжение и логистическое обслуживание, управление информацией и пр.), возникает возможность создать новые части базового сектора или даже отрасли, претендующие на то, чтобы в области появились новые базовые сектора.

Подобный процесс развития можно рассматривать лишь относительно возможным. Тем не менее, очертим потенциальные траектории социально-экономического развития округа в долгосрочном периоде. Учитывая специфику производственной направленности округа, в перспективе сохранится «двухсекторная модель экономики», определяющим фактором которой будет уровень цен на мировом рынке нефтепродуктов. Однако сложившееся положение на мировых торговых сырьевых площадках свидетельствует о процессе «ценовых толчков» и перераспределения «маржи» в пользу других секторов экономики.

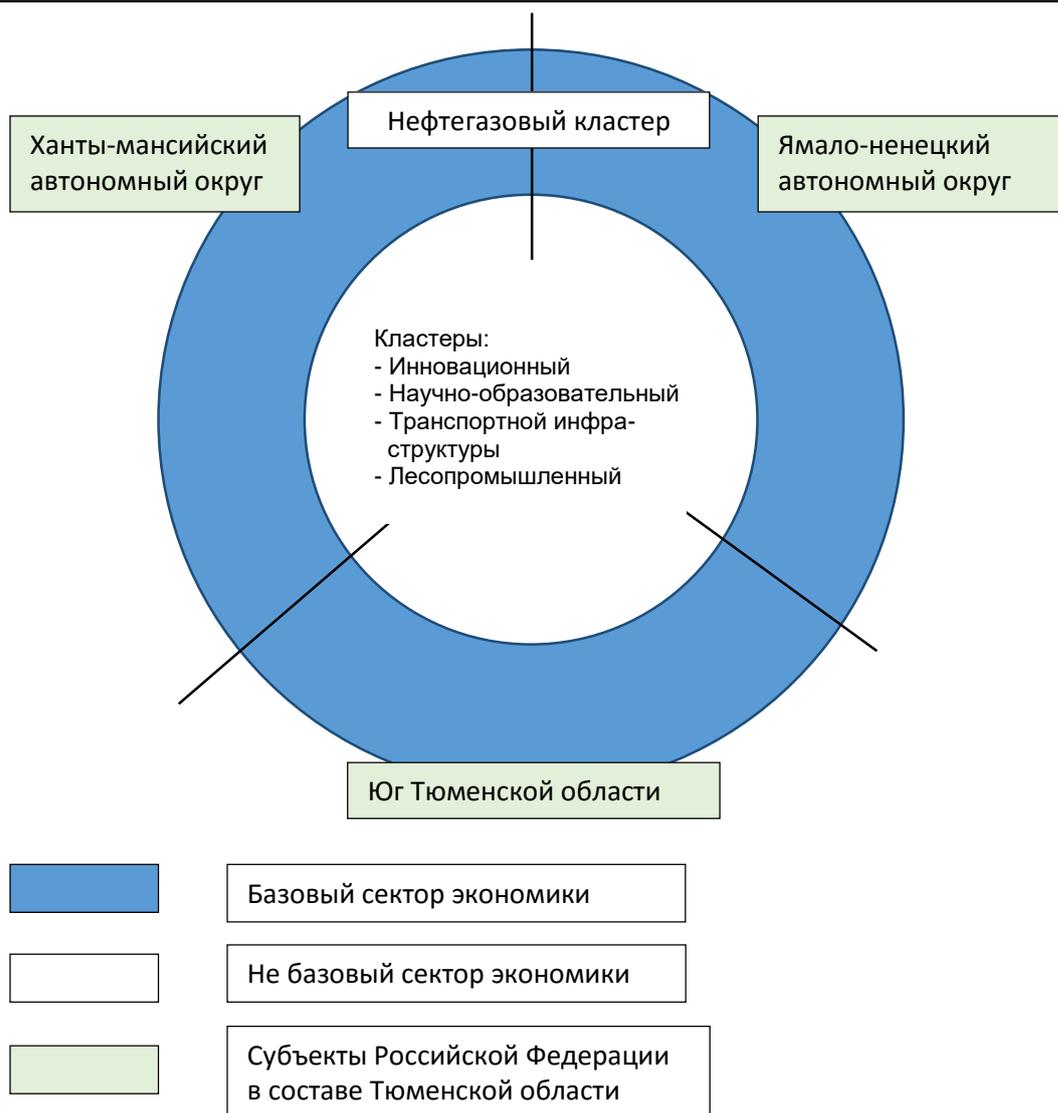
Поэтому «консервативный» сценарий социально-экономического развития округа в долгосрочной перспективе – это сценарий статического следования экономики в развитии не базовых секторов и в бюджетной сфере за циклическими колебаниями нефтегазовых цен.

В настоящий момент есть все основания считать, что на мировом рынке углеводородов начинается новый цикл колебаний (рост, падение) цен. Соответственно, стратегия ускоренной эксплуатации доступных ресурсов, без инвестиций в развитие ресурсной базы, которой в последнее десятилетие следовали практически все российские нефтегазовые компании, в этой ситуации становится неэффективной. В этих условиях становится актуальным наращивание объемов геологоразведочных работ, эксплуатационного бурения и осуществления быстрой технологической модернизации нефтедобывающих компаний.

Полагая, что нефтегазовый комплекс экономики ХМАО в ближайшей перспективе останется базовым определяющим сектором экономической системы и в округе отсутствуют конкурентоспособные отраслевые кластеры, можно предположить о нереалистичности осуществления диверсификации экономики. Тем не менее, думается, что альтернативные сценарии СЭР региона существуют. В развитии вышесказанного, предлагается сценарный подход к долгосрочному развитию пространственной территории. Безусловно, данные рассуждения относительно и отражают лишь точку зрения автора.

Методическая особенность подхода – использование специально разработанной интегрирующей схемы – модели «ХМАО – Югра: 2 + 5 + 3», задающей логику стратегического анализа, целеполагания и построения системы управления. Модель отражает базовую идею – участие ХМАО – Югры в борьбе за лидирующие позиции в межрегиональной конкуренции полюсов роста, в которых развиваются конкурентоспособные экономические комплексы и кластеры, создаются условия для привлечения и удержания капитала.

Модель совмещает два уровня рассмотрения региона: внешний, отражающий конкурентные позиции ХМАО относительно других регионов в разрезе двух секторов межрегиональной конкуренции, и внутренний, описывающий структуру пяти базовых экономических комплексов (с выделением в каждом кластеров и проектов развития) в разрезе трех экономических зон (ХМАО – Югра, ЯНАО, юг Тюменской области) (см. рисунок).



Интегрирующая схема модели «ХМАО – Югра: 2 + 5 + 3»

Возможные варианты развития базового сектора

1. Выбор перспективных рынков.

Как известно, основным потребителем западносибирских сырьевых ресурсов считается европейский рынок. Однако в ближайшее время для региона будет представлять интерес траектория движения на новые «восточные» рынки. Эти ориентиры обуславливают создание соответствующей инфраструктуры хозяйства.

2. Выбор между специализацией на нефтедобыче и диверсификацией базового сектора.

В настоящий момент удельный вес потребления природного газа и нефти в отраслях промышленности округа невысок. Это обусловлено рядом причин: уровень и темп развития отдельных промышленных комплексов не соответствует возможностям сырьевой базы; производственные цепочки комплексов нарушены; переработка сырья ограничивается выпуском продуктов невысокого качества.

3. Выбор направления развития сырьевой базы.

Осуществление данного варианта развития базового сектора предполагает возможность сосредоточения на интенсификации добычи на разрабатываемых месторождениях, а также освоении новых крупных месторождений нефти и газа внутри и за пределами региона. Реализация этого процесса будет зависеть от мер институционального характера, развития инновационного и инвестиционного климата, а также конъюнктуры мировых цен.

4. Будущая корпоративная организация нефтегазового сектора.

Корпоративная организации базового сектора будет зависеть, во-первых, от избранного РФ направления развития нефтегазовой отрасли в целом, во-вторых, от того, будут ли реализованы крупные проекты освоения и как для этого будут консолидированы финансы, в-третьих, от отношения государства к разработке малых месторождений и крупных месторождений с падающей добычей.

Развитие небазовых секторов экономики

В отношении развития небазовых секторов экономики и достижения ее сбалансированности, органам государственной власти округа в ближайшие годы предстоит определиться по ряду вопросов.

1. Развитие в рамках существующей специализации экономики или ее диверсификация.

2. Выбор между традиционной («жесткой») и либеральной промышленной политикой (поддержка отраслей, компаний или технологий, строительство производственных комплексов за счет бюджетного финансирования) и переходом к более либеральным методам управления экономикой, в частности, к институциональной политике, региональному форсайту и некоторым элементам кластерной политики (см. таблицу).

Перспективные потенциальные кластеры ХМАО – Югры

Кластер	Потенциал роста	Риски
Нефтегазовый кластер	Средний	Высокие
Инновационный кластер	Существенный	Высокие
Научно-образовательный кластер	Средний	Низкие
Лесопромышленный кластер	Низкий	Низкие
Кластер транспортной инфраструктуры	Средний	Средние

Форсайт-технология прогнозирования перспективных технологий на 10–20 лет, повышения продуктивности науки за счет концентрации внимания ученых на тенденциях рынка технологий, расширения горизонтов планирования, предвидения последствий масштабных проектов, улучшения партнерских отношений между бизнесом, наукой, правительством и обществом, повышения конкурентоспособности страны на мировых рынках.

Если центральным элементом «жесткой» промышленной политики является прямая государственная поддержка отдельных отраслей, предприятий-резидентов или технологий, то для промышленной политики нового типа более значимы институциональные преобразования (развитие инфраструктур, улучшение системы услуг технической поддержки, стимулирование процесса обмена идеями и знаниями в рамках кластера, привлечение компаний, заполняющих пустые ниши в развитии кластера, организация и развитие ассоциаций компаний-поставщиков, поддержка формирования новых предпринимателей и пр.) [3].

3. Ставка на традиционные сектора экономики и существующие предприятия или на привлечение внешних инвесторов.

Импорт капитала является одним из самых доступных способов повышения региональной конкурентоспособности, так как внешние инвесторы приходят, уже имея конкурентные позиции на открытом рынке, готовность осуществлять экспансию на нем. Но, для того чтобы внешние капиталовложения в регион осуществились, необходимо выполнить целый ряд условий: снять административные барьеры; выделить и оформить новые индустриальные участки или реконструировать старые производственные площадки.

4. Выбор «нового портфеля ресурсов».

Традиционный «портфель ресурсов», предполагающий дешевое и доступное сырье, дешевую рабочую силу, низкую бюджетную нагрузку, доминирование производства над сферой услуг и т. д., не может быть конкурентоспособным. Вследствие этого целесообразно сделать ставку на «новый» портфель – дорогая рабочая сила, инновационные технологии,

сильные рыночные позиции (развитие современных форматов предоставления услуг и т. д.) на крупных рынках. Более того, сохранение ресурсов «старого портфеля» блокирует обретение новых ресурсов. Низкая стоимость и слабая защищенность рабочей силы делают экономически непривлекательными инвестиции в технологии, способствующие повышению производительности. Консервация систем управления и корпоративных структур снижает мобильность экономики региона. Таким образом, необходим переход к новому типу портфеля ресурсов, основой которого являются: мобильная рабочая сила, обладающая современными ключевыми компетенциями; производительные инновационные технологии; доступ к большому рынку (правовая, транспортно-коммуникационная, торговая интеграция в большие открытые рынки); контроль конкурентных рыночных позиций, наличие амбициозных корпораций-резидентов, реализующих стратегию роста.

Итак, мы полагаем, что консервативный сценарий развития экономики ХМАО – Югры не может гарантировать устойчивость социально-экономического развития региона. Конъюнктурные колебания цен в базовом секторе создают потенциальные риски для экономической системы округа. Поэтому предпочтительным является предлагаемый активный сценарный подход, предполагающий не только рациональное использование основного фактора конкурентоспособности округа (ресурсная база), но и внутреннюю дифференциацию базового сектора и повышение производственно-технологической мобильности.

Литература

1. Отчет Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2015 год. URL: http://www.depeconom.admhmao.ru/upload/iblock/45f/otchet_gubernatora_za_2015_god.pdf (дата обращения: 05.05.2016).
2. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2014.pdf (дата обращения: 05.05.2016).
3. Стратегия экономического развития Тюменской области до 2020 года. URL: http://www.urbanistika.ru/portfolio/zodchestvo-2005-6/strategiya-tyumenskoy-oblasti/TYuMEN_strategich.pdf (дата обращения: 05.05.2016).

Статья поступила в редакцию 19.05.2016.

УДК 339.1.025:343.533.6

*Мкрдумян А. Ю.
Mkrdumyan A. Yu.*

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ
В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПКАХ**

**COUNTERING UNFAIR COMPETITION PRINCIPLES IN STATE
AND MUNICIPAL PROCUREMENT SPHERE**

В данной статье рассмотрены методы выявления недобросовестной конкуренции. В частности, выделены основные признаки сговора на торгах и приведены примеры из практики антимонопольной службы. Автором определен список контрольных параметров, позволяющих уличить участников торгов в недобросовестной конкуренции и возможном объединении в картель.

In this article methods of unfair competition detection are described. In particular, basic signs of collusive tendering are emphasized and examples from the practice of the Antimonopoly service are provided. The author defined a list of control options that allow to catch bidders in an unfair competition and a possible merger in the cartel.

Ключевые слова: сговор на торгах, признаки сговора, манипулирование с заявками конкуренция, картель.

Keywords: bid rigging, evidence of collusion, manipulation with applications competition, cartel.

Развитие и становление системы государственных и муниципальных закупок в РФ, помимо положительных проявлений в виде повышения эффективности расходования бюджетных средств, развития электронных ресурсов, стимулирования участия в закупках субъектов малого и среднего предпринимательства имеет и отрицательную сторону. К наиболее проблемным точкам можно отнести расширение практики недобросовестной конкуренции и сговора поставщиков товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд. Данное явление присуще всем странам с рыночной экономикой. Вместе с тем определенная специфика, связанная с российским законодательством, все же есть.

Храмкин А. А., директор Института госзакупок [6], выделяет возможные предпосылки сговора на торгах и пути борьбы с недобросовестными поставщиками. С 2012 г. произошли серьезные изменения в законодательстве ввиду введения федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», что требует дополнительных исследований.

Под недобросовестной конкуренцией понимаются любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [2].

Сговор на торгах ведет к снижению конкуренции, к более высоким ценам и к снижению уровня развития инноваций. Тем самым наносится вред экономике, подрывается основа закупок, оказывается негативное влияние на распределение ресурсов и денежных средств налогоплательщиков. Сговор на торгах очень трудно обнаружить. Федеральная антимоно-

полная служба (далее – ФАС) и должностные лица, принимающие решения в органах по закупочной деятельности, являются ключевыми фигурами в выявлении и предотвращении сговора на торгах [5].

Попробуем выделить несколько способов, как уменьшить риск сговора, что в последующем позволит оптимизировать рабочий процесс и уменьшить уровень привлечения дополнительных средств для противодействия коррупции в организации, а также приведем дела ФАС, находящиеся в свободном доступе.

В законе о защите конкуренции термин «сговор» или «сговор на торгах» не упоминается, хотя данный термин используется весьма часто в решениях судов. Ввиду отсутствия прямой нормы о запрете сговора на торгах суды и ФАС России, как правило, относят данное правонарушение к составам, предусмотренным ст. 11 закона о защите конкуренции. В соответствии с ч. 1 ст. 11 указанного закона, на соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к повышению, снижению или поддержанию цен на торгах, наложен запрет. При этом понятие «соглашение» трактуется весьма широко. Под ним законом о защите конкуренции понимается договоренность в письменной форме, содержащаяся в документе или нескольких документах, а также договоренность в устной форме. Согласованными действиями хозяйствующих субъектов являются действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, удовлетворяющие совокупности следующих условий: результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов только при условии, что их действия заранее известны каждому из них; действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке (ст. 8 закона о защите конкуренции) [2]. Выделим основные признаки манипулирования с заявками на торгах (табл. 1).

Таблица 1

Манипуляции с заявками на торгах

Признаки сговора	Суть признака
1. Высокие цены	Если стоимость предложенных заявок по какой-либо закупке значительно выше, чем в предыдущих закупках, опубликованная компаниями спецификация или предполагаемая стоимость работы или услуги может быть признаком сговора. Это ситуация, когда компании предоставляют свои заявки для «галочки», решив заранее, какая компания выиграет контракт.
2. Изменение цен	Если одна компания предоставляет более высокую цену в некоторых закупках, чем другие, без наличия каких-либо очевидных различий в стоимости, которыми можно объяснить разницу в цене, то подразумевается, что компании сговорились. Они могут договориться, какая компания выиграет контракт на определенный продукт или в пределах определенной географической области. Также признаком сговора могут быть идентичные цены.
3. Большие различия в ценах	Если есть необъяснимо большая разница в цене между победившей заявкой и другими заявками в этой же закупке, это может быть признаком того, что компании объединились и сговорились, чтобы сохранить высокую цену по закупке. Победившей компанией является та, что не входит в группу объединившихся компаний, и которая предложила меньшую цену, чем сговорившиеся компании.
4. Одинаковые цены	Если несколько компаний подают предложения, содержащие одинаковые цены, это может быть признаком того, что они согласились разделить контракт. Данный признак не всегда можно применить в российском законодательстве ввиду его особенностей (Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»), но в любом случае, закупочному органу стоит обращать внимание на подобные ситуации [3].

Признаки сговора	Суть признака
5. Согласованный бойкот	Если нет заявок по закупке, это может означать, что существует скоординированный бойкот с целью оказания влияния на условия закупки, то есть компании договорились не подавать заявки. Цель скоординированного бойкота заключается в том, чтобы позволить объединившимся компаниям разделить определенный рынок между собой.
6. Небольшое количество закупок	Если количество поданных заявок необъяснимо мало, это может быть признаком рынка обмена. Объектом является группа компаний, которые целенаправленно избегают конкуренции в определенных географических областях. Компании воздерживаются от участия в закупках, чтобы позволить другой компании из этой географической области выиграть контракт.
7. Подозрительные модели поведения	Если же компания выигрывает контракт каждый раз, когда объявляется закупка, то возможно, что компании уже поделили в этом секторе рынок между собой. Специалистам закупочного органа необходимо быть внимательными к определенным образцам поведения, например, если компания предоставляет самую низкую цену на конкретного заказчика или в определенной географической зоне. Другой способ деления рынка – согласованная очередность в предоставлении минимальной цены по закупке.
8. Сотрудничество с субподрядчиками	Если компания, которая выигрывает контракт, дает субдоговор компаниям, которые предоставили более высокую цену в той же закупке, это может быть признаком сговора. Компании могут договориться о том, что победившая компания разделит сумму контракта между проигравшими в ходе субподряда.
9. Небрежно подготовленная заявка	Если победившая заявка подготовлена тщательно, в то время как другие компании подали заявки, неудовлетворяющие требованиям закупочной документации, это может быть признаком сговора компаний. Таким образом, только победившая компания инвестировала ресурсы в предоставление хорошо подготовленной заявки, в то время как другие компании сознательно потеряли интерес к закупке и потратили немного времени и ресурсов на предоставление заявки.
10. Идентичные формулировки	Если имеются одинаковые нарушения в различных заявках по одной закупке или в вопросах, что компании запросили у заказчика, одинаковые условия исполнения контракта, это может быть признаком того, что компании координируют свои действия. Такие нарушения могут включать в себя идентичные формулировки или одни и те же ошибки в расчетах. Они, даже возможно, использовали ту же бумагу или форму. Необходимо быть внимательными при анализе заявок на наличие одинаковых формулировок.
11. Попеременная самая низкая заявка	Если имеет место ситуация, когда поставщики по очереди предоставляют минимальную стоимость контракта в закупке, то вероятно они могут договориться заранее, какие компании выиграют контракт на определенные годы.

Примечание: составлено автором на основе включенного наблюдения.

Рассмотрим данные признаки на примере практики ФАС по противодействию коррупции. Данные взяты из доклада Управления по борьбе с картелями ФАС «Итоги работы ФАС России по противодействию картелям в 2012 году» [1]. Согласно этому докладу, на ст. 11 ФЗ-135 «О защите конкуренции» приходится 10 % всех дел об административных правонарушениях. Выделим значимые для статьи дела:

1. В ходе проведения электронных аукционов участниками картеля (ИП Еске Н. Ю., ООО «Сириус», ООО «Блиц») была использована модель поведения, получившая среди лиц, связанных с госзакупками, условное наименование «таран»: два участника антиконкурентного соглашения во время проведения аукционов, изображая активную торговлю между собой, резко опускали цену (до 90 % от первоначальной цены контракта). При этом добросовестные участники торгов теряли интерес к аукциону. Третий участник картеля на последних секундах аукциона делал ставку незначительно ниже ставки добросовестного участника или начальной (максимальной) цены контракта. Далее участники картеля, занявшие первое и второе место, отказывались от подписания контракта. Таким образом, контракт заключался с третьим участником картеля, который незначительно отклонился от начальной цены.

2. Импортёры продукции компании «Apple» на территорию РФ – «ВымпелКом» и «МТС» – установили одинаковые цены на смартфоны «iPhone 4 16 Gb» и «iPhone 4 32 Gb», изменяли их синхронно и единообразно.

3. Компания «Соллерс» координировала поведение дилеров на торгах по закупке техники (автомобили УАЗ), в том числе, для государственных и муниципальных нужд, что приводило к поддержанию цен на торгах. С этой целью «Соллерс» предварительно определяла для участия в торгах одного из дилеров, при этом другим дилерам рассылались письма, где сообщалось, кто из дилеров «уполномочен» участвовать в данных торгах. В случаях если победителем на торгах оказывался иной участник (не являющийся дилером), «Соллерс» требовала от дилеров не допустить поставку автомобилей УАЗ такому победителю, что приводило, в том числе, к срыву государственных контрактов.

4. 32 предприятия заключили устное соглашение о разделе лотов на поставку вещевого имущества для нужд МВД РФ. В 2010 г. соглашение было реализовано при проведении торгов Управлениями внутренних дел по Смоленской, Вологодской, Псковской, Тульской, Мурманской областям. Участвуя в этих торгах, члены картеля действовали одинаково: регистрировались для участия в торгах, в ходе торгов от конкурентной борьбы отказывались. В результате один из них выигрывал право заключить государственный контракт по максимально выгодной цене.

Для уменьшения риска существования сговора на торгах закупочный орган должен постоянно анализировать ситуацию на рынке и оперативно принимать стратегические решения по той или иной закупке. Зачастую, прежде чем объявить закупку, закупочный орган должен определить ряд проблем, с которыми он может столкнуться. Основные проблемы заключаются в следующем:

1. Риски при подготовке контрактных документов. Некоторые рынки и секторы имеют характеристики, которые могут увеличить риск сговора компаний. Зная эти риски, специалисты закупочных органов могут предотвратить сговор компаний при подготовке контрактных документов.

2. Малое количество потенциальных участников. Существует повышенный риск участия в закупках объединившихся компаний, когда на рынке существует небольшое количество организаций. В таких условиях легче договориться об условиях и скрыть факт сговора компаний. Один из способов привлечь большое количество компаний – разделить закупку в субподряды, чтобы открыть дверь для более мелких компаний, которые могли бы принять участие. Стоит отметить, что новые участники сталкиваются с трудностями при вступлении на рынок. При этом на некоторые рынки очень трудно попасть, как правило, потому что товар, работа или услуга:

- очень дороги и требуют инвестиций на ранней стадии;
- технически сложные;
- долгосрочные.

Когда новые компании сталкиваются с трудностями при вступлении на рынок, мощность существующих компаний растет, так как они могут разделить рынок между собой географически, либо снизить цены.

3. Простые товары, работы и услуги. Для картеля комфортно сговариваться для последующей совместной работы, если товар или услуга просты по своей природе или не менялись в течение долгого времени, что позволяет им быть устойчивыми на рынке и не инвестировать в последующие закупки.

Учитывая экономическую и социальную значимость государственных и муниципальных закупок для страны, в своей повседневной деятельности закупочный орган обязан предпринимать действия, направленные на развитие конкуренции в закупках и снижение риска манипуляций с заявками. Выделим основные направления, по которым закупочному органу необходимо вести работу (табл. 2) [2].

**Основные направления развития конкурентной среды
в государственных и муниципальных закупках**

Рекомендация	Пояснение
1. Увеличение конкуренции в процедуре закупки	Когда процедура закупки становится более прозрачной и простой в понимании для большинства претендентов, уменьшается риск участия в закупке картеля. Необходимо в каждой закупке просмотреть все обязательные требования и убедиться, что они являются соразмерными и действительно необходимыми и не ограничивают число региональных участников.
2. Разнообразие контрактных документов	Сговаривающиеся картели процветают в предсказуемых ситуациях. Контрактные документы (формы, заполняемые участниками), которые редко варьировались, стимулируют деятельность картелей на годы вперед. Путем изменения способа выявления победителя или модели оценки заявок можно изменить контрактные документы, при этом не делая его более трудным для потенциальных участников.
3. Сеть с другими сотрудниками по закупкам	Посещение сетевых встреч и взаимодействие с другими сотрудниками по закупкам могут активно препятствовать потенциальным поставщикам формировать либо объединяться в картели. Обращения к другим должностным лицам по закупкам и обмен опытом планируемых закупок, позволят легче определять сговор на торгах. Знания того, что сотрудники по закупкам обмениваются опытом, может быть достаточно, чтобы удерживать поставщиков от желания формировать и объединяться в картели. В данный момент государство не закрепило ни один электронный ресурс для общения заказчиков на тему закупок как официальный. Существуют некоторые электронные веб-ресурсы, в которых ведется обсуждение проблем по закупкам, например, «Общероссийский форум госзакупок» (http://forum.gov-zakupki.ru/).
4. Короткие сроки предоставления конкурсных заявок	Существует опасность участия в закупке картелей в случаях, когда поставщики имеют большое количество времени, чтобы подготовить свои заявки. Это особенно относится к закупкам, которые применяют двухэтапный способ определения поставщика. Это означает, что потенциальные поставщики имеют достаточно времени, чтобы договориться между собой по цене. Российский закон о контрактной системе (44-ФЗ) накладывает определенные минимальные сроки принятия заявок, однако, необходимо, чтобы срок подачи заявок был пропорционален типу товаров, работ и услуг [3].
5. Скрытие количества участников, подавших заявки	В процедуре конкурса картелю легче работать, зная общее число поданных заявок. Тем самым нераскрытие информации о количестве участников может положительно отразиться на закупке и уменьшить вероятность сговора.
6. Разделение закупок на субподряды	Чем больше участников торгов, которые имеют шанс стать победителем в закупке, тем меньше стимул для формирования в отдельные типы картелей. При разделении закупки на субподряды необходимо его скомпоновать таким образом, чтобы участникам закупки было трудно заранее определить стоимость заявки и победителя.
7. Изменение и уточнение контрактных документов после каждой повторяющейся закупки	Путем непрерывного изменения, улучшения и уточнения контрактных документов через определенные постоянные промежутки времени становится намного труднее для участия в закупке картелей, так как заранее договориться можно при условии одинаково повторяющихся закупок.
8. Субподрядчики	Потенциальный участник может нанять субподрядчика для выполнения критерия отбора в области закупок. Сотрудничество с внешней компанией таким образом все равно будет сговором. Если субподрядчики имеют возможность участвовать в закупках независимо друг от друга, это может стать причиной сговора. Участники могли договориться не участвовать в закупке в обмен на то, чтобы стать поставщиком/субподрядчиком. Чтобы избежать такой ситуации необходимо добавить в закупочную документацию обязательное требование – участники закупки должны подтвердить, что у них не было никаких противоправных контактов с конкурентами в связи с представлением тендерных.
9. Исключение участников, принимавших участие в сговорах	Участники, которые совершили серьезное нарушение профессиональной практики, могут быть отклонены на стадии оценки. Участие в сговоре является серьезным нарушением профессиональной практики. Необходимо указывать о том, что предыдущие участия в сговоре на торгах будут являться серьезным нарушением. Данное указание позволит уменьшить желание картелей принимать участие в закупке.
10. Критерии использования премиальных, которые способствуют развитию и инновациям	Картели чаще всего образуются в секторах, где существует ограниченное развитие инноваций, или альтернативы. Необходимо вводить новые критерии, которые продвигают тендеры, характеризующиеся новыми идеями. Это позволит уменьшить влияние картелей и откроет двери для новых, инновационных компаний.

Примечание: составлено автором на основе включенного наблюдения.

В заключении необходимо отметить, что на данный момент проведено недостаточно исследований по анализу применения тех или иных признаков сговора недобросовестными участниками торгов. Отсутствуют статистические данные влияния каждого из признаков сговора на результаты закупок. Необходимо установить связь между признаками сговора и типами закупок, а также возможность применения электронных средств защиты от недобросовестной конкуренции. Данные исследования позволят точнее определить влияние того или иного признака на торги, что позволит в будущем снизить количество сговора на торгах, тем самым повысив эффективность закупок.

Литература

1. Итоги работы ФАС России по противодействию картелям в 2012 году // ФАС. 2012 год. URL: <http://fas.gov.ru/upload/documents/archive/1621393e21a1ea88ed5cbae3953e0604.pdf> (дата обращения: 15.04.2016).
2. О защите конкуренции : федер. закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015, с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 05.04.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Руководство по борьбе со сговором на торгах при осуществлении государственных закупок // Konkurrensverket, нояб. 2014 года. URL: <http://www.konkurrensverket.se/en/publications-and-decisions/honesty-pays---how-to-detect-and-prevent-bid-rigging-cartels/> (дата обращения: 10.04.2016).
5. Хабаров С. А. Сговор как форма координации на торгах // Юрист. 2014. № 15. URL: <http://barton.ru/sgovor-kak-forma-koordinacii-na-torgax.html> (дата обращения: 25.04.2016).
6. Храбкин А. А. Предотвращение сговора участников размещения государственного и муниципального заказа: методические подходы // Имущественные отношения в РФ. 2012. № 7 (130) URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/predotvraschenie-sgovora-uchastnikov-razmescheniya-gosudarstvennogo-i-munitsipalnogo-zakaza-metodicheskie-podhody> (дата обращения: 30.04.2016).

Статья поступила в редакцию 05.05.2016.

УДК 658.012.123

*Нартов П. Ю.
Nartov P. Yu.*

**МОДЕЛЬ АНАЛИЗА ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ
В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ
ИНФОРМАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ENVIRONMENTAL FACTOR ANALYSIS MODEL
IN INFORMATION STRATEGY
FORMATION CONDITIONS OF ENTERPRISE**

В статье рассматриваются методологические основы проведения анализа внешней среды в рамках процесса формирования информационной стратегии предприятия. Предлагается новая модель анализа, основанная на индивидуализации PEST-анализа при подготовке информационной стратегии.

In the article the methodological basis of environmental analysis performance within the process of enterprise information strategy formation is considered. A new model of environmental analysis based on the customization of PEST-analysis is proposed.

Ключевые слова: анализ внешней среды, PEST-анализ, информация, стратегия.

Keywords: environmental analysis, PEST-analysis, information, strategy.

Современное состояние академической мысли, связанной с разработкой новых и проработкой существующих моделей анализа внешней среды предприятия, к сожалению, не является предметом тщательных исследований и научных изысканий. Вместе с тем проведение адекватного анализа внешней среды с целью извлечения и формирования соответствующих стратегических выводов и определения генеральной стратегической линии предприятия представляет собой один из ключевых факторов устойчивого долгосрочного развития бизнеса в условиях крайне нестабильного окружения. Во многом финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., связан с неспособностью компаний адекватно оценить происходящие изменения и трансформации (связанные, в свою очередь, с процессом формирования постиндустриального общества [3]).

На наш взгляд, одной из причин цепи кризисных явлений (неспособность оценить внешнюю среду – принятие неверных решений – углубление кризиса) является именно отсутствие релевантных моделей анализа факторов влияния внешней среды, в том числе на отдельные бизнес-процессы предприятия. В связи с этим, мы предлагаем переосмыслить качественную оценку развития одного из ключевых факторов производства в постиндустриальном обществе, а именно информации, с целью выявления нового методологического подхода к процессу формирования информационной стратегии предприятия.

Общепризнанным шаблоном анализа собственно внешней среды бизнеса, начиная с конца 60-х гг., является так называемый PEST-анализ (исключая комбинированный SWOT-анализ, связанный с параллельным анализом факторов внешней и внутренней среды и, таким образом, выходящий за рамки настоящей статьи). Создание данной модели приписывается американскому исследователю стратегического менеджмента Ф. Дж. Агилару (F. J. Aguilar), предложившему ставшую уже привычной матрицу анализа следующих макрофакторов внешней среды на долгосрочное развитие бизнеса: экономических (E), технологических (T), политических (P) и социальных (S). Изначально аббревиатура была представлена в виде

ETPS, в соответствии с весомостью данных групп, исходя из видения Агилара. Однако в дальнейшем, с целью лучшего мнемонического запоминания аббревиатура приняла вид PEST (иногда STEP) [5]. Принципиальная схема PEST-анализа представлена в табл. 1 [4].

Таблица 1

Принципиальная схема PEST-анализа

Р (Political – политические)	Е (Economical – экономические)
Политическая стабильность Политическое регулирование Перспективы изменения законодательной базы Уровень вмешательства государства в экономику Уровень коррумпированности Отношения с другими государствами	Динамика развития экономики Изменение курсов валют, стоимости капитала Изменение уровня безработицы Изменение уровня инфляции Изменение располагаемого дохода Тенденции в банковской сфере
S (Social – социальные)	T (Technological – технологические)
Изменение демографического состояния Уровень образованности населения Особенности менталитета Изменение социальных слоев населения Изменение вкусов и предпочтений аудитории	Возможные изменения в ключевых технологиях, используемых на рынке Влияние интернет на развитие рынка Влияние мобильных технологий Инновации в информационных технологиях

Если изначально данная модель предполагала лишь качественную оценку перечисленных групп макрофакторов, то следующим уровнем развития стали различные предложения по количественной оценке, как то: ранговой, балльной или в иных (часто искусственных) единицах измерения [9]. Однако подобное «количественное» направление развития быстро исчерпало потенциал научного анализа, поскольку так или иначе ранговая или балльная оценки возможны лишь на уровне экспертного анализа, что влечет за собой неизбежные погрешности, связанные с человеческим фактором.

Иное направление развития данной методологии – расширение пула исследуемых групп факторов. В частности, различные исследователи предлагают к включению в аббревиатуру анализа такие группы, как экологические (Ecological), природные (Environmental, в отличие от экологических предполагают более широкий контекст, включающий климат, вероятность природных катаклизмов, окружающую геолокацию), этнические (Ethnical), юридические (Legal) факторы. Основные вариации PEST-анализа представлены в табл. 2 [8].

Таблица 2

Вариации PEST-анализа

Вариация	Расшифровка
STEEP	PEST + этнические факторы (Ethnical)
PESTEL	PEST + экологические (Ecological) и юридические (Legal) факторы
STEEPEL	PEST + этнические, экологические и юридические факторы
PESTELI	PESTEL + отраслевой анализ (Industry analysis)
LoNGPEST	PEST анализ с оценкой факторов на местном, национальном и глобальном уровне (Local, National, Global)

Очевидна все более углубляющаяся тенденция расширения изначально компактной модели с целью ее постепенной универсализации в ущерб краткости и оперативности проведения анализа. Неудивительно, что постепенное усложнение анализа внешней среды в рамках исследований отпугнуло ключевых акторов проведения такого анализа – бизнесменов, а затем и новое поколение академических исследователей, позволив Г. Минцбергу заявить о бесперспективности школы анализа внешней среды в рамках стратегического анализа и процесса планирования стратегии [2].

Безусловно, споры о необходимом и достаточном количестве факторов для проведения фундированного анализа внешней среды методологически не обоснованы и бесперспективны, поскольку так или иначе они сводимы лишь к квазиэмпирическому восприятию различными участниками данного процесса своего предшествующего опыта (апостериорная оценка), но принципиально не выводимы в рамках теоретического, априорного рассмотрения. Вместе с тем, без всякого сомнения, необходимо переосмысление существующих моделей, состояние которых лишь усугубляет кризисные проявления в стратегическом анализе.

Итак, рассмотрим возможный паттерн проведения анализа внешней среды при подготовке информационной стратегии предприятия. В рамках классического PEST-анализа интерес будут представлять собственно технологические факторы, определяющие физическое (аппаратное) и виртуальное (программное) сопровождение процесса получения, обработки и хранения данных, а также экономические, связанные с материальным сопровождением процесса приобретения аппаратного и программного обеспечения. Социальные факторы в данном контексте будут неактуальны, поскольку склонность потребителей и сотрудников к потреблению/использованию конкретных информационных продуктов найдет отображение в группе технологических факторов.

Политические факторы, взятые изолированно, будут, в свою очередь, также неинтересны, поскольку на текущем этапе вопросы регулирования взаимодействия между государством и информационным обществом (в самом широком смысле этого слова) выведены за рамки традиционного дискурса и прорабатываются в рамках меритократической (экспертной) внепартийной дискуссии. Соответственно особую значимость приобретают факторы неклассического анализа – юридическая группа. Существующие тенденции развития законодательной базы во многом определяют требования как к материальному сопровождению информационных технологий, так и к регулированию процедур обеспечения конфиденциальности информации сотрудников, клиентов и иных контрагентов. Касательно иных факторов – этнических, природных и экологических – их включение в рамках задачи разработки информационной стратегии представляется излишним *ipso facto*.

Дополнительным четвертым фактором анализа внешней среды в рассматриваемом процессе стратегического планирования информационного развития является изучение так называемых «лучших» практик («best» practices). Данная группа факторов восходит к стандартам ИТIL, собранных британскими правительственными органами в рамках анализа передовых предприятий, занятых разработкой информационных технологий [6]. Позднее «лучшие» практики были дополнены стандартами Microsoft и CobiT [7 ; 10].

Однако измерение «лучших» практик не завершается изучением стандартизированной документацией, описывающей, в основном, организацию информационно-технологических процессов. Важное место в данной области занимает бенчмаркинг передовых методик ведения бизнеса в рамках информационного общества. В частности, цитата председателя правления ПАО «Сбербанк» Г. Грефа о конкуренции с такими платформами как Google, стала в некотором роде уже классической: «Это ключевая угроза для нас. Мы будем конкурировать с Google, Amazon, Alibaba, с Яндексом и со всеми IT-платформами. Проблема заключается в том, что мы не будем конкурировать с другими банками, мы будем конкурировать с самыми мощными интернет-платформами. В следующие пять лет мы должны перейти от стратегии догоняющего развития к стратегии инновационного развития, иначе мы рискуем оказаться вне рынка» [1].

Таким образом, мы от классической модели PEST перешли к анализу внешней среды в рамках модели BELT (табл. 3).

VELT-анализ внешней среды

В (Best practise – лучшие практики)	Е (Economical – экономические)
Существующие стандарты и нормативы в ИТ Передовые ИТ-достижения в компаниях-конкурентах Бенчмаркинг ИТ и ИТ-процессов с лидерами информационных отраслей	Динамика развития экономики Изменение курсов валют, стоимости капитала Состояние внешних рынков
L (Legal – юридические)	T (Technological – технологические)
Регулирование распространения информации Требования к сохранению конфиденциальности данных Требования к использованию ПО/аппаратного обеспечения	Возможные изменения в ключевых технологиях, используемых на рынке Влияние интернет на развитие рынка Влияние мобильных технологий Инновации в информационных технологиях

Таким образом, мы получаем частный инструмент, готовый к применению в конкретном случае разработки информационной стратегии предприятия (в случае необходимости аббревиации, он может именоваться VELT-анализом). Тщательная индивидуализация аналитических методик позволит не просто прекратить «множить сущности», добавляя до 10 групп факторов внешней среды, но и выстроить релевантную систему настройки процессов предприятий под требования окружающих сфер жизни общества.

Литература

1. Грэф: Сбербанку придется конкурировать с Google или покинуть рынок // РБК. 2014. URL: <http://www.rbc.ru/economics/06/06/2014/929009.shtml> (дата обращения: 12.12.2015).
2. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. СПб. : Питер, 2002. 330 с.
3. Нартов П. Ю. Основные направления разработки стратегии предприятия в условиях формирования постиндустриальной экономики // European Social Science Journal. 2014. № 7 (46). С. 407–412.
4. PEST анализ: разбираем подробно // PowerBranding. URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/pest/> (дата обращения: 15.10.2015).
5. Dcosta A. PESTLE analysis history and application // Bright hub project management. 2011. URL: <http://www.brighthubpm.com/project-planning/100279-pestle-analysis-history-and-application/> (дата обращения: 20.11.2015).
6. ITIL // AXELOS. URL: <https://www.axelos.com/best-practice-solutions/itil> (дата обращения: 01.11.2015).
7. Microsoft Operations Framework // Solution Accelerators. URL: <https://technet.microsoft.com/en-us/solutionaccelerators/dd320379.aspx> (дата обращения: 01.11.2015).
8. PESTLE analysis tool // RapidBi. URL: <https://rapidbi.com/the-pestle-analysis-tool/#.Vn9g8RWLTIU> (дата обращения: 05.12.2015).
9. SWOT analysis and PEST analysis // Session 1 Takeaways Guidelines. URL: <http://riccentre.ca/wp-content/uploads/2012/01/Session-1-Takeaways-Guidelines.pdf> (дата обращения: 01.12.2015).
10. What is CobiT 5 // ISACA. URL: <http://www.isaca.org/COBIT/Pages/default.aspx> (дата обращения: 01.11.2015).

Статья поступила в редакцию 29.12.2015.

УДК 332.1(571.122):001.895

*Нартов П. Ю.
Nartov P. Yu.*

**НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ХМАО – ЮГРЫ
В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**KhMAO – UGRA SCIENTIFIC-INNOVATIVE POTENTIAL
DURING POST-INDUSTRIAL SOCIETY FORMATION**

В статье рассматривается проблема формирования и использования научно-инновационного потенциала как основного фактора развития территории в постиндустриальном обществе. Произведена оценка качественных и количественных показателей потенциала в ХМАО – Югре, а также предложены пути увеличения научно-инновационного потенциала в регионе.

In this article the problem of the formation and scientific-innovational potential usage as the main factor of territory development in post-industrial society is examined. The estimation of qualitative and quantitative indices of KhMAO – Ugra potential is done and ways of scientific-innovational potential increasing are proposed.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, региональная экономика, научный потенциал.

Keywords: post-industrial society, regional economics, scientific potential.

Формирование третичного сектора экономики как основной движущей силы социально-экономического развития становится одной из основных проблем для изучения со стороны академического сообщества. Трансформация экономических отношений всегда проходит крайне болезненно, вызывая изменения (зачастую революционного характера) как в собственно аспектах хозяйствования, так и во всем комплексе общественных отношений. При этом в случае невозможности своевременно определить и проанализировать наличие тенденций в ключевых отраслях, которые будут определять развитие всего нового социально-экономического уклада, общество неизбежно столкнется со значительным спадом конкурентоспособности и потерей возможностей собственной экономической сферы жизнедеятельности на мировых рынках.

В складывающихся условиях становится очевидным, что производство промышленных товаров уступает место производству нематериальных активов, как в свое время сельскохозяйственное производство было вытеснено промышленным. Многие выдающиеся ученые, посвятившие свои работы рассмотрению эволюционного развития общественных «формаций», в их числе Белл, Арон, Тоффлер, Иноземцев, убедительно доказывают о неизбежном «сломе» традиционных индустриальных моделей производства и потребления. Ключевую роль в новой постиндустриальной эпохе будут играть именно инновационные разработки, чья добавочная стоимость имеет потенциал многократно превысить аналогичный показатель индустриальных товаров. Именно рассмотрению существующего потенциала научных и инновационных разработок в промышленном и индустриальном регионе, ориентированном на производство ресурсов для промышленного сектора, ХМАО – Югре, посвящена данная работа.

Проблемы регионального развития в трансформационный период становятся определяющими для сбалансированного развития всей страны в новом укладе. В частности – неспособная модернизировать собственные преимущественно сельскохозяйственные регионы

Испания в XVII–XIX вв. потеряла большинство колоний и в течение большей части индустриальной эпохи находилась на периферии мировой политики и экономики. И напротив, страны, обеспечившие форсированную индустриализацию, смогли обеспечить долгосрочный экономический рост. Тот же тезис справедлив и для регионов и ряда стран, столкнувшихся с проблемой конверсии собственного индустриального потенциала в потенциал развития информационной, постиндустриальной экономики [2].

Подобный сценарий развития, приводящий к повсеместному спаду в рамках «старого» индустриального центра в процессе формирования постиндустриального общества, крайне вероятен для реализации в ХМАО – Югре, чья экономика характеризуется моноукладным (преимущественно нефтесырьевым) типом хозяйствования. При этом научный и инновационный потенциал округа, несмотря на некоторое вливание денежных средств, не демонстрирует достаточных темпов роста. Данные о финансировании исследований представлены на рис. 1 (здесь и далее использованы данные Федеральной службы государственной статистики РФ [3]).

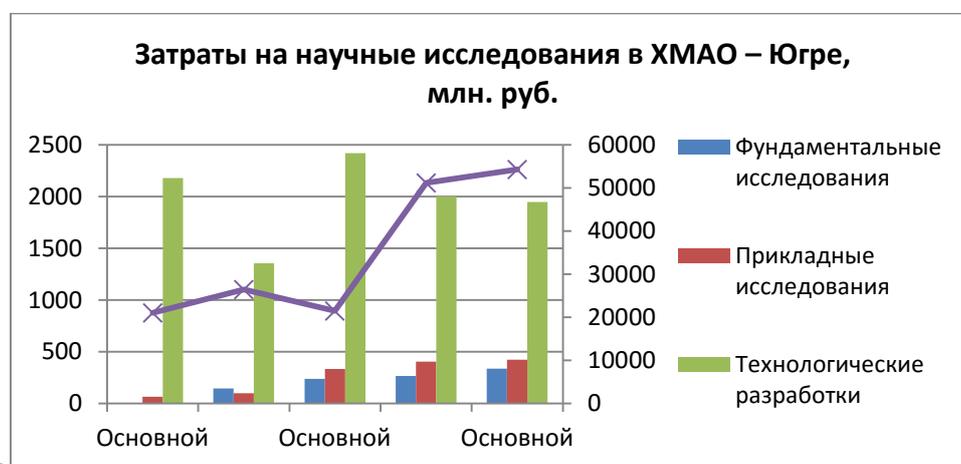


Рис. 1. Динамика финансирования научных исследований и разработок в ХМАО – Югре

Как видно из графика, основной рост пришелся на финансирование фундаментальных исследований, что связано с крайне низкой стартовой базой (1,6 млн руб. в 2010 г. против 335,1 млн руб. в 2014 г.). Вместе с тем округ не смог обеспечить прироста расходов организаций на технологические инновации, сопоставимого с общероссийскими темпами (рост в 2,6 против более чем трехкратного роста в целом по стране). При этом доля затрат на технологические инновации ХМАО – Югры в РФ упала с 5,2 % до статистически менее значимого показателя в 4,5 %.

В свою очередь, показатель итогового числа разработанных передовых технологий в рамках как ХМАО – Югры, так и в целом в Тюменской области, при сопоставлении с показателями финансирования демонстрирует еще большую слабость инновационного потенциала региона (рис. 2).

Несмотря на относительно низкие значения данного показателя в целом по России, вся Тюменская область (включая и ХМАО и ЯНАО) за выбранный для анализа промежуток не смогла обеспечить более 2 % разработанных технологий в целом по РФ, и 15 % от разработок УрФО. Отдельно разбивка динамики по Тюменской области по количеству разработанных технологий представлена в табл. 1.

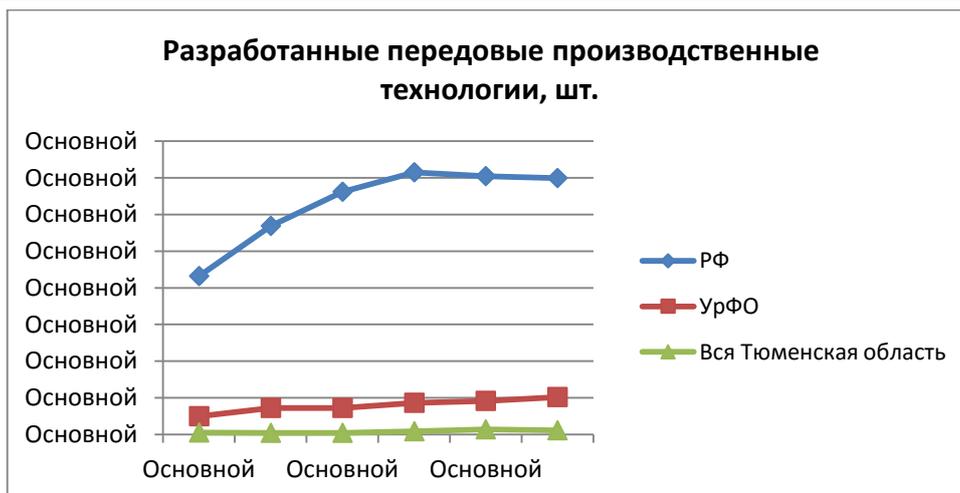


Рис. 2. Динамика количества разработанных технологий

Таблица 1

Количество разработанных технологий в Тюменской области

Регион \ Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ХМАО – Югра	0	0	2	3	1	0
ЯНАО	1	4	1	4	16	13
Юг Тюменской области	10	5	5	10	10	9

Таким образом, несмотря на приток инвестиций в научные и инновационные разработки, количество таковых разработок в округе осталось неизменным в 2015 г. по сравнению с 2010 г. и составило 0. Всего же за анализируемый период в округе представлено 6 разработанных технологий, при этом в РФ их количество превысило 7,5 тысяч. В относительных показателях округ обеспечил менее 0,1 % всех разработанных технологий в стране.

Дополнительным качественным показателем оценки научного потенциала является количество зарегистрированных патентов на 1 сотрудника, занятого научными исследованиями и разработками. Динамика данного показателя представлена на рис. 3.

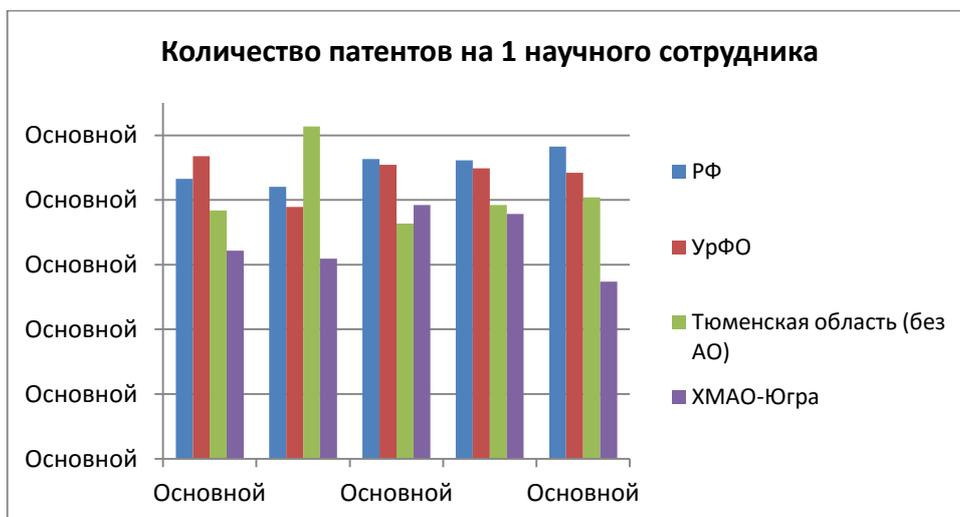


Рис. 3. Оценка эффективности деятельности научного персонала

В целом округ оказался неспособен продемонстрировать показатели выше усредненных значений по анализируемым макрорегионам, а также только в 2012 году смог продемонстрировать более весомый результат, чем Тюменская область, рассматриваемая без округов. При этом мы вынуждены констатировать крайне низкую производительность научных кадров в целом в стране.

Таким образом, невзирая на наличие финансовой поддержки, формируемой за счет притока средств от использования сырьевой ренты, округ не смог обеспечить построения успешно функционирующей научно-инновационной базы, способной обеспечить развитие региона в постиндустриальном обществе. Учитывая спад цен на ресурсные товары и, в первую очередь, на нефть, можно прогнозировать дальнейшее снижение инвестиционной активности в данном направлении, что в совокупности с крайне низкой отдачей в сфере получения инновационных разработок и патентов, вероятно, приведет к полномасштабному кризису «производственной идентичности» территории, а также невозможности сформировать значимое конкурентное преимущество ни в масштабах местного макрорегиона (УрФО), ни страны в целом.

Какие основные инструменты может использовать как государственный, так и частный сектор региона с целью преломления данного негативного тренда в условиях сокращения финансовой базы? Во-первых, необходимо способствовать объединению возможностей и потребностей данных секторов в рамках государственно-частного партнерства. Частный бизнес заинтересован в краткосрочных эффектах от внедрения модернизированных способов производства (что и объясняет значительный приток денежных средств), при этом он не желает поддерживать затратные научные (прежде всего фундаментальные) исследования, которые в стратегической перспективе единственные могут обеспечить комплексный рост научного потенциала. Участие же государственных органов позволит обеспечить разумный баланс в разных направлениях развития инноваций и сформировать акцент на качественном и инклюзивном росте в направлении увеличения научно-инновационного потенциала.

Во-вторых, для учреждений и предприятий округа необходима новая кадровая политика привлечения наиболее талантливых и способных сотрудников для генерирования новых научных и инновационных идей. Финансовое стимулирование, взятое изолированно, доказало свою неэффективность. Поэтому для развития кадрового потенциала нужна материальная база, открывающая возможности для творчества, а также обеспечение известной доли независимости и свободы исследований, в формате, например, используемом компанией Alphabet (Google): каждый сотрудник имеет право потратить 20 % своего рабочего времени на проекты, интересные данному сотруднику, как в рамках индивидуальных проектов, так и проектных групп [1].

И, в-третьих, региональные органы управления должны обеспечить такое сочетание фискальных и законодательных мер, которые смогут способствовать перемещению как человеческих, так и финансовых ресурсов в сферу инновационных разработок. До тех пор пока бизнес стремится к максимизации собственных краткосрочных доходов в ущерб стратегическим перспективам развития, он должен стимулироваться при помощи мер административного давления для развития отраслей, приоритетных в новом общественно-экономическом строе.

Итак, подводя итог рассмотрению научно-инновационного потенциала в ХМАО – Югре, мы можем говорить о его недостаточном развитии, что создает существенную угрозу долгосрочному и устойчивому экономическому росту в регионе в XXI веке, что требует как административного вмешательства со стороны государственных органов, так и привлечения партнеров из сферы частного предпринимательства.

Литература

1. Кови С., Линк Г. Разумное доверие // Digest Media, Попурри, 2015. 340 с.
2. Нартов П. Ю. Формирование стратегии развития северных регионов в рамках трансформационного перехода к постиндустриальному обществ // Северный регион: наука, образование, культура. 2015. № 2 (32). Т. 1. С. 10–15.
3. Федеральная служба государственной статистики. 2016. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 30.04.2016).

Статья поступила в редакцию 02.05.2016.

УДК 338.45(571.122):630

Овчарова Н. И., Заведеев Е. В.
Ovcharova N. I., Zavedeev E. V.

**РАЗВИТИЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ**

**TIMBER INDUSTRY DEVELOPMENT
AS ONE OF ECONOMY DIVERSIFICATION
AREAS OF KHANTY-MANSI AUTONOMOUS OKRUG – UGRA**

В статье представлен обзор основных проектов, осуществленных в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, направленных на ускорение развития лесопромышленного комплекса в период с 2000 по 2014 гг., приведены результаты анализа его текущего состояния, основные выводы и перспективы развития. На этой основе предлагается ряд мер по выводу лесопромышленного комплекса автономного округа на новый качественный уровень, позволяющих стать этому сектору одним из движителей развития округа, обеспечивая реализацию политики диверсификации его экономики.

In the article an overview of the main projects carried out in Khanty-Mansi Autonomous Okrug – Ugra aimed at accelerating the development of timber industry in the period from 2000 to 2014 is presented. Also the results of its current state analysis, the main conclusions and prospects are given. On this basis we propose a number of steps to bring timber industry complex of the autonomous region to a new level, allowing this sector to become one of the area movers, ensuring the implementation of the policy of diversifying its economy.

Ключевые слова: диверсификация, лесопромышленный комплекс, социально-экономическое развитие, инвестиции, государственная программа развития.

Keywords: diversification, timber industry, socio-economic development, investment, government development program.

Диверсификация – это сложный, постепенный, долговременный процесс, для эффективной реализации которого требуются немалые вложения различного рода ресурсов. И от того, какой выбран подход к ее проведению, насколько грамотно в дальнейшем реализуется на практике поставленная задача «перенастройки» экономики, во многом зависит не только текущее положение дел, но и ее состояние в долгосрочной перспективе.

В силу природных особенностей территории Ханты-Мансийский автономный округ – Югра представляет собой моноспециализированный регион, где 88,8 % в общем объеме отгрузки промышленной продукции занимают добывающие отрасли промышленности. На территории округа добывается более половины российской нефти (53,5 %). Доля обрабатывающих отраслей промышленности в структуре отгрузки промышленной продукции не превышает 4,5 %. В этой связи вопрос диверсификации промышленности региона стоит особенно остро. Однако целесообразно развивать диверсификацию, опираясь, в первую очередь, на имеющиеся конкурентные преимущества. Одним из таких конкурентных направлений развития для автономного округа может стать лесопромышленный комплекс [6].

Лесной комплекс, включающий в свой состав лесное хозяйство и лесопромышленные отрасли по заготовке и переработке древесины, занимает важное место в экономике страны.

Лесопромышленный комплекс, являясь многоотраслевым, позволяет реализовать целый ряд экономических, социальных и экологических функций. Важнейшими среди них яв-

ляются обеспечение занятости, наполняемость бюджета, насыщение потребительского рынка, а также создание рынков продукции глубокой переработки и новых цепочек добавленной стоимости.

Обладая значительными площадями территорий, покрытых лесной растительностью, Ханты-мансийский автономный округ входит в пятерку регионов, наиболее обеспеченных лесосырьевыми ресурсами.

Общая площадь земель, на которых располагаются леса, – 50,4 млн га или 4,3 % от общей площади лесов Российской Федерации. При этом лесистость территории округа составляет 53,6 %, а общий запас древесины – 3,15 млрд м³, в том числе по хвойным породам – 2,5 млрд м³ (79,2 %), спелых и перестойных насаждений – 2,1 млрд м³ или 4,8 % от запаса спелых и перестойных насаждений Российской Федерации. Общий средний прирост древесины превышает 30,0 млн м³ в год. Наибольшую площадь занимают сосновые леса (54 %), затем следует береза (16 %) и кедр (15 %). На ель и пихту приходится всего 9 %, на лиственницу – 2 %. Мягколиственные породы распространены на 19 % площади, покрытой лесной растительностью, в них абсолютно преобладает береза (85 %). Расчетная лесосека (с 1 января 2013 г.) в автономном округе составляет 39,6 млн м³, или 5,9 % от расчетной лесосеки РФ, в том числе по хвойному хозяйству – 20,3 млн м³. Использование расчетной лесосеки за последние 5 лет составляло в среднем 7,6 % [4].

Возможные для эксплуатации леса по спелым и перестойным насаждениям составляют по площади 60 %, по запасу – 77 %. Они имеют в основном промышленное значение. Расчетная лесосека позволяет вырубать в год до 30 млн м³.

Несмотря на указанные обстоятельства, лесопромышленный комплекс Югры по своему развитию уступает лесопромышленным комплексам многих других регионов. По запасам древесины регион занимает пятое место в России, а по объемам лесозаготовок ХМАО уступает Свердловской области и едва обгоняет юг Тюменской области, не попавшие в двадцатку крупнейших регионов РФ по запасам леса. Лесная промышленность региона ранее функционировала, прежде всего, как сырьевой придаток нефтегазового сектора: продукцией были круглые лесоматериалы, пиломатериалы, шпалы и переводные брусья для железной дороги.

В настоящее время ситуация несколько изменяется, и по состоянию на 1 января 2015 г. на территории округа по результатам лесных аукционов заключено 133 договора аренды лесных участков для заготовки древесины. Общий объем заготовки древесины по договорам аренды лесных участков должен составить 3,28 млн м³, площадь, переданная арендаторам, оценивается в 3,16 млн га. Также заключено 188 договоров купли-продажи лесных насаждений для обеспечения государственных или муниципальных нужд с общим объемом заготовки древесины 504,8 тыс. м³ [5].

При этом развитие лесопромышленного комплекса автономного округа в соответствии со стратегией социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на период до 2030 г. рассматривается не только как важная народнохозяйственная задача по модернизации и диверсификации экономики региона, но также и как механизм решения целого ряда важных социальных вопросов территорий его присутствия.

Во многом благодаря поддержке правительства округа с 2000 по 2015 гг. в лесопромышленном комплексе ХМАО – Югры были реализованы следующие проекты:

1. Строительство завода по выпуску клееного шпонируемого бруса, ОАО «ЛВЛ – Югра», г. Нягань (2001–2003 гг.). Было создано крупное предприятие численностью 300 человек, осуществляющее: заготовку леса, переработку древесины, выпуск шпонируемого бруса ЛВЛ [1 ; 2].

2. Реконструкция лесопильных и деревообрабатывающих производств, организация сушки и доработки экспортных пиломатериалов на базе ООО «Лесопильные заводы Югры».

Предприятие зарегистрировано в октябре 2005 г. и включает в свой состав пять лесозаводов: «Малиновский» (п. Алябьевский); «Самзасский» (п. Коммунистический); «Торский» (п. Агириш); «Зеленоборский лесозавод» (п. Зеленоборск); и «Северный лесопункт» (п. Агириш). Данное предприятие стало первым среди лесопромышленных предприятий ХМАО – Югры, освоившим на валке и вывозке леса передовую сортиментную технологию с использованием современной техники [1 ; 2].

3. В 2011 г. путем объединения ОАО «ЛВЛ – Югра» и ООО «Лесопильные заводы Югры» было сформировано ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг», собственником которого является Правительство ХМАО – Югры. В дальнейшем структуру холдинга вошли ООО «ЛВЛ – Стройпроект» (домостроительное производство) и ООО «ЮграТрансСервис» (обслуживание автомобилей и спецтехники). На данный момент предприятие является самым крупным лесопромышленным предприятием округа [3 ; 4].

4. Создание завода по производству плит ООО «ЛПК МДФ» (2002–2009 гг.). В 2010 г. данное предприятие было преобразовано в ООО «Завод МДФ». Данное предприятие является первым в Югре, освоившим выпуск ламинированной плиты, ламинированного паркета, багетных изделий, мебельных фасадов. Развитие производства осуществлялось на протяжении всего периода, и в настоящее время максимальный объем производства плиты составляет 38,5 тыс. м³ [1–3].

5. Создание региональной лесопромышленной компании ООО РЛК «Кода Лес» (2000–2009 гг.) Основной целью организации предприятия было объединение ранее созданных средств производства и перспективных проектов для вывода лесопромышленной отрасли ХМАО – Югры на новый уровень развития. Фондом поколений автономного округа в ООО РЛК «Кода Лес» за период реализации программы было инвестировано 3 253,7 млн руб. Проведено техническое перевооружение, модернизация лесопильных производств, развитие деревообработки, строительство завода деревянного домостроения [2 ; 3].

6. Создание лесопромышленного комплекса по производству древесностружечных плит ДСП (ОАО «Югра-Плит») в г. Советский. Цель проекта – утилизация отходов лесопиления, производство плиты в объеме 150 тыс. м³ в год, ламинирование до 80 % производимой продукции [2–4].

7. Реконструкция лесопильного производства ООО «Карсикко Лес» в г. Советский. Цель проекта – создание вертикально-интегрированной компании по переработке древесины, создание собственных мощностей по производству экспортных пиломатериалов в размере до 145 тыс. м³ в год. В состав холдинга вошло несколько небольших предприятий лесной промышленности, в том числе производственное предприятие ОАО «Лесопромышленное предприятие «Туртас». Компания осуществляет поставку экспортных пиломатериалов ОАО ДОК «Красный Октябрь» (г. Тюмень), а также в страны СНГ и даже Северной Африки [2–4].

8. Организация производства топливных древесных гранул (пеллет), ООО «Сургутмебель», п. Барсово, Сургутского района. В качестве отходов, из которых производят данные топливные гранулы, могут братья обрезки, опилки, стружка, верхушки деревьев, искривленные стволы и пр. Годовой объем производства – 31,2 тыс. тонн [4].

В целом, из разных источников было инвестировано более чем 42 млрд руб. (табл. 1) [1–4].

Сведения об инвестиционных вложениях в лесопромышленный комплекс автономного округа, млн руб. [1; 2; 3; 4]

Источник инвестиционных вложений	Годы			
	2000–2005	2006–2010	2011–2014	2000–2014
Бюджет развития автономного округа	2 776 418,0	195 851,0	840 733,8	3 813 002,8
ГП «Исполнительная дирекция Фонда поколений автономного округа»	4 650 704,0	1 942 560,0	–	6 593 264,0
Лесопромышленные предприятия округа (прямые инвестиции)	647 923,0	2 426 140,0	–	3 074 063,0
Кредиты банков, договора финансового лизинга	182 000,0	3 146 785,0	–	3 328 785,0
Областная целевая программа «Сотрудничество»	350 000,0	900 000,0	–	1 250 000,0
Ханты-Мансийский окружной фонд регионального развития	670 236,0	–	–	670 236,0
Фонд поддержки предпринимательства Югры	3 210,0	82 674,0	–	85 884,0
Всего	9 280 491,0	8 694 010,0	3 051 821,8	21 026 322,8
В том числе:				
бюджет ХМАО	8 097 358,0	2 138 411,0	н.д.	11 076 502,8
привлеченные источники	1 183 133,0	6 555 599,0	2 211 088,0	9 949 820,0

Таким образом, за период активной инвестиционной деятельности в лесопромышленном комплексе автономного округа с 2000 по 2014 гг. создано 9 новых и реконструировано 11 действующих производств. В округе получило развитие деревянное домостроение и биоэнергетика. Значительные изменения произошли по четырем направлениям.

Направление «Деревообработка». По данному направлению произошла концентрация производства на крупных предприятиях ООО «Лесопильные заводы Югры», ООО «Карсикко Лес», ООО «Сургутмебель», ООО «Куминский ЛПК», изменилось качество пиломатериалов, увеличилась доля продукции экспортного качества от общего производства.

Направление «Плитная промышленность». Созданная в автономном округе в период с 2001 по 2013 год плитная промышленность включает производство шпонируемого бруса ЛВЛ, древесноволокнистых плит МДФ, древесностружечных плит ДСП. Организация плитного производства позволила частично решить проблему использования низкосортной древесины и древесных отходов.

Направление «Древесное топливо». По данному направлению было налажено производство так называемых пеллет (топливных гранул, брикетов). Задействованы в этой сфере 5 предприятий: ООО «Сургутмебель» (п. Барсово, Сургутского района), ООО «Югра-Пини-Брикет» (п. Приобье, Октябрьского района), ООО «Эко Лес» (п. Пионерский, Советского района), ЗАО «Строймонтаж» ЗДД (г. Советский). Продукция используется в небольших и средних котлах, печах и каминах. Наиболее успешно развивает производство и сбыт продукции ООО «Сургутмебель». Общество активно работает по продвижению продукта на рынок, устанавливает котлы, работающие на пеллетах, продает тепловую энергию.

Направление «Домостроение». Одним из наиболее перспективных направлений в развитии жилищного строительства стало возведение деревянных домов индустриальным методом. Активное развитие индустриального домостроения в автономном округе началось с 2007 года. Производство деревянных домов заводского изготовления в автономном округе в 2015 году осуществляют пять организаций: ЗАО «Строймонтаж» ЗДД (г. Советский), ООО «Приоритет» (г. Белоярский), ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг» (ОАО «ЛВЛ – Югра», г. Нягань), ООО «Сургутмебель» (п. Барсово, Сургутский р-н), ООО РЛК «Кода лес» – Ханты-Мансийский домостроительный завод (г. Ханты-Мансийск).

Таким образом, за период реализации в ХМАО – Югре мероприятий в рамках государственных программ по развитию лесопромышленного комплекса структура производства продукции поменялась в сторону деревообработки.

Если на начальном этапе отрасль была ориентирована на производство необработанной древесины и пиломатериалов, то в настоящее время необработанная древесина из округа вывозится в очень незначительных количествах. Продукция деревообрабатывающей отрасли – пиломатериалы, столярные изделия, плитная продукция, деревянные строительные конструкции, топливные гранулы – реализуется на внутреннем рынке и в других регионах России. Пиломатериалы экспортного качества (54,4 % от общего выпуска) экспортируются в страны дальнего зарубежья.

В результате осуществленных мероприятий на вновь организованных и реконструированных производствах в настоящее время работают 5 400 человек. Численность работающих в лесопромышленном комплексе снизилась (2002 г. – 10 942 человек). Причем сокращение численности персонала связано с переоснащением рабочих мест с тяжелым физическим трудом (валка леса бензопилой, разделка древесины, сортировка и т. д.). Необходимо сказать и о ежегодном увеличении заработной платы работников лесопромышленного комплекса округа.

Основные показатели развития лесопромышленного комплекса автономного округа, характеризующие результаты его функционирования, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Динамика показателей развития лесопромышленного комплекса ХМАО – Югры

Основные показатели лесопромышленного комплекса автономного округа	2002	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Заготовка древесины, тыс. м ³	2064	1794	1760	1309	1800	2300	2400	2800	2300
Деревообрабатывающая отрасль:									
Пиломатериалы, тыс. м ³	473	407	425	401	305	268,8	277	305	279
В том числе экспортные пиломатериалы, тыс. м ³	125	219	192	200	166	158,8	160	165	153
Дверные блоки, тыс. м ²	75	49	41,2	36,6	32,8	24,69	25	34	35
Оконные блоки, тыс. м ²	62	39	33,6	25,4	18,1	21,02	20	18,2	18
Мобильные здания, шт.	712	762	1887	1480	1900	1900	1900	1922	1930
Топливные гранулы, тыс. тонн				3,7	7,7	11,75	13	14,75	23,1
Домостроение									
Деревянное домостроение, тыс. м ²		2,3	23,4	23,7	26,8	25,8	24,4	20,1	7,8
Плитная промышленность:									
Шпонируемый брус ЛВЛ, тыс. м ³		22,1	20,98	9	7	5	3,25	4,09	2,03
Древесноволокнистые плиты МДФ, тыс. м ³		19,7	38,54	12,8	22,9	21,3	30,62	39,91	50,8
Древесностружечные плиты ДСП, тыс. м ³					2,2	101,3	111,17	82,24	156,75

Таким образом, по показателям развития лесопромышленного комплекса ХМАО – Югры можно сделать следующие выводы:

1. Заготовка древесины характеризуется значительными колебаниями: минимальное значение показателя (1 309 тыс. м³) наблюдалось в 2009 г., максимальное (2 800 тыс. м³) – в 2013 г. В 2014 объем производства составил 2300 тыс. м³. Производство пиломатериалов в объемном выражении по конечным показателям относительно базового периода снизилось на 170 тыс. м³ (2002 г. – 473 тыс. м³, 2014 г. – 279 тыс. м³) (рис. 1).



Рис. 1. Объемы производства древесины, изготовление пиломатериалов

2. Производство дверных и оконных блоков снизилось соответственно в 2,2 и 3,4 раза. В конкуренции с оконными и дверными блоками из пластика, обычные деревянные окна и двери, отличающиеся не очень высоким качеством и гораздо более высокой ценой, потеряли рынок сбыта. Изделия из натуральной древесины высокого качества (более высокого ценового уровня) сохранили потребителя и пользуются спросом. Основной производитель ООО «Сургутмебель» (рис. 2).

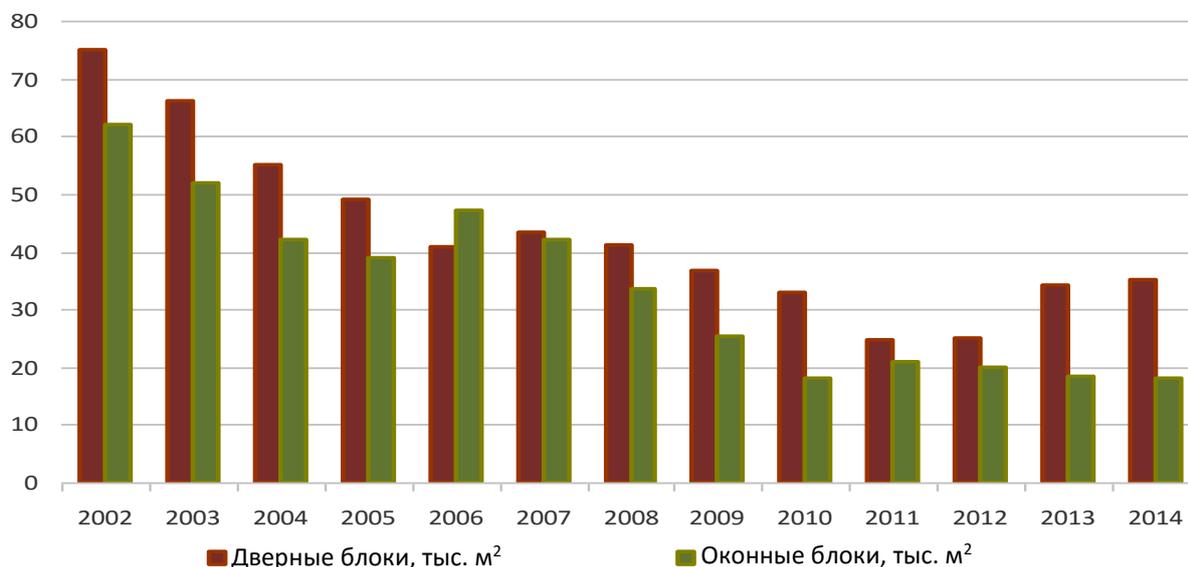


Рис. 2. Объемы производства дверных и оконных блоков

3. Значительное развитие получило производство мобильных зданий. За рассматриваемый период их выпуск увеличился в 2,7 раз (с 712 шт. до 1 900 шт.). Основным производителем является также ООО «Сургутмебель». На предприятии освоен выпуск более 40 модификаций (жилые, мастерские, столовые, бани и т. д.). Положительной динамикой характеризуются деревянное домостроение – объем производства с 2005 г. вырос почти в 20 раз (с 2,3 тыс. м² до 40 тыс. м²) (рис. 3).

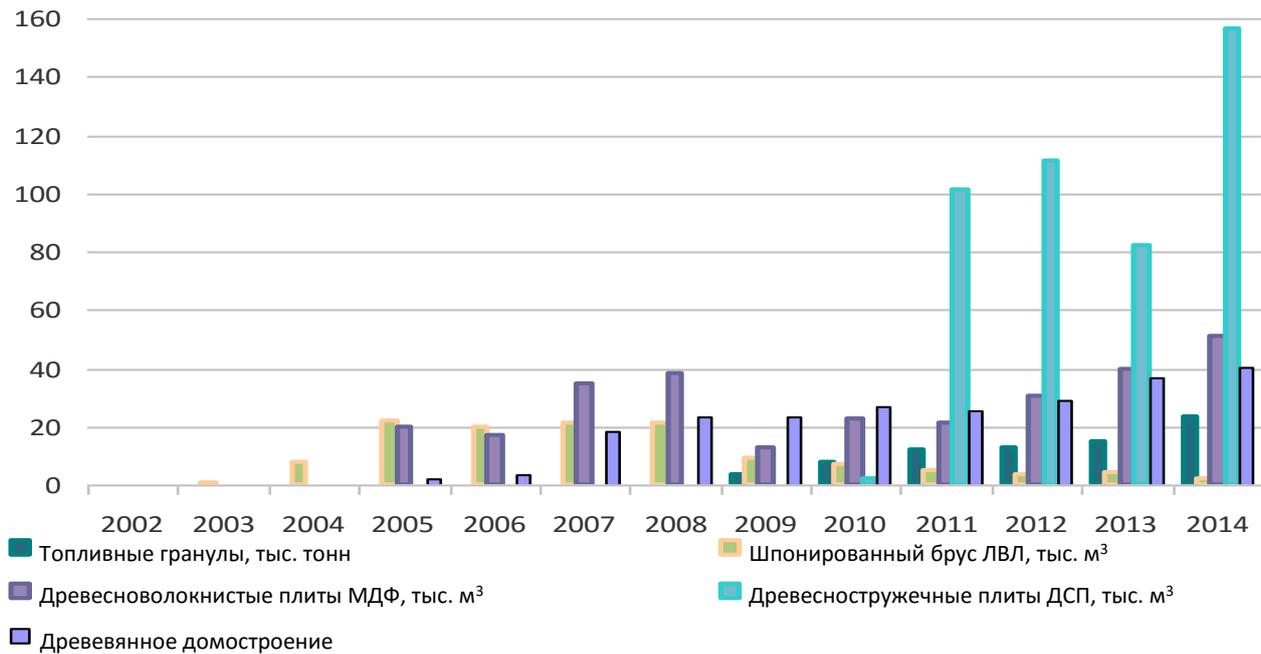


Рис. 3. Объемы производства плитной продукции, топливных гранул и деревянное домостроение

В то же время отмечается, что, несмотря на достаточно хорошую динамику, очевидные достоинства деревянного домостроения, а также наличие производственных мощностей и обеспеченность древесным сырьем, данное направление развивается в округе недостаточными темпами.

Основными причинами, препятствующими развитию малоэтажного деревянного строительства, производители называют:

- отсутствие муниципальных заказов;
- отрицательные стереотипы среди населения относительно деревянных строений;
- низкая платежеспособность населения;
- трудности с получением участка под застройку и подключением к инженерным сетям;
- отсутствие подготовленных участков под комплексную застройку [4].

Также значительная положительная динамика может быть отмечена по таким высокотехнологичным и современным производствам, как выпуск древесноволокнистых плит МДФ (рост более чем в 2 раза – с 19 до 50 тыс. м³), древесностружечных плит ДСП (с 2010 г. объем выпуска увеличился почти в 70 раз – с 2,2 до 156 тыс. м³) и топливных гранул (с 3,7 тыс. тонн в 2009 г. до 23 тыс. тонн в 2014 г.)

Комплексной оценкой итогов развития лесопромышленного комплекса автономного округа может служить показатель производства продукции в денежном выражении (рис. 4).

Базовый показатель по обороту организаций в целом по лесопромышленной и лесохозяйственной деятельности в 2002 г. составлял 2 365,8 млн руб., в 2014 г. он вырос в 3,4 раза до 8 203 млн руб. Темпы производства продукции деревообработки в анализируемом периоде более высокие – 4,6 раза (2002 г. – 1 003,2 млн руб., 2014 г. – 5 074 млн руб.). Высокий темп роста обеспечило увеличение уровня переработки древесины.

Лесное хозяйство и лесозаготовки показали темп роста в 2,2 раза (2002 г. – 1 362,6 млн руб., 2014 г. – 3 697 млн руб.). Уровень средней заработной платы в деревообрабатывающей промышленности за указанный период увеличился в 3,4 раза (2002 г. – 6 530,9 руб., 2014 г. – 22 242,6 руб.).

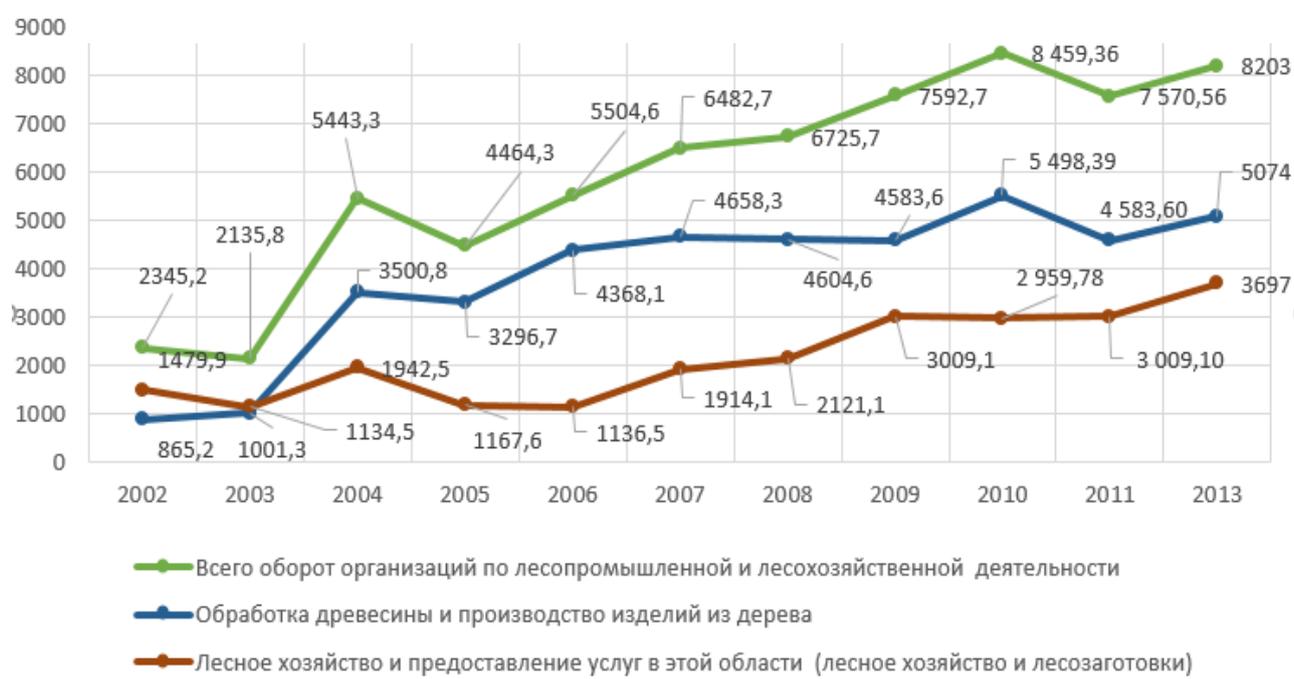


Рис. 4. Объемы производства продукции по лесопромышленной и лесохозяйственной деятельности, млн руб.

Эффективность и финансовое состояние предприятий отрасли также можно охарактеризовать показателями, представленными в табл. 3.

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности предприятий отрасли

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество предприятий	17	13	12	14	11	13	9
Прибыль (убыток), тыс. руб.	-327 260	-371 042	-69 288	-371 790	-401 394	-240 196	-207 623
Количество прибыльных предприятий	8	7	3	6	4	7	4
	47 %	54 %	25 %	43 %	36 %	54 %	44 %
Прибыль, тыс. руб.	76 226	99 841	243 173	117 392	75 955	146 393	57 499
Количество убыточных предприятий	9	6	9	8	7	6	5
Убыток (-), тыс. руб.	-403 486	-470 883	-312 461	-489 182	-477 349	-386 589	-265 122

Таким образом, в период 2000–2010 гг. Правительством автономного округа проведен значительный объем работы по объединению и финансовому оздоровлению организаций лесной промышленности. Ускоренными темпами шла техническая модернизация предприятий отрасли на основе внедрения новых технологий лесозаготовки и лесопереработки. За счет региональных инвестиционных программ, направленных на переоснащение лесодобывающих и лесоперерабатывающих организаций было инвестировано 12 млрд. рублей, благодаря чему была проведена модернизация лесопиления и освоена сортиментная заготовка леса машинными комплексами.

Начиная с 2007 г., объем инвестиций в развитие организаций лесного комплекса стал постепенно снижаться, что сразу же отразилось снижением эффективности лесопромышленного производства. Для устранения возникших негативных тенденций в 2011–2013 гг. была реализована целевая программа Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по развитию лесопромышленного комплекса, предполагавшая использование 300 млн руб. из бюджета автономного округа и еще более 1,5 млрд привлеченных средств. Однако, как показал

проведенный выше анализ в лесопромышленном комплексе автономного округа низкие темпы развития и финансовая неустойчивость отрасли сохраняются, а проблему активизации инвестиционной деятельности в полном объеме решить не удалось [5].

В то же время в соответствии с действующей в настоящее время стратегией социально-экономического развития автономного округа одним из локомотивов роста экономики должен стать лесопромышленный комплекс, рост которого должен происходить преимущественно за счет внедрения производств высоких уровней переработки. Для реализации закрепленных в стратегии автономного округа установок была разработана и введена в действие государственная программа Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Развитие лесного хозяйства и лесопромышленного комплекса автономного округа на 2014–2020 годы».

Основная цель данной программы – повышение конкурентоспособности лесопромышленных организаций, укрепление их позиций на внутреннем и внешнем рынках, обеспечение на этой основе комплексного устойчивого развития и повышение экономической эффективности работы лесопромышленных организаций.

В качестве целевых показателей программы обозначены следующие [5]:

1. Увеличение доли фактического объема заготовки древесины к расчетной лесосеке с 8,3 до 10,0 %.
2. Сохранение доли площади ценных лесных насаждений в составе покрытых лесной растительностью земель лесного фонда на уровне 79,7 %.
3. Увеличение доли площадей земель лесного фонда, переданных в аренду, в общей площади земель лесного фонда с 8,1 до 13,5 %.
4. Увеличение доли лесных культур в общем объеме лесовосстановления на землях лесного фонда с 6,3 до 8,0 %.
5. Сохранение доли кедровых лесов на уровне 14,9 %.
6. Снижение доли площади лесов, выбывших из состава покрытых лесной растительностью земель лесного фонда в связи с воздействием пожаров, вредных организмов, рубок и других факторов, в общей площади покрытых лесной растительностью земель лесного фонда с 0,436 до 0,138 %.
7. Увеличение доли площади проведенных санитарно-оздоровительных мероприятий к площади погибших и поврежденных лесов с 28,1 до 43,5 %.
8. Увеличение доли лесных пожаров, ликвидированных в течение первых суток с момента обнаружения, в общем количестве лесных пожаров с 61,6 до 68 %.
9. Увеличение индекса обработки древесины и производства изделий из дерева с 87,6 до 103,9 % к предыдущему году.
10. Увеличение среднеотраслевой выработки на одного работающего с 2 043 тыс. руб. до 3 200 тыс. руб.

Общий объем финансирования программы запланирован на уровне 15 632 млн руб., а в качестве основных инвестиционных проектов подпрограммы «Развитие лесопромышленного комплекса» приняты следующие [5]:

1. Модернизация производственных узлов на фанерных производствах (предполагается привлечь 250 млн. руб.) Результатом реализации проекта должно стать снижение технологических потерь на 5 %, снижение норм расхода с 2,9 м³ до 2,2 м³.
2. Реализация второго этапа инвестиционного проекта по организации производства древесностружечной плиты (ДСП). Предполагается увеличение существующей производственной мощности на 115 тыс. м³ в год и доведением объемов выпускаемой продукции до 265 тыс. м³ в год.
3. Расширение производства топливных древесных гранул (пеллет) и модернизация основных производственных фондов. Планируется ввод в действие 4-й очереди пеллетного цеха на производственной базе «Барсово» с увеличением общей производственной мощности пеллетного производства до 32 тыс. тонн в год (объем инвестиций – 22 000 тыс. руб.).

4. Модернизация производства деревянного домостроения. В период действия подпрограммы по развитию лесопромышленного комплекса в организации планируется завершение проекта по модернизации производства, начатого в 2011 г. и направленного на расширение действующих мощностей, по выпуску деревянных деталей и изделий для жилых и общественных зданий. Планируемый объем инвестиций составляет 120 225 тыс. руб. за счет собственных и заемных источников финансирования.

5. Предоставление субсидий из бюджета автономного округа субъектам малого предпринимательства в сфере лесопромышленного комплекса на возмещение части затрат на развитие материально-технической базы. По данному мероприятию будет осуществляться компенсация части затрат (до 50 %) по факту выполненных работ по развитию инженерной инфраструктуры, строительство, приобретение и модернизацию объектов лесозаготовки и лесопереработки.

6. Предоставление инвесторам субсидий из бюджета автономного округа на возмещение части затрат на уплату процентов по привлекаемым заемным средствам для реализации инвестиционных проектов в лесопромышленном комплексе автономного округа.

7. Предоставление инвесторам субсидий из бюджета автономного округа на возмещение части затрат по лизинговым платежам за технологическое оборудование, используемое в заготовке, вывозке и обработке древесины, производстве изделий из дерева в целях развития лесопромышленного комплекса автономного округа.

8. Предоставление субсидий из бюджета автономного округа на производство пиломатериалов по ГОСТ 26002-83, поставляемых на экспорт обрезных пиломатериалов хвойных пород с влажностью до 22 % на их реализацию.

9. Проведение совещаний, семинаров, ярмарок, выставок, конкурсов и участие в них.

10. Предоставление субсидий из бюджета автономного округа на производство древесноволокнистых плит (ДВП) на их реализацию.

11. Предоставление субсидий из бюджета автономного округа на производство и реализацию фанеры хвойной, бруса ЛВЛ.

12. Предоставление субсидий из бюджета автономного округа предприятиям лесопромышленного комплекса на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам (займам), полученным в российских кредитных учреждениях, на пополнение оборотных средств для создания межсезонных запасов древесины, сырья и топлива

13. Развитие биоэнергетики.

14. Развитие рынка деревянного домостроения.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать четкий вывод о том, что, несмотря на видимые достижения и предлагаемые в действующей государственной программе развития меры, лесной комплекс ХМАО – Югры все еще занимает и скорее всего будет занимать и далее достаточно скромное в окружной экономике место. Реализация предлагаемых в программе мер в среднесрочной перспективе, скорее всего, не обеспечит выход лесопромышленного комплекса Югры на уровень значимости, сопоставимый с нефтегазовым сектором или сектором электроэнергетики. А, соответственно, не будет обеспечено и полноценного решения одной из наиболее важных задач стратегии развития автономного округа – диверсификации экономики.

Что касается причин сложившейся ситуации, то для Югры, на наш взгляд, в качестве наиболее актуальных проблем в этой области можно обозначить следующие:

1. Слабое развитие сети лесовозных дорог и других элементов инфраструктуры. Неблагоприятное изменение структуры лесов, произошедшее в ходе массовых заготовок древесины в середине прошлого века, привело к тому, что в большинстве случаев лесопромышленные предприятия и поселки округа, окружены лесами, содержащими древесину низкого качества, а ресурсы имеющие экономическую ценность находятся на значительном удалении. Для устранения этих проблем необходим целый комплекс мер, направленных на формирова-

ние лесопромышленной инфраструктуры. В представленной же выше программе такие меры, на наш взгляд, должного отражения не нашли.

2. Слабая проработка механизма аренды лесных участков. Недоступность аренды для мелких предприятий. Значительная часть лесосырьевых ресурсов закрыта для пользования только потому, что они являются лицензионными участками нефтяников и газовиков. Закон предполагает, что эти формы могут существовать на одной и той же площадке, но механизма такой эксплуатации пока нет. В связи с этим осваивать надо, прежде всего, недоступные ресурсы, но их освоение возможно только при государственной поддержке. Таким образом, необходимо централизованное освоение недоступных лесных ресурсов. И, если считать, что треть ресурсов невозможно использовать из-за дорог и почти треть из-за лицензионных участков нефтяников, получается, что свыше половины лесных ресурсов округа являются недоступными. О путях решения этой проблемы в программе развития лесного комплекса также практически ничего не сказано.

3. Низкая рентабельность лесозаготовительных работ из-за отдаленности рынков сбыта. В настоящее время основным потребителем лесозаготовительной продукции является Европа, Китай и страны Ближнего востока, но из-за высоких транспортных расходов продукция становится неконкурентоспособной. Несмотря на значительные капиталовложения в лесопереработку и создание целого ряда современных лесопильных и деревообрабатывающих производств, внутренний рынок ХМАО – Югры крайне мал – максимальные объемы заготавливаемого леса 2,8 млн м³, что обеспечивает всего 7,5 % расчетной лесосеки, а мощности лесопильных комплексов, описанных в программе развития ЛПХ составляют в совокупности всего порядка 500–600 тыс. м³. Необходимо развивать бизнес в пределах РФ, на рынках Казахстана, Узбекистана, Армении и др., значительный объем транспортной работы не позволяет местному бизнесу конкурировать с производителями, например, Северо-Западного региона страны. Ограничивает развитие и постоянный рост железнодорожных тарифов.

4. Концентрация лесопромышленного комплекса в руках малого бизнеса, для которого характерно нехватка собственных финансовых ресурсов и недостаточное кредитование. Лесопромышленный комплекс Ханты-Мансийского автономного округа представлен лесозаготовительной и лесоперерабатывающей промышленностью автономного округа – 18 крупных и средних предприятий, а общее число предприятий лесопромышленного комплекса (ЛПК) превышает 130. Как уже было сказано, для эффективного развития таким предприятиям необходима поддержка государства, и эта поддержка не должна ограничиваться дотациями и субсидированием деятельности – необходимо формирование современной транспортной, логистической и производственной инфраструктуры.

5. Недостаточное развитие в автономном округе предприятий глубокой переработки лесоматериалов. По мнению многих специалистов, в значительной степени решением многих проблем лесопромышленного комплекса Югры было бы строительство целлюлозно-бумажного комбината. Наиболее перспективным месторасположением такого предприятия является территория п. Островной. Этот поселок расположен на реке Обь, т. е. в непосредственной близости от источника воды. Река может служить транспортной нитью, связывающей комбинат предприятиями лесозаготовителями Октябрьского, Советского и Ханты-Мансийского районов. Причем современные технологические решения с замкнутым циклом в целлюлозно-бумажном производстве вполне могли бы обеспечить работу данного комбината с минимальным влиянием на окружающую среду.

Также необходимо развивать в автономном округе производство мебели. Причем целесообразно налаживать производство не только современной дорогой мебели для дома и офиса, но и необходимые предметы быта (столы, стулья, шкафы, кровати и пр.) для школ, больницы и т. д., а также торговую мебель, спрос на которую в округе постоянно растет.

В некоторой мере развитие лесной промышленности округа стало заложником нефтегазового сектора. И поэтому диверсификация экономики в среднесрочной перспективе – одна из главных задач, которую предстоит решить правительству округа.

Одной из самых затратных статей в расходах на развитие ЛПК является развитая инфраструктура. В нашем регионе преобладают труднодоступные ресурсы, для освоения которых необходимо строить сезонные дороги (зимники).

Главная суть проблем заключается в высокой капиталоемкости и одновременно низкой инвестиционной привлекательности. При существующей системе аренды лесов издержки неподъемны для малого бизнеса, а крупный бизнес не готов вкладывать деньги из-за больших рисков. Конъюнктура внешнего рынка сейчас неблагоприятная, а внутренний рынок недостаточно развит. К тому же до сих пор не найден баланс интересов между заготовщиками круглого леса и его переработчиками.

В последнее время правительство округа уделяло немалое внимание развитию ЛПК. Задачи по освоению лесных богатств отдельно и детально прописаны в стратегии социально-экономического развития на период 2011–2013 гг. и в недавно принятой стратегии развития до 2030 г.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что диверсификацию региональной экономики можно рассматривать как расширение сфер экономической деятельности региона с целью повышения его конкурентоспособности, увеличения вклада новых видов производств в социально-экономическое развитие территории и улучшение на этой основе благосостояния населения.

Литература

1. Информация о состоянии, проблемах и перспективах развития лесопромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 год. URL: <http://www.depprirod.admhmao.ru/deyatelnost/lesopromyshlennyy-kompleks/itogi-deyatelnosti/113733/itogi-deyatelnosti-v-2012-godu> (дата обращения: 15.05.2016).

2. Информация об итогах деятельности лесопромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2013 год. URL: http://ugrales.ru/files/LPK/itogi_deyat_2013.pdf (дата обращения: 18.05.2016).

3. Информация об итогах деятельности лесопромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2014 год. URL: http://ugrales.ru/files/LPK/itogi_deyat_2014.pdf (дата обращения: 18.05.2016).

4. Информация об итогах деятельности лесопромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2015 год. URL: http://ugrales.ru/files/LPK/itogi_deyat_2015.pdf (дата обращения: 18.05.2016).

5. Постановление «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Развитие лесного хозяйства и лесопромышленного комплекса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014-2020 годы», 9 октября 2013 года № 425-п, Ханты-Мансийск.

6. Стратегия развития лесного комплекса российской федерации на период до 2020 года, приказ Минпромторга России и Минсельхоза России от 30 октября 2008 г. № 248/482.

Статья поступила в редакцию 29.07.2016.

УДК 332.14(985)

Сафиханов А. А.
Safikhonov A. A.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

RUSSIAN ARCTIC ZONE ECONOMIC POTENTIAL AND ITS USE PERSPECTIVES

В статье рассмотрены факторы, обуславливающие геополитическую и геоэкономическую значимость территорий Арктической зоны для Российской Федерации. Показаны проблемы, препятствующие использованию этих факторов в интересах Российской Федерации. Показано, что развитие хозяйственной инфраструктуры в регионе должно происходить с учетом перспектив ее совместного использования для военных и гражданских целей.

The present paper contains a geopolitical and geoeconomical importance factors description of Arctic and Far North territories for the Russian Federation. The problems that hinder the use of these factors in the interests of the Russian Federation are shown. It is demonstrated that the development of infrastructure in this region should take into account the possibility of its common use for military and commercial goals.

Ключевые слова: Арктическая зона Российской Федерации, национальная безопасность, запасы минеральных ресурсов, Северный морской путь

Keywords: Arctic zone of Russian Federation, national security, Northern maritime route

В данной статье мы выполним анализ факторов, обуславливающих значимость территорий Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ) для России, и опишем проблемы, связанные с реализацией их потенциала.

Значимость территорий АЗРФ для нашей страны связана с тремя основными факторами [16].

В качестве *первого фактора* выступают значительные запасы минерального сырья. Отметим, что именно на возможности эксплуатации этих запасов сырья (прежде всего, углеводородов) основывалась стратегия хозяйственного освоения территорий АЗРФ [20]. Предполагалось, что добыча нефти и газа, во-первых, приведет к созданию профильных нефтегазовых кластеров [13], необходимых для обслуживания добычи (т. е. позволит выстроить в АЗРФ смежные и вспомогательные отрасли), и, во-вторых, станет источником денежных поступлений, необходимых для развития этих территорий и их полноценного включения в российское экономическое и политическое пространство (создание условий для проживания людей, строительство транспортной инфраструктуры и подключение этих территорий к единой транспортной системе нашей страны, создание опорных военных баз для защиты российских экономических интересов и т. д.) [19].

К сожалению, в настоящее время такая стратегия освоения АЗРФ вряд ли может быть признана реалистичной по ряду причин, наиболее важные из которых:

1. Себестоимость добычи углеводородов на территории АЗРФ весьма высока, и в условиях низких текущих цен на нефть соответствующие проекты будут убыточными. Этот фактор привел к приостановке ряда проектов нефтедобычи в АЗРФ, причем не только в России.

2. Введенные против российской нефтегазовой отрасли санкции, предполагающие запрет на поставку отечественным компаниям технологий для глубоководной добычи нефти, делают реализацию соответствующих проектов в АЗРФ невозможными по технологическим

причинам. Развитие аналогичных российских технологий потребует достаточно длительного времени [10 ; 17].

3. Недостаточность собственных ресурсов российских нефтегазовых компаний для самостоятельной разработки месторождений и сложность привлечения внешнего финансирования (в том числе из-за санкций).

4. Несмотря на существующий в среде геологов и экономистов консенсус относительно исключительного богатства запасов углеводородов в АЗРФ, сами эти запасы сравнительно плохо разведаны, и в настоящее время в значительной степени не готовы к промышленному освоению. Иными словами, необходима их дальнейшая разведка. Но, к сожалению, этому препятствуют как сокращение (из-за снижения цен на нефть) свободных денежных средств у российских нефтегазовых компаний, так и отсутствие у нашей страны необходимых геологоразведочных технологий (доступ к которым ограничен или невозможен из-за санкций).

Таким образом, при сохранении важности запасов углеводородов в АЗРФ для России (поскольку они являются первоочередным кандидатом на возмещение сокращающейся ресурсной базы традиционных месторождений нашей страны), следует признать, что стратегия хозяйственного и политического освоения АЗРФ, основанная на эксплуатации этих запасов, в настоящее время реализована быть не может, а само освоение этих запасов затруднено по техническим и экономическим причинам.

Вторым фактором являются запасы биоресурсов, которые важны для обеспечения продовольственной безопасности человечества [3 ; 4]. Отметим, что в текущей ситуации продовольственных контр-санкций, когда остро стоит проблема замещения выпавших импортных поставок продукцией собственного производства, значимость этих биоресурсов для продовольственной безопасности нашей страны только возрастает [1 ; 4].

Полноценному использованию этих биоресурсов препятствует недостаток складской инфраструктуры в портах и неудачно выстроенные отношения между рыболовными и рыбоперерабатывающими компаниями. Рыболовные компании имеют возможность напрямую экспортировать свои уловы за рубеж (прежде всего, в Норвегию), где закупочные цены, особенно после девальвации рубля, являются намного более привлекательными по сравнению с ценами российских рыбопереработчиков. Это ведет к деградации отечественной рыбопереработки.

Решить эту проблему можно было бы путем выстраивания интеграционных объединений (в том числе созданных на основе сетевой, а не традиционной вертикальной интеграции – например, по модели аграрных фильеров) [2 ; 9 ; 11]. Но, в любом случае, как и в ситуации с добычей углеводородов, использование потенциала биоресурсов АЗРФ в интересах России на данный момент требует дополнительных затрат.

Наконец, в качестве третьего фактора следует назвать логистический потенциал. С точки зрения геополитики речь идет, в первую очередь, о Северном морском пути (СМП), который представляет собой наиболее короткий маршрут из Восточной Азии в Европу, позволяющий к тому же избежать рисков пиратских нападений, характерных для традиционного маршрута (через Суэцкий канал) [6 ; 8 ; 14]. Известно, что к 2028 г. КНР предполагает перевести на СМП до четверти своего внешнеторгового оборота с Европой [18]. Кроме того, СМП является единственным или предпочтительным способом организации транспортного сообщения с рядом регионов АЗРФ (например, для вывоза продукции Норильского промышленного узла). Помимо этого, СМП важен и для обеспечения транспортной безопасности нашей страны, поскольку он дополняет перегруженную Транссибирскую магистраль. Для России логистическое значение территорий Крайнего Севера связано еще и с тем, что российское побережье Северного Ледовитого океана представляет собой естественный выбор для размещения морских портов, предназначенных для экспорта минерального сырья, добытого как непосредственно в Северном Ледовитом океане, так и на материковой части территории Российской Федерации [5 ; 18]. Экспорт через эти морские порты помог бы сократить

транспортное плечо, снизить нагрузку на железнодорожные магистрали и избавиться от нежелательной зависимости от недобросовестных государств-транзитеров.

Тем не менее, этот потенциал носит в значительной степени теоретический характер (таблица).

Проблемы использования хозяйственного потенциала Арктической зоны Российской Федерации в национальных интересах России

Фактор значимости АЗРФ для России	Причины, обуславливающие значимость фактора	Сложность реализации потенциала фактора
Минеральные ресурсы	Замещение выбывающих месторождений на территории России	<ul style="list-style-type: none"> - снижение стоимости углеводородов, делающее проекты по их разработке нерентабельными; - санкции, перекрывающие доступ к необходимым для освоения запасов технологиям; - недостаточность собственных ресурсов российских компаний для запуска проектов добычи; - непризнание российских претензий на суверенитет над арктическим шельфом со стороны ряда государств; - плохая разведанность участков потенциального залегания минеральных ресурсов; - экологические соображения
Биоресурсы	Обеспечение продовольственной безопасности России	низкое качество сотрудничества внутри рыбохозяйственной отрасли России, из-за чего рыболовная промышленность преимущественно обслуживает потребности иностранных переработчиков
Логистический потенциал	<ul style="list-style-type: none"> - организация транспортного обслуживания территорий АЗРФ России; - частичное дублирование функций Транссибирской железнодорожной магистрали; - контроль над транспортным сообщением между АТР и Западной Европой 	<ul style="list-style-type: none"> - плохое состояние портовой инфраструктуры; - неясные перспективы роста грузопотоков, что затрудняет инвестиции в развитие СМП; - необходимость ледокольной проводки; - повышенные требования к судам; - высокие финансовые и бюрократические издержки (затраты на ледокольную проводку, таможенное и пограничное оформление, повышенные ставки страховых сборов) в сочетании с необоснованностью части этих платежей по международному морскому праву; - рост конкурентоспособности Суэцкого канала; - непризнание российского суверенитета над СМП со стороны США и других государств

Прежде всего, СМП не имеет инфраструктуры, требуемой для обслуживания большого потока международных морских перевозок (более того, некоторые порты, созданные в советские времена, фактически прекратили свою деятельность) [7 ; 16]. Производственных и сервисных мощностей, которые нужны для обеспечения нужд международных морских грузоперевозок (судоремонт, бункеровка, ликвидация последствий аварий и т. д.), в большинстве портов СМП нет. Кроме того, имеющаяся инфраструктура из-за отсутствия инвестиций физически и морально устарела.

Далее, создание такой инфраструктуры целесообразно только в том случае, если объем грузоперевозок по СМП достигнет величины, достаточной для ее окупаемости. Предполагалось, что это станет возможным благодаря росту отгрузок углеводородов, добытых в регионах КСА. Однако снижение цен на нефть и газ в сочетании с замедлением темпов экономического роста в Китае и высокой конкуренцией между поставщиками на целевом для перевозок по СМП рынке Азиатско-Тихоокеанского региона ведут к тому, что реализация этих планов отодвигается на удаленную перспективу [16].

Использование трассы СМП международными морскими перевозчиками требует значительных бюрократических и финансовых затрат (заблаговременное уведомление о намерении пройти по СМП, таможенное и пограничное оформление, повышенные ставки страховых сборов, обусловленные более высокими рисками). Кроме того, часть этих платежей, по

мнению отдельных специалистов, не обоснована нормами международного права (в первую очередь – пограничные и таможенные платежи) [15].

Таким образом, в текущей ситуации выход СМП за пределы его текущего статуса морского пути внутрироссийского пользования, обслуживающего разрозненные промышленные очаги на территории КСА России, вряд ли возможен.

В кратком виде перечень проблем, связанных с использованием ресурсного и логистического потенциала АЗРФ, представлен в таблице.

Как видно из таблицы, в настоящее время факторы значимости АЗРФ для России представляют собой, скорее, возможные, чем реально используемые источники экономического развития. Тем не менее, потенциал этих факторов достаточно высок, и нашей стране необходимо вести работу по созданию условий для реализации этого потенциала, используя для этого широкий спектр инструментов, включая разнообразные виды государственно-частного партнерства [12].

Литература

1. Булатова А. А. Стратегии российских розничных сетей в условиях продовольственных санкций: анализ вариантов замещения ассортимента // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1. С. 14.
2. Васильев А. Рыбное хозяйство как объект интеграции (на примере Мурманской области) // Экономист. 2015. № 5. С. 26–32.
3. Глубоков А. И., Афанасьев П. К., Мельников С. П. Российское рыболовство в Арктике – международные аспекты // Рыбное хозяйство. 2015. № 4. С. 3–10.
4. Голубятникова М. В., Курбанов А. Х. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в современных геополитических условиях // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1. С. 6.
5. Елацков А. Б. Функция полезности в контексте геополитических отношений // Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история. 2015. № 49–50. С. 6–10.
6. Залынский Н. П. Северный морской путь: потенциал ожидания и реальные проблемы функционирования // Арктика и Север. 2015. № 20. С. 37–57.
7. Корзун В. А. Интересы России в Мировом океане в новых геополитических условиях. М. : Наука, 2005. 522 с.
8. Котляров И. Д. Геоэкономическое значение трансевразийского транспортного коридора // Записки Горного ин-та. 2009. Т. 184. С. 225–230.
9. Котляров И. Д. Интеграция в рыбной отрасли как инструмент обеспечения ее развития // Вестник Тихоокеанского гос. эконом. ун-та. 2013. № 1. С. 48–56.
10. Котляров И. Д. Риски международного аутсорсинга в области нефтесервиса // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. № 12. С. 43–48.
11. Котляров И. Д. Сетевое сотрудничество в агропроме как инструмент развития сельского хозяйства // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 2.
12. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. 2013. № 4. С. 33–47.
13. Миндлин Ю. Б. Кластеры: анализ экономико-организационной природы // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2015. № 3–4. С. 31–34.
14. Никитин В. С., Половинкин В. Н., Симонов Ю. А., Иванов Ю. М. Развитие морской деятельности в российской Арктике // Арктика: экология и экономика. 2015. № 2. С. 78–87.

15. Николаева А. Б. Северный морской путь: проблемы и перспективы // Арктический регион: проблемы международного сотрудничества : хрестоматия в 3 т. / Российский совет по международным делам ; под общ. ред. И. С. Иванова. Т. 2. М. : Аспект-Пресс, 2013. С. 30–39.

16. Павлов К. В., Селин В. С. Ресурсы российской Арктики: проблемы и перспективы использования // Экономист. 2011. № 7. С. 3–11.

17. Пермякова Т. В., Файзуллин Р. В. Анализ влияния санкций США и ЕС на разработку новых нефтяных месторождений в России и пути решения проблемы // Вестник Ижевского гос. тех. ун-та. 2015. № 1. С. 65–66.

18. Пономарев В. Прорыв в Арктику // Эксперт. 2014. № 25. С. 54–57.

19. Черкасов М. Н., Кирьянов И. В., Никитинская С. С., Маслихина В. Ю., Козлова С. Ю. Экономический потенциал и перспективы России и стран СНГ. Краснодар : Премьер, 2012. 94 с.

20. Щебарова Н. Н., Гайло А. П. Нефтегазовая отрасль в Арктике: проблемы и перспективы развития // Арктика: общество и экономика. 2014. № 11. С. 24–28.

Статья поступила в редакцию 12.05.2016.

УДК 314.7(943.8)«2000/2015»

Синица А. Л.
Sinita A. L.

**ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РАЙОНОВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА
В 2000–2015 ГГ.: ИТОГИ МИГРАЦИИ ***

**DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT OF EXTREME NORTH REGIONS
AND EQUIVALENT AREAS IN 2000-2015: MIGRATION RESULTS**

В статье рассматривается миграционный прирост населения в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях в 2000–2015 гг. Выделяется миграция внутрирегиональная, межрегиональная, со странами бывшего СССР и с прочими странами. За данный период сальдо миграции было отрицательным и составило почти 880 тыс. человек, так как увеличение численности населения наблюдалось только при обмене со странами бывшего СССР. Это свидетельствует о необходимости активной государственной политики. В заключении приводятся рекомендации, направленные на снижение миграционного оттока населения.

The article deals with the migrational increase of population in the regions of the Extreme North and equivalent areas in 2000–2015. We consider such types of migration as intraregional, transregional, with the ex-USSR countries and with other countries. During the considered period the net migration was negative (near 880 thous.) for the population has been increasing only because the migrational exchange with the ex-USSR countries was positive. As a result the active state policy is needed. At the conclusion some measures to decrease the migration outflow are given.

Ключевые слова: Крайний Север, миграция, демографическое развитие, государственная политика.

Keywords: the Extreme North, migration, demographic development, state policy.

Крайний Север зачастую выступает как огромная кладовая минеральных и биологических ресурсов, однако, для их добычи и освоения этих территорий с целью включения в единое хозяйственное поле страны необходимы люди.

Одной из важных функций государства является регулирование численности населения в той или иной местности. Регулировать рождаемость крайне непросто, так как воздействовать на репродуктивные установки сложно и зачастую эффект от мер демографической политики можно объяснить временными сдвигами или явлениями. Регулировать смертность несколько проще, потому что она в большей степени зависит от уровня и качества жизни. Наиболее простой для регулирования является миграция, так как государство имеет эффективные инструменты ее контроля. Одна из причин этого – большое влияние, которое оказывают условия жизни на миграционные намерения людей. К сожалению, с ее учетом существуют наибольшие сложности, что связано с особенностями определения мигрантов. Понятия «прибывшие» и «выбывшие» характеризуют миграцию с некоторой условностью, так как один и тот же человек может в течение года сменить место постоянного жительства не один раз. Тем не менее, изучать миграцию для эффективного управления территориями Крайнего Севера необходимо.

В данной статье мы рассмотрим миграционный прирост населения в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним в 2000–2015 гг. На основе представленных данных мы определим, насколько государство справляется с функцией регулирования численности населения.

* Статья подготовлена в рамках гранта РФФИ 15-06-09027 «Причины и последствия дифференциации демографического развития регионов России и возможности ее сокращения».

Миграционный прирост населения в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним, в 2000–2015 гг. в разрезе направлений миграции (чел.)

Период	Внутрирегиональная	Межрегиональная	Со странами СНГ, Балтии и Грузией	С другими зарубежными странами	Всего
2000	-5 717	-53 509	11 493	-3 344	-51 077
2001	-3 117	-32 483	4 695	-2 510	-33 415
2002	-2 137	-37 299	6 635	-2 406	-35 207
2003	-2 467	-37 724	1 622	-2 229	-40 798
2004	-4 149	-38 558	772	-2 016	-43 951
2005	-6 822	-45 912	4 844	-1 757	-49 647
2006	-8 816	-48 237	6 398	-949	-51 604
2007	-9 621	-45 613	15 983	429	-38 822
2008	-12 473	-64 976	15 079	-401	-62 771
2009	-11 176	-51 935	16 386	-563	-47 288
2010	-12 243	-61 265	13 023	-256	-60 741
2011	-19 273	-67 067	31 350	491	-54 499
2012	-21 193	-71 191	н.д.	1	-71 164
2013	-23 975	-89 692	н.д.	172	-94 332
2014	-17 626	-72 604	н.д.	-130	-72 912
2015	-16 524	-67 616	н.д.	-342	-69 001
Всего	-177 329	-885 681	128 280	-15 810	-877 229

Примечание: источник – [2].

В таблице представлены данные о миграционном приросте в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним, в 2000–2015 гг. К сожалению, данные доступны не за все периоды, но их достаточно для проведения анализа.

В 2000–2015 гг. население районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к ним, за счет механического движения населения (миграции) сократилось на 887 тыс. человек. Это означает, что каждый год оно уменьшалось в среднем на 55 тыс. человек, что чуть ниже численности населения г. Апатиты в 2015 г.

Регионы, относящиеся к Крайнему Северу, имели значительный разброс по уровню миграции. Наибольший миграционный отток наблюдался в Мурманской (105 408 чел.) и Архангельской (105 255 чел.) областях и в Республиках Коми (125 576 чел.) и Саха (104 608 чел.). В остальных регионах миграционная убыль составила менее 100 тыс. человек. Наименьшая убыль (менее 10 тыс. чел.) была зафиксирована в Республике Алтай (2 777 чел.), Приморском (7 813 чел.), Пермском (3 859 чел.) и Забайкальском (1 827 чел.) краях. Кроме того, в двух регионах наблюдался миграционный прирост: в Тюменской области население увеличилось на 31 735 человек, а в Республике Карелия – на 1 038 человек.

На четыре региона, расположенных в Европейской части России, пришлось почти 40 % всех миграционных потерь. Это позволяет говорить о существовании серьезных проблем, связанных с управлением, и недостаточных усилиях властей по повышению уровня жизни.

Миграция с дальним зарубежьем была не очень интенсивной, но стабильно отрицательной. В результате миграционные потери от нее составили 16 тыс. человек, но в некоторые годы сальдо миграции было положительным. Наибольший отток наблюдался в Республике Карелия (4 105 чел.). Также достаточно большим он был в Мурманской (2 922 чел.), Тюменской (1 923 чел.), Сахалинской (1 529 чел.) и Иркутской (1 173 чел.) областях, а также в Республике Коми (2 629 чел.). В прочих регионах с убылью населения она составила менее 1 тыс. человек.

В некоторых регионах численность населения не изменилась. Например, в Чукотском автономном округе убыль составила 6 человек, в Забайкальском крае – 1 человек, а в Пермском крае прирост составил 2 человека.

Наибольший прирост был зафиксирован в Камчатском (240 чел.) и Хабаровском (304 чел.) краях, что можно связать с действием программ по добровольному переселению.

Миграция с бывшими странами СССР является единственным источником пополнения численности населения регионов Крайнего Севера при механическом движении. За 2000–2015 гг. это позволило привлечь 128 тыс. человек*. Более того, сальдо было положительным во все годы и во всех регионах.

К сожалению, такая миграция является временной и не позволяет решить существующие проблемы. Кроме того, почти 55 % всех мигрантов (68 599 чел.) приехали только в один регион – Тюменскую область, что объясняется особенностями экономического развития данного региона. В Республику Карелия приехало 9 620 человек, а в Мурманскую область – 7 554 человек. В остальных регионах прирост составил менее 6 тыс. человек. Наименьший прирост был зафиксирован в Амурской области (223 чел.), Пермском (61 чел.), Забайкальском (329 чел.) и Приморском (387 чел.) краях.

Миграция между регионами внутри России является основным источником миграционной убыли населения, которая за 2000–2015 гг. по данной причине составила 885 тыс. человек или примерно 55 тыс. человек в год, что примерно на 5 тыс. больше всего населения Чукотского автономного округа в 2015 г. Убыль от межрегиональной миграции была постоянной.

Наибольшее снижение численности населения было зафиксировано в Мурманской (116 443 чел.) и Архангельской (112 267 чел.) областях, а также в республиках Коми (129 036 чел.) и Саха (Якутия) (111 243 чел.). В прочих регионах убыль населения по этой причине была 65 тыс. человек и менее.

Наименьшая убыль населения была зафиксирована республике Алтай (1 523 чел.), Приморском (3 958 чел.), Забайкальском (2 325 чел.) и Пермском (1 142 чел.) краях.

В тюменской области в отдельные годы наблюдался миграционный прирост в размере 4–7 тыс. человек (особенно благоприятной ситуация была в Ханты-Мансийском автономном округе, в котором миграционный прирост в 2000–2015 гг. составил около 23 тыс. человек), но за весь рассматриваемый период миграция сократила численность населения области примерно на 18 тыс. человек.

В большинстве исследований внутрирегиональная миграция не рассматривается. Это связано с отсутствием доступа к данным по административно-территориальным единицам низового уровня. В случае территорий, относящихся к Крайнему Северу, и приравненных к ним местностям это важно, так как полностью к Крайнему Северу относятся территории лишь Архангельской, Магаданской, Мурманской и Сахалинской областей, Республик Карелия, Коми, Саха (Якутия) и Тыва, Камчатского края и Чукотского автономного округа. Территории остальных субъектов, рассматриваемых нами, относятся к Крайнему Северу лишь частично. В последние годы ситуация со сбором и публикацией статистических данных улучшилась, поэтому мы можем делать выводы и в отношении внутрирегиональной миграции, хотя изучение направления ее потоков все еще требует проведения дополнительных исследований.

Потери от внутренней миграции составили 177 тыс. человек, что является значительной величиной. При этом миграционная убыль фиксировалась во все годы.

Основными регионами, в которых наблюдалось снижение населения, были Тюменская (46 275 чел.), Томская (22 428 чел.) и Иркутская (20 502 чел.) области, а также Красноярский (37 439 чел.) и Хабаровский (28 870 чел.) края.

Меньшая убыль отмечалась в Амурской области (4 164 чел.), Республиках Бурятия (8 336 чел.) и Алтай (2 145 чел.), а также в Приморском (4 564 чел.) и Пермском (2 822 чел.) краях.

* К сожалению, данные за 2012–2015 гг. отсутствуют, поэтому мы можем предполагать, что фактический миграционный прирост выше на 50–100 тыс. человек. Арифметические преобразования данных в таблице позволяют определить дополнительный миграционный прирост от миграции с дальним зарубежьем в размере 73 тыс. человек.

Миграционный прирост отмечался в Магаданской области (79 чел.), Забайкальском (106 чел.) и Камчатском (37 чел.) краях.

Выводы:

Во-первых, за 2000–2015 гг. чистый миграционный отток из регионов Крайнего Севера был большим: население увеличилось на 128 тыс. за счет притока мигрантов из стран бывшего СССР, но уменьшилось на 1 079 тыс. человек за счет оттока в другие местности. Следовательно, миграционный приток не компенсирует потери населения от миграции.

Во-вторых, из таблицы следует, что минимальная интенсивность миграционных процессов наблюдалась в начале 2000-х гг., а в настоящее время их уровень наиболее интенсивный.

В-третьих, проблема увеличения численности рабочей силы в регионах Крайнего Севера активно решается путем привлечения мигрантов из-за пределов России. Это не очень хорошо, так как увеличивает зависимость страны при контроле и освоении этих жизненно важных территорий от иностранной рабочей силы, что может привести в будущем к замедлению темпов социально-экономического развития.

В-четвертых, наибольший отток в абсолютных числах наблюдается в регионах, расположенных в Европейской части России. При этом уровень рождаемости в них относительно низкий. Эти регионы являются наиболее экономически развитыми и населенными, поэтому снижение их уровня социально-экономического развития негативно повлияет и на развитие всей страны.

В-пятых, желание уехать с Крайнего Севера у многих велико. Даже внутрорегиональный обмен между районами, относящимися к Крайнему Северу, и районами, не относящимися к нему, большой и отрицательный. В отношении межрегиональной миграции различия еще больше. Это свидетельствует о низкой социальной защищенности населения и о том, что государство не выполняет свои социальные обязательства в должном объеме. Если это сделано не будет, то репутации страны будет нанесен значительный ущерб, поскольку важные территории будут развиваться медленнее, чем могли бы.

Для улучшения ситуации могут быть предложены следующие меры.

Первое направление касается необходимости комплексного развития данных регионов. В настоящее время уровень развития инфраструктуры в них не соответствует потребностям населения. Это касается всех видов инфраструктуры (транспортной, социальной и др.). Именно неразрешенность проблем в этой сфере препятствует укоренению приезжающих и вынуждает уезжать уже живущих.

Например, вопрос развития медицинской инфраструктуры в северных регионах особенно важен в силу крайне неблагоприятных природно-климатических условий [1], поэтому «оптимизационный» подход, применяемый в регионах РФ, в условиях крайне низкой транспортной доступности будет иметь значительные негативные последствия для данного региона. Также в этих регионах (особенно в сельской местности) наблюдается и низкая обеспеченность медицинским персоналом и сетью аптек, что также отрицательно влияет на уровень и качество жизни населения [4]. Следовательно, развитие инфраструктуры будет способствовать повышению качества жизни населения.

Второе направление касается необходимости диверсификации экономики и создания дополнительных рабочих мест. Это позволит снизить зависимость северных территорий только от определенных видов деятельности и придать динамики экономическому развитию моногородов, а также повысить долю сферы услуг, что также позволит повысить качество жизни населения.

Добиться этого можно, например, путем упрощения процедур ведения хозяйственной деятельности для индивидуальных предпринимателей, ведущих свою деятельность в условиях Крайнего Севера или предоставления им налоговых льгот. Также возможна разработка особой системы гарантий и компенсаций для населения АЗРФ (например, введение «арктического» трудового коэффициента и различных преференций для лиц моложе 30 лет [3], а также системы минимальных социальных стандартов, закрепленных отдельным законом).

Третье направление мер связано с информационным обеспечением проводимой политики. Для разработки мер, учитывающих реалии конкретных местностей необходимы обследования условий жизни и установок населения, которые помогут определить приоритетные направления реформирования социально-экономических условий.

Литература

1. Белишева Н. К., Петров В. Н. Проблема здоровья населения в свете реализации Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации // Труды Кольского научного центра РАН. 2013. № 6 (19). С. 152–173.

2. Миграционный прирост населения по районам Крайнего Севера и местностям, приравненным к ним // ЕМИСС: государственная статистика. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/36723> (дата обращения: 15.04.2016).

3. Слепцов А. Н. Проблемы правового обеспечения качества жизни северян в Арктической зоне Российской Федерации // Арктика. XXI век. Гуманитарные науки. 2013. № 1. С. 4–9.

4. Торопушина Е. Е. Приоритеты политики в сфере охраны здоровья северного региона // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 1 (19). С. 90–99.

Статья поступила в редакцию 19.05.2016.

УДК 336.2.025(470)

Воронина Е. В.
Voronina E. V.

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

TAX POLICY REFORMING OF THE RUSSIAN FEDERATION IN CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES

В статье рассмотрены существующие подходы к понятию «налоговая политика», представлены итоги реализации и основные направления современной налоговой политики России в условиях глобальных вызовов.

In the article existing approaches to the definition of «tax policies» are considered, the results of implementation and main directions of modern tax policy of Russia in conditions of global challenges are presented.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая нагрузка, налоговый маневр, налоговое администрирование.

Keywords: tax policy, tax burden, tax reform, tax administration.

Налоговая политика государства, выступая частью финансовой политики, представляет собой совокупность мероприятий финансово-экономического и правового характера по формированию налоговой системы страны, направленных на гармонизацию экономических интересов государства и налогоплательщиков в целях эффективного перераспределения финансовых ресурсов централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

В целом экономисты достаточно единодушны в решении вопроса о наполнении понятия «налоговая политика». Основные подходы к определению понятия «налоговая политика» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Определения понятия «налоговая политика»

Автор (ы)	Определение: «Налоговая политика – это...»
В. Г. Пансков	... совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов [17, с. 50].
И. А. Майбуров	... составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества [8, с. 72].
Д. Г. Черник	... составная часть экономической политики государства, направленной на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост, способствующей гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации [19, с. 55].
А. Г. Грязнова, С. Ф. Викулов	... система мероприятий, проводимых государством в области налогов, составная часть финансовой политики [6, с. 605].
М. В. Романовский, О. В. Врублевская	... комплекс мероприятий в области налогов, направленных на достижение каких-либо целей [10, с. 79].

Каждый этап развития экономики государства характеризуется особым набором мер (мероприятий), проводимых в рамках налоговой политики, в связи с чем, при изменении экономической ситуации внутри страны или вне ее, требуется редактирование основных положений, составляющих государственную налоговую политику.

Поскольку налоги – это основной источник финансовых ресурсов любого государства, то главный вопрос содержания налоговой политики в условиях финансовых кризисов: за счет каких источников обеспечить наполнение централизованных фондов денежных средств, при этом не отказываясь от принятых социальных обязательств. Особенно актуальным этот вопрос представляется на сегодняшний день, в условиях неблагоприятной ценовой конъюнктуры на рынках нефти и нефтепродуктов, ситуации на валютном рынке, внешнеэкономической напряженности.

Основные направления налоговой политики Российской Федерации – это документ, который готовится ежегодно и должен получить одобрение Правительства с целью составления проектов бюджетов бюджетной системы на очередной финансовый год и двухлетний плановый период.

Как показывает анализ «Основных направлений...» за ряд лет, предлагаемые на текущий год налоговые инструменты существенно отличаются от запланированных ранее. Так, например, всего несколькими годами ранее предлагалось повысить основную ставку налога на добавленную стоимость (далее – НДС) с 18 до 20 %, ввести региональный налог с продаж, повысить ставку налога на доходы физических лиц с 13 до 15 %, и т. д. Ни одно из этих предложений, по сути, не нашло места в современной налоговой политике России [15].

Приоритетом налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017–2018 гг., как и в предыдущие годы, является недопущение увеличения налоговой нагрузки на экономику, что обеспечит стабильность налоговой системы и повысит ее привлекательность для инвесторов [15]. Достижение указанной цели планируется осуществить следующими группами мер:

1. Налоговое стимулирование инвестиций.
2. Проведение антикризисных налоговых мер.
3. Повышение эффективности системы налогового администрирования.

На первый взгляд, совокупность предлагаемых к реализации Правительством РФ мероприятий не претерпела существенных изменений, однако, особенностью налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и плановый период 2017–2018 гг. является необходимость отвечать современным глобальным вызовам, к которым относятся, в первую очередь, введенные антироссийские санкции и низкие цены на нефть [15].

В числе прочих глобальных внешних вызовов, которые стали причиной активного использования налогоплательщиками законных и полузаконных способов минимизации своих налоговых обязательств путем использования различных инструментов международного налогообложения, в основных направлениях налоговой политики отмечены: развитие новых финансовых технологий, мобильность капитала и рабочей силы, конкуренция налоговых режимов (см. рис. 1).

Совокупность отмеченных глобальных вызовов приводит к сохранению неустойчивого состояния в мире из-за наличия разнообразных точек напряжения, локальных, региональных и иных кризисов [9, с. 5]. При этом «геополитика и санкции сами являются результатом действия более общих и фундаментальных причин – глубокой трансформации системы миропорядка» [9, с. 5]. Исходя из этого, по мнению автора работы [9], и мы с ним полностью солидарны в этом утверждении, цель современного этапа развития России – войти в группу стран с наиболее высоким уровнем благосостояния, присутствие в которой определяется размером ВВП на душу населения и связанным с этим уровнем эффективности экономики, показателем чего является, прежде всего, производительность труда [9, с. 6]. Налоговым механизмам в достижении этой цели отводится далеко не последняя роль.

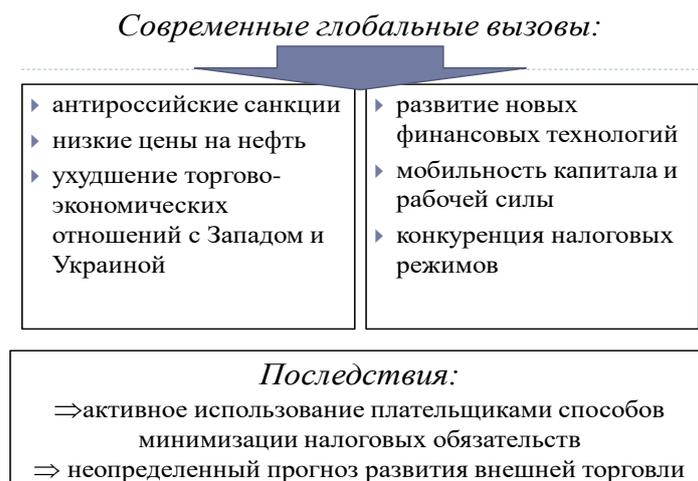


Рис. 1. Состав современных глобальных вызовов и их последствия

В связи с тем, что Российская Федерация относится к категории стран, налоговые доходы которых в большой степени зависят от внешнеторговой ценовой конъюнктуры, для бюджетной системы указанные внешние вызовы вызвали необходимость первоочередного учета принципа эффективности использования бюджетных средств, т. е. необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджета объема средств (результативности) [1, ст. 34].

Отметим, что в аналитических целях в документе [15] при расчете налоговых доходов бюджетной системы учитывается не только сумма поступлений налогов и сборов, но и сумма таможенных пошлин и сумма страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование. С нашей точки зрения, это представляется вполне логичным, так как все указанные доходы выступают источниками формирования централизованных фондов денежных средств, но не совсем верно с точки зрения терминологии: в Бюджетном кодексе РФ указано прямо, что к налоговым доходам бюджетов относятся доходы от предусмотренных законодательством РФ о налогах и сборах федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, региональных налогов, местных налогов и сборов, а также пеней и штрафов по ним [1, ст. 41].

Итак, динамика налоговых доходов и обязательных платежей бюджета расширенного правительства Российской Федерации в 2008–2014 гг., приведенная к объему ВВП, демонстрирует их снижение по сравнению с 2008 г. (с 39,17 % в 2008 г. до 34,42 % в 2014 г.), но положительную динамику относительно 2013 г. (с 34,11 % в 2013 г. до 34,42 % в 2014 г.) [15]. По целому ряду доходобразующих платежей в 2014–2015 гг. наблюдается прирост: по налогу на прибыль организаций, НДС, по таможенным пошлинам, по налогу на добычу полезных ископаемых (*далее* – НДСПИ).

За январь–февраль 2016 г. значительный прирост поступлений демонстрируют налог на прибыль организаций (на 36,7 %), акцизы (на 18,8 %), НДС (на 12,2 %), однако, по НДСПИ наблюдается снижение – почти на 20 % [11].

В структуре налоговых доходов и платежей бюджета расширенного правительства традиционно в последние годы преобладают, составляя около 4–8 % ВВП (в порядке убывания долей): таможенные пошлины, единый социальный налог и страховые взносы, НДС, НДСПИ.

Основным источником формирования доходов бюджетной системы продолжает оставаться нефтегазовый сектор, налогообложение которого составляет в среднем около трети от общей величины налоговых изъятий (табл. 2). К нефтегазовым доходам, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, относятся НДСПИ и вывозные таможенные пошлины (на нефть, газ и нефтепродукты) [1, ст. 96.6].

**Доходы бюджета расширенного правительства
от налогообложения добычи нефти и экспорта нефти и нефтепродуктов
в 2008–2014 гг. (% к ВВП)**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходы от налогов и пошлин, связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов, в том числе:	11,17	8,19	8,64	10,75	11,16	10,66	11,11
НДПИ на нефть	3,81	2,41	2,74	3,30	3,43	3,31	3,45
НДПИ на газ	0,24	0,21	0,20	0,25	0,43	0,49	0,52
Акцизы на нефтепродукты	0,34	0,38	0,37	0,51	0,59	0,63	0,54
Вывозные таможенные пошлины на нефть	4,32	3,10	3,61	4,17	4,00	3,53	3,67
Вывозные таможенные пошлины на газ	1,19	1,12	0,42	0,69	0,70	0,72	0,68
Вывозные таможенные пошлины на нефтепродукты	1,27	0,98	1,30	1,67	1,82	1,82	2,09
Таможенная пошлина (при вывозе из РФ за пределы ТС нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти)	0,00	0,00	0,00	0,16	0,19	0,16	0,15

Примечание: составлено автором на основе источника [15].

По оценке автора, проведенной на основе источников [2 ; 16], по итогам 2015 г. доходы от налогообложения добычи нефти и природного газа составят (в % ВВП): по НДПИ – 3,8 %, акцизам – 0,5 %.

Таким образом, в достижении главной цели современной налоговой политики – недопущении увеличения налоговой нагрузки – нефтегазовая отрасль играет первостепенную роль. Налоговая нагрузка на нефтегазовый сектор – показатель, рассчитываемый как отношение всех налоговых, таможенных платежей и страховых взносов (ЕСН), уплаченных организациями, осуществляющими деятельность в области добычи сырой нефти и природного газа, и предоставление услуг в этих областях, к ВВП [15].

В связи со значительной ролью отрасли в формировании доходной базы бюджетной системы, налогообложение нефтяного сектора подвергается существенным изменениям. Реализация реформы налогового и таможенно-тарифного регулирования в нефтяной отрасли, получившая название «налоговый маневр», проводится в России, начиная с 2013 г. (подробнее о содержании проводимых реформ см. работу [4]). Этот четвертый нефтяной налоговый маневр 2014 г. в истории налогообложения нефтяного сектора состоял в:

- снижении предельной ставки экспортной пошлины на нефть с 59 % в 2014 г. до 30 % в 2017 г. при одновременном увеличении базовой ставки НДПИ на нефть с 493 руб. за тонну в 2014 г. до 919 руб. в 2017 г.;

- увеличении ставки экспортных пошлин на нефтепродукты;

- снижении ставки акцизов на моторные топлива.

Предварительный анализ последствий реализации «налогового маневра», сделанный по итогам I квартала 2015 г., показывает, что его последствия отличаются от тех ожиданий, которые формировались в условиях иного уровня цен на нефть и курсов иностранных валют к рублю, однако проведение маневра не привело к негативным последствиям для секторов нефтедобычи и нефтепереработки и не повлекло за собой дополнительных бюджетных потерь [15]. Более того, принятые решения в условиях падения цен и роста курса иностранных валют к рублю позволили сдержать рост цен на моторное топливо в начале года.

По оценке, приведенной в документе [15], в течение прошедших месяцев 2015 г. денежный поток и EBITDA * интегрированных нефтяных компаний, исчисленные в рублях, превышали соответствующие величины, которые прогнозировались при разработке и принятии решений «налогового маневра» (то есть при цене нефти 100 долларов за баррель и курсе

* Прим.: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов и начисленной амортизации.

38 руб. за доллар), примерно на 10 %. При этом доходы федерального бюджета от налогов на нефтяной сектор (также исчисляемые в рублях) уменьшились за первый квартал 2015 г. в среднем на 28 % по сравнению с плановыми, рассчитанными при цене нефти 100 долларов за баррель.

Таким образом, вопрос целесообразности и эффективности «налогового маневра» остается открытым. В то же время, налоговая политика РФ предусматривает целый ряд льгот и преференций для организаций нефтегазовой отрасли, направленных на стимулирование их инвестиционной активности.

Выпадающие доходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, обусловленные применением налоговых льгот и иных инструментов (преференций), установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах носят название налоговых расходов [7]. По сути, анализ налоговых расходов – это количественный анализ всех ранее принятых решений в области налоговой политики в области предоставления налоговых льгот и преференций.

Соответствующие налоговые расходы бюджета, связанные с предоставлением льгот и преференций организациям нефтегазовой отрасли, в 2013 году составили:

- 0,17 % ВВП (112,0 млрд руб.) – за счет применения при расчете налога на добычу полезных ископаемых налоговой ставки 0 % по нефти, добытой на «новых» месторождениях в Республике Саха (Якутия), Иркутской области и Красноярском крае;

- 0,28 % ВВП (185,8 млрд руб.) – за счет применения при расчете налога на добычу полезных ископаемых понижающих коэффициентов [15].

Согласимся с мнением автора работы [5, с. 140], что в условиях резкого снижения курса рубля при существенном снижении стоимости нефти следует пересчитать ожидаемые бюджетные поступления и налоговую нагрузку компаний за счет корректировки таможенной пошлины и НДС, так как представляется сомнительным, что «налоговый маневр» простиमुлирует активизацию разработки новых месторождений и более эффективное использование действующих.

Итак, рассмотрим содержание основных направлений налоговой политики России на текущий год и плановый двухлетний период.

В числе основных антикризисных мер в области налоговой политики следует выделить:

- предоставление возможности физическим лицам добровольного декларирования счетов и вкладов в банках без привлечения к уголовной, административной, налоговой ответственности в части нарушений налогового, валютного и таможенного законодательства;

- расширение прав субъектов Российской Федерации в целях экономического развития территорий: предоставление налоговых льгот «гринфилдам» – вновь создаваемым предприятиям промышленности в пределах общего объема осуществляемых ими капитальных затрат; снижение до 10 % ставки налога на прибыль организаций в части, поступающей в бюджет субъекта Российской Федерации, для вновь создаваемых предприятий промышленности, осуществляющих капитальные вложения (в настоящее время – до 13,5 % [12, ст. 284]);

- налоговое стимулирование развития малого предпринимательства через специальные налоговые режимы, в том числе расширение сферы применения патентной системы налогообложения, право применять «налоговые каникулы» по УСН и ПСН, снижение ставок УСН и ЕНВД (при соблюдении определенных условий);

- введение патента для самозанятых физических лиц, не имеющих наемных работников без получения статуса индивидуального предпринимателя, а также уплата обязательных платежей этой категорией плательщиков по принципу «одного окна»;

- повышение порога выручки, которая позволяет уплачивать авансовые платежи по налогу на прибыль организаций только по итогам квартала, в 1,2–1,5 раза (в настоящее время составляет один миллион рублей в месяц либо три миллиона рублей в квартал [12, ст. 287]).

Следующее направление налоговой политики – это совершенствование налогового администрирования. К 2016 г., в соответствии с дорожной картой «Совершенствование налого-

вого администрирования», в законодательство о налогах и сборах уже внесены ряд изменений, направленных на совершенствование налогового администрирования:

1) введен институт налогового мониторинга – предварительного налогового разьяснения, что повысит прогнозируемость налоговых платежей, позволит своевременно выявлять пробелы и коллизии в законодательстве о налогах и сборах, сокращать затраты на проведение налоговых проверок, судебные издержки в связи с сокращением налоговых споров, обеспечивать повышение уровня правовой культуры налогоплательщиков;

2) введено понятие «личный кабинет налогоплательщика», урегулированы положения, связанные с его использованием как самими налогоплательщиками, так и налоговыми органами;

3) предусмотрено право покупателя, получившего счет-фактуру от продавца товаров (работ, услуг), имущественных прав после завершения налогового периода, в котором эти товары (работы, услуги), имущественные права приняты на учет, но до срока представления налоговой декларации за налоговый период, принять к вычету сумму НДС в отношении таких товаров (работ, услуг), имущественных прав в том налоговом периоде, в котором указанные товары (работы, услуги), имущественные права были приняты на учет;

4) предусмотрено исключение из доходов при исчислении единого сельскохозяйственного налога и единого налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения сумм НДС, уплаченных в бюджет при выставлении счетов-фактур с НДС, а также невключение в расходы уплаченных в указанных случаях сумм НДС;

5) исключено существующее ограничение на применение упрощенной системы налогообложения для организаций, имеющих представительства;

6) в области налогового администрирования НДС/НДФЛ предусмотрено:

- установление обязанности налоговых агентов по ежеквартальному представлению в налоговый орган расчета исчисленных и удержанных сумм НДС/НДФЛ;

- установление ответственности налоговых агентов за непредставление и несвоевременное представление в налоговый орган расчета исчисленных и удержанных сумм НДС/НДФЛ, а также представление недостоверных расчетов и недостоверных сведений о доходах физических лиц;

- предоставление права налоговым органам на приостановление операций налогового агента по счетам в банке в случае непредставления налоговым агентом указанного расчета.

7) иные меры [14].

Совокупность реализованных мероприятий следует оценить положительно. По оценке, приведенной в источнике [7], за первое полугодие 2015 г. эффективность взыскания задолженности за счет применения мер принудительного взыскания составила 69,6 % (сумма урегулированной задолженности – 1,4 трлн руб.), что является самым высоким значением за все время. Поступления от применения мер принудительного взыскания выросли за период с 01.07.2014 г. по 01.07.2015 г. на 135 млрд руб., сумма задолженности, урегулированной путем зачета, увеличилась на 13,4 млрд руб. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года [7].

В числе основных мер, направленных на совершенствование налогового администрирования в текущем году и плановом периоде, следует отметить:

- введение института предварительного налогового разьяснения (контроля) с целью предоставления налогоплательщику возможности получать информацию о налоговых последствиях сделки, которую он только планирует совершить, что поможет снизить налоговые риски, сыграет существенную роль в стимулировании деловой активности, предоставит налогоплательщику гарантию в отношениях с налоговым органом;

- оптимизация перечня информации, не относящейся к налоговой тайне, в части таких показателей налогоплательщиков-организаций, как информация о представленной отчетности, показатели налоговой отчетности, средней численности персонала, средней заработной плате, сумме уплаченных налогов и т. д.;

- борьба с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения, что включает автоматический обмен информацией по финансовым операциям для налоговых целей с иностранными юрисдикциями;

- совершенствование института консолидированной группы налогоплательщиков с целью обеспечения его прозрачности и сокращения возможностей для злоупотреблений;

- ужесточение мер противодействия злоупотреблениям нормами законодательства о налогах и сборах в целях минимизации налогов и др.

Налоговые аспекты улучшения инвестиционного климата направлены на:

- расширение электронного документооборота между участниками налоговых правоотношений, сокращение времени и материальных затрат на подготовку и представление налоговых деклараций (расчетов) в налоговые органы, повышение эффективности налогового администрирования и налогового контроля;

- снижение рисков налогоплательщиков за счет введения механизма, регулирующего налоговое консультирование и ответственность налоговых консультантов, повышение эффективности деятельности налоговых органов за счет обеспечения более грамотной работы налогоплательщиков при одновременном сохранении добровольности института налогового консультирования [14].

В заключение отметим, что недостаток финансовых ресурсов государства и субъектов хозяйствования в условиях финансового кризиса, при условии четырехлетнего моратория на увеличение налогового бремени на налогоплательщиков, на первый план поставил вопрос повышения эффективности системы налогового администрирования, совершенствовании его механизмов и инструментов взыскания задолженности. Дополнительно к этому, поставлен вопрос о совершенствовании регулирования и администрирования прочих обязательных платежей, которые формально не являются предметом регулирования законодательства о налогах и сборах, но в силу своей обязательности формируют значительную часть совокупной налоговой нагрузки на бизнес. Речь идет о таможенных пошлинах и страховых взносах в государственные внебюджетные фонды.

Таможенно-тарифная политика Российской Федерации в период 2016–2018 гг. будет проводиться в условиях замедления экономического роста и сохраняющихся рисков ухудшения финансово-экономического положения российских производителей [18].

Нестабильная внешнеполитическая ситуация и значительное ухудшение торгово-экономических отношений с Западом и Украиной в 2014–2015 гг. в связи с проведением санкционной политики в отношении Российской Федерации делают прогноз развития торговли неопределенным, что также создает риски для объединенного рынка Евразийского экономического союза. В этих условиях таможенно-тарифная политика направлена на поддержку конкурентоспособности производителей, стимулирование инвестиционных процессов в экономике, в том числе привлечение прямых иностранных инвестиций, способствовать сдерживанию роста внутренних цен, обеспечивать фискальную функцию для бюджета, сокращать прямые и косвенные издержки операторов внешнеэкономической деятельности [18].

Первым шагом на пути создания единой системы администрирования обязательных платежей стали Указы Президента от 15.01.2016 г. № 12, 13 [3 ; 13], которыми установлена новая структура Министерства финансов РФ – в ведение органу переданы Федеральная таможенная служба и Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка, и дано поручение Правительству РФ до 1 мая 2016 г. внести в Государственную Думу проекты федеральных законов, предусматривающих возложение на уполномоченный федеральный орган исполнительной власти функций по администрированию страховых взносов, уплачиваемых в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Таким образом, в условиях глобальных экономических вызовов ресурсом для роста бюджетных поступлений станет создание единой системы администрирования обязательных платежей – налоговых, таможенно-тарифных, страховых взносов.

Достижение гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков (плательщиков обязательных платежей) возможно исключительно на основе поиска новых внутренних инструментов и механизмов повышения эффективности формирования налогово-бюджетной системы, которые позволят достичь пресловутого оптимума между доходами бюджетов бюджетной системы и налоговой нагрузкой на плательщиков.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. от 23.05.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Валовой внутренний продукт (в текущих ценах) [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm (дата обращения: 23.01.2016).
3. Вопросы Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 15.01.2016 № 12. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Воронина Е. В., Уткина О. В. Реформирование налогообложения нефтегазодобывающих организаций и его влияние на доходы бюджетной системы Российской Федерации // Северный регион: наука, образование, культура. 2015. № 2 (32) Т. 1. С. 39–45.
5. Гринкевич Л. С. «Налоговый маневр», деофшоризация экономики и другие направления современной налоговой политики России // Вестник Томского гос. ун-та. Экономика. 2015. № 1 (29). С. 138–150.
6. Грязнова А. Г., Викулов С. Ф. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / М. : Финансы и статистика, 2002. 1168 с.
7. Зобова Е. П. Налоговая политика до 2018 года: совершенствование налогового администрирования [Электронный ресурс] // Налоговая проверка. 2015. № 6. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Майбуров И. А. и др. Налоги и налогообложение : учебник для вузов / под ред. И. А. Майбурова. 5-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 591 с.
9. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. № 10. С. 5–29.
10. Налоги и налогообложение : учебник / под ред. М. В. Романовский, О. В. Врублевская. СПб. : Питер, 2006. 495 с.
11. Налоговая аналитика [Электронный ресурс]. URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения: 23.01.2016).
12. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 05.04.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
13. О дополнительных мерах по укреплению платежной дисциплины при осуществлении расчетов с Пенсионным фондом Российской Федерации, Фондом социального страхования Российской Федерации и Федеральным фондом обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 15.01.2016 № 13. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
14. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование налогового администрирования» [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 10.02.2014 № 162-р (в ред. от 03.12.2014). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
15. Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
16. Отчет по форме 1-НОМ по состоянию на 01.01.2016 [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5768677/ (дата обращения: 23.01.2016).

17. Пансков В. Г. *Налоги и налоговая система Российской Федерации* : учебник. М. : Финансы и статистика, 2014. 496 с.

18. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс] : разработан Минэкономразвития России. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

19. *Налоги и налогообложение* : учебник / Д. Г. Черник [и др.]. 2-е изд., доп. и перераб. М. : Инфра-М, 2003. 328 с.

Статья поступила в редакцию 06.02.2016.

УДК 336.713(470)

Грошев А. Р., Павлов В. С.
Groshev A. R., Pavlov V. S.

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В ПЕРИОД КРИЗИСА. ПОДДЕРЖАНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**CREDIT ORGANIZATION FINANCIAL STABILITY PROBLEMS
DURING CRISIS. MAINTENANCE AND RECOVERY FINANCIAL STABILITY
OF CREDIT ORGANIZATIONS**

В статье рассматриваются проблемы финансовой устойчивости кредитных организаций в условиях кризиса российской экономики. Рассматривается возможный вариант управления финансовой устойчивостью кредитных организаций на базе создания плана восстановления финансовой устойчивости и системы индикаторов внешней и внутренней среды.

In the article the problem of financial stability in credit organizations in time of the crisis of Russian economy is highlighted. The author speaks at length about a method, which includes development of recovery plan and system of internal and outer triggers, which can help to control financial stability of credit organization.

Ключевые слова: план восстановления финансовой устойчивости, экономический кризис, антикризисная политика, кредитные организации.

Keywords: financial recovery plan, economic crisis, anti-crisis policy, credit organizations.

На сегодняшний день, деятельность банков связана с повышенной концентрацией кредитного, рыночного, стратегического и других рисков. Экономический спад, нестабильная политическая и внешнеэкономическая ситуации оказывают существенное воздействие не только на промышленный, но и на финансовый сектор нашей страны. Падение курса рубля на фоне дешевой нефти, рост ключевой ставки, массовое сокращение производства существенно усложняют кредитование, как с точки зрения снижения темпов прироста ссудного портфеля, так и с позиции платежеспособности клиентов.

Анализируя события последних нескольких лет можно выявить ряд наиболее показательных индикаторов, свидетельствующих о том, насколько важным сегодня является соблюдение взвешенной рискованной политики внутри каждого банка. К таким индикаторам мы можем отнести следующие:

- 1) темпы роста ссудной задолженности;
- 2) доля просроченной задолженности;
- 3) объем создаваемых резервов на возможные потери по ссудам и приравненной к ней задолженности;
- 4) количество отозванных лицензий;
- 5) стоимость рублевого фондирования.

Несмотря на положительную динамику ссудной задолженности в 2014–2015 гг., увеличивается и объем создаваемых резервов и просроченной задолженности. На конец 2015 г. объем кредитов и прочих ссуд составил 55,6 трлн руб., что на 21,6 трлн руб. больше чем на начало 2013 г. Если сравнить с началом 2014 г., то прирост составил 15,1 трлн руб. (см. рис. 1) [5].



Рис. 1. Динамика ссудной срочной и просроченной задолженности, а также резервов на возможные потери в целом по банковскому сектору России с 01.01.2013 по 01.12.2015, млрд руб.

По данным графика также видно, что объем просроченной задолженности увеличился почти до 3 трлн руб., а объем созданных резервов на конец 2015 г. составил 5,2 трлн руб. Как результат, доля просроченной задолженности на начало декабря 2015 г. составила 5,4 %, что на 2 % больше, чем на начало 2014 г. Наибольший прирост пришелся на 2015 г. (1,6%). В свою очередь, доля резервов на возможные потери в общем объеме пассивов также увеличилась и на конец 2015 г. составила 6,5 %, что примерно на 1,5 % больше чем на начало 2013 и 2014 гг.

Таким образом, почти за 3 года объем ссудной задолженности увеличился на 63,4 %, при росте просроченной задолженности на 138,3 %. Прирост пассивов банковского сектора составил 59,6 %, при росте резервов на 112,0 %. Однако стоит также отметить, что в 2015 г. темп роста объемов кредитования на начало декабря составил лишь 106,6 %. (2013 г. – 119,2 %, 2014 г. – 128,6 %) [6 ; 7].

Ввиду последних событий, увеличивается и число отозванных лицензий. Так, по данным Агентства по страхованию вкладов (*далее* – АСВ), за 2014 и 2015 гг. было зафиксировано 138 страховых случаев. То есть было отозвано 138 лицензий у банков участников системы страхования вкладов (рис. 2). По итогам 2015 г. в систему страхования вкладов входило 842 банка [8].

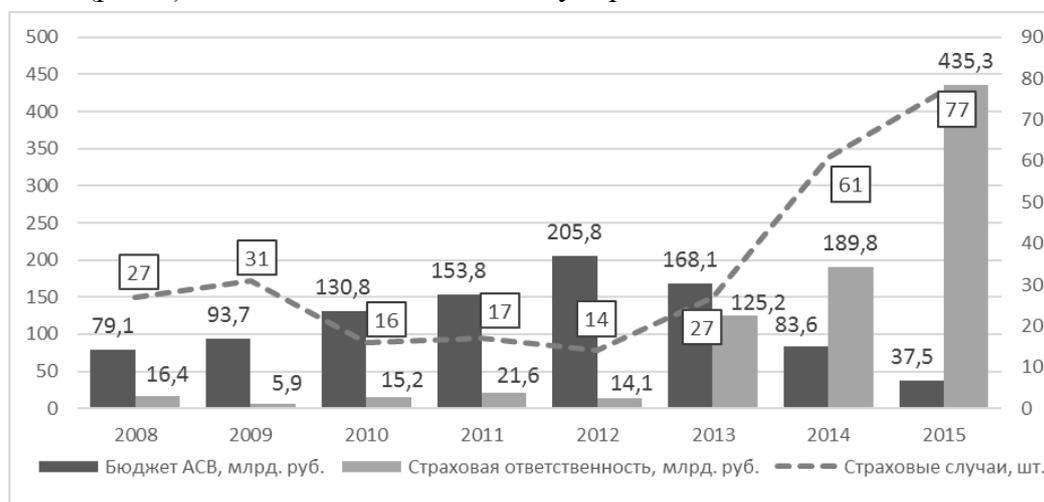


Рис. 2. Динамика страховых случаев и объема фонда АСВ с 2008 по 2015 гг.
Примечание: составлено по данным отчетов о результатах деятельности АСВ [8]

Кроме того, существенно возросла и стоимость фондирования активов. Главным образом это связано с ростом ключевой ставки (рис. 3). К концу 2014 г., средние ставки по депозитам в крупнейших банках по объему привлекаемых средств населения достигали уровня почти 16 % (при ключевой ставке 17 %). Однако к концу 2015 г. снизились до уровня примерно 10 %.

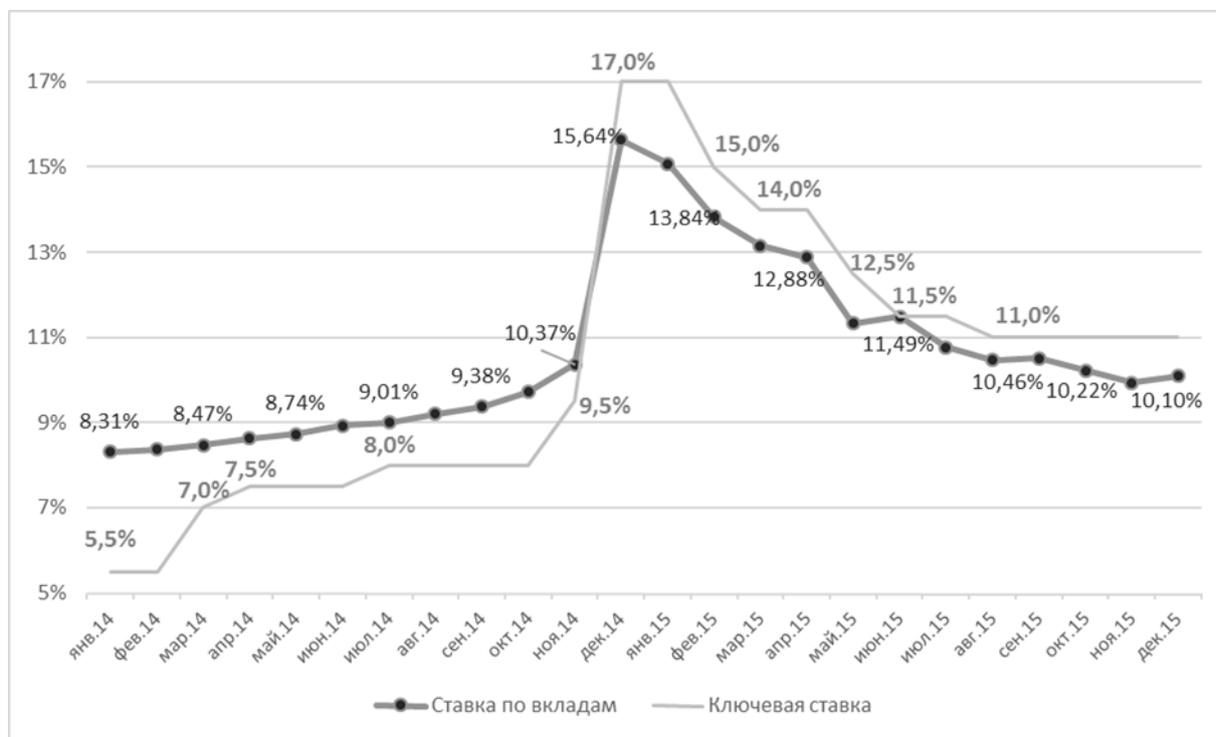


Рис. 3. Динамика ключевой ставки и максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц за 2014–2015 гг.

Примечание: составлено по данным Банка России [13]

Текущая экономическая ситуация не является благоприятной для дальнейшего существенного снижения ключевой ставки. С 2016 г., курс доллара перешел отметку в 80 руб. и достигал отметки 85,815 руб. за доллар, а нефть марки Brent подешевела на 20 %, впервые с 2004 г. опустившись ниже 28 \$ за баррель. Стоит также отметить, что Российский бюджет на 2016 г. сверстан из сценария, предполагающего среднегодовую цену на нефть в 50 \$ за баррель и курса доллара 63,3 руб.

При падении цены на нефть до 25 \$ за баррель для бездефицитного исполнения российского бюджета на 2016 г. доллар должен стоить 210 руб. Для исполнения бюджета с дефицитом 3 %, который президент России Владимир Путин в декабре назвал максимальным, доллар должен стоить 140 руб., подсчитали экономисты Bank of America Merrill Lynch.

Другие нефтяные аналитики крупнейших инвестиционных банков в начале года также понизили свои прогнозы по нефти. Так, Societe Generale понизил свой прогноз по стоимости Brent на 11,25 \$, до 42,5 \$ в 2016 г. Эксперты ING снизили базовый прогноз стоимости нефти марки Brent на 2016 год с 45–60 \$ до 35–55 \$ за баррель [1].

Реальность такова, что будущее экономики неопределенно, а механизмы, позволяющие контролировать и поддерживать финансовую устойчивость банка, чрезвычайно актуальны.

Неопределенность представляет собой не что иное, как наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна [3].

Как правило, ключевыми индикаторами финансовой устойчивости банков служат нормативы, указанные в Инструкции Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков», а также показатели, перечисленные в указании Банка России от 30 апреля 2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков». Данные документы описывают основные требования и ранжированную систему оценки капитала, активов, доходности, ликвидности, рисков и т. д. Поддержание значений показателей на оптимальном уровне является одной из наиболее приоритетных задач для каждой кредитной организации.

Еще в 2012 г. Банком России было подготовлено рекомендательное письмо от 29.12.2012 № 193-Т «О методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости» (далее – 193-Т). Цель плана самооздоровления заключается в заблаговременной разработке мер по восстановлению финансовой устойчивости и поддержанию непрерывности осуществления функций кредитной организации в случае существенного ухудшения финансового состояния кредитной организации [4].

К концу 2014 г. только 27 банков выполнили рекомендацию ЦБ и предоставили регулятору планы самооздоровления в «различных стрессовых ситуациях». При том, что Банком России был принят только один план, а остальные отправлены на доработку [2].

При составлении плана восстановления финансовой устойчивости рекомендуется несколько сценариев, например, «консервативный» и «критический». Для каждого из них устанавливаются индикаторы, сигнализирующие об активации того или иного сценария. Подробные методические указания по разработке данного плана даются в 193-Т. Однако Банком России подробно не описано, какие индикаторы и их значения необходимо применять в рамках конкретных сценариев. В свою очередь, нам бы хотелось предложить свое видение того, какие сценарии и какая система индикаторов допустимы для применения преимущественно в мелких и средних (региональных) банках.

Сценарий, используемый для определения мероприятий в рамках плана самооздоровления, базируется на максимально консервативном прогнозе возможного изменения макроэкономических и финансовых индикаторов. Специфические для кредитной организации параметры стресса определяются с учетом ее бизнес-стратегии, места на различных сегментах рынка банковских услуг, структуры активов и обязательств, капитальной базы, принимаемых рисков, качества управления и других факторов [4].

Основные требования к индикаторам следующие [4]:

- индикаторы должны иметь как качественные, так и количественные характеристики, включая критерии их возникновения;
- индикаторы и их характеристики должны пересматриваться на регулярной основе (как правило, один раз в год);
- индикаторы должны быть эффективными относительно разнообразных стрессовых ситуаций, связанных как со специфическими проблемами кредитной организации, так и с проблемами, характерными для рынка в целом;
- должны иметься в наличии инструменты и возможности для эффективного мониторинга и контроля индикаторов.

В своих рекомендациях мы приводим ряд возможных вариантов установления индикаторов как внешней, так и внутренней среды (это необязательный набор индикаторов). При этом каждый банк должен учитывать свою политику управления рисками, а также особенности и специфику работы при выборе тех или иных уровней для каждого индикатора. Их количество также может существенно отличаться и сводиться, например, до минимума в связи с наличием определенной корреляции между отдельными показателями.

К индикаторам внешней среды относятся те индикаторы, которые оказывают влияние не только на конкретную кредитную организацию, но и на экономику в целом и ее текущее состояние (табл. 1).

Таблица 1

Индикаторы внешней среды в рамках выбранных стресс-сценариев

Показатель	Значения «консервативного» сценария	Значения «критического» сценария
Темп роста номинально-го ВВП	Замедление темпов роста более чем на 2,5 % в течение года с негативным прогнозом на горизонте полугодия; или замедление темпов роста ВВП до уровня от 2 % до 0 % (стагнация) в течение года.	Замедление темпов роста более чем на 4,0 % в течение года с негативным прогнозом на горизонте полугодия; или 0 % (стагнация) с выходом в отрицательную динамику в течение года и ожидание отрицательной динамики на горизонте полугодия.
Фондовый индекс ММВБ	Снижение индикатора на горизонте 3-х рабочих дней более чем на 13 %.	Снижение индикатора на горизонте месяца более чем на 20 % с негативным прогнозом.
Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле банков по Уральскому федеральному округу	Прирост на 150–250 базисных пунктов в течение месяца или 400–450 в квартал; или достижение уровня доли просроченной задолженности в 10–18 %.	Прирост более чем на 200–250 базисных пунктов в течение месяца или 450–550 в квартал; или достижение уровня доли просроченной задолженности более 18 %.
Индекс потребительских цен	102,5–104,5 % к предыдущему месяцу.	Свыше 104,5 % к предыдущему месяцу; или свыше 115–120 % в годовом базисе.
Стоимость бивалютной корзины	Увеличение на 15–20 % в течение месяца; или на 30–40 % в течение квартала.	Увеличение на 20–30 % в течение месяца; или более чем на 40 % в течение квартала.
Ключевая ставка Банка России	Единоразовое увеличение ключевой ставки на 200–250 базисных пункта; или увеличение ключевой ставки в течение квартала на 300–350 базисных пунктов и более.	Единоразовое увеличение ключевой ставки на 400 базисных пункта; или увеличение ключевой ставки в течение квартала на 500–550 базисных пунктов и более.

Помимо индикаторов внешней среды, целесообразно использовать также и внутренние индикаторы, которые главным образом говорят о финансовой стабильности непосредственно самой кредитной организации. Их изменения необязательно связаны с изменением внешней среды, но зависят от нее (табл. 2).

Таблица 2

Индикаторы внутренней среды в рамках выбранных стресс-сценариев

Показатель	Значения «консервативного» сценария	Значения «критического» сценария
Норматив достаточности собственных средств (Н1.0-Н1.2)*	Недостаточный объем капитала для поддержания внутреннего уровня подушки безопасности и нормативных надбавок в следствии получения убытков или роста риска по имеющимся активам; и уровень прогнозного значения на горизонте месяца: Н1.0 – 8,0–8,5 %, Н1.1 – 4,5–5,0 %, Н1.2 – 5,5–6,0 %.	Достижение уровня значений консервативного сценария и прогноз на горизонте месяца: Н1.0 – менее 8,0 %, Н1.1 – менее 4,5 %, Н1.2 – менее 5,5 %. И (или) отсутствие реальной возможности докапитализации при негативном прогнозе.

* Норматив достаточности капитала указан с учетом изменений в соответствии с указанием от 30 ноября 2015 г. № 3855-У «О внесении изменений в инструкцию банка России от 3 декабря 2012 года № 139-И «Об обязательных нормативах банков» без учета надбавок (на поддержание достаточности капитала, антициклической и на системную значимость). Изменения вступили в силу с 01.01.2016 г.

Показатель	Значения «консервативного» сценария	Значения «критического» сценария
Нормативы ликвидности (Н2-Н4)	Ожидаемые значения показателей ликвидности на горизонте месяца: Н2 – 15–20 %, Н3 – 50–5 %, Н4 – 116–120 %. при наличии негативного прогноза ухудшения ликвидности.	Ожидаемые значения показателей ликвидности на горизонте месяца: Н2 – менее 15 %, Н3 – менее 50 %, Н4 – более 120 %. И (или) отсутствие реальной возможности привлечения ликвидности при негативном прогнозе.
Максимальный размер риска на одного заемщика (Н6)	Прогноз 24–25 % на горизонте месяца в следствии роста курса валют по валютным требованиям.	25 % и более за счет роста курса валют и отсутствие смягчающих мер со стороны ЦБ (отсутствие фиксированного пониженного курса в рамках расчета норматива).
Лимиты на рынке межбанковского кредитования и РЕПО	Сокращение лимитов большинством кредиторов банка более чем на 55 %.	Закрытие лимитов большинством кредиторов банка.
Устойчивый отток средств со счетов клиентов Банка	8–14 % за 4 последних рабочих дня или 18–20 % в течение месяца (без учета крупных разовых запланированных поступлений и выбытий)	Свыше 14 % за 4 последних рабочих дня или свыше 20 % в течение месяца (без учета крупных разовых запланированных поступлений и выбытий)
Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле банка	Рост доли просроченной задолженности свыше 30 дней на 2,0–4,0 % в течение месяца и (или) общего объема просроченной задолженности на 6 %; или превышение уровня 10 %.	Рост доли просроченной задолженности свыше 30 дней более чем на 4 % в течение месяца и (или) общего объема просроченной задолженности свыше 6 %; или превышение уровня 20 %.
Кредитный рейтинг Банка, установленный рейтинговым агентством	Понижение на 2 ступени, либо присвоение рейтинга, превышающего «дефолтный» на 1 ступень	Понижение на 3 и более ступени, либо присвоение «дефолтного» рейтинга.

Примечание: составлено автором на основе рекомендаций из письма Банка России от 29.12.2012 № 193-Т «О методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости» [4].

Целесообразно также включать комплексную количественную и качественную оценку банковских рисков в рамках каждого стресс-сценария:

1. Риск ликвидности: наличие достоверной информации о крупном изъятии средств, способном привести к нарушению ликвидности; нарушение внутрибанковских лимитов ликвидности; отсутствие возможности исполнения обязательств перед кредиторами и контрагентами, наличие просроченной кредиторской задолженности и т. д.

2. Кредитный риск: формирование убытка вследствие крупного досоздания резервов на возможные потери по срочной/просроченной задолженности в среднесрочной/долго-срочной перспективах; значительный прирост безнадежной ссудной задолженности в кредитном портфеле и т. д.

3. Процентный риск: опережение роста стоимости фондирования над фактической стоимостью размещения активов; резкое изменение процентных ставок/ключевой ставки, возможные негативные прогнозы; сокращение процентной маржи банка сверх допустимых лимитов и т. д.

4. Операционный и репутационный риски: размещение негативной информации о банке, способной привести к оттоку средств, отказу от услуг большинством клиентов и закрытию лимитов контрагентами; информация об уголовном преследовании топ-менеджеров банка; выход из строя систем жизнеобеспечения банка/сбои в программном обеспечении, которые парализуют его деятельность; крупные потери (сверх установленных лимитов) от реализации указанных рисков; признание банкротства/отзыв лицензии и т. д.

5. Фондовый риск: негативная информация об эмитентах, инструменты которых имеются в портфеле у банка; отсутствие возможности закрытия позиции по каким-либо инструментам; нарушение лимитов предельных потерь и т. д.

6. Валютный риск: нарушение внутренних лимитов; негативная информация о стоимости валюты (металла), по которому у банка открыта позиция; отсутствие возможности закрытия позиции по каким-либо инструментам; нарушение лимита предельных потерь от переоценки позиции; нарушение величины открытой валютной позиции и т. д.

В своем плане банк должен также установить порядок его активации, что включает в себя определение количества и перечня индикаторов при достижении которых данный план вступает в силу. При этом важно учитывать степень корреляции между каждым показателем.

Кроме того, разрабатывая план необходимо описать порядок применения того или иного мероприятия по оздоровлению. Важно, чтобы они были реализованы в приемлемые сроки и сочетались с другими антикризисными мерами (или дополняли их). При этом полезно учитывать опыт прошлых лет.

На наш взгляд, также необходимо иметь систему оценки возможных последствий в целях выстраивания такой модели поведения, которая даст наибольший положительный, или наименьший отрицательный эффект.

Помимо регулярного пересмотра и актуализации плана самооздоровления кредитной организации рекомендуется определить перечень значимых событий, либо абсолютную (относительную) величину изменений в структуре активов (обязательств), либо долю новых направлений деятельности в операциях кредитной организации, при которых план самооздоровления целесообразно пересмотреть [4].

Таким образом, на сегодняшний день для банков крайне важно иметь запас финансовой прочности, механизмы стабилизации и контроля финансовой устойчивости и планы мероприятий на случай реализации различных стресс-сценариев как макроэкономических, так и локальных внутрибанковских. В связи с этим кредитные организации должны акцентировать внимание на таком важном вопросе, как разработка плана восстановления финансовой устойчивости, что позволит корректировать текущую и стратегическую позиции банка в условиях изменяющейся экономики и финансового положения организации.

Литература

1. Bank of America рассчитал сценарий с долларом по 210 руб. : офиц. сайт информ. агентства «РБК». URL: <http://www.rbc.ru/finances/19/01/2016/569e6d4c9a7947427aacad61> (дата обращения: 19.01.2016).

2. Банкам не до планов // Газета «Коммерсантъ». URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2645466> (дата обращения: 16.01.2016)

3. Волков И. М., Грачева М. В. Проектный анализ. – М. : Банки и Биржи, Юнити, 1998. – 423 с.

4. О методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости : письмо Банка России от 29.12.2012 № 193-Т.

5. Обзор банковского сектора Российской Федерации : офиц. сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst> (дата обращения: 20.01.2016).

6. Обзор банковского сектора Российской Федерации : офиц. сайт Банка России // № 147. 2015. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1501.pdf (дата обращения: 20.01.2016).

7. Обзор банковского сектора Российской Федерации : офиц. сайт Банка России // № 159. 2016. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1601.pdf (дата обращения: 20.01.2016).

8. Отчетность о результатах деятельности Агентства по страхованию вкладов : офиц. сайт Агентства по страхованию вкладов. URL: <http://www.asv.org.ru/agency> (дата обращения: 08.01.2016).

9. Статистика : офиц. сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 20.01.2016).

Статья поступила в редакцию 29.01.2016.

УДК 336.025(470)

*Исаева И. А.
Isaeva I. A.*

**ВОЗМОЖНОСТИ МОБИЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ
В РАМКАХ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ
ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**

**BUDGETARY RESOURCES MOBILIZATION POSSIBILITIES
WITHIN UNIFORM SYSTEM OF BINDING PAYMENTS ADMINISTRATION SYSTEM**

В статье предлагается предварительная оценка бюджетных последствий единого механизма администрирования налогов, таможенных платежей и страховых взносов на обязательное государственное страхование в рамках Федеральной налоговой службы.

In article the preliminary estimate of the budgetary consequences of the uniform mechanism of administration of taxes, customs payments and insurance premiums for obligatory state insurance within Federal Tax Service is offered.

Ключевые слова: государственный бюджет, налоги, налоговое администрирование, административная реформа.

Keywords: state budget, taxes, tax administration, administrative reform.

Согласно указу Президента Российской Федерации [1], на Министерство финансов возложены функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также в области таможенного дела. Для реализации данных полномочий в ведение Министерства финансов Российской Федерации передаются Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка и Федеральная таможенная служба. Кроме того, подведомственная министерству Федеральная налоговая служба становится ответственной за единый механизм администрирования налогов, таможенных платежей и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. Единая система администрирования должна упростить взаимодействие налогоплательщиков с фискальными органами, ускорить процесс обмена информацией, простимулировать рост собираемости налогов и обеспечить пополнение доходной части федерального бюджета.

Бюджеты 2014 и 2015 гг. осуществлялись в качественно новых экономических условиях [5]. Падение цен на традиционные товары российского экспорта, введение экономических санкций и замедление потенциальных темпов роста российской экономики на фоне накопившихся структурных дисбалансов определили внешние и внутренние условия формирования бюджета.

Увеличение сумм прогнозируемого Министерством финансов поступления нефтегазовых доходов в 2016–2018 гг. (таблица) обусловлено предполагаемым ростом экспортных цен на нефть и природный газ, а также объемов добычи газа и газового конденсата, экспорта сырой нефти и природного газа. Положительный эффект от данных изменений должен перевесить негативное влияние на нефтегазовые доходы, возникающее в результате ожидаемого снижения курса доллара США по отношению к рублю, сокращения объемов добычи нефти и экспорта товаров, выработанных из нее. При этом в 2018 г. уровень нефтегазовых доходов к ВВП не восстанавливается до уровня 2014 г. Сокращение объема нефтегазовых доходов по отношению к ВВП связано с относительно стабильными физическими объемами налогооблагаемой добычи и экспорта данной продукции и, соответственно, сокращением доли нефтегазового сектора в структуре ВВП.

Рост нефтегазовых доходов в номинальном выражении преимущественно будет связан с ростом поступлений по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль организаций на фоне восстановления экономической активности. В то же время ожидается снижение объема ввозных таможенных пошлин на фоне сокращения доли импорта в ВВП, а также снижение среднего значения импортного тарифа в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию.

Прогноз доходов федерального бюджета, млрд руб.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	отчет	ВВП, %	отчет	ВВП, %	прогноз	ВВП, %	прогноз	ВВП, %	прогноз	ВВП, %
1. Доходы, всего	14 496,9	20,3	12 539,7	17,2	13 958,8	16,9	14 916,6	16,4	15 932,7	16,0
1.1. Нефтегазовые доходы	7 433,8	10,4	5 686,7	7,8	6 292,1	7,6	6 821,8	7,5	7 279,4	7,3
1.1.1. НДС	2 836,8	3,9	3 088,2	4,2	3 936,3	4,8	4 543,3	5,0	4 864,0	4,9
1.1.2. Таможенные пошлины	4 597,0	6,4	2 598,5	3,6	2 355,8	2,8	2 278,5	2,5	2 415,4	2,4
1.2. Ненефтегазовые доходы	7 063,1	9,9	6 853,0	9,4	7 666,7	9,3	8 094,8	8,9	8 653,3	8,7
1.2.1. Налог на прибыль организаций	411,3	0,6	421,7	0,6	499,8	0,6	553,3	0,6	606,4	0,6
1.2.2. НДС	3 931,7	5,5	3 714,8	5,1	4 463,1	5,4	4 969,3	5,5	5 491,4	5,5
1.2.3. Акцизы	592,4	0,8	558,3	0,8	600,0	0,7	656,3	0,7	670,0	0,7
1.2.4. НДС (без нефтегазовых доходов)	21,2	0,0	29,8	0,0	32,5	0,0	33,1	0,0	33,8	0,0
1.2.5. Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов)	692,6	1,0	667,3	0,9	656,1	0,8	618,4	0,7	606,8	0,6
1.2.6. Дивиденды по акциям, принадлежащим Российской Федерации	220,2	0,3	198,4	0,3	162,5	0,2	221,7	0,2	224,5	0,2
1.2.7. Прочие нефтегазовые доходы	1 193,7	1,7	1 262,7	1,7	1 252,8	1,5	1 042,7	1,1	1 020,4	1,0

Примечание: основные направления бюджетной политики на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг. (проект) [5].

Однако, несмотря на оптимистичные прогнозы Министерства финансов, Правительство признает серьезные риски для исполнения бюджета в виду неблагоприятной макроэкономической ситуации [4]. В данных условиях особое значение приобретают контролирующие и регулятивные возможности государства. Повышение эффективности администрирования обязательных платежей в целях собираемости налогов обеспечивается интеграцией сервисов налоговой службы и таможенной службы, созданием единой информационной базы по всем платежам в бюджет. Резервы собираемости налогов и платежей лежат в области таможенных платежей и акцизов на алкогольную продукцию.

Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка оценивает долю нелегального рынка крепкого алкоголя в 22,5 %, в денежном выражении данный объем соответствует сумме 30 млрд руб. бюджетных потерь. Одновременно, Совет Федерации со ссылкой на экспертов, оценивает легальный рынок алкогольной продукции в 35 %, а потери бюджета – в 200–270 млрд руб. [2]. Шагом в решении указанных проблем станет объединение баз данных Федеральной налоговой службы и Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка. Благодаря созданным автоматизированным системам контроля появится возможность идентифицировать участников рынка, отслеживать товарные и финансовые потоки, проверять полноту уплаты налогов и акцизов.

Рабочей группой комитета Государственной думы по безопасности и противодействию коррупции при привлечении специалистов Российской академии наук были произведены

расчеты потерь таможенной службы от несовершенных процедур таможенного оформления и контроля. Сумма недополученных таможенных платежей может составлять от 2,5 до 4 трлн руб. ежегодно [8]. Таможенная служба нуждается в автоматизированной поддержке деятельности с учетом новых процедур электронного декларирования товаров и управления рисками. Также необходимо работать над автоматизацией процедур взаимодействия таможенных органов с органами государственной власти, а также с зарубежными странами.

Оценка эффективности единой системы администрирования платежей возможна лишь при сопоставлении дополнительных бюджетных доходов с затратами на внедрение новаций. Создание указанной системы находится в русле новой административной реформы. Одним из вариантов реформы [6] предусматривается сокращение министерств с 21 до 15, упразднение 11 федеральных агентств и создание 9 крупных федеральных надзоров. В основе подхода к оптимизации структуры исполнительной власти лежит принцип экономичности. Экономия на укрупнении служб обеспечивается сокращением численности государственных служащих и операционных расходов министерств и ведомств.

Масштабные преобразования требуют соответствующего финансирования. К примеру, плановые затраты на проведение реформы Министерства внутренних дел в 2009–2011 гг. составляли 217 млрд руб., в 2012–2013 гг. на указанные цели было дополнительно выделено 327 млрд руб. [3]. Готовящееся слияние Министерства внутренних дел с Федеральной службой по контролю за оборотом наркотиков и Федеральной миграционной службой оценивается в 30 млрд руб. [7]. Затраты на преобразование управленческой и функциональной структуры Министерства финансов не имеют даже предварительных оценок.

Таким образом, эффективность создания нового единого механизма администрирования налогов, таможенных платежей и страховых взносов зависит в первую очередь от затрат на проведение данной реформы. Очевидно, что существенного прироста бюджетной эффективности в короткие сроки ожидать не следует. Однако, в среднесрочной перспективе, создание единой, внутренне непротиворечивой системы управления налоговыми поступлениями может стать важной антикризисной мерой экономического стимулирования.

Литература

1. Вопросы Министерства финансов Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации № 12 от 15 янв. 2016 г. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс» (дата обращения: 10.02.2016).
2. Доля нелегального крепкого алкоголя в РФ составляет 22,5 % // ТАСС. 2016. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2471766/> (дата обращения: 10.02.2016).
3. Кого сократят в МВД в первую очередь? // Полиция России. 2016. URL: http://www.police-mvd.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=337:2015-07-16-10-14-35&catid=1:latest-news&Itemid=50 (дата обращения: 10.02.2016).
4. Об обеспечении сбалансированности федерального бюджета на 2016 год. Совещание по финансово-экономическим вопросам // Правительство РФ. 2016. URL: <http://government.ru/news/21534/> (дата обращения 10.02.2016).
5. Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов (проект) // Министерство финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/policy/> (дата обращения: 10.02.2016).
6. Путину предложат сократить почти два десятка министерств и ведомств // РБК. 2016. URL: <http://www.rbc.ru/story/56202f979a79471e1d47e173> (дата обращения: 10.02.2016).
7. Слияние ФСКН и ФМС с МВД может привести к росту коррупции // Московский комсомолец. 2016. URL: <http://www.mk.ru/social/2015/02/04/sliyanie-fskn-i-fms-s-mvd-mozhet-privesti-k-rostu-korrupcii.html/> (дата обращения: 10.02.2016).
8. Ученые РАН придумали способ увеличить доходы бюджета на 2,5 трлн руб. // РБК 2016. URL: <http://www.rbc.ru/economics/30/07/2015/55ba381e9a79470e2badcf7> (дата обращения: 10.02.2016).

Статья поступила в редакцию 14.02.2016.

УДК 368.811:336.722.117

*Каратаев А. С., Павлов В. С.
Karataev A. S., Pavlov V. S.*

**ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ДЕЙСТВУЮЩЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ**

**PROBLEMS AND POSSIBLE DEVELOPMENT PROSPECTS
OF RUSSIAN DEPOSIT INSURANCE SYSTEM**

В статье рассматриваются проблемы действующей системы страхования вкладов в условиях экономического кризиса российской экономики. Особое внимание уделяется анализу проблем, связанных с рекордным количеством страховых случаев, повлекших за собой серьезные потери страхового фонда. Также рассматриваются возможные варианты дальнейшего развития системы страхования вкладов.

In the article the problem of current deposit insurance system in time of Russian economic crisis is highlighted. The authors emphasize on analysis of the problems associated with a record number of insurance cases and, as a result, it led to major losses of the insurance fund. The authors speak at length about further possible development of the deposit insurance system.

Ключевые слова: система страхования вкладов, кредитные организации, Агентство по страхованию вкладов, серийные вкладчики.

Keywords: deposit insurance system, economic crisis, credit organizations, serial investors.

Создание системы обязательного страхования банковских вкладов населения (*далее* – ССВ) является специальной государственной программой, реализуемой в соответствии с Федеральным законом от 23.12.2003 «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ (*далее* – 177-ФЗ).

Ее основная задача – защита сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории РФ. В настоящее время под защитой ССВ находятся вкладчики 849 (данные на 01 октября 2015 г.) банков – участников системы страхования вкладов.

Защита вкладчиком при действующей ССВ осуществляется следующим образом: в случае если в отношении банка наступает страховой случай (отзывается лицензия на осуществление банковских операций), его вкладчику – физическому лицу (в том числе индивидуальному предпринимателю (ИП)) в короткие сроки выплачивается денежная компенсация – возмещение по вкладам в установленном размере. В случае ликвидации банка его расчеты с вкладчиком в части, превышающей указанную выплату, проводятся позднее – в ходе ликвидационных процедур в банке. Страхование в данном случае осуществляется в силу закона и не требует дополнительного договора страхования.

Специально созданная государством организация – Агентство по страхованию вкладов (*далее* – АСВ) – возвращая средства вкладчикам, занимает его место в очереди кредиторов и в дальнейшем сама выясняет отношения с банком по возврату задолженности.

В настоящее время, в соответствии с законом о страховании вкладов, возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере 100 % – суммы вкладов в банке, но не более максимального размера страхового возмещения. Для страховых случаев, наступивших после 29 декабря 2014 г., максимальный размер страхового возмещения равен 1,4 млн руб. (для ранее наступивших страховых случаев, начиная с октября 2008 г. – 700 тыс. руб.) [2].

Последствия кризиса, наступившего в конце 2014 г., повлекли за собой ряд негативных последствий в банковском секторе: снижение уровня кредитования, удорожание ресурсов, увеличение банковских рисков, а также рекордное число отозванных лицензий у банков.

Необходимость ограничить существенно возросшие в то время девальвационные и инфляционные риски привела к тому, что Центральный Банк был вынужден поднять ключевую ставку до 17 % (еще в марте 2014 г. ее величина составляла всего лишь 9 %), что вызвало серьезную панику в банковском секторе и удорожание стоимости фондирования ресурсов в банках.

Так, средняя ставка по депозитам 10 крупнейших банков, привлекающих наибольший объем вкладов физических лиц, к концу 2014 г. достигла уровня 15,64 (рис. 1), а в менее крупных региональных банках ставки по вкладам поднимались свыше 20 % (УБРИР, Югра и т. д.).

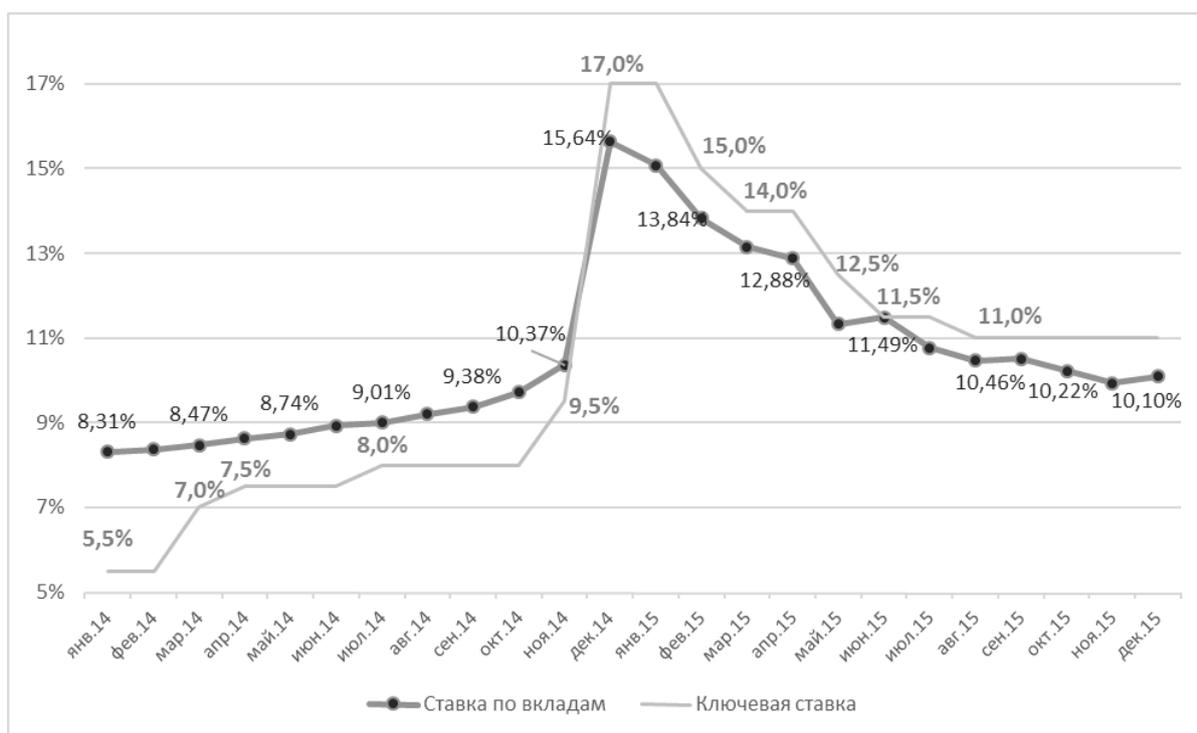


Рис. 1. Динамика ключевой ставки и максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц за 2014–2015 гг.

Примечание: составлено по данным Банка России [7]

На фоне дефолта многих кредитных организаций возросло и число страховых случаев, ответственность за покрытие рисков по которым несет АСВ. Так, за 2014 г. объем страховых случаев достиг рекордного значения 61, что превышает данный показатель в период кризиса 2008 г. более чем в два раза. А объем средств фонда сократился до уровня 84 млрд руб. (рис. 2).

Кроме того, данная тенденция прослеживалась и в 2015 г. Так, по данным АСВ, за 2015 г. было зафиксировано 77 страховых случаев с объемом страховой ответственности АСВ в размере 435,3 млрд руб., а бюджет фонда сократился до 37,5 млрд руб. По итогам 2015 г. в систему страхования вкладов входило 842 банка [2].

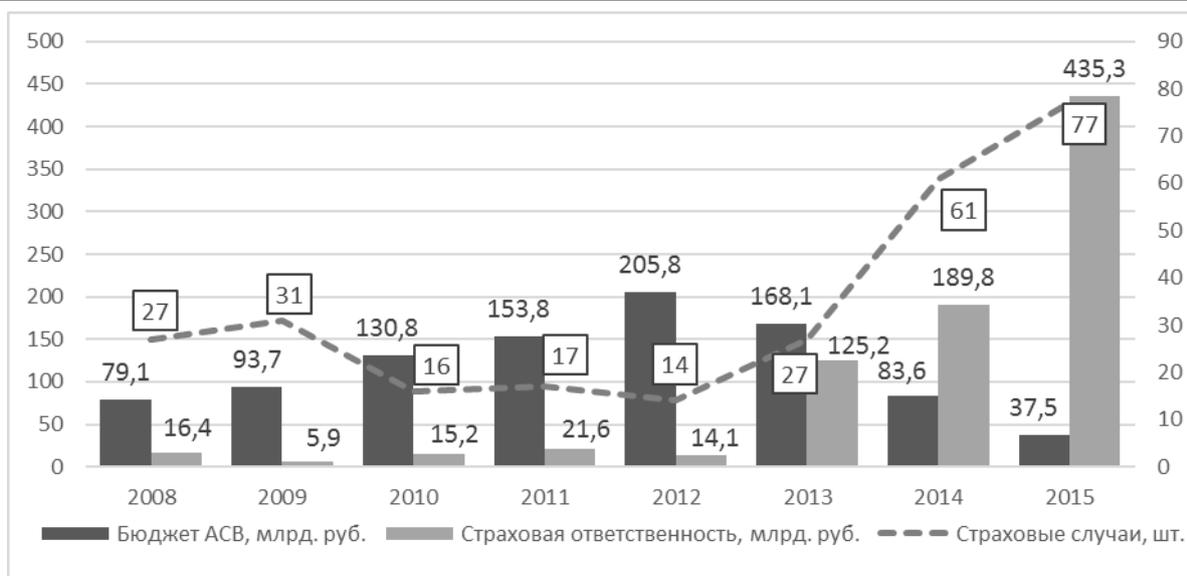


Рис. 2. Динамика страховых случаев и объема фонда АСВ

Примечание: составлено по данным отчетов о результатах деятельности АСВ [2]

В целях поддержания финансовой устойчивости фонда Советом директоров АСВ была одобрена возможность обращения в Банк России за предоставлением кредита в размере до 110 млрд руб. без обеспечения на срок до 5 лет при снижении размера ликвидных активов Фонда до 40 млрд руб. Соответствующий кредитный договор с Банком России был подписан 26 августа 2015 г. [2].

На наш взгляд, основной причиной дефицита бюджета ССВ является, безусловно, экономический кризис и его последствия, в том числе отзыв лицензий у 138 кредитных организаций. Кроме того, банкротство кредитных организаций сопровождается рядом других неблагоприятных последствий:

- незаконный вывод активов дефолтных банков;
- открытие фиктивных депозитов в дефолтных банках;
- возникновение категории серийных вкладчиков.

Рассмотрим подробнее данные последствия. Находясь на грани дефолта, банки намеренно завышают процентные ставки, чтобы привлечь большой объем средств населения и в дальнейшем выводить полученные денежные средства для личного обогащения. То есть накануне банкротства банк, не справляясь с обязательствами, увеличивает ставки и привлекает большое количество вкладов населения. Этими средствами он покрывает текущие расходы и платежи, после чего выводит активы, выдавая кредиты на свои же структуры [1]. Оценить влияние данных действий очень сложно, однако, это повсеместная практика, которая, безусловно, наносит ущерб в том числе и ССВ. При подобных действиях на момент банкротства банк лишается части активов, необходимых для удовлетворения интересов вкладчиков и поддержания ликвидности.

Кроме того, в каждом ликвидируемом банке проводился анализ операций по вкладам с целью выявления признаков формирования фиктивных обязательств. По его результатам в 21 банке выявлено 3,3 тыс. случаев искусственного формирования вкладов путем внесения в документы бухгалтерского учета банка технических записей о зачислении средств на счета физических лиц с целью неправомерного получения ими страхового возмещения на общую сумму 4,1 млрд руб., что составляет около 6,8 % совокупной страховой ответственности АСВ перед всеми вкладчиками этих банков [2].

Кроме того, на сегодняшний день создан класс профессиональных вкладчиков, так называемых «серийных вкладчиков», которые вкладывают средства в объеме, не превыша-

ющем 1,4 млн руб. (максимальная страховая сумма) в несколько банков и получают до четверти всех выплат.

По данным на 01.06.2015, около 121 тыс. человек получали страховые выплаты в двух и более банках. Они составляют чуть более 10 % вкладчиков обанкротившихся банков, но на них приходится около 25 % от всех проведенных АСВ выплат (таблица) [1].

Использование системы страхования вкладов [1]

Число страховых выплат в разных банках, полученных одним вкладчиком	Доля в общем количестве вкладчиков, %	Доля в общем количестве выплат, %
1	89,45	75,06
2	6,93	11,64
3	1,83	4,60
4	0,77	2,57
5	0,38	1,60
6	0,21	1,08
7	0,13	0,79
8	0,08	0,56
9	0,06	0,44
10	0,04	0,32
11–20	0,11	1,20
>20	0,01	0,20

Так, на «серийных вкладчиков», по подсчетам Сбербанка, приходится около четверти выплат банков, обанкротившихся с января 2013 г. по апрель 2015 г. и их количество в таких банках велико. Результаты были получены на основе клиентской базы тех банков, по вкладам которых в этот период АСВ через Сбербанк выплачивал компенсации (см. рис. 3). Всего таких банков оказалось 29 (это 30 % всех кредитных организаций, у которых за тот же период ЦБ отозвал лицензии). В рискованных банках (т. е. тех, у которых ставки по вкладам были намного выше рынка), не менее 7 % вкладчиков являются «серийными». Несмотря на то что их доля в общем числе вкладчиков составляет не более 1 %, именно они получают почти четверть всех компенсаций АСВ. Таким образом, за указанный период 16 вкладчикам были выплачены компенсации в десяти банках, где каждый из них в среднем получил от АСВ по 6 млн руб. [6].

На данный момент никакой ответственности за поведение «серийных вкладчиков» не предусмотрено, несмотря на то, что вопрос ответственности клиентов за выбор банка крупными кредитными организациями поднимался неоднократно. Главным образом это связано с тем, что крупные кредитные организации, такие как Сбербанк, ВТБ 24, ФК «Открытие» и т. д. являются крупнейшими держателями сбережений населения, а, следовательно, являются крупнейшими плательщиками страховых взносов в фонд АСВ.

Рассмотрим данную ситуацию на примере 10 системно-значимых банков (см. рис. 4) [5]. К банкам, оказывающим особое влияние на всю систему, Банк России, согласно сообщению его пресс-службы от 15 июля 2015 г., причислил Сбербанк, ВТБ 24, Россельхозбанк, Газпромбанк, ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Росбанк, Альфа-банк, ФК «Открытие» и Промсвязьбанк.

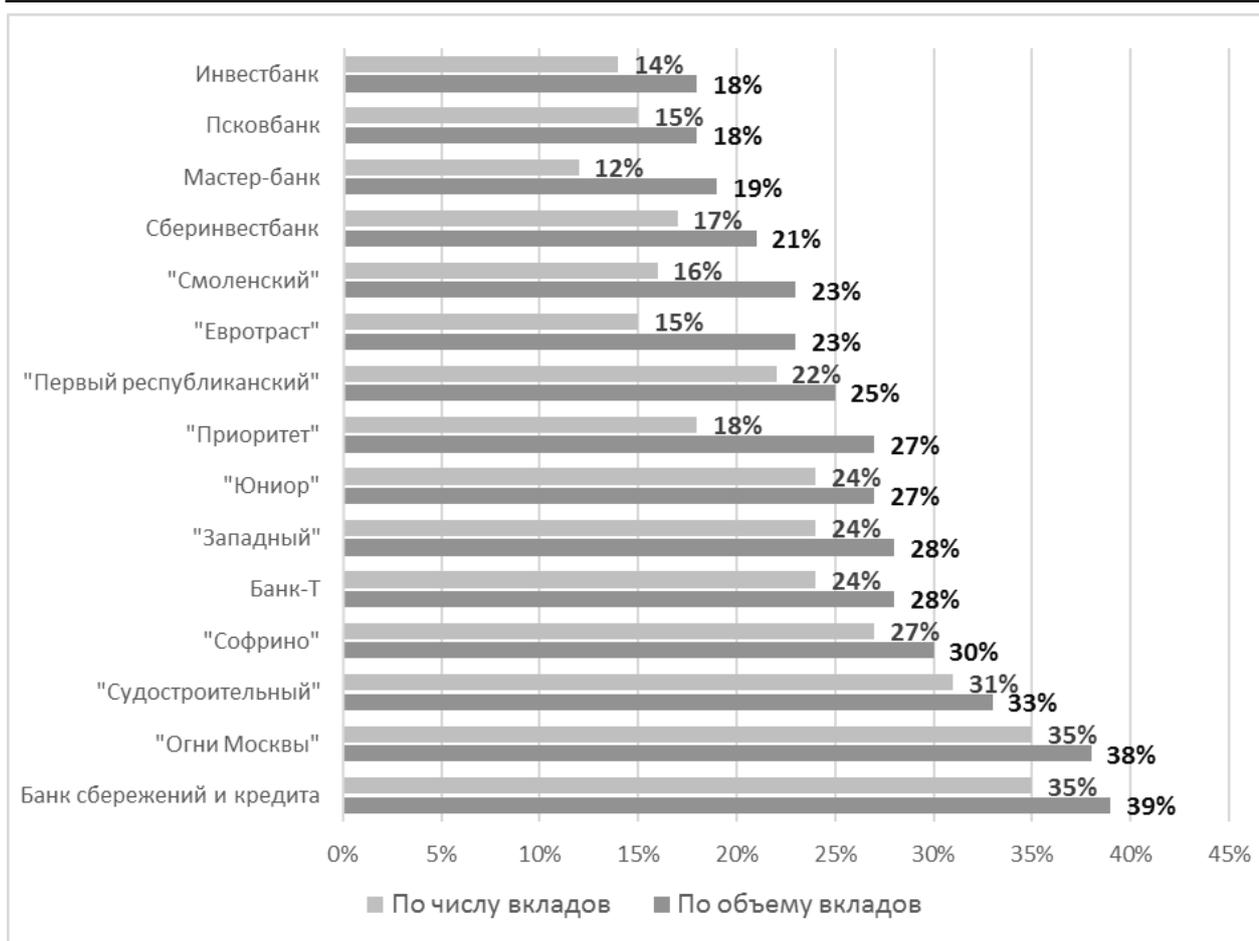


Рис. 3. Активность серийных вкладчиков [6]



Рис. 4. Доля привлеченных средств физических лиц системно-значимых банков в общем объеме привлеченных средств по банковской системе на 01.10.2015 г., млн руб.

Примечание: составлено по данным рейтингов сайта Банки.ру [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть объема фонда АСВ формируется за счет крупных кредитных организаций, обладающих максимальной надежностью, в связи с чем в банковском сообществе рассматривают множество предложений, связанных с

реформированием ССВ. Все рассмотренные предложения можно представить в виде двух основных ограничений:

- получение страховой выплаты один раз в жизни (или ограничено количество раз);
- получение любого количества выплат, но в общем объеме не более чем 3 млн руб.

Подобные ограничения встречаются в некоторых странах Европы, где компенсируют каждый вклад в рамках выделенного лимита. В большинстве стран Евросоюза, например, это 100 тысяч евро, что по курсу ЦБ за IV кв. 2015 г. (79,7) – 7 970 тыс. руб. [4].

Подобная инициатива вполне закономерна и имеет место быть, однако, данные предложения главным образом направлены на консолидацию ресурсов в крупных кредитных организациях, которые являются более надежными, но, как правило, менее доходными.

Если потребитель будет ограничен какой-то одной общей суммой компенсации или количеством страховых выплат, он не сможет обезопасить себя от возможных потерь сверх установленного лимита и будет вынужден воспользоваться услугами более устойчивых и надежных кредитных организаций. Реализация подобной системы приведет к негативным последствиям главным образом для мелких и региональных банков, которые не обладают достаточным запасом прочности в период протекания кризиса ввиду отсутствия продвинутых подходов к оценке риска и качественных механизмов восстановления и поддержания финансовой устойчивости, а последствия таких решений лишат их возможности привлечения дополнительной ликвидности от населения. Кроме того, это повлечет за собой массовый отток уже размещенных ресурсов из региональных банков в крупные, более надежные банки.

В свою очередь Банк России не поддерживает внесение изменений в ССВ, поскольку ухудшение условий страхования вкладов отрицательно повлияет на уровень доверия к ССВ и тем самым – на возможности банковской системы по привлечению ресурсов. По словам Набиуллиной Э. С. (Председателя ЦБ), ССВ эффективна и в реформировании не нуждается [3].

Первые шаги по решению проблемы дефицита бюджета АСВ и урегулированию тарифной политики банковского сектора уже были приняты в декабре 2014 г., когда Государственной Думой были приняты изменения в части 177-ФЗ, которые устанавливают дополнительную и повышенную дополнительную ставки по страхуемым вкладам.

До вступления изменений все банки уплачивали взносы по единой ставке в 0,1% от среднеквартального объема привлеченных средств населения. Но уже со второго полугодия 2015 г. при превышении ставок по вкладам базового уровня на 2–3 п. п. банковское учреждение выплачивают дополнительную (+20 %) сумму отчислений, а при большем превышении – повышенную дополнительную ставку (+150 %). С 1 января 2016 г. для определения размера взноса в фонд страхования вкладов добавился критерий финансовой устойчивости банка [3].

Данный шаг позволил побудить отдельные банки проводить более консервативную тарифную политику. С одной стороны, это частично компенсирует затраты АСВ от выплат в пользу клиентов обанкротившихся банков, которые будут вынуждены привлекать ресурсы под высокие процентные ставки, уплачивая при этом повышенный страховой взнос. С другой стороны, данное изменение не позволяет решить фундаментально ни одну из существующих проблем.

Главным образом данное решение затрагивает тарифную политику региональных банков, которая базируется на более выгодных предложениях чем у любого крупного банка, представленном в данном регионе. Кроме того, данное решение не сможет препятствовать привлечению ресурсов в банки, чей дефолт фактически неизбежен. И, несмотря на то что такие кредитные организации будут выплачивать повышенную ставку в размере 0,1 % (+150 %) [3], данная сумма все равно останется незначительной для выравнивания объемов поступлений и уплачиваемых компенсаций АСВ. Как и раньше, основными источниками поступлений в фонд будут крупные банки, а доля неплатежеспособных банков (которые и будут устанавливать повышенные процентные ставки по депозитам) не даст никакого существенного влия-

ния. Объективно, данное решение лишь ударит по тарифам региональных банков и их вкладчикам, чья конкурентоспособность отталкивается от более выгодных предложений на рынке.

На наш взгляд, в рамках действующей ССВ для дальнейшего ее нормального функционирования эффективным было бы развитие системы превентивного контроля со стороны надзорных органов, которая позволит досрочно предотвращать намеренное завышение процентных ставок и вывод активов в условиях возможного дефолта кредитных организаций.

Еще одним действенным, но радикальным решением будет являться сокращение финансово-нестабильных банков (мелких и средних) в целях раннего предотвращения негативных последствий дефолта.

В рамках данных задач необходим более детальный и частый аудит как со стороны ЦБ, так и со стороны независимых аудиторов в целях выявления несоответствий в управленческой отчетности с фактически проводимыми операциями, определения фактического размера капитала банка и его активов, а также соответствия нормативных значений требованиям ЦБ. Кроме того, данное решение позволит упростить контроль за банковским сектором со стороны регулятора.

На 1 декабря 2015 г. в стране насчитывается 722 банка, 5 из них уже не выполняют норматив достаточности капитала, еще 5 – норматив среднесрочной ликвидности, 367 – имеют активы менее чем 5 млрд руб. (474 – менее чем 10 млрд руб.) [5].

Подводя итог, можно сказать, что на сегодняшний день в связи с протекающим экономическим кризисом банковская система подвергается серьезному испытанию. За 2014–2015 гг. было зафиксировано 138 случаев отзывает лицензий у банков с общим объемом ответственности 625 млрд руб. Новые требования установления ставки страховых взносов не уменьшают в должной степени ущерб от ликвидации тех или иных кредитных организаций. В условиях обоснованного нежелания уполномоченных органов менять механизм работы ССВ, действенным решением остается повышенный превентивный контроль надзорных органов и независимых аудиторских организаций в части контроля за деятельностью банков в условиях экономического кризиса, а также сокращение числа кредитных организаций, чье финансовое положение является потенциально ненадежным.

Литература

1. Еремина А. АСВ посчитало «серийных» вкладчиков // Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/06/02/594728-asv-poschitalo-seriinih-vkladchikov> (дата обращения: 12.01.2016).

2. Информация об Агентстве по страхованию вкладов; отчеты о результатах деятельности : офиц. сайт Агентства по страхованию вкладов. URL: <http://www.asv.org.ru/> agency (дата обращения: 08.01.2016).

3. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации : федер. закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 13.07.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Основные производные показатели динамики обменного курса рубля в январе–декабре 2015 года : офиц. сайт Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/ex_rate_ind_15.htm&Pid=svs&sid=analit (дата обращения: 17.01.2016).

5. Рейтинги банков : информационный ресурс Банки.ру. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings> (дата обращения: 13.01.2016).

6. Сирануш Ш. Сбербанк рассказал об опустошении АСВ «серийными вкладчиками» // РБК. URL: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949995408358> (дата обращения: 12.01.2016).

7. Статистика : офиц. сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 20.01.2016).

Статья поступила в редакцию 29.01.2016.

УДК 336.77(470):332.8

Кулешова В. Ю., Каратаев А. С.
Kuleshova V. Yu., Karataev A. S.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

MORTGAGE LENDING SUPPORTIVE MEASURES IN TIMES OF CRISIS

В данной статье рассмотрены меры поддержки ипотечного кредитования в условиях кризисной ситуации в России. Так как одной из главных задач социально-экономического развития России является задача формирования рынка доступного жилья через создание условий для сбалансированного увеличения спроса платежеспособного населения на него, то проблемы ипотечного кредитования и методы их решения носят актуальный характер.

In this article the measures to support mortgage lending in crisis times situation in Russia are described. Since one of the main tasks of social and economic development of Russia is the task of forming the market of affordable housing through the creation of conditions for a balanced increase in demand on the purchasing power of the population it is a problem of mortgage lending and their solutions are relevant.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, рынок, кредит, процентная ставка, льготная ипотека.

Keywords: mortgage lending, market, credit, interest rate, preferential mortgage.

В настоящий момент даже для достаточно состоятельных россиян банковский кредит является почти единственной возможностью приобрести недвижимость. Но будет ли снижаться ипотека в 2016 году? Существующий уровень процентных ставок существенно ограничивает спрос на «квадратные метры».

В 2014 году объем ипотечных кредитов, выданных российскими банками, достиг рекордного уровня. Наши сограждане брали в долг и покупали квартиры крайне активно. Все изменилось после резкого падения цен на нефть, обострения конфликта России с экономически развитыми странами и обвала курса национальной валюты.

Во-первых, практика выдачи и обслуживания дешевых валютных кредитов прекратилась. Данные займы резко перешли в разряд проблемных и сильно ухудшили качество кредитных портфелей банков. Во-вторых, рост учетной ставки под влиянием решений ЦБ привел к тому, что ипотечные кредиты в национальной валюте достигли уровня 17–18 %. В-третьих, объем выданных кредитов в первом полугодии 2015 сократился чуть ли не вдвое.

На первый взгляд – катастрофа и стагнация рынка. Но в данном случае проявились только краткосрочные факторы.

Правительство было вынуждено запустить программу субсидирования ипотечных ставок на рынке новостроек весной текущего года из-за резкого удорожания коммерческой ипотеки после повышения ключевой ставки ЦБ РФ в декабре 2015 г. Программа субсидирования ипотечной ставки стала ответом на резкое повышение ключевой ставки Центробанка в декабре прошлого года с 10,5 % до 17 %. Банки сразу же подняли ставки до «заградительных» 17–18 %, и была разработана программа поддержки ипотеки, которая позволяет покупать квартиры с использованием кредитных средств по ставке 12 % годовых.

Согласно условиям программы, ипотечные кредиты по льготной ставке в 12 % можно взять только на приобретение жилья на первичном рынке. При этом размер первоначального взноса должен составлять не менее 20 % от стоимости жилья, а размер кредита не превышать

3 млн руб. Исключение сделано для Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга, где максимальная сумма кредита составляет 8 млн руб. Программа действует с 1 марта 2015 г. по 1 апреля 2016 г., но власти рассматривали возможность продления проекта после оценки его результатов.

Власти РФ в соответствии с законом о льготной ипотеке планировали в 2015 г. выделить 20 млрд руб. российским банкам для субсидирования ставок по ипотечным кредитам на приобретение первичного жилья, чтобы они были не выше 12 % годовых. Предполагалось, что это позволит банкам выдать ипотечные кредиты на 400 млрд руб. Позднее правительство РФ расширило программу до 700 млрд руб. по объему кредитов.

19 января 2016 г., замминистра финансов России Алексей Моисеев заявил, что правительство РФ, скорее всего, не будет продлевать субсидирование льготных ставок по ипотеке, но может рассмотреть иные механизмы поддержки ипотеки [2].

«Спрос на рынке новостроек массового сегмента довольно чувствителен к размеру ипотечных ставок, поскольку доля сделок с привлечением заемных средств в проектах может достигать 80–85 % от общего объема продаж, – говорит руководитель ипотечного центра Est-a-Tet Алексей Новиков. – Первой и естественной реакцией спроса на изменение условий кредитования в сторону повышения ставок будет сокращение объема сделок, которое может достигнуть 40 % от среднегодового уровня 2015 г. Однако глубина падения спроса на ипотеку будет во многом зависеть от того, какие ставки будут предложены банками после отмены субсидирования. При текущей ключевой ставке в размере 11 % по стандартным программам без субсидирования банки предлагают ставки не ниже 13,5 %. При массово представленной на рынке ставке в размере 13–13,5 % падение объема ипотечных сделок может сократиться с 40 % до 20 %, а в перспективе – вернуться на уровень 2015 г.» [2].

По словам Алексея Новикова, после первого шока потенциальные заемщики, которые все-таки нацелены на приобретение жилья, вернуться на рынок, поскольку рост ставки на 2 п. п. нельзя считать существенным для людей, которым необходимо улучшение жилищных условий, такая ставка не является запредельной и соответствует докризисному уровню. Поэтому маловероятно, что ситуация первого квартала 2015 г., когда с повышением ключевой ставки ЦБ по ипотечным программам средний уровень ставок был выше 18 %, а объем ипотечных сделок упал в 2 раза, повторится. Спрос на ипотеку, продолжает Новиков, во многом сократится за счет тех заемщиков, которые сомневались в том, что потянут такие серьезные долговые обязательства, однако привлекательные ставки подталкивали их к сделке. Более высокий уровень ипотечных ставок оставит на рынке людей, которые серьезно нацелены на покупку [2].

В последние месяцы более половины квартир продается в ипотеку с господдержкой, остальные – за единовременную стопроцентную оплату. Сейчас несубсидированные ставки составляют 14–15 % (против 10,4–12 % субсидированных). Если этот уровень несубсидированных ставок сохранится при отмене господдержки, доля ипотечных сделок сократится незначительно. Такие ставки были обычными в 2011–2014 гг., при том, что инфляция была существенно ниже, чем сейчас. Если ставки вырастут, ипотека может остановиться. Длительные рассрочки, на мой взгляд, не лучший выход: они очень рискованны и для застройщика, и для дольщиков, так как за 2–3 года деньги могут серьезно обесцениться и их может не хватить на завершение строительства.

«На сегодняшний день доля квартир, реализуемых с привлечением ипотеки по ряду объектов, достигает 70 % от общего объема продаж. Подавляющее большинство этих сделок проходит по субсидированной ипотечной ставке. В случае непродления программы эта доля снизится на 30–40 %, что приведет к возникновению отложенного спроса со стороны населения. В этой связи девелоперы будут вынуждены развивать программы по рассрочкам, увеличивать предложения беспроцентных рассрочек, снижать первоначальный взнос, чтобы хоть как-то сохранить спрос, – комментирует Николай Урусов. – Думаю, что за оставшиеся полтора месяца действия программы спрос на приобретение строящейся недвижимости вырастет» [1].

Все эти факторы, вкуче с завершением программы государственного субсидирования ипотеки в марте текущего года, подстегнули покупателей и в ближайшие 2 месяца повысили активность на рынке на 25–30 %.

В начале года фиксировалось увеличение потока покупателей на 30 %: люди хотят успеть приобрести квартиру и взять кредит под выгодный процент, говорится в сообщении пресс-службы компании.

После отмены госсубсидирования банки будут рассчитывать стоимость кредитов, исходя из размера ключевой ставки, предполагаемой прибыли и операционных расходов. Таким образом, ожидается пересмотр существующих ипотечных программ и удорожание кредитов. Скорее всего, заемщикам нужно ориентироваться на ставки в размере 13–14 %, отмечается в сообщении. Однако специалисты компании не исключают, что крупнейшие игроки рынка смогут предложить более привлекательные условия с учетом имеющихся у них ресурсов [1].

Министерство строительства и ЖКХ РФ тем не менее еще не оставляло надежды на продление программы. «Уже очевидно, что эта программа серьезно повлияла на сохранение ипотеки. Наша точка зрения, что ее в том или ином виде нужно продлевать, мы будем обсуждать это. Но дальше уже будет премьер-министр принимать окончательное решение... когда будет виден годовой результат всей программы», – заявил 21 января глава Минстроя Михаил Мень. Решение относительно продления программы льготной ипотеки кабинет министров принял уже в конце февраля, передает РИА «Новости» [1].

Заявления финансовых властей о скором завершении госпрограммы льготной ипотеки заставило ускориться тех, кто планировал приобрести жилье, чтобы успеть взять кредит по сниженным ставкам. Очередной этап ослабления рубля (на фоне падения цен на нефть ниже 30 \$ за баррель курс доллара достигал исторических максимумов) также подтолкнул потенциальных покупателей быстрее принимать решение: в периоды девальвации рубля наши соотечественники всегда ждут роста цен на все и потому стараются как можно скорее потратить рубли. Соответственно, ближайшие пару месяцев было заметное оживление рынка недвижимости.

Об ажиотаже, сравнимым с тем, что случился в конце 2014 г., речи не идет – платежеспособность населения снизилась до такой степени, что даже бытовой техникой люди запасаются в кредит (банкиры, занимающиеся кредитованием посетителей торговых центров, сообщили о нетипичном для января росте спроса на их услуги. Однако, скорее всего, покупательская активность на рынке недвижимости будет выше среднего для прошлого года уровня.

Это можно было бы считать хорошей новостью, если бы не одно, но очень серьезное «но». Спровоцированные внешними причинами скачки покупательской активности в условиях серьезного падения доходов очень быстро приводят к исчерпанию оставшегося, весьма ограниченного, платежеспособного спроса.

Нечто подобное случилось в конце 2014 – начале 2015 гг. После рекордного ажиотажа в декабре 2014 г. – как раз из-за обвала рубля, в первом квартале 2015 г. активность покупателей упала в разы. Фактически, первые признаки жизни рынок начал подавать только после старта госпрограммы субсидирования ипотеки.

Граждане, которые, не будь сообщений об окончании программы льготной ипотеки в марте и пертурбаций на валютном рынке, купили бы жилье только через несколько месяцев, постарались приобрести его сейчас. И спрос, который в иных условиях был бы реализован в течение года, будет исчерпан в ближайшие пару месяцев. А в апреле мы увидим существенный провал покупательской активности. На несколько месяцев, возможно до осени, рынок может просто «умереть».

Что делать в таких условиях участникам рынка? Покупателям можно посоветовать все-таки заключить сделку до окончания программы льготной ипотеки. Если, конечно, финансовые возможности действительно позволяют совершить столь дорогостоящую покупку. Брать

кредит в надежде на авось никогда нельзя, а при нынешнем состоянии экономики – тем более. Даже по очень привлекательной ставке.

Для застройщиков период активизации рынка, пусть и кратковременный, – это хорошая возможность нарастить продажи и сформировать финансовую подушку, которая позволит пережить грядущие непростые времена. Только цены ни в коем случае повышать не надо – в условиях очень низкой платежеспособности потенциальных покупателей и огромного превышения предложения над спросом даже относительно небольшая прибавка к цене может стать фатальной для конкурентоспособности объекта. В принципе, то же самое касается и продавцов на вторичном рынке: «девальвационной» активизацией рынка нужно воспользоваться для продажи квартиры, а не для повышения ее стоимости. В противном случае шанс реализовать недвижимость, даже с хорошей скидкой, может представиться еще очень нескоро [3].

Правительство России рассматривает возможность субсидирования первого взноса по ипотеке после окончания в марте программы льготного ипотечного кредитования. Об этом министр строительства и ЖКХ Михаил Мень сообщил в интервью телеканалу НТВ.

«Рассматривается вариант субсидирования первого взноса ипотеки, что тоже очень важно, потому что первый взнос составляет порядка 30 % (от общей стоимости жилья) — сейчас у банков завышенные риски», – пояснил Михаил Мень [3].

«Есть разные точки зрения относительно поддержки той же ипотеки. Рассматривается вариант субсидирования первого взноса ипотеки, что для людей очень важно», – рассказал Мень в интервью телеканалу НТВ в воскресенье, 24 января 2016 г. [3].

По его словам, сегодня банки из-за завышенных рисков стараются сделать первый взнос порядка даже не 20 %, а 30 %. Министр отметил, что также рассматриваются и другие меры поддержки. По его словам, в нынешней ситуации, когда нехватку средств испытывают и региональные власти, и муниципалитеты, и застройщики, государство должно помогать им с инфраструктурой.

«Я имею в виду и внутриквартальные дороги, и внешние сети, и даже часть социальной инфраструктуры», – отметил он [3].

Напомним, правительство было вынуждено запустить программу субсидирования ипотечных ставок на рынке новостроек весной текущего года из-за резкого удорожания коммерческой ипотеки после повышения ключевой ставки ЦБ РФ в декабре. Согласно условиям программы, ипотечные кредиты по льготной ставке в 12 % можно взять только на приобретение жилья на первичном рынке. При этом размер первоначального взноса должен составлять не менее 20 % от стоимости жилья, а размер кредита не превышать 3 млн руб. Исключение сделано для Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга, где максимальная сумма кредита составляет 8 млн руб. Программа действует с 1 марта 2015 г. по 1 апреля текущего года, но власти рассматривали возможность продления проекта после оценки его результатов.

Ранее замминистра финансов России Алексей Моисеев заявил, что правительство РФ, скорее всего, не будет продлевать субсидирование льготных ставок по ипотеке, но может рассмотреть иные механизмы поддержки ипотеки [3].

Вероятное окончание программы льготной ипотеки в марте и обвал рубля будут стимулировать активность покупателей на рынке недвижимости в ближайшие пару месяцев. Однако искусственная активизация спроса, не подкрепленная реальным ростом платежеспособности населения, чревата жесткой просадкой рынка в дальнейшем.

Еще одна мера поддержки ипотечного кредитования была предложена Агентством ипотечного жилищного кредитования (АИЖК).

АИЖК начинает выдавать ипотеку с плавающими ставками, привязанными к фактическому уровню инфляции. Это новый продукт для рынка. Впрочем, эксперты указывают на низкий спрос на кредиты с переменными ставками и не верят в скорое снижение инфляции, что могло бы простимулировать спрос на продукт АИЖК.

О том, что АИЖК запускает выдачу ипотеки с переменной ставкой, «Ъ» рассказал замгендиректора АИЖК Артем Федорко. Кредит можно оформить на приобретение ипотеки на первичном, вторичном рынках, либо рефинансировать ранее выданный кредит. Процентная ставка по такой ипотеке будет рассчитываться исходя из фактического уровня инфляции, публикуемого Росстатом, за три месяца, предшествующих выдаче кредита, плюс 4,9 процентного пункта (включает маржу, стоимость риска и стоимость фондирования для АИЖК). Так, процентная ставка для плавающей ипотеки в первом квартале 2016 г. составит 13,2 %, пояснил господин Федорко. Ставка будет пересматриваться раз в квартал в зависимости от изменения фактического уровня инфляции. АИЖК занимается разработкой ипотечного продукта с плавающей ставкой с конца прошлого года. Программа будет запущена уже на этой неделе, уточнили там. Выдавать такую ипотеку АИЖК будет за счет собственных средств [5].

Ежемесячный платеж по новому кредиту фиксируется на весь срок и не зависит от изменения процентной ставки, что исключает вероятность непредвиденного роста расходов заемщика при обслуживании ипотечного кредита даже в случае роста инфляции, поясняет Артем Федорко. В случае роста процентной ставки ежемесячный платеж расти не будет, однако увеличится сам срок выплат по ипотеке, при снижении инфляции ставка по кредиту и, соответственно, срок будут сокращаться [5].

Ипотечные продукты с плавающей ставкой, привязанной к определенным индикаторам, были на рынке и раньше. «Обычно банкиры привязывают плавающую ставку к индикаторам, которые находятся в определенной корреляции со стоимостью фондирования для банка – например, ставке рефинансирования, индексам Libor или Mosprime», – поясняет директор департамента ипотечного кредитования Банка Москвы Георгий Тер-Аристокесянц. По его словам, в случае роста этих показателей дорожает фондирование для банков и растет платеж по кредиту, а в случае снижения, соответственно, дешевеет. В итоге банки не несут убытков вне зависимости от характера изменений, происходящих с индикаторами, к которым привязаны выплаты по ипотеке [5].

Однако, несмотря на наличие продуктов с плавающей ставкой, какого-либо значительного объема в структурах банковских выдач они не занимают. Граждане предпочитают приобретать ипотеку по фиксированным ставкам, так как этот продукт для них более понятен, указывают банкиры. Сомневаются эксперты и в востребованности нового продукта АИЖК. «Несмотря на очевидно положительные для заемщика стороны – фиксированный ежемесячный платеж, который не будет меняться в зависимости от изменения ставки, заемщик в любом случае принимает на себя инфляционные риски, – поясняет главный экономист „ПФ Капитал“ Евгений Надоршин. – Сейчас экономика находится в кризисе, и не исключено, что темпы роста инфляции могут ускориться, а значит, вырастет и срок оплаты ипотечного кредита» [5].

Артем Федорко указывает: «Продукт пока находится в состоянии пилотного запуска, поэтому каких-то конкретных целей по объему выдачи агентство не имеет». В своих прогнозах АИЖК опирается на целевые показатели, установленные Банком России, – инфляция на уровне 4 % уже в 2017 г. [5].

Впрочем, экспертам верить в это слабо. «Риски ускорения инфляции в России всегда высоки, поэтому возможность того, что на длительном сроке ставка по такой ипотеке может вырасти, более вероятна», – говорит аналитик Альфа-банка Дмитрий Долгин. Если инфляция действительно снизится с текущих 12,9 % по итогам 2015 г. до 4 %, вслед за ней должна снизиться и стоимость обычной банковской ипотеки — и в этом случае не исключено, что в результате банковская ипотека будет стоить дешевле, чем привязанный к инфляции продукт АИЖК [5].

К концу 2015 г. проявил себя еще один фактор. Объемы депозитов россиян за первое полугодие 2015 сократились на 8,5 %. Держать эти средства в наличной форме невыгодно. Нашлось немало желающих использовать недвижимость как альтернативное направление

инвестирования. Таким образом, отвечая на вопрос о том, будет ли развиваться ипотека в 2016 году, можно уверенно сказать, что будет.

Литература

1. Застройщики и риелторы о прекращении субсидирования ипотечной ставки // Индикатор рынка недвижимости : сетевой журнал. 2016. URL: <http://www.irm.ru/news/105289> (дата обращения: 01.06.2016).

2. Отмена субсидирования ипотеки: первая реакция – 40% падения спроса, в перспективе полугодия – восстановление до показателей 2015 года // Инвестиции в будущее : сетевой журнал. 2016 URL: http://www.estatet.ru/news/press/otmena_subsidirovaniya_ipoteki_pervaya_reaktsiya_40_padenie_sprosa_v_perspektive_polugoda_vosstanovl/ (дата обращения: 13.05.2016).

3. Программу субсидирования первоначального взноса по ипотеке могут запустить в РФ // Индикатор рынка недвижимости : сетевой журнал. 2016 URL: <http://www.irm.ru/news/105369.html> (дата обращения: 01.06.2016).

4. Рынок недвижимости в ближайшие месяцы ждет оживление // Индикатор рынка недвижимости : сетевой журн. 2016 URL: <http://www.irm.ru/news/105366.html> (дата обращения: 01.06.2016).

5. Францева В. Ипотека ловит волну инфляции. АИЖК запускает кредиты с плавающими ставками // Газета «Коммерсантъ» 25.01.2016. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2900156> (дата обращения: 01.06.2016).

Статья поступила в редакцию 28.01.2016.

УДК 336.233.2.025(470)

Курамишина А. В.
Kuramshina A. V.

**СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ РФ:
РАЗВИТИЕ ПОРЯДКА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ
В РАМКАХ СОЗДАНИЯ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ**

**INSURANCE PAYMENTS TO STATE BUDGET FUNDS IN THE RUSSIAN
FEDERATION: CALCULATION AND PAYMENT ORDER DEVELOPMENT
UNDER UNIFIED ADMINISTRATION**

В статье приводятся совершенствования порядка исчисления и уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды в РФ в рамках создания единой системы администрирования с выделением проблемных вопросов. Определяются основные тенденции формирования единой системы администрирования платежей.

In this article a development order of calculation and payment of insurance payments in state budget funds in the Russian Federation in the framework of unified administration with selection issues is given. The main trend of the unified system of administration fees formation is identified.

Ключевые слова: страховые взносы, единая система администрирования платежей, государственные внебюджетные фонды, пенсионный фонд.

Keywords: insurance payments, payment administration, Unified Messaging State off-budget funds, pension fund.

Система социального страхования является актуальной и проблемной темой на всех уровнях экономики страны. Она затрагивает интересы как государства, так и населения страны. Несомненно, что роль государственных целевых внебюджетных фондов в этой системе особенно возрастает в условиях кризиса. Если говорить об эволюции социального страхования в России, то стоит отметить, что ключевые моменты создания и трансформации государственных внебюджетных фондов в рамках бюджетной системы страны тесно переплетаются с периодами кризиса (табл. 1).

Таблица 1

Этапы развития системы социального страхования в экономике страны

Период	Характеристика трансформации
2 июня 1903 г.	Принят первый общероссийский закон «О вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно членов их семейств, в предприятиях фабрично-заводской, горной и горнозаводской промышленности», который вводил обязательное страхование рабочих.
1918 г.	Принятие первого послереволюционного положения о социальном обеспечении трудящихся, причем с 1922 г. выплата пособий при временном утрате заработка в связи с болезнью, беременностью и родами, увечьем была передана предприятиям в счет страховых взносов.
1929 г.	Государственное социальное страхование обрело единый бюджет, а с 1931 г. за счет этих средств начато финансирование санаторно-курортного лечения и отдыха.
1933 г.	Социальное страхование переходит под управление советских профсоюзов.
1990–1993 гг.	Создание автономной внебюджетной системы финансирования социальных выплат и формирование источников пенсионных капиталов. Были созданы: Пенсионный фонд России (1990), Фонд социального страхования (1990) и Фонд обязательного медицинского страхования.

Период	Характеристика трансформации
2001 г.	Изменение порядка финансирования государственных внебюджетных фондов – введение единого социального налога (24 глава Налогового кодекса РФ).
2010 г.	Изменение порядка финансирования государственных внебюджетных фондов, замена единого социального налога (24 глава Налогового кодекса РФ) страховыми взносами (Федеральный закон № 212-ФЗ от 24.07.2009 [4]).
2016 г.	Создание единой системы администрирования налоговых и неналоговых платежей.

Примечание: составлено автором на основе данных [2; 6].

Как видно по характеристике приведенных в таблице этапов, моменты трансформации системы социального страхования тесно переплетены с моментами сложных кризисных ситуаций экономики нашей страны. Само создание системы социального страхования связано с тяжелой экономической ситуацией начала XX в. 90 гг. XX в. – переход к рыночной экономике, создание государственных внебюджетных фондов социального характера и изменение порядка их администрирования с введением 24-й главы в Налоговый кодекс РФ. Последствия мирового экономического кризиса 2008 г. и изменение порядка финансирования и администрирования с введением страхового взноса и отмены единого социального налога (ЕСН). И сложная ситуация настоящего времени – времени глобальных вызовов, когда основным направлением является ужесточение контроля и ответственности в рамках относительно стабильной налоговой системы и грядущие изменение порядка администрирования налоговых и неналоговых платежей в рамках создания единой системы их администрирования.

Сегодня государственные внебюджетные фонды социального характера – это важнейшие федеральные системы в области социального обеспечения, которые позволяют реализовывать конституционные права граждан Российской Федерации. Согласно федеральному закону № 212-ФЗ [4], администратором страховых взносов на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование является Пенсионный фонд РФ, а администратором страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – Фонд социального страхования Российской Федерации. Кроме того, Фонд социального страхования является администратором страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. В частности, Пенсионный фонд выполняет целый спектр социально значимых функций, от ведения системы персонифицированного учета прав участников системы обязательного пенсионного страхования, установления и выплаты пенсий, выдачи государственных сертификатов на материнский капитал до администрировании страховых взносов.

Правление Пенсионного фонда России, подводя предварительные итоги работы приводит следующие показатели его деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Показатели деятельности Пенсионного фонда за 2015 г, млн чел.

Наименование	Ед. изм.	Значение
1. Получатели: - пенсий - материнского капитала - социальных выплат	млн чел.	42,7 6,6 16,1
2. Индивидуальные лицевые счета	млн чел.	148
3. Работодатели и самозанятые, взаимодействующие с фондом	млн чел.	9,3
4. Средства, направленные на социальное и пенсионное обеспечение граждан в 2015 г.	трлн руб.	7,126
5. Пенсии, назначенные за год	млн чел.	2,5

Примечание: составлено автором на основе данных [5].

Как видно из таблицы, количество средств, направленных на социальное и пенсионное обеспечение граждан в 2015 г., составляет около 7 трлн руб., что говорит о солидном бюджете фонда. Также Пенсионный фонд приводит характеристики, говорящие о нем как об администраторе страховых взносов [5]: за 11 месяцев 2015 г. Пенсионный фонд собрал на обязательное пенсионное страхование 3 трлн 378 млрд руб. страховых взносов, а на обязательное медицинское страхование – 793 млрд руб. При этом по данным фонда около 90 % страхователей представляют отчетность в фонд в электронном виде, а для страхователей работает электронный кабинет плательщика.

Если анализировать изменение законодательства в части исчисления и уплаты страховых взносов то стоит отметить, что согласно федеральному закону 212-ФЗ [4], тарифы страховых взносов на 2016 г. остаются на прежнем уровне, увеличивается предельная величина базы для начисления страховых взносов (на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством она составит 718 тыс. руб., а на обязательное пенсионное страхование – 796 тыс. руб.); изменятся коды бюджетной классификации для перечисления страховых взносов; увеличится объем отчетности; ужесточатся штрафные санкции. Некоторые из вышеназванных изменений приведут к возрастанию риска ошибок и увеличению бумажной работы. Например, работодатель должен будет отчитываться о каждом работающем лице в ПФ РФ ежемесячно, а это в 3 раза чаще. Относительную стабильность налоговой системы предполагается компенсировать ужесточением контроля. В частности, Миллер Д. А., анализируя два проекта, внесенных в ГД ФС РФ – проект Федерального закона № 927133-6 «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в связи с совершенствованием правового регулирования отношений, связанных с уплатой страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» и проект Федерального закона № 927406-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового регулирования отношений, связанных с уплатой страховых взносов в государственные внебюджетные фонды», предлагает установить уголовную ответственность за неуплату страховых взносов и ввести органы внутренних дел в состав проверяющих при проверках, проводимых в соответствии с Федеральным законом № 212-ФЗ [3]. В настоящее время при исчислении и уплате страховых взносов, а не ЕСН как до 2010 г., законодатель ушел от уголовной ответственности, оставляя только административную. Вопрос об эффективности ужесточения контроля подобным образом является спорным. С одной стороны, правонарушения, не приносящие существенный ущерб бюджетной системе выводятся из под наказания, а нарушение законодательства в этой части впервые имеют послабления. Однако если вспомнить типичную картину для бизнеса: сочетание относительно маленьких налогов и больших взносов ставит под большой вопрос эффективность мер по ужесточению ответственности в целях собираемости взносов.

В рамках создания единой системы администрирования, согласно указу Президента № 12 от 15.01.2016 г. [1], объединение усилий администраторов может привести к росту объема поступлений в бюджетную систему, сокращению бюрократических процедур, уменьшению проверок и улучшению правил для всех участников, сокращению затрат на администрирование и повышению его эффективности, повышению согласованности действий государственных органов, что в итоге сделает конкуренцию более честной и сократит возможности для уклонения от налогов и других обязательных платежей.

Однако возникает ряд вопросов, таких как: стоимость реформирования налогового администрирования и контрольной работы, эффективность результатов, продолжительность реформирования, изменения структуры государственных органов и функций администраторов. На некоторые из них дает ответ А. Г. Силуанов в своем интервью «Российской газете» [7]: говоря о сроках, он отмечает, что сегодня идет первый этап интеграции систем, который предположительно будет длиться один год, в ходе которого будет проводиться анализ биз-

нес-процессов, затем в течение двух лет произойдет полная интеграция систем. Для этого на базе ФНС России будет создан единый орган взыскания задолженности по платежам через который Министерство финансов будет вести учет и контроль уплаты налогов, таможенных платежей и страховых взносов. Другие функции администраторов останутся в ведении этих служб. Все это должно снизить издержки для добросовестного бизнеса. Однако можно констатировать, что пока в этом процессе больше вопросов чем ответов.

Литература

1. Вопросы Министерства финансов Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации № 12 от 15.01.2016 г. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс» (дата обращения: 11.02.2016 г.).
2. История ПФР : сайт пенсионного фонда России. URL: [www/pfrf.ru/about/isp_dir/history](http://www.pfrf.ru/about/isp_dir/history) (дата обращения: 11.02.2016 г.).
3. Миллер Д. А. Изменения в законодательстве о страховых взносах: обзор проектов Правительства РФ // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. 2016. № 1. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 11.02.2016 г.).
4. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон № 212-ФЗ от 24.07.2009 г. (в ред. 29.12.2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 11.02.2016 г.).
5. Правление Пенсионного фонда России подводит предварительные итоги работы в 2015 году : сайт пенсионного фонда России. URL: [www/pfrf.ru/press_center/~2015/12/25/104151](http://www.pfrf.ru/press_center/~2015/12/25/104151) (дата обращения: 11.02.2016 г.).
6. Развитие системы социального страхования в России : сайт Фонда социального страхования России. URL: <http://fss.ru/ru/fund/about/history/index.shtml> (дата обращения: 11.02.2016 г.).
7. Силанов: кто выиграет от объединения платежей : интервью с Силуановым А. Г. от 20.01.2016 г. URL: [www/minfin.ru/ru/](http://www.minfin.ru/ru/) (дата обращения: 11.02.2016 г.).

Статья поступила в редакцию 15.02.2016.

УДК 658.15:336.713:336.226.12

*Сергеева И. В., Воронина Е. В.
Sergeeva I. V., Voronina E. V.*

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ВНУТРЕННИХ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
С УЧЕТОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

**INTERNAL DIVISIONS FINANCIAL RESULTS FORMATION
OF COMMERCIAL BANKS WITH REGARD TO TAXATION**

В статье рассмотрен порядок формирования финансовых результатов коммерческого банка. Рассмотрены особенности обложения банков налогом на прибыль организаций. Выделены особенности формирования финансового результата внутреннего структурного подразделения банка. Предложен порядок формирования чистого конечного финансового результата подразделения банка с учетом налогообложения.

In the article the procedure for formation of commercial bank financial results is considered. Peculiarities of taxation of banks taxable profits are considered. The features of formation of financial result of bank internal structural divisions are highlighted. A procedure for formation of pure final financial result of bank divisions with regard to taxation is proposed.

Ключевые слова: финансовый результат, подразделение банка, налог на прибыль организаций, чистый финансовый результат.

Keywords: the financial result, the Bank subdivision, the tax on profit of organizations the net financial result.

В условиях рыночных отношений финансовый результат выступает синонимом прибыли, поскольку наличие убытка в условиях жесткой конкуренции является недопустимым [5, с. 59]. Несмотря на достаточно обширный методический инструментарий, применяемый для оценки финансовых результатов, использование того или иного показателя должно учитывать отраслевую специфику, особенно если речь идет о финансовых институтах (коммерческих банках, страховых организациях, инвестиционных фондах и т. д.), для которых традиционная оценка финансовой устойчивости не применима в связи с тем, что основным источником финансирования их деятельности выступают привлеченные ресурсы.

Исследуя структуру раздела «Финансовые результаты» плана счетов бухгалтерского учета и отчета о прибылях и убытках, экономист И. А. Лысов предложил использовать следующую терминологию [6, с. 61]:

- финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли;

- конечный финансовый результат – разность доходов и расходов в разрезе различных видов деятельности и предприятия в целом;

- чистый конечный финансовый результат – это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды).

Действительно, абсолютные показатели, используемые для оценки финансовых результатов – пожалуй, первое, на что обращает внимание финансовый аналитик при оценке деятельности субъекта хозяйствования. К числу абсолютных показателей, характеризующих

финансовые результаты, относятся различные виды прибыли: прибыль до уплаты процентов, налогообложения и амортизации (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, EBITDA), прибыль до уплаты процентов и налогов (Earnings Before Interest and Tax, EBIT), прибыль от операций после налогообложения (Net Operating Profit After Tax, NOPAT), чистая прибыль, др. [3].

В банковской практике формирование финансовых результатов деятельности банков осуществляется в соответствии с отчетом о прибылях и убытках (форма 0409102). Схема формирования финансовых результатов деятельности банков, составленная на основе формы отчета о прибылях и убытках, представлена на рис. 1.

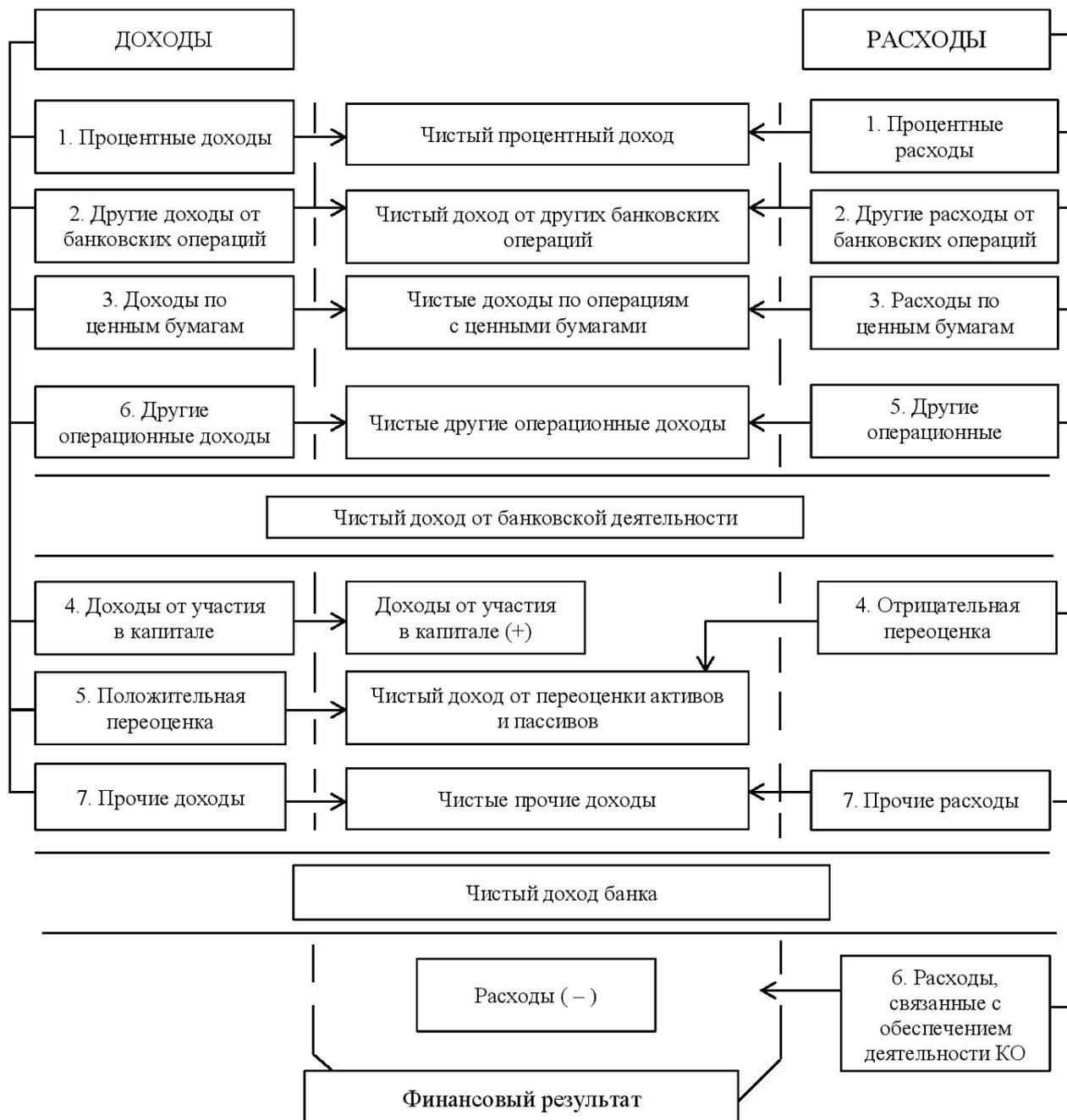


Рис. 1. Схема формирования финансовых результатов деятельности банков в отчете о прибылях и убытках (форма 0409102) [1]

Порядок формирования финансовых результатов деятельности банков С. А. Винокурова [1] описывает следующим образом: «...на основе данных отчета о прибылях и убытках, путем сопоставления соответствующих доходов и расходов по разделам определяются (номер соответствует разделу формы 0409102):

- (1) чистый процентный доход;
- (2) чистый доход от других банковских операций;
- (3) чистый доход по операциям с ценными бумагами;
- (6) чистые другие операционные доходы.

Здесь уместно подвести промежуточный итог, который покажет величину чистых доходов непосредственно от банковской деятельности (1 + 2 + 3 + 6).

К этой величине добавляются:

- (4) доходы от участия в капитале;
- (5–4) чистый доход от переоценки активов и пассивов;
- (7) чистые прочие доходы.

В результате будет получен чистый доход банка. Из него вычитаются расходы, связанные с обеспечением деятельности кредитной организации (6), и получается окончательный финансовый результат за анализируемый период» [1].

Внутреннее структурное подразделение (*далее* – ВСП) – это подразделение, не имеющее отдельного баланса и не являющееся самостоятельным юридическим лицом, которому кредитная организация или филиал делегировали право на осуществление всех или части банковских операций (с некоторыми ограничениями). К ВСП относятся: дополнительный офис, операционный офис, кредитно-кассовый офис, операционная касса вне кассового узла, передвижной пункт кассовых операций. В рамках данной статьи рассматривается группа кредитующих ВСП, к которым относятся: дополнительный офис, операционный офис и кредитно-кассовый офис.

Определить, как формируется финансовый результат ВСП, достаточно сложно, поскольку в литературе подобные исследования встречаются редко и начали набирать оборот относительно недавно. Нам известна работа С. В. Инюшина [5], в которой процесс формирования финансового результата открываемого ВСП определяется следующим образом (рис. 2):

$$\begin{array}{c} \text{Финансовый результат} \\ = \\ \text{Чистый процентный доход} \\ + \\ \text{Непроцентные доходы} \\ - \\ \text{Непроцентные расходы} \end{array}$$

Рис. 2. Процесс формирования финансового результата открываемого ВСП

На наш взгляд, предложенная трактовка финансового результата ВСП недостаточно полно отражает действующий механизм формирования финансового результата хотя бы потому, что не учтены сальдо резервов, формируемых при размещении кредитных ресурсов, а также сальдо аллокаций головной структуры.

Еще один автор, А. В. Пухов, в своем труде «Продажи и управление бизнесом в розничном банке» [9], представляет финансовый результат подобным же образом, как и С. В. Инюшин. Вместе с тем, он более детально описывает содержание статей комиссионных и валютнообменных доходов и расходов, а также включает в расчет финансового результата трансфертное ресурсодвижение.

Порядок формирования финансовых результатов ВСП имеет свои особенности. В отличие от представляемых в настоящий момент трактовок финансового результата ВСП и алгоритмов его формирования, наша точка зрения о финансовых результатах подразделений банков включает не только такие общепринятые элементы, как чистый процентный доход, непроцентные доходы и расходы, трансфертные ресурсы, но и аллокации головной организации, которые также влияют на конечный результат.

Таким образом, финансовый результат ВСП представлен нами как совокупность доходов за вычетом расходов, полученных в результате движения финансовых потоков операционного (кредитные, депозитные, комиссионные и валютнообменные ресурсы) и неоперационного (трансфертные/аллокационные, обеспечивающие) характера.

Мы предлагаем следующую схему формирования финансовых результатов ВСП (рис. 3):

1. Внешний процентный доход
2. Внешний процентный расход
3. Чистый процентный доход = 1 – 2
4. Комиссионный доход
5. Комиссионный расход
6. Чистый комиссионный доход = 4 – 5
7. Результат от валютнообменных операций
8. Переоценка иностранной валюты
9. Чистый непроцентный доход = 6 + 7 + 8
10. Чистый операционный доход = 3 + 9
11. Внутренний трансфертный доход
12. Внутренний трансфертный расход
13. Чистый трансфертный доход = 11 – 12
14. Прямые аллокации головной организации
15. Аллокации между подразделениями
16. Чистое сальдо по аллокациям = 14 ± 15
17. Обеспечивающие расходы
18. Прибыль до учета резервов = 10 + 13 + 16 – 17
19. Создание резервов
20. Восстановление резервов
21. Чистое сальдо по резервам = 20 – 19
22. Финансовый результат ВСП (аналитическая прибыль) = 18 + 21

Рис. 3. Порядок формирования финансового результата ВСП

Примечание: разработано авторами на основе работы Инюшина С. В. [5]

Отметим, что на рис. 3 строка «Сальдо по аллокациям» обозначает результат перераспределения доходов/расходов головной структуры в соответствии с принятой финансовой политикой банка. К таким расходам зачастую относятся отчисления в Фонд обязательных резервов, отчисления в Фонд страхования вкладов, а также иные распределения, связанные с переносом расходов обеспечивающих подразделений банка (информационные технологии, бухгалтерия, подразделения по работе с проблемной и просроченной задолженностью, аппарат управления и т. д.). Причем аллокации могут быть прямыми – направленными из/в головную организацию, а также между подразделениями.

На наш взгляд, именно представленный нами порядок формирования финансового результата ВСП полностью отражает его содержание, поскольку показывает не только внутренний финансовый результат, но и учитывает влияние рисков по кредитным операциям, а также включает в себя аллокации головной структуры, которые могут существенно повлиять на финансовый результат ВСП.

Следуя предложенной И.А. Лысовым трактовке чистого конечного финансового результата, согласно которой финансовый результат представляется как очищенный от различных изъятий в пользу бюджета (налог на прибыль) и собственников (дивиденды), отметим, что формально ВСП, как единица, не обладающая финансовой и юридической самостоятельностью, уплату налогов, а также выплату дивидендов не осуществляет. Однако требование результативности деятельности каждой бизнес-единицы банка (ВСП), определяет необходимость учета этих элементов. Выплаты дивидендов своим акционерам относятся к общим расходам банка. В случае принятия банком решения о распределении дивидендов по бизнес-единицам, подобные расходы могут быть учтены в составе аллокаций (строка № 14 предложенного на рис. 3 процесса).

В деятельности ВСП возможен косвенный учет следующих видов налогов и обязательных платежей: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость (по отдельным операциям), налог на имущество (в случае, если офис ВСП находится в собственности, а не арендован), транспортный налог, земельный налог, страховые взносы в государственные внебюджетные фонды, налог на доходы физических лиц.

При этом налогообложение отличается особенностями только по налогу на прибыль организаций (ввиду особенностей состава доходов и расходов, наличия резервов, предусмотренных главой 25 НК РФ при расчете налоговой базы) и налогу на добавленную стоимость. Последний уплачивается банковскими кредитными учреждениями только по ограниченному кругу операций, поскольку в соответствии со ст. 149 гл. 21 НК РФ осуществление банками банковских операций (за исключением инкассации) и услуги, связанные с обслуживанием банковских карт, не подлежат налогообложению (освобождаются). К таким операциям относятся: приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме; выполнение функций агента валютного контроля; купля-продажа ценных бумаг по поручению клиента за его счет; консультационные, информационные услуги; доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами; предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей и др.

Другие федеральные налоги и сборы, региональные налоги (налог на имущество организаций, транспортный налог), местные налоги (земельный) коммерческие банки и их внутренние структурные подразделения исчисляют и уплачивают в общем порядке. По налогу на доходы физических лиц ВСП выступает налоговым агентом, приобретая обязанности по исчислению, удержанию и перечислению налога в бюджет.

Сумма налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации по виду экономической деятельности «Финансовое посредничество» за 2015 г. составила 453 670 млн руб. [8]. В структуре поступлений преобладают федеральные налоги и сборы, составляя 92 %, на долю региональных налогов приходится 6,6 %. Налоговая нагрузка организаций финансового посредничества складывается из основных налогов: налога на прибыль организаций – 39 %, налога на доходы физических лиц – 31,8 %, налога на добавленную стоимость – 21 %, налога на имущество организаций – 6,3 % (рассчитано на основе ист. [9]).

Основным налогом, напрямую оказывающим влияние на финансовые результаты, является налог на прибыль организаций, плательщиками которого выступают:

- коммерческие банки, включая банки с участием иностранного капитала, получившие лицензию Центрального Банка РФ;
- филиалы иностранных банков-нерезидентов, получившие лицензию ЦБ РФ на проведение на территории РФ банковских операций;

- кредитные организации, получившие лицензию ЦБ РФ на осуществление отдельных банковских операций.

Особенности обложения коммерческих банков налогом на прибыль организаций связаны с особым составом доходов и расходов коммерческих банков, учитываемых и не учитываемых при исчислении налоговой базы. Особенности определения доходов и расходов банков изложены в ст. 290 и 291 НК РФ [7].

В зависимости от направлений деятельности, доходы и расходы банка можно разделить на пять основных групп (таблица).

Состав доходов и расходов банков, учитываемых при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль организаций

Виды доходов/расходов		Состав доходов/расходов
Доходы		
1. Доходы, связанные с кредитной деятельностью	1.1. Процентные доходы от размещения собственных и привлеченных средств	- проценты от размещения банком денежных средств от своего имени и за свой счет; - проценты, полученные по выданным кредитам и займам, в том числе межбанковским кредитам и кредитам ЦБ РФ; - доходы в виде процентов по остаткам на корреспондентских счетах.
	1.2. Доходы по договорам уступки (переуступки) права требования	В операциях факторинга, форфейтинга – разница между суммой средств, полученных при прекращении/реализации (последующей уступке) права требования и его учетной стоимостью.
	1.3. Доходы по различным формам поручительства за третьих лиц	- предоставление банковских гарантий; - авалирование векселей; - поручительства, исполнение обязательств по которым предусмотрено в денежной форме.
	1.4. Суммы восстановленных резервов под возможные потери по ссудам и возмещенных потерь по ранее списанным безнадежным долгам (кредитам)	- восстановление необходимо, когда расчетная сумма резерва превышает ранее созданную величину. Условие – отчисления в резерв ранее уменьшали налоговую базу по налогу на прибыль; - полученные суммы по возвращенным кредитам, убытки от списания которых ранее были учтены в составе расходов, списаны за счет созданных резервов.
	1.5. Другие доходы	- доходы от открытия и ведения ссудных счетов; - плата за рассмотрение кредитных заявок; - вознаграждения за экспертную оценку имущества, полученного в обеспечение выданного кредита и др.
2. Доходы от расчетно-кассового обслуживания	2.1. Доходы по открытию и ведению счетов	- доходы от предоставления выписок и иных документов по счетам; - открытие и ведение счетов банков-корреспондентов; - розыск сумм.
	2.2. Доходы от осуществления расчетов	- комиссионные вознаграждения за переводные, инкассовые, аккредитивные и другие операции; - оказание услуг, связанных с установкой и эксплуатацией системы «Клиент-банк»; - доходы за оформление и обслуживание банковских карт, иных специальных средств.
	2.3. Доходы по кассовым операциям	- доходы за выдачу (получение) наличных денежных средств.
	2.4. Доходы по инкассации	- доставка, перевозка денежных средств, ценных бумаг, иных ценностей, банковских документов; - инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов.

Продолжение таблицы

Виды доходов/расходов		Состав доходов/расходов
3. Доходы от валютных операций, включая операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями	3.1. Комиссионные сборы и вознаграждения по операциям купли-продажи иностранной валюты за счет и по поручению клиента	- от продажи валюты по поручению клиентов; - за обмен неплатежеспособной валюты; - за обмен, размен, конверсию валюты.
	3.2. Финансовый результат при купле-продаже иностранной валюты	- курсовые доходы от проведения кассовых сделок с внешними контрагентами; - курсовые разницы от проведения валютно-обменных операций; - доходы по поставочным валютным форвардам; - по операциям на валютных биржах.
	3.3. Курсовые разницы	- от переоценки имущества в виде валютных ценностей (кроме ценных бумаг) и требований (обязательств).
	3.4. Доходы от операций с драгоценными металлами и камнями	- по операциям купли-продажи; - за перевозку и хранение; - по операциям купли-продажи коллекционных монет и прочие.
	3.5. Другие доходы	- плата за открытие и ведение валютных счетов; - плата от экспортеров и импортеров за выполнение банком функций агента валютного контроля.
4. Доходы от операций с ценными бумагами	- от размещения ценных бумаг – собственных и бумаг других субъектов; - от владения ценными бумагами – дивиденды, процентные доходы; - от операций реализации ценных бумаг, комиссионные вознаграждения и т. п.	
5. Прочие доходы	- по доверительным операциям банков; - от предоставления в аренду специально оборудованных помещений и сейфов для хранения документов и ценностей; - от оказания информационных, консультационных, экспертных и других услуг и прочие.	
Расходы		
1. Расходы, связанные с депозитно-кредитной деятельностью	1.1. Процентные расходы от привлечения средств	- проценты по договорам банковского вклада (депозитам), привлеченным средствам от ФЛ и ЮЛ; - проценты, уплачиваемые за использование средств на банковских счетах; - проценты, выплаченные по собственным долговым обязательствам (облигациям, депозитным и сберегательным сертификатам, векселям, займам и т. п.); - проценты, уплаченные по кредитам, межбанковским кредитам, кредитам рефинансирования; - проценты по займам и вкладам в драгоценных металлах; - проценты по иным обязательствам банка перед клиентами.
	1.2. Расходы, связанные с кредитной и приравненной к ней деятельностью	- отчисления в резервы под возможные потери по ссудам; - вознаграждения за оценку имущества, передаваемого в залог, заклад как обеспечение выданного кредита; - расходы по оплате услуг сторонних организаций по содержанию предметов залога/заклада; - расходы по факторинговым и форфейтинговым операциям; - расходы по гарантиям, поручительствам, акцептам, авалям, предоставляемым другими организациями.
2. Расходы по расчетно-кассовому обслуживанию	2.1. Комиссионные сборы за услуги по корреспондентским отношениям	- открытие в ведение клиентам счетов в других банках; - плата другим банкам за РКО открытых счетов клиентов; - плата за расчетные услуги ЦБ РФ и др.
	2.2. Расходы по переводам пенсий, пособий, по переводу денежных средств без открытия счетов физическим лицам	
	2.3. Расходы по изготовлению и внедрению платежно-расчетных средств (банковских карт, чеков и др.)	

Виды доходов/расходов	Состав доходов/расходов
	2.4. Расходы по инкассации денежных средств и других ценностей - расходы по упаковке, перевозке, пересылке, доставке принадлежащих кредитной организации и ее клиентам ценностей; - расходы по аренде автотранспорта для инкассации выручки, перевозке банковских документов, иных ценностей; - расходы на ремонт и реставрацию сумок, мешков, инвентаря, их приобретение.
	2.5. Расходы по оплате услуг расчетно-кассовых и вычислительных центров
3. Расходы по валютным операциям, включая операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями	- курсовые расходы по операциям с иностранной валютой; - комиссионные сборы, вознаграждения за операции купли-продажи валюты; - расходы по аренде брокерских мест; - расходы по управлению валютными рисками и защите от них.
4. Расходы по операциям с ценными бумагами	- от размещения ценных бумаг – собственных и бумаг других субъектов; - от владения ценными бумагами – дивиденды, процентные доходы; - от операций реализации ценных бумаг, комиссионные вознаграждения и т.п.
5. Прочие расходы	- налоги и сборы, таможенные пошлины и сборы; - плата за нотариальное оформление; - от оказания информационных, консультационных, экспертных и других услуг и прочие.

Примечание: составлено авторами по источнику [2, с. 31–35].

Таким образом, предложенный нами порядок формирования финансового результата ВСП (рис. 3) следует дополнить строкой 23 «Налоги и налогообложение», и, в итоге, будет определен чистый конечный финансовый результат деятельности ВСП (строка 24).

Подводя итог, отметим, что процесс формирования финансовых результатов внутренних структурных подразделений коммерческих банков предполагает свои особенности ввиду финансовой и юридической несамостоятельности. В отличие от порядка формирования финансовых результатов банка, порядок формирования финансовых результатов ВСП отличается необходимостью учета таких элементов, как внутренние трансферты и аллокации. Финансовый результат ВСП, определяемый без учета налогов, является конечным финансовым результатом. В свою очередь, финансовый результат, определяемый с учетом налогов, является чистым конечным финансовым результатом.

Литература

1. Винокурова С. А. Оценка финансовых результатов и эффективности деятельности коммерческого банка // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. 2011. № 9 (33). URL: <http://uecs.ru/ru/uecs-33-332011/item/592-2011-09-05-06-09-22> (дата обращения: 10.02.2016).
2. Воронина Е. В. Налогообложение организаций финансового сектора экономики : учеб. пособие. Сургут : ИЦ СурГУ, 2014. 69 с.
3. Воронина Е. В. Оценка финансовых результатов, рыночной привлекательности и стоимости корпораций нефтегазовой отрасли // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. 2012. № 8 (44). URL: <http://www.uecs.ru/finans-i-kredit/item/1492-2012-08-02-06-14-39> (дата обращения: 10.02.2016).
4. Захарова Д. В. Сущность финансовых результатов и их классификация // Успехи в химии и химической технологии. 2007. № 11 (79), Т. 21. С. 59–61.
5. Инюшин С. В. Эффективное развитие сети кредитующих подразделений коммерческого банка // Известия ИГЭА. 2009. № 4 (66). С. 16–21.

6. Лысов И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. № 3 (46). С. 60–64.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 01.02.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.02.2016).

8. Отчет по форме 1-НОМ по состоянию на 01.01.2016 [Электронный ресурс] URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5768677/ (дата обращения: 10.02.2016).

9. Пухов А. В. Продажи и управление бизнесом в розничном банке. М. : ЦИПСИР ; КНОРУС, 2012. – 272 с.

Статья поступила в редакцию 15.02.2016.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Воронина Евгения Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой налогов и налогообложения Сургутского государственного университета

Voronina Evgeniya Vasilyevna – PhD (Economics), Associate Professor, Head of Tax and Taxation Department, Surgut State University

E-mail: uquine_v@mail.ru

Грошев Александр Романович – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Сургутского государственного университета

Groshev Alexander Romanovich – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Department of Finance, Money Circulation and Credit, Surgut State University

E-mail: arg.sochi@yandex.ru

Заведеев Егор Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Сургутский государственный университет

Zavedeev Egor Vladimirovich – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Surgut State University

E-mail: zavedeev77@rambler.ru

Исаева Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры налогов и налогообложения Сургутского государственного университета

Isaeva Irina Aleksandrovna – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Taxes and Taxation, Surgut state university

E-mail: isaeva_ia@mail.ru

Каратаев Алексей Сергеевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Сургутского государственного университета

Karataev Aleksey Sergeevich – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Finance, Money Circulation and Credit Department, Surgut State University

E-mail: karataev86@mail.ru

Каратаева Галина Евгеньевна – доктор экономических наук, профессор проректор по экономике и финансам, Сургутского государственного университета

Karataeva Galina Evgenjevna – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Prorector for economics and finances, Surgut State University

E-mail: galilina@mail.ru

Колосова Ольга Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления, Сургутский государственный университет

Kolossova Olga Gennadjevna – PhD (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Economics and Management, Surgut State University

E-mail: kog@fu.surgu.ru

Кулешова Виктория Юсыфовна – аспирант, Сургутского государственного университета

Kuleshova Victoriya Yusyfovna – Postgraduate, Surgut State University

E-mail: viktoriya_surgut@mail.ru

Курамшина Алсу Винировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения Сургутского государственного университета

Kuramshina Alsu Vinirovna – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Taxes and Taxation, Surgut State University

E-mail: alsu-kuramshina@yandex.ru

Нартов Павел Юрьевич – аспирант Сургутского государственного университета; специалист отдела по архитектуре и построению бизнес-процессов, ДБ АО «Сбербанк»

Nartov Pavel Juryevich – Postgraduate, Surgut State University; Specialist of Architecture and Construction of Business Processes Department, SB JC «Sberbank»

E-mail: p.nartov@mail.ru

Мильчакова Наталья Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики, Тюменский государственный университет Почетный работник высшего профессионального образования РФ

Milchakova Natalya Nikolaevna – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Department of Economic theory and Applied Economics, Honorary worker of Higher Professional Education of Russian Federation

E-mail: mina@utmn.ru

Мкрдумян Арам Юрьевич – аспирант, Сургутский государственный университет

Mkrdumyan Aram Yurievich – Postgraduate, Surgut State University

E-mail: aram4ik22@gmail.com

Овчарова Наталия Игоревна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Сургутский государственный университет

Ovcharova Natalia Igorevna – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Surgut State University

E-mail: zavedeev77@rambler.ru

Павлов Вячеслав Сергеевич – аспирант, Сургутского государственного университета

Pavlov Vyacheslav Sergeevich – Postgraduate, Surgut State University

E-mail: pavlov.sl@icloud.com

Сафиханов Андрей Андреевич – Капитан ВС РФ, адъюнкт кафедры экономики менеджмента и права Вольский военный институт материального обеспечения (филиал) Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулева

Safikhanov Andrey Andreevich – Captain of MF RF, Junior Scientific Assistant, Department of Economics, Management and Law, Volsky Military Institute of Material Needs Provision (affiliated branch) of Military Academy of Acquisition, Technology, and Logistics n.a. General of the Army A. V. Khrulev

E-mail: safikhanov84@mail.ru

Сергеева Ирина Владимировна – заместитель управляющего, ООО «Сибирский», ОАО «СКБ-банк»

Sergeeva Irina Vladimirovna – Manager Assistant, Operational Office «Sibirsky», OJSC «SKB BANK»

E-mail: sergeeva_iv86@mail.ru

Синица Арсений Леонидович – кандидат экономических наук научный сотрудник Лаборатории экономики народонаселения и демографии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова

Sinitza Arseny Leonidovich – PhD (Economics), Researcher, Laboratory of Population Economics and Demography, Department of Economics, Moscow State University n.a. Lomonosov M. V.

E-mail: sinitza@econ.msu.ru

ПРАВИЛА НАПРАВЛЕНИЯ, РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ И ОПУБЛИКОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ АВТОРОВ

Научный журнал «Вестник Сургутского государственного университета» выходит 4 раза в год и публикует статьи по 3 отраслям науки:

1. Юридические науки.
2. Экономические науки.
3. Биологические науки.

Полные тексты статей размещаются в базе данных Научной Электронной Библиотеки на сайте elibrary.ru, сведения о публикуемых материалах включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Главный редактор журнала – доктор биологических наук, доцент Ольга Геннадьевна Литовченко.

Ответственный редактор – кандидат филологических наук Анна Петровна Чалова.

Адрес редакции: 628412, Сургут, пр. Ленина, 1, каб. 324.

Телефон: (3462) 762-988, внутренний 2634.

E-mail: chalova_ap@surgu.ru.

Полные тексты статей размещаются на сайте surgu.ru в разделе Наука – Научные издания.

Издание осуществляет рецензирование всех поступающих в редакцию статей, соответствующих тематике журнала, с целью их экспертной оценки. Все рецензенты являются признанными специалистами по тематике рецензируемых материалов. Редакция издания направляет авторам рецензии на поступившие материалы в электронном виде. По итогам рецензирования принимается решение о возможности публикации представленной статьи.

Редакция оставляет за собой право сокращения и редактирования статей. В случае направления рукописи на доработку исправленная статья (электронный вариант) должна быть возвращена в редакцию не позднее чем через неделю.

Недопустимо предоставление в редакцию статей, опубликованных ранее либо направленных в другие издания.

Статьи, не соответствующие требованиям, не рассматриваются и не возвращаются.

Авторы несут ответственность за оригинальность, объективность и обоснованность публикуемых материалов.

Для всех категорий авторов публикации бесплатны.

Статья представляется в редакцию в электронном варианте.

Статья и сведения об авторах должны быть представлены в разных файлах, которые передаются вложением в электронное письмо, отправленное по адресу: chalova_ap@surgu.ru. Название файла должно содержать фамилию автора (Иванов_статья.doc; Иванов_сведения.doc).

Все авторы должны предоставить **информацию о себе на русском и английском языках**:

- фамилия, имя, отчество (полностью);
- ученая степень (если есть);
- звание (если есть);
- должность;
- место работы (без аббревиатур);
- электронный адрес.

Образец оформления сведений об авторе

Иванова Анна Ивановна – кандидат филологических наук, доцент кафедры общего языкознания, Сургутский государственный университет

Ivanova Anna Ivanovna – PhD (Philology), Associate Professor, Department of General Linguistics, Surgut State University

E-mail: ivanova@mail.ru

В файле, содержащем информацию об авторе, также должны быть указаны:

- специальность (название и шифр по классификации ВАК);
- контактные телефоны;
- требуется ли печатная версия журнала (да/нет);
- если нужна печатная версия – адрес с почтовым индексом.

Образец

08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством

628412, Сургут, ул. Университетская, д. 7, кв. 32

89221234567

печатная версия журнала требуется

Объем статьи: от 10 000 до 20 000 печатных знаков с пробелами (для статей по экономике – от 15 000 до 30 000 печатных знаков с пробелами), включая аннотацию, ключевые слова, библиографию и иллюстрации.

Структура статьи

1. Индекс УДК (по левому краю).
2. Фамилия (полностью), имя, отчество (инициалы) автора на русском и английском языках (полужирным курсивом, по правому краю).
3. Название статьи (аббревиатура в названии недопустима) на русском и английском языках (жирным шрифтом, по центру). Точка после названия не ставится.
4. Аннотация статьи на русском и английском языках (до 8 строк). Слово «аннотация» не пишется. Использование аббревиатур не допускается.
5. Ключевые слова (3–6 слов, для статей по экономике – 5–15 слов) на русском и английском языках.
6. Текст статьи (обоснование актуальности проблемы, основная часть, выводы, предложения).
7. Литература (пристатейный библиографический список источников, на которые автор ссылается в тексте).

Название статьи, аннотация, ключевые слова и сведения об авторах должны быть переведены профессиональным переводчиком.

Образец оформления статьи

УДК 342.536:347.173

Филиппова Н. А.
Filippova N. A.

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО КОРЕННЫХ НАРОДОВ
В ПАРЛАМЕНТЕ И ВНЕ ПАРЛАМЕНТА:
РОССИЯ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

**INDIGENOUS REPRESENTATION
IN PARLIAMENT AND OUTSIDE PARLIAMENT:
RUSSIA AND FOREIGN EXPERIENCE**

В статье предложен сравнительный анализ современных институтов публичного представительства коренных народов, их эволюция и особенности в сравнении с институтами представительства иных национальных меньшинств. Определены перспективы использования таких институтов в субъектах Российской Федерации.

This author proposes a comparative analysis of modern institutions for public representation of indigenous peoples, their evolution, and especially, in comparison with other institutions for national minorities' representation. It defines the prospects of such institutions' operation in the Russian Federation.

Ключевые слова: коренные народы, публичное представительство, парламент, консультативный совет.

Keywords: indigenous peoples, public representation, parliament, an advisory board.

Оформление статьи

Текст статьи набирается в программе Microsoft Office Word, шрифт TimesNewRoman, кегль 14, интервал 1, поля 2 см, абзацный отступ 1,25 см.

Все страницы рукописи должны иметь сквозную нумерацию.

Использование цветных заливок и выделений не допускается.

Все сокращения и аббревиатуры, кроме общепринятых, должны быть расшифрованы при первом упоминании.

Единицы измерения даются в соответствии с Международной системой СИ.

На все таблицы, схемы и иллюстрации должна быть сделана ссылка в тексте с указанием их номера.

Образец оформления таблицы

Таблица 1

Классификация научных исследований

Наименование	Характеристика
Фундаментальное	Направлено на изучение общих соотношений между феноменами, на познание реальности без учета практического эффекта от применения знаний
Прикладное	Проводится в целях получения знания, которое должно быть использовано для решения конкретной практической задачи
Монодисциплинарное	Проводится в рамках отдельной науки
Междисциплинарное	Предусматривает сотрудничество представителей разных областей в решении комплекса проблем (социологии, антропологии, этологии и др.) и проводится на стыке нескольких научных дисциплин

При подготовке иллюстративного материала следует учесть, что рисунки, графики, диаграммы, фотографии должны быть только черно-белыми. Рисунки и схемы, выполненные в Word, должны быть сгруппированы внутри единого объекта, иначе при изменении границ страницы элементы могут смещаться. В диаграммах должны быть подписаны оси координат (при наличии), указаны единицы измерения, объяснены все условные обозначения. При создании таблиц и диаграмм в Excel обязательно прилагается исходный файл в формате .xls.

В подписях рисунков шрифт 10, жирный, точки нет, выравнивание по центру. В примечаниях к рисункам и таблицам шрифт 10, обычный, выравнивание по ширине.

Образец оформления рисунка

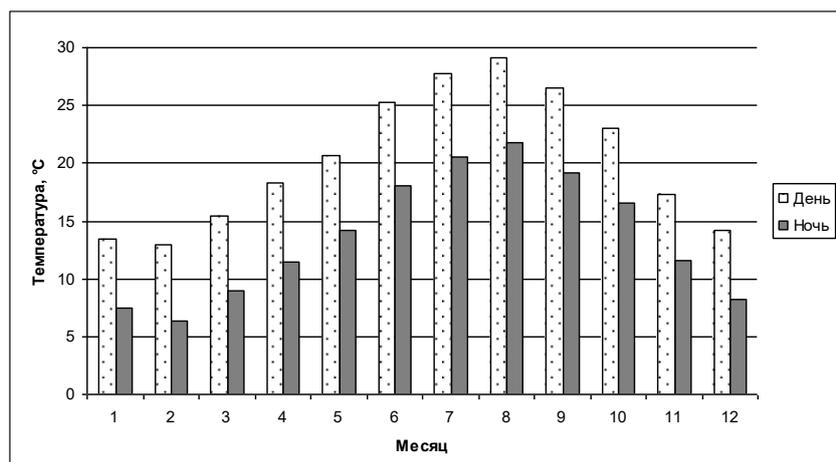


Рис. 1. Средняя температура воздуха (г. Барселона)

У каждой публикуемой научной статьи должен быть приставленный библиографический список, содержащий сведения о других документах, цитируемых, рассматриваемых или упоминаемых в тексте статьи, оформленные в соответствии с требованиями к затекстовым библиографическим ссылкам, предусмотренными ГОСТ Р 7.0.5–2008.

Источники приводятся в алфавитном порядке. Упорядочение изданий осуществляется по первой букве первого слова библиографического описания. Если первая буква повторяется – соблюдается алфавит второй, третьей и последующих букв. Источники на иностранных языках указываются в конце списка.

Образец оформления списка литературы

Литература

1. Ковшиков В. А., Глухов В. П. Психолингвистика: теория речевой деятельности : учеб. пособие для студентов педвузов. М. : Астрель ; Тверь : АСТ, 2006. 319 с. (Высшая школа).
2. Паринов С. И., Ляпунов В. М., Пузырев Р. Л. Система Соционет как платформа для разработки научных информационных ресурсов и он-лайн-сервисов // Электрон. б-ки. 2003. Т. 6, вып. 1. URL: <http://www.elbib.ru/index.phtml?page=elbib/rus/journal/2003/part1/PLP/> (дата обращения: 25.11.2006).
3. Карпов В. П. Освоение газовых и нефтяных ресурсов Ямала в 1960-80-е годы // Горные ведомости. 2007. № 12. С. 80-93.

Библиографические ссылки в тексте статьи выделяют квадратными скобками, указывая номер источника в списке литературы (например, [2]). Если ссылку приводят на конкретный фрагмент текста документа, в отсылке указывают порядковый номер источника и страницы, на которых помещен объект ссылки, сведения разделяют запятой: [10, с. 81]. Если отсылка содержит сведения о нескольких затекстовых ссылках, группы сведений разделяют запятой: [1, 3, 14].

Образцы оформления библиографических ссылок

10. Валукин М. Е. Эволюция движений в мужском классическом танце. М. : ГИТИС, 2006. 251 с.
8. Содержание и технологии образования взрослых: проблема опережающего образования : сб. науч. тр. / Ин-т образования взрослых Рос. акад. образования ; под ред. А. Е. Марона. М. : ИОВ, 2007. 118 с.
12. Ефимова Т. Н., Кусакин А. В. Охрана и рациональное использование болот в Республике Марий Эл // Проблемы региональной экологии. 2007. № 1. С. 80–86.
11. Лешкевич И. А. Научное обоснование медико-социальных и организационных основ совершенствования медицинской помощи детскому и подростковому населению г. Москвы в современных условиях : дис. ... д-ра мед. наук. М., 2001. 76 с.
7. Канарский Д. И. Успех как механизм конституирования социальной реальности (социально-философский анализ) : автореф. дис. ... канд. филос. наук. Хабаровск, 2000. 23 с.
2. О рынке ценных бумаг : федер. закон Рос. Федерации от 22 апр. 1996 г. № 39-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 20 марта 1996 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 11 апр. 1996 г. // Рос. газ. – 1996. – 25 апр.
1. О производственных кооперативах : федер. закон Рос. Федерации от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 10 апр. 1996 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 20, ст. 2321. – С. 4966–4979.
20. Приемопередающее устройство : пат. 2187888 Рос. Федерация. № 2000131736/09 ; заявл. 18.12.00 ; опубл. 20.08.02, Бюл. № 23 (II ч.). 3 с.
4. ГОСТ Р 7.0.4–2006. Издания. Выходные сведения. Общие требования и правила оформления. М., 2006. II, 43 с. (Система стандартов по информ., библиотеч. и изд. делу).

Библиографическая ссылка на издание, имеющее более трех авторов

5. Логинов С. И., Басова О. Н., Ефимова Ю. С., Гришина Л. И. Физическая активность человека как фактор адаптации к условиям Югорского Севера // Физиологические механизмы адаптации человека : материалы Всерос. науч.-практ. конф. 26 октября 2010 г. Тюмень: Лаконика, 2010. С. 34–36.

Указываются фамилии всех авторов такого документа в том порядке, в котором они перечислены в исходном тексте.

Библиографические ссылки на электронные ресурсы

1. Дирина А. И. Право военнослужащих Российской Федерации на свободу ассоциаций // Военное право : сетевой журн. 2007. URL: <http://www.voennoepravo.ru/node/2149> (дата обращения: 19.09.2007).

9. О жилищных правах научных работников [Электронный ресурс] : постановление ВЦИК, СНК РСФСР от 20 авг. 1933 г. (с изм. и доп., внесенными постановлениями ВЦИК, СНК РСФСР от 1 нояб. 1934 г., от 24 июня 1938 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Переводчик:
В. А. Семенов

Редактор:
А. Э. Сиськович

Верстка:
О. Н. Медведкова

Фото на обложке
Татьяны Букиной

Оригинал-макет подготовлен в Издательском центре СурГУ.
Тел. (3462) 76-30-66.

Отпечатано в Издательском центре СурГУ.
Адрес издателя и типографии:
БУ ВО «Сургутский государственный университет»,
628412, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Сургут, пр. Ленина, 1.
Тел. (3462) 76-31-79.

Дата выхода в свет 10.08.2016 г. Формат 60×84/8.
Усл. печ. л. 13,3. Уч.-изд. л. 11. Тираж 85. Заказ № 110.
Цена свободная.