

Том 16, № 5, 2023 год

Экономика. Налоги. Право

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

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

Периодичность издания — 6 номеров в год

Publication frequency — 6 issues per year

Учредитель:
Финансовый университет

Founder:
Financial University

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

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

Журнал входит в высшую категорию К1 Перечня периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук по научным специальностям 5.2.3, 5.2.4, 5.2.5, 5.2.6

The journal is included in the highest category K1 of the List of periodical scientific publications recommended by the Higher Attestation Commission for the publication of the main results of dissertations for the degrees of Candidate and Doctor of Sciences in scientific specialties 5.2.3, 5.2.4, 5.2.5, 5.2.6.

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

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

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

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

Vol. 16, No. 5, 2023

Ekonomika. Nalogi. Pravo

[Economics, taxes & law]



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ГОНЧАРЕНКО Л.И., доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Департамента налогов и налогового администрирования, Финансовый университет, Москва, Россия, Заслуженный работник высшей школы РФ

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

АБРАМОВА М.А., доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет, Москва, Россия

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

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

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

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

ЗВОНОВА Е.А., доктор экономических наук, профессор, Москва, Россия

ИВАНОВА Н.Г., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

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

КИРЕЕВА Е.Ф., доктор экономических наук, профессор, первый проректор Белорусского государственного экономического университета, Минск, Республика Беларусь

Н.Л. КРАСЮКОВА, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет, Москва, Россия

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

ЛАПИНА М.А., доктор юридических наук, главный научный сотрудник Центра исследований и экспертиз Департамента правового регулирования экономической деятельности, профессор Департамента международного и публичного права, Финансовый университет, Москва, Россия

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

МЕЛЬНИЧУК М.В., доктор экономических наук, кандидат педагогических наук, профессор, руководитель Департамента английского языка и профессиональной коммуникации, Финансовый университет, Москва, Россия

ПАНСКОВ В.Г., доктор экономических наук, профессор Департамента налогов и налогового администрирования, Финансовый университет, Москва, Россия

ПИНСКАЯ М.Р., доктор экономических наук, руководитель Центра налоговой политики Научно-исследовательского финансового института Минфина России, Москва, Россия

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

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

А.В. ПОПОВА, доктор юридических наук, кандидат философских наук, доцент, профессор департамента международного и публичного права, Финансовый университет, Москва, Россия

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

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

СОЛЯНИКОВА С.П., кандидат экономических наук, доцент, проректор по научной работе, Финансовый университет, Москва, Россия

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

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

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

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

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

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

EDITOR-IN-CHIEF

GONCHARENKO L.I., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Scientific Head of the Department of Taxes and Tax Administration, Financial University, Moscow, Russia, Honored Worker of the Higher School of the Russian Federation

EDITORIAL STAFF

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

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

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

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

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

ZVONOVA E.A., Dr. Sci. (Econ.), Professor, Moscow, Russia

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

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

KIREEVA E.F., Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of the Belarusian State University of Economics, Minsk, Republic of Belarus

N.L. KRASYUKOVA, Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Professor of the Chair of State and Municipal Management, Financial University, Moscow, Russia

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

LAPINA M.A., Dr. Sci. (Law), Chief Researcher of the Center for Research and Expertise of the Department of Legal Regulation of Economic Activity, Professor of the Department of International and Public Law, Financial University, Moscow, Russia

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

MELNICHUK M.V., Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Pedagogy), Head of the Department of English and Professional Communication, Financial University, Moscow, Russia

PANSKOV V.G., Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Department of Taxes and Tax Administration, Financial University, Moscow, Russia

PINSKAYA M.R., Dr. Sci. (Econ.), Head of the Center for Tax Policy of the Research, Financial Institute of the Ministry of Finance of Russia, Moscow, Russia

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

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

A.V. POPOVA, Dr. Law, Cand. Philosophy, Associate Professor, Professor of the Department of International and Public Law, Financial University, Moscow, Russia

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

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

SOLYANNIKOVA S.P., Cand. Sci., Associate Professor, Vice-rector for scientific work, Financial University, Moscow, Russia

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

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

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

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

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

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

Журнал «Экономика. Налоги. Право»

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

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
В.А. Чет

Корректор
С.Ф. Михайлова

Верстка
С.М. Ветров

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

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

Оформление подписки
в любом отделении
«Почта России»
по объединенному каталогу
«Пресса России» — подписной
индекс 81303 или в редакции
по тел.: 8 (499) 553-10-71
(вн. 10-80),
e-mail: sfmihajlova@fa.ru
С.Ф. Михайлова

Адрес редакции:
125167, Москва,
Ленинградский пр-т,
дом 53, комн. 5.1

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

Подписано в печать:
09.10.2023
Формат 60×84 1/8
Заказ № 936

Отпечатано в отделе
полиграфии Финуниверситета,
Москва, Ленинградский пр-т,
д. 49

ТЕМА ДНЯ

О.С. Осипова
Эволюция студенческого
инновационного
предпринимательства в России 6

Д.И. Кондратов
Китайские перспективы
российского газа 16

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

А.А. Тарасов
Синдицированное кредитование
для малого и среднего бизнеса . . . 34

Григорьев В.В.
Преимущества и недостатки
цифрового рубля 43

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Г.М. Кадырова, Ю.Н. Шедько,
Н.Г. Преснякова
Взаимодействие власти, бизнеса
и общества как платформа
по обеспечению устойчивого
развития в Дальневосточном
федеральном округе 51

Камолов С.Г., Лапшина П.В.
Развитие методологии определения
показателей эффективности
и результативности сферы
высшего образования 68

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Г.В. Колодная
Социальная ответственность бизнеса
как ключевой фактор устойчивого
развития 78

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Д.В. Галушко
Социальная ответственность
предпринимательства в условиях
вызовов Брекзита 86

В.В. Антропов

Развитие расчетов в национальных
валютах как фактор интенсификации
предпринимательской деятельности
в ЕАЭС 93

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

А.В. Тихонова
Проблема сепарирования эффектов
государственной финансовой
поддержки и варианты
ее решения 104

Л.В. Полежарова
Налоговые системы и экономический
рост в Китае и Индии 114

А.В. Ильин
Теория и практика определения
действительного налогового
обязательства индивидуального
предпринимателя по НДФЛ 125

Г.С. Дьячков
Особенности налогового
регулирования нефтегазового
сектора экономики в условиях
высокой волатильности
энергетического рынка 137

ПРАВО

М.В. Демченко, В.А. Тормозова
Правовой статус криптовалюты
как элемента цифровой
экосистемы 150

Д.Н. Ершов
Правовые основы устойчивого
развития и современные
глобальные вызовы 160

СИМПОЗИУМ

И.А. Майбуков, А.П. Киреенко, С.С. Быков
XV международный симпозиум
«Теория и практика налоговых
реформ» 169

TOPIC OF THE DAY

O.S. Osipova

Evolution of Student Innovative Entrepreneurship in Russia6

D.I. Kondratov

Chinese Prospects for Russian Gas16

ECONOMICS AND MANAGEMENT

A.A. Tarasov

Syndicated Lending for Small and Medium-Sized Businesses.....34

V.V. Grigoriev

Advantages and Disadvantages of the Digital Ruble43

STATE AND MUNICIPAL ADMINISTRATION

G.M. Kadyrova, Yu.N. Shedko, N.G. Presnyakova

Interaction of Government, Business and Society as a Platform for Ensuring Sustainable Development in the Far Eastern Federal District ... 51

S.G. Kamolov, P.V. Lapshina

Development of the Methodology for Determining the Indicators of Efficiency and Effectiveness of Higher Education68

REGIONAL ECONOMY

G.V. Kolodnyaya

Social Responsibility of Business as a Key Factor of Sustainable Development78

WORLD ECONOMY

D.V. Galushko

Social Responsibility of Entrepreneurship in the Context of Brexit Challenges86

V.V. Antropov

Development of Settlements in National Currencies as a Factor of Intensification of Entrepreneurial Activity in the EAEU93

TAXES AND TAXATION

A.V. Tikhonova

The Problem of Separating the Effects of State Financial Support and its Solutions 104

L.V. Polezharova

Tax Systems and Economic Growth in China and India 114

A.V. Ilyin

Theory and Practice of Determining the Actual Tax Liability of an Individual Entrepreneur on Personal Income Tax 125

G.S. Dyachkov

Features of Tax Regulation of the Oil and Gas Sector of the Economy in Conditions of High Volatility of the Energy Market 137

LAW

M.V. Demchenko, V.A. Tormozova

The Legal Status of Cryptocurrencies as an Element of the Digital Ecosystem 150

D.N. Ershov

Legal Foundations of Sustainable Development and Modern Global Challenges 160

SYMPOSIUM

I.A. Mayburov, A.P. Kireenko, S.S. Bykov

XV International Symposium "Theory and Practice of Tax reforms" 169

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-6-15
УДК 334.021(045)
JEL A14, M13

Эволюция студенческого инновационного предпринимательства в России

О.С. Осипова

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Во всем мире студенческая молодежь считается наиболее креативной и движущей силой инновационного предпринимательства. Существенным инструментом перехода к инновационному развитию экономики является технологическое предпринимательство. Особенно оно востребовано в современных условиях, когда наиболее чувствительный и стратегически значимый удар по России наносится именно в технологической плоскости. *Цель статьи* — анализ эволюции студенческого предпринимательства в России для обобщения накопленного опыта, выявления перспективных направлений дальнейшего развития молодежных инноваций. На основе значительного историографического анализа, изучения документальной базы, статистических данных и качественного контент-анализа официальных сайтов девяти университетов выделены три основных этапа в развитии молодежного инновационного предпринимательства в России. Первый этап связан с созданием студенческих бизнес-инкубаторов для развития малых инновационных предприятий, второй — с увеличением включенности работы бизнес-инкубаторов в учебный процесс, когда вузы начинают практиковать защиту выпускных квалификационных работ в качестве стартапов, третий — с началом формирования единой стартап-экосистемы студенческого технологического предпринимательства в России. Обобщены первые результаты реализации федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства», показаны достижения и проблемы. *Сделаны выводы* о слабом охвате инновационным предпринимательством нетехнических вузов. Особое внимание обращено на новые финансовые инструменты, направленные на коммерциализацию создаваемых в образовательных учреждениях результатов интеллектуальной деятельности и поддержку студенческих стартапов на более ранних стадиях развития.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия; студенческие стартапы; платформа университетского технологического предпринимательства; молодежное предпринимательство; выпускная квалификационная работа; бизнес-инкубатор

Для цитирования: Осипова О.С. Эволюция студенческого инновационного предпринимательства в России. *Экономика. Налоги. Право*. 2023;16(5):6-15. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-6-15

ORIGINAL PAPER

Evolution of Student Innovative Entrepreneurship in Russia

O.S. Osipova

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

All over the world, students are regarded as the most creative and driving force of innovative entrepreneurship. Technological entrepreneurship is an essential tool for the transition to innovative economic development. It is especially in demand in modern conditions, when the most sensitive and strategically significant blow to Russia is inflicted precisely in the technological plane. *The purpose of the article* is to analyze the evolution of student entrepreneurship in Russia in order to generalize the accumulated experience, identify promising areas for further development of youth innovations. Based on a significant historiographical analysis, the study of the documentary database, statistical data and qualitative content analysis of the official websites of nine universities, three main stages in the development of youth innovative entrepreneurship in Russia have been identified. The first stage is associated with the creation of student business incubators for the development of small innovative enterprises, the second — with an increase in the involvement of business incubators in the educational process, when universities begin to practice the protection of final qualifying work as startups, the third — with the beginning of

the formation of a unified startup ecosystem of student technological entrepreneurship in Russia. The first results of the implementation of the federal project "Platform of University Technological Entrepreneurship" are summarized, achievements and problems are shown. *Conclusions are drawn* about the weak coverage of non-technical universities by innovative entrepreneurship, special attention is paid to new financial instruments aimed at commercializing the results of intellectual activity created in educational institutions and supporting student startups at earlier stages of development.

Keywords: small innovative enterprises; student startups; university technology entrepreneurship platform; youth entrepreneurship; final qualification work; business incubator

For citation: Osipova O.S. Evolution of student innovative entrepreneurship in Russia. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):6-15. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-6-15

ВВЕДЕНИЕ

В принятой распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р программе «Цифровая экономика Российской Федерации» отмечается, что одной из важнейших задач системы управления является поддержка стартапов и субъектов малого и среднего предпринимательства в области разработки и внедрения цифровых технологий путем их информационной и инвестиционной акселерации ввиду того, что стартапы считаются во всем мире наиболее динамичным элементом новой цифровой экономики [1].

Ежегодно в экономике развитых стран до 80% новых рабочих мест создаются компаниями, которым от момента формирования меньше пяти лет¹. Правительством РФ поставлена задача увеличения количества технологических стартапов в стране как признанного в глобальном мире инструмента перехода на инновационный путь развития экономики.

Для ускорения сокращения технологического разрыва 8 октября 2021 г. Правительством РФ были приняты 42 инициативы социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г., призванные повысить качество жизни людей и сделать российскую экономику более современной и гибкой². Была поставлена амбициозная задача создания до 2030 г. 30 тыс. новых

университетских стартапов и 150 тыс. высокотехнологичных рабочих мест³.

Возникает вопрос: почему Правительство РФ особое внимание уделяет развитию именно студенческих стартапов? Студенческие стартапы играют значительную роль в развитии инновационного климата в стране. Именно университеты являются идеальной площадкой для начала бизнеса: здесь сконцентрированы наукоемкая среда, человеческий капитал, обеспечен доступ к лабораторно-технической инфраструктуре. Однако ряд отечественных ученых считают, что «в отечественной практике недостаточно внимания уделяется развитию студенческого технологического предпринимательства в высшей школе» [2, с. 1].

Поисковая система Google в начале июля 2023 г. на запрос «студенческое инновационное предпринимательство в России» выдала триста тысяч результатов, что свидетельствует о значительном интересе к этой теме со стороны исследователей.

Развитие студенческого инновационного предпринимательства в Российской Федерации имеет свою весьма непростую, порою даже драматичную историю.

Назрела острая необходимость провести аналитическую работу по оценке степени развития студенческого предпринимательства, что позволит не только представить, с какими трудностями столкнулась образовательная система вузов при реализации задачи Правительства РФ по развитию молодежного, в том числе и технологического предпринимательства, но и понять, какой накопленный российскими вузами опыт может быть наиболее востребован в будущем.

Автором настоящей статьи были проанализированы официальные сайты девяти федеральных

¹ Федеральный проект. Презентация «Платформа университетского технологического предпринимательства». 1 июля 2022 г. 57 с. URL: https://univertechpred.ru/files/220628_%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%A3%D0%A2%D0%9F_%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B0%D1%8F.pdf.

² Перечень инициатив социально-экономического развития до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 06.10. 2021 № 2816-п). URL: <http://government.ru/docs/43451/jwsYsyJKWGQQAaCSMGrd7q82RQ5xEC03.pdf> (government.ru).

³ Сайт «Национальные проекты Российской Федерации». URL: <https://xn-80aapampemcchmo7a3c9ehj.xn--p1ai/news/chernyshenko-rasskazal-o-platfome-universitetskogo-predprinimatelstva>.

государственных бюджетных образовательных учреждений высшего образования: Новосибирского государственного технического университета (НГТУ)⁴, Университета ИТМО⁵, Дальневосточного федерального университета⁶, Томского политехнического университета⁷, Московского физико-технического института⁸, Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова⁹, Финансового университета при Правительстве РФ¹⁰, НИУ ВШЭ¹¹, Алтайского государственного университета¹², а также сайта инновационного центра «Сколково»¹³.

На основе контент-анализа материалов официальных сайтов перечисленных выше вузов, статистических данных и историографического анализа научных источников рассмотрим, какие этапы прошло в своем развитии инновационное студенческое предпринимательство, с какими трудностями оно столкнулось, какой опыт оно приобрело.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ СТУДЕНЧЕСКОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Первый этап — создание студенческих бизнес-инкубаторов для развития малых инновационных предприятий.

⁴ Истории успеха НГТУ НЭТИ. Выпускная квалификационная работа в виде стартапа. URL: https://www.nstu.ru/studies/study/wkr_startup.

⁵ Сайт национального исследовательского университета Санкт-Петербурга (ИТМО). URL: <https://ftmi.itmo.ru/ru/viewnews/26286/diplom-kak-startap.html> <https://itmo.ru/ru/viewunit/98431/otdel.htm>.

⁶ Сайт Дальневосточного федерального университета. URL: https://www.dvfu.ru/startup_as_diploma/ https://www.dvfu.ru/news/student_life/innovative_startups_as_protect_the_diplomas_the_graduates_of_the_university.

⁷ Сайт Томского политехнического университета. URL: <https://news.tpu.ru/news/2019/03/05/34439>; <https://news.tpu.ru/news/2019/03/05/34439>.

⁸ Сайт Московского физико-технического института. URL: https://mipt.ru/education/chairs/innopharmacy_biotechnology/startup-studios.php.

⁹ Сайт Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. URL: <https://analitica.rea.ru/article/obrazovanie-i-kadry/diplom-za-startap-kak-pomoch-studentu-stat-biznesmenom>.

¹⁰ Сайт Финансового университета при Правительстве РФ. URL: <http://www.fa.ru/org/div/bi/Pages/startup-dip.aspx>.

¹¹ Сайт НИУ ВШЭ. URL: Главная — HSE INC.

¹² Сайт Алтайского государственного университета. URL: https://www.asu.ru/structure/org_sci/unor/incubator.

¹³ Сайт Инновационного центра «Сколково». URL: <https://sk.ru>.

Первый университетский инкубатор в России был создан в 2006 г. как самостоятельное структурное подразделение НИУ «Высшая школа экономики» для генерации и развития стартапов¹⁴. В августе 2009 г. вступил в силу Федеральный закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее — Закон № 217-ФЗ), на основе которого во многих российских университетах, в том числе в университетах экономического профиля, начали открываться бизнес-инкубаторы¹⁵. Бюджетные научные организации и высшие учебные заведения получили право на создание малых инновационных предприятий (далее — МИПы), а также на внесение в качестве взноса в их уставный капитал результатов своей интеллектуальной деятельности (далее — РИД). МИПы стали, таким образом, хозяйственными обществами, занимающимися практическим внедрением РИД.

15 сентября 2009 г. состоялось торжественное открытие Студенческого бизнес-инкубатора МГУ, на котором студенты могли познакомиться не только с командой нового инкубатора МГУ, но и с первыми его резидентами: *Webils*, Максиген, *Introvision*, *Idata*, Веб-конструктор и др.¹⁶. Через год согласно данным Минобрнауки России по состоянию на 16 июня 2010 г. в стране были созданы 325 хозяйственных обществ [3].

Проректор по научной работе Российского государственного университета инновационных технологий и предпринимательства А. С. Митрофанов, проанализировав в 2010 г. первый опыт реализации Закона № 217-ФЗ в системе высшего образования, одним из первых обратил внимание на существующие проблемы в поставленных законодателем задач. Он попытался объяснить, почему «замечательная» идея предоставить возможность вузам «продавать» свою интеллектуальную собственность через малые

¹⁴ Резиденты HSE INC (Стартапы, которые проходят песочницу в настоящее время). URL: <https://www.hse.ru/news/edu/316184838.html>.

¹⁵ Главная — HSE INC; Бизнес-инкубатор Финансового университета FUBI.

¹⁶ Открытие Студенческого бизнес-инкубатора МГУ. URL: https://www.msu.ru/press/press-rel/otkrytie_studencheskogo_biznes_inkubatora_mgu.html.

инновационные предприятия не могла быть в полной мере реализована в рамках существующего правового и инновационного пространства нашей страны [3].

На страницах научных изданий развернулась дискуссия по вопросам реализации Закона № 217-ФЗ. Несмотря на то, что к декабрю 2012 г. было зарегистрировано 736 МИПов, соответствующих требованиям Закона № 217-ФЗ [4]¹⁷, проблемы выполнения положений вышеуказанного нормативного акта в период 2010–2012 гг. стали выноситься на обсуждение научной общественности во многих публикациях, посвященных созданию и развитию студенческих бизнес-инкубаторов [5–7].

В результате Правительством РФ 29 декабря 2012 г. были внесены уточнения в Закон № 217-ФЗ, что дало толчок к появлению новых и развитию существующих студенческих бизнес-инкубаторов. В этот процесс активно включились не только технические вузы, но и классические университеты. Так, в 2012 г. студенческий бизнес-инкубатор был создан в Алтайском государственном университете как площадка для развития и продвижения молодежных инновационных проектов из самых различных отраслей науки и бизнеса¹⁸.

Российские университеты и бизнес-структуры накапливали первые опыты организационно-технологического взаимодействия в рамках университетских бизнес-инкубаторов. В основу их сотрудничества была положена *Win-win*-стратегия, которая предполагает такой результат договоренности партнеров, когда оба выигрывают в рамках принятых условий. В ходе все большего включения классических университетов в процесс создания бизнес-инкубаторов взаимодействие вузов и бизнеса перестало сводиться только к технологическому предпринимательству, а начинало подразумевать выполнение более сложных задач.

Через пять лет после принятия Закона № 217-ФЗ университетские исследователи на основе результатов анализа нового опыта, накопившегося после корректировки этого нормативного акта, убедительно доказали в 2014 г. ограниченность внесенных Правительством РФ дополнений и изменений. Так, О.Р. Чепьюк выделила на основе функционально-

го, процессного и ценностно-ориентированного подходов к проектированию сложных систем основные элементы и бизнес-процессы, без которых работа студенческих бизнес-инкубаторов не могла быть эффективной [8]. Преподаватели кафедры венчурного менеджмента НИУ ВШЭ, Нижний Новгород, в статье ««Блеск и нищета Закона № 217-ФЗ» на основе результатов проведенного ими опроса региональных вузов¹⁹ сделали вывод о том, что многие проблемы МИПов и бизнес-инкубаторов по-прежнему не решены, в частности не хватало частных инвестиций в создаваемые при вузах малые наукоемкие предприятия [4].

Одновременно авторы публикаций обращали внимание на то, что студенты не получали достаточных знаний по основам предпринимательства. «В настоящее время — отмечал в 2018 г. президент Национальной ассоциации обучения предпринимательству Ю.Б. Рубин, — обучение предпринимательству в России носит преимущественно неформальный характер. Оно включает краткосрочные бизнес-тренинги; разного рода занятия по конструированию инноваций и генерированию бизнес-идей; курсы для молодых предпринимателей по бизнес-планированию, бизнес-моделированию и инвестированию; курсы по учету и налогообложению малого бизнеса, а также более длительные обучающие программы, в том числе при государственном финансировании, ориентированные на стартаперов и участников немногочисленных бизнес-инкубаторов» [9, с. 5]. Он привел перечень развивающихся в тот период форм и методов обучения предпринимательству, подчеркнув несистемный, достаточно эклектичный характер их применения.

Российские ученые активно включились в обсуждение не только вызовов, но и потенциальных возможностей развития предпринимательского образования в российских университетах [10; 11].

Второй этап — разработка и начало реализации концепции «Стартап как диплом» — защита студентами выпускных квалификационных работ в виде стартапов.

¹⁷ Фияксель Э.А., Сидоров Д.В. «Блеск и нищета» Закона № 217-ФЗ. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/blesk-i-nischeta-217-fz>.

¹⁸ Сайт Алтайского государственного университета. URL: https://www.asu.ru/structure/org_sci/unor/incubator.

¹⁹ К опросу были привлечены вузы таких городов, как Санкт-Петербург, Томск, Нижний Новгород, Омск, Белгород, Астрахань. По результатам анализа специалистами Центра исследований и статистики науки Миннауки России было сделано заключение, что в сумме по данным городам было создано порядка 120 малых инновационных предприятий в соответствии с Законом № 217-ФЗ.

Для большей включенности работы бизнес-инкубаторов в учебный процесс вузы начинают практиковать защиту выпускных квалификационных работ (далее — ВКР) в качестве стартапов. Первый стартап как магистерская диссертация был впервые защищен в 2016 г. в Астрахани, когда студент Института морских технологий Д. Ивашкович в рамках публичной защиты представил инновационную работу на тему «Разработка морской многоцелевой беспилотной платформы для мониторинга акватории Северного Каспия» на основе созданного им интеллектуально-телематического комплекса, осуществляющего удаленную диагностику систем и передачу данных с беспилотника.

Через год новый формат защиты дипломной работы был успешно апробирован на базе Дальневосточного федерального университета выпускником Школы экономики и менеджмента Е. Перельманом в 2017 г.: в качестве дипломной работы ему засчитали созданный им проект. Причем от студента не потребовали подготовить письменную работу с описанием своего стартапа, который привлек инвестиции в размере 10 млн руб.²⁰

Действующая нормативная правовая база не препятствовала учету студенческих стартапов в качестве ВКР студентов²¹. Пунктами 12 и 13 приказа Минобрнауки РФ от 29.06.2015 № 633, который устанавливал порядок проведения государственной итоговой аттестации выпускников, обучающихся по образовательным программам высшего образования, предусматривалась возможность самостоятельного определения образовательной организацией порядка выполнения ВКР и критериев ее оценки²².

После обобщения накопленного опыта Минобрнауки России предусмотрело с 2019 г. возможность защиты ВКР в форме студенческих стартапов. С этого времени в ведущих российских университетах для развития студенческого предпринимательства стала внедряться практика подготовки ВКР в виде стартапов.

²⁰ Спирин Е. На старт! Внимание! Ап! Стартап заменит диплом в 2019 году URL: <https://pravda-nn.ru/news/na-start-vnimanie-ap-startap-zamenit-diplom-v-2019-godu>.

²¹ Минобрнауки: По закону стартапы могут засчитываться как выпускные работы. URL: <https://na.ria.ru/20190111/1549226186.html>.

²² Приказ Минобрнауки России от 29.06.2015. № 636 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования — программа бакалавриата, программа специалитета и программа магистратуры. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71045690>.

Установлено, что студенческая ВКР выполняется студентом по своей специальности, однако ее структура отличается от обычной выпускной квалификационной работой тем, что содержит две части:

1) бизнес-план стартапа;

2) теоретико-методологическое обоснование, исследования, практические разработки и рекомендации²³. По данным Минобрнауки России на начало 2020 г. более 70 организаций высшего образования предоставляли своим студентам в порядке эксперимента право на осуществление возможности выполнения и защиты ВКР в форме стартапа²⁴.

Российские исследователи оперативно включились в обсуждение преимуществ и недостатков зарождающегося процесса, систематизировали особенности классического диплома и ВКР в виде стартапа [12].

Проведенный качественный контент-анализ официальных сайтов девяти ведущих вузов страны показал, что в технических вузах наиболее четко сформулированы основные алгоритмы организации работы по защите дипломов в виде стартапов. Например, локальные нормативные акты НГТУ НЭТИ, включают:

- Положение о ВКР по образовательным программам высшего образования — программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, выполняемым в виде стартапа;
- регламент подготовки выпускной квалификационной работы в виде стартапа от 21.01.2020;
- приказ от 20.10.2020 № 1431 «Об утверждении графика и экспертной комиссии для реализации практики ВКР-С»²⁵.

Из рассмотрения эмпирической и историографической базы к 2022 г. стало очевидным, что весьма оптимистичные настроения и надежды, которые наблюдались в 2019 г. о возможном быстром рывке в области развития студенческого предпринимательства благодаря большей включенности работы бизнес-инкубаторов в учебный через процесс защиты ВКР в виде стартапов, не реализовались.

²³ Выпускная квалификационная работа в виде стартапа. URL: https://www.nstu.ru/studies/study/wkr_startup.

²⁴ Минобрнауки: по закону стартапы могут засчитываться как выпускные работы. РИА Новости. URL: <https://na.ria.ru/20190111/1549226186.html>.

²⁵ Истории успеха НГТУ НЭТИ. Выпускная квалификационная работа в виде стартапа. Официальный сайт Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Новосибирский государственный технический университет» (НГТУ). URL: https://www.nstu.ru/studies/study/wkr_startup.

Приходит осознание того, что организационные изменения не могут компенсировать отсутствие такого важного фактора развития технологического предпринимательства в вузах России, как посевное финансирование университетских стартапов [13], т.е. вложение высокорисковых инвестиций в новый бизнес на раннем этапе его развития.

Безусловно, были первые успешные проекты, но они были единичными особенно среди нетехнических вузов. Так, в 2019 г. бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ занял первое место в рейтинге лучших университетских акселераторов мира в Катаре на саммите *UBI Global* по инкубации во многом благодаря тому, что с 2015 г. стал внедрять новые методики развития стартапов прежде всего в виде акселерационных программ²⁶. Среди наиболее известных коммерциализированных продуктов бизнес-инкубатора ВШЭ можно назвать такие стартапы, как сеть школ цифрового творчества и программирования Кодабра для детей 7–17 лет, сервис для организации мероприятий *TimePad*, сервис доставки продуктов *GoLama* и др.

По результатам сравнения стартап-инфраструктуры трех вузов (НИУ «Высшая школа экономики», Донского государственного технического университета и Томского политехнического университета), В.Г. Зинов и Н.Г. Куракова отметили, что «критически значимым барьером для широкого внедрения рассмотренных моделей в практику технологического предпринимательства российских вузов является отсутствие источников начального финансирования стартапов» [14].

Третий этап — формирование единой стартап-экосистемы студенческого технологического предпринимательства в России.

Для преодоления критически низкой вовлеченности студентов в процесс коммерциализации создаваемых в образовательных учреждениях результатов интеллектуальной деятельности в Российской Федерации начинается формирование единой стартап-экосистемы студенческого технологического предпринимательства. Ее основы были заложены в блоке принятых 8 октября 2021 г. Правительством РФ инициатив под общим названием «Технологический рынок». Две взаимно дополняющие друг друга инициативы (38-я инициатива: «Взлет — от

стартапов до IPO» и 40-я инициатива: «Платформа университетского технологического предпринимательства» (далее — Платформа УТП или ПУТП) непосредственно ориентированы на развитие студенческого инновационного предпринимательства²⁷.

Федеральный проект «Платформа УТП» представляет собой комплекс мероприятий по включению представителей университетского сообщества в предпринимательскую деятельность в рамках достижения национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 г. Реализация проекта должна привести к масштабному вовлечению студентов в технологическое предпринимательство благодаря формированию эффективной системы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности²⁸.

Каким же образом в рамках федерального проекта планируется преодолеть барьер, который кажется непреодолимым препятствием для многих студенческих стартапов на протяжении последних пятнадцати лет с момента появления в 2006 г. первого студенческого бизнес-инкубатора?

В качестве ответа на этот вопрос можно привести платформу УТП, направленную на развитие стартап-экосистемы и реализуемую по трем направлениям:

1) массовое вовлечение студентов в технологическое предпринимательство и приобретение ими необходимых компетенций, в том числе в рамках массовых тренингов;

2) дальнейшее развитие инфраструктуры для апробации идеи и запуска стартапов (предпринимательские точки кипения и акселерационные программы, оператором которых выступает платформа национальной технологической инициативы (далее — НТИ);

3) создание механизмов привлечения инвестиций в университетские стартап-проекты²⁹.

На последнем направлении, как наиболее сложном в исполнении, считаем необходимым остановиться более подробно.

²⁷ Презентация 42 инициатив социально-экономического развития до 2030 года. 8 октября 2021 г. URL: Новости — Правительство России (government.ru).

²⁸ Платформа университетского технологического предпринимательства. URL: https://minobrnauki.gov.ru/platform_utp.

²⁹ Федеральный проект. Презентация «Платформа университетского технологического предпринимательства». URL: https://univertechpred.ru/files/220628_%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%A3%D0%A2%D0%9F_%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B0%D1%8F.pdf.

²⁶ Резиденты HSE INC (Стартапы, которые проходят песочницу в настоящее время). URL: <https://www.hse.ru/news/edu/316184838.html>.

Для повышения инвестиционной привлекательности сферы исследований в отношении серийного производства стартапов и разработок в рамках федерального проекта предусмотрена система финансово-экономических мер, включающих инструменты грантовой поддержки, долгосрочные стимулы для перехода инвесторов с поздних стадий инвестирования на самые ранние этапы (предоставление займов инвесторам и кешбэка бизнес-ангелам, развитие университетских стартап-студий).

В процессе реализации блока правительственных инициатив «Технологический рывок» и формирования единой экосистемы студенческого технологического предпринимательства вносятся значительные изменения в систему финансирования студенческих инновационных предприятий. Еще в 2019 г. постановлением Правительства РФ была принята программа возмещения инвестиций частным инвесторам (бизнес-ангелам) Фонда «Сколково»³⁰.

Инвестиции должны были составлять не менее 1 млн руб. и могли быть внесены в виде денежного вклада в уставной капитал или имущества; выкупа эмиссий/допэмиссий; конвертируемого займа на срок не менее года. Максимальная сумма возмещения одному инвестору за инвестиции в один стартап составляла 20 млн руб. Предоставленные инвестором средства могли быть израсходованы участником проекта на ведение исследований и их коммерциализацию в соответствии с правилами Фонда «Сколково»³¹. Это был первый важный шаг на пути решения самого значимого сдерживающего фактора в процессе развития молодежного инновационного предпринимательства, но касался он только резидентов «Сколково». Поэтому такого способа финансовой поддержки студенческого инновационного предпринимательства было явно недостаточно.

В Российской Федерации инвестирование стартапов на ранних стадиях продолжало оставаться критически малым. Инвесторы в основном подключались к поддержке стартапов на более поздних этапах студенческого инновационного предпринимательства — на стадии масштабирования продукта. Заместитель генерального директора Фонда инфраструктурных и образовательных программ (далее — ФИОП) Д. Ко-

вальчук привел следующую статистику: соотношение грантов к инвестициям в России 10:1. Однако мировой опыт показывает обратную ситуацию³².

В рамках реализации федерального проекта ПУТП для увеличения инвестирования на ранних стадиях развития студенческих стартапов в Российской Федерации был разработан инструмент, который, по мнению Д. Ковальчука, поможет изменить эту ситуацию, — предоставление беспроцентного займа на срок до десяти лет. Для расширения поддержки студенческих университетских стартапов государство создает компании по инвестированию в малый бизнес (далее — КИМБ)³³. На их поддержку Фонд инфраструктурных и образовательных программ направит в 2023–2024 гг. более 2 млрд руб. бюджетных средств³⁴. Инвесторы этих программ должны вложить в них собственные средства в соотношении не менее чем один к девяти, т.е. на рубль частных денег государства они должны довести еще девять рублей. Таким образом, КИМБ призваны помочь стартапам преодолеть так называемую долину смерти — период, когда новая разработка требует затрат, но еще не начала приносить доход. В дополнение к займу можно воспользоваться также действующей программой Фонда «Сколково» по возмещению расходов частным инвесторам, осуществляющим инвестиции в университетские стартапы, которая с 2022 г. снизила порог инвестиций в два раза, но составляет не менее 0,5 млн руб.³⁵

Прошло полтора года с момента принятия правительственной инициативы «Технологический рывок». Подведем первые итоги работы федеральной программы проекта ПУТП.

За первый год реализация федерального проекта ПУТП охватила 72 российских региона. Заработали 19 стартап-студий, более 30 тыс. студентов и сотрудников вузов прошли тренинги предпринимательских компетенций, 170 тыс. студентов усовершенствовали свои проекты и бизнес-идеи в рамках акселераторов и предпринимательских «точек кипения». Стартовала грантовая программа «Студенческий стартап». По

³⁰ Возмещение инвестиций бизнес-ангелам. URL: <https://sk.ru/grant-financial-support/investor-compensation>.

³¹ Возмещение инвестиций бизнес-ангелам. URL: <https://sk.ru/grant-financial-support/investor-compensation>.

³² Государство поможет стартапам, финансируя компании по инвестированию в малый бизнес М.: ТАСС, 26 мая 2023. URL: <https://tass.ru/ekonomika/17851525>.

³³ Государство поможет стартапам, финансируя компании по инвестированию в малый бизнес М.: ТАСС, 26 мая 2023. URL: <https://tass.ru/ekonomika/17851525>.

³⁴ Платформа университетского технологического предпринимательства. URL: https://minobrnauki.gov.ru/platform_utp.

³⁵ Платформа университетского технологического предпринимательства. URL: https://minobrnauki.gov.ru/platform_utp.

ней в 2022 г. было отобрано 1 тыс. проектов. В 2023 г. планируется поддержать уже 1500 стартапов³⁶.

Представление о проделанной за это время работы дает рейтинг Топ-1000 стартапов³⁷, который формируется в рамках реализации федерального проекта «Платформа УТП» и дает представление о наиболее перспективных университетских стартапах.

Рейтинг определяется по семи наиболее важным технологическим направлениям. На середину июня 2023 г. каждый третий студенческий стартап относился к цифровым технологиям, каждый четвертый посвящен новым приборам и интеллектуальным производственным технологиям. Примерно в равной степени представлены стартапы в сфере креативной индустрии (11,7%), новых материалов и химических технологий (10,3%), медицины и технологий здравоохранения (9,3%)³⁸. Университеты технического и естественно-научного профиля активно включились в процесс молодежного технологического предпринимательства как перспективной формы развития прорывных технологий. Сложнее обстоят дела в вузах нетехнического профиля [15].

Анализ материалов официальных сайтов экономических вузов показал, что возник целый комплекс новых проблем, в том числе методологического характера, которые требуют оперативного решения.

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ позволил выделить три основных этапа в развитии молодежного инновационного предпринимательства в России. Первый этап связан с созданием студенческих

бизнес-инкубаторов для развития малых инновационных предприятий, второй — с усилением включенности работы бизнес-инкубаторов в учебный процесс, когда вузы начинают практиковать защиту ВКР в качестве стартапов, третий — с началом формирования единой стартап-экосистемы студенческого технологического предпринимательства в России. Каждый последующий этап являлся органичным продолжением предыдущего этапа, дополняя ранее появившиеся и хорошо себя зарекомендовавшие элементы системы инновационного предпринимательства, делая, таким образом, систему более устойчивой и эффективной.

Федеральный проект «Платформа университетского технологического предпринимательства», который активно реализуется в настоящее время, расширяет участие образовательных организаций высшего образования в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации через повышение предпринимательского потенциала регионов в процессе активизации студенческого инновационного предпринимательства. Анализ первых результатов работы Платформы УТП, показал, что работа по развитию студенческого предпринимательства приобрела более системный характер, возросла транспарентность финансирования студенческих стартапов, позволяя не только увеличивать коммерциализацию МИП, создаваемых в учреждениях высшего образования, но и совершенствовать поддержку студенческих стартапов на более ранних этапах их становления, создавать более устойчивую среду для развития молодежных инициатив. События, последовавшие после начала специальной военной операции, такие как релокация молодых специалистов и ограничение доступа России к прорывным технологиям, подтвердили своевременность принимаемых Правительством РФ мер, направленных на развитие студенческого инновационного предпринимательства.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Полозков М.Г., Андреев Е.В., Жарницкий В.Я., Баяк О.А. Технологическое предпринимательство как инструмент перехода на инновационный тип развития экономики. *Экономика. Налоги. Право*. 2022;15(5):67–77. DOI: 10.26794/1999–849X-2022–15–5–67–77
2. Зунтова И.С., Трошин А.С. Инструменты стимулирования инновационной активности студенческого технологического предпринимательства. *Beneficium*. 2022;45(4):11–17. DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2022.4(45)
3. Митрофанов А.С. Малые инновационные предприятия при вузах — первые результаты действия Федерального закона № 217-ФЗ. *Инновации*. 2010;143(9):28–33.

4. Фияксель Э.А., Сидоров Д.В. «Блеск и нищета» Закона № 217ФЗ. *Инновации*. 2014;185(3):6–11.
5. Киселев М.В. Проблемы и перспективы развития малых инновационных предприятий при КГТУ. *Журнал «Вестник КГТУ»*. 2012;29(2);3–9.
6. Рупосов В.Л., Чернышенко М.С. Опыт, проблемы и перспективы создания малых инновационных предприятий при НИ ИрГТУ в рамках Федерального закона № 217-ФЗ. *Вестник ИрГТУ*. 2011;56(9):208–213.
7. Скворцова И.В. Проблемы и перспективы развития малых инновационных предприятий при вузах. *Научно-технические ведомости СПбГПУ*. 2012;(4):230–235.
8. Чепьюк О.Р. Студенческий бизнес-инкубатор как часть инновационной системы университета. *Экономика и финансы. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. 2014;2(1):326–331.
9. Рубин Ю.Б. Высшее предпринимательское образование в России: диагностика проблемы. *Высшее образование в России*. 2018;(11):5–17.
10. Зобнина М., Коротков А., Рожков А. Структура, вызовы и возможности развития предпринимательского образования в российских университетах. *Форсайт*. 2019;13(4):69–81. DOI: 10.17323/2500–2597.2019.4.69.81
11. Шафранская И.Н. Можно ли научить предпринимательству: факторы формирования предпринимательских намерений студентов. *Университетское управление: практика и анализ*. 2019;23(3):79–93. DOI: 10.15826/umpra.2019.03.021
12. Кирьякова А.В., Спешилова Н.В., Гореликова-Китаева О.Г. Проблемы и преимущества защиты выпускной квалификационной работы в форме стартапа. *Вестник Оренбургского государственного университета*. 2021;229(1):47–55.
13. Куракова Н.Г., Цветкова Л.А. Технологическое предпринимательство в региональных университетах России: факторы сдерживания и ускорения. *Экономика науки*. 2021;(7):170–187. DOI: 10.22394/2410–132X-2021–7–3–170–187
14. Зинов В.Г., Куракова Н.Г. Университетские стартап-студии как новая модель трансфера технологий. *ЭКО*. 2022;(4):57–80. DOI: 10.30680/ЕСО0131–7652–2022–4–57–80
15. Тютюков В.Г., Галицын С.В., Чилигин Д.В., Иванов А.В., Кошелев А.А., Бородин П.В. Образовательный проект «стартап как диплом» в вузе физической культуры. *Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта*. 2021;192(2):326–337.
16. Молчанов И.Н. Образование как социальный институт: предпринимательский вектор. *Экономика. Налоги. Право*. 2022;15(5):38–46. DOI: 10.26794/1999–849X-2022–15–5–38–46

REFERENCES

1. Polozkov M. G., Andreev E. V., Zharnickij V. Ja., Bajuk O. A. Technological entrepreneurship as a tool for the transition to an innovative type of economic development. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2022;15(5):67–77. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X-2022–15–5–67–77
2. Zuntova I. S., Troshin A. S. Tools for stimulating innovative activity of student technological entrepreneurship. *Beneficium*. 2022;(4):45:11–17. (In Russ.). DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2022.4(45)
3. Mitrofanov A. S. Small innovative enterprises at universities — the first results of the Federal Law No. 217-FZ № 217-FZ. *Innovacii = Innovations*. 2010;(9):143:28–33. (In Russ.).
4. Fijaksel' Je. A., Sidorov D. V. "Splendor and poverty" 217-FZ. *Innovacii = Innovations*. 2014;185(3):6–11. (In Russ.).
5. Kiselev M. V. Problems and prospects of development of small innovative enterprises at KSTU. *Zhurnal «Vestnik KGTU» = Bulletin of Kostroma State Technological University*. 2012;29(2):3–9. (In Russ.).
6. Ruposov V. L., Chernyshenko M. S. Experience, problems and prospects of creation of small innovative enterprises at Irkutsk National Research Technical University within the framework of Federal Law No. 217-FZ. *Vestnik IrGTU = Bulletin of Irkutsk State Technical University*. 2011;56(9):208–213. (In Russ.).
7. Skvorcova I. V. Problems and prospects of development of small innovative enterprises at universities. *Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU = Scientific and technical bulletin of St. Petersburg Polytechnic University*. 2012;(4):230–235. (In Russ.).

8. Chep'juk O.R. Student Business Incubator as part of the University's innovation system. *Ekonomika i finansy Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo* = *Economics and Finance Bulletin of the Lobachevsky Nizhny Novgorod University*. 2014;2(1):326–331. (In Russ.).
9. Rubin Ju.B. Higher entrepreneurial education in Russia: diagnostics of the problem. *Vysshee obrazovanie v Rossii* = *Higher education in Russia*. 2018;(11):5–17. (In Russ.).
10. Zobnina M., Korotkov A., Rozhkov A. Structure, challenges and opportunities for the development of entrepreneurial education in Russian universities. *Forsajt*. 2019;13(4):69–81. (In Russ.). DOI: 10.17323/2500–2597.2019.4.69.81
11. Shafranskaja I.N. Is it possible to teach entrepreneurship: factors of formation of students' entrepreneurial intentions. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz* = *University management: practice and analysis*. 2019;23(3):79–93. (In Russ.). DOI: 10.15826/umpa.2019.03.021
12. Kir'jakova A. V., Speshilova N. V., Gorelikova-Kitaeva O. G. Problems and advantages of defending a final qualifying work in the form of a startup. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of Orenburg State University*. 2021;229(1):47–55. (In Russ.).
13. Kurakova N. G., Cvetkova L. A. Technological entrepreneurship at regional universities in Russia: deterrence and acceleration factors. *Jekonomika nauki*. 2021;(7):170–187. (In Russ.). DOI: 10.22394/2410–132X-2021–7–3–170–187
14. Zinov V. G., Kurakova N. G. University startup studios as a new technology transfer model. *EKO*. 2022;(4):57–80. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131–7652–2022–4–57–80
15. Tjutjukov V. G., Galicyn S. V., Chiligin D. V., Ivanov A. V., Koshelev A. A., Borodin P. V. Educational project «startup as a diploma» at the University of Physical Culture. *Uchenye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta* = *Scientific notes of the P.F. Lesgaft University*. 2021;192(2):326–337. (In Russ.).
16. Molchanov I. N. Education as a social institution: an entrepreneurial vector. *Ekonomika. Nalogi. Pravo* = *Economics, taxes & law*. 2022;15(5):38–46. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X 2022–15–5–38–46

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Ольга Степановна Осипова — доктор социологических наук, доцент, профессор департамента социологии, Финансовый университет, Москва, Россия

Olga S. Osipova — Dr. Sci. (Soc.), Prof. of the Department of Sociology, Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-4111-0391>
ososipova@fa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 15.06.2023; принята к публикации 10.09.2023.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received 15.06.2023; accepted for publication 10.09.2023.

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

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-16-33
УДК 622.279(045)
JEL L95

Китайские перспективы российского газа

Д. И. Кондратов

Институт экономики РАН, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предметы исследования – текущее состояние и прогнозы долгосрочного развития китайского рынка природного газа. *Цель работы* – установление перспектив увеличения поставок ископаемого топлива на китайский рынок природного газа.

В период экономического замедления дисбаланс спроса и предложения на мировом углеводородном рынке становится причиной его дестабилизации. Исходя из заключений специалистов международных и российских организаций обосновано, что в настоящее время невозможно предугадать в обозримом будущем увеличение спроса на газ в КНР.

На основании результатов исследования факторов долгосрочной динамики потребностей на газ предпринята попытка оценки возможностей расширения присутствия России на китайском газовом рынке и сформулированы предложения по совершенствованию использования потенциала развития энергетического сотрудничества КНР с Россией. Установлено, что наиболее перспективным направлением увеличения экспорта российского газа в КНР являются поставки российского СПГ в приморские районы Китая, в которых прогнозируется устойчивый рост спроса на газ.

На основании заключений специалистов международных и российских организаций *сделаны выводы* о том, что наращивание экспорта СПГ будет способствовать притоку капитала на газовый рынок нашей страны, что будет способствовать стимулированию предпринимательской активности в смежных отраслях экономики.

Ключевые слова: Китай; газ; энергетика; газопровод; трубопроводные мощности; сниженный природный газ

Для цитирования: Кондратов Д. И. Китайские перспективы российского газа. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):16-33. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-16-33

ORIGINAL PAPER

Chinese Prospects for Russian Gas

D. I. Kondratov

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subjects of the study are the current state and forecasts of the long – term development of the Chinese natural gas market. *The purpose of the work* is to establish prospects for increasing the supply of fossil fuels to the Chinese natural gas market.

During the period of economic slowdown, the imbalance of supply and demand in the global hydrocarbon market causes its destabilization. It is justified based on the conclusions of experts from international and Russian organizations that it is currently impossible to predict in the foreseeable future the period of peak demand for gas in China, which gives reason to call the XXI century the time of transformation of the gas industry.

Based on the results of the study factors of long-term dynamics of gas demand, an attempt is made to assess the possibilities of expanding Russia's participation in the Chinese gas market and proposals are formulated to improve the use of the potential for the development of energy cooperation between China and Russia.

It has been established that the most promising direction for increasing Russian gas exports to China is the organization of Russian LNG supplies to the coastal regions of China, where a steady increase in gas demand is predicted.

Conclusions are drawn based on the conclusions of experts from international and Russian organizations that the increase in LNG exports will contribute to the inflow of capital to the gas market of our country, which will have a positive impact on entrepreneurial activity in related sectors of the economy.

Keywords: China; gas; energy; gas pipeline; pipeline capacity; reduced natural gas

For citation: Kondratov D. I. Chinese prospects for Russian gas. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law.* 2023;16(5):16-33. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-16-33

© Кондратов Д. И., 2023

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ЭНЕРГЕТИКИ КНР

В настоящее время энергетика КНР находится в состоянии трансформации, обусловленной последовательным переходом экономики к постиндустриальной модели роста: увеличением доли сферы услуг в ВВП при одновременном уменьшении удельного веса промышленности, а также ростом потребности в экологически чистых технологиях и изменением потребительских предпочтений: переходом китайской энергетики к более экологичной, диверсифицированной и менее энергоемкой модели развития.

На китайский рынок энергоресурсов действуют следующие факторы:

- Китай — крупнейшая экономика как по номинальному ВВП, так и по паритету покупательной способности и, как следствие, один из самых больших потребителей первичных источников энергии. Быстро увеличивающееся потребление всех основных видов энергии сделало Китай одним из ключевых участников международной торговли невозобновляемыми источниками энергии, такими как нефть, газ и уголь (*табл. 1*);
- Китай — второй по величине мировой потребитель жидких углеводородов после США, а начиная с 2017 г. — крупнейший импортер сырой нефти;
- действующие нефтяные месторождения в КНР вступили в зрелую фазу своего развития, пик добычи на них пройден. Ведущие компании страны фокусируют свое внимание на геологоразведке внутренних областей Западного Китая и шельфа, а также на разработке сланцевых месторождений;
- несмотря на увеличение потребления газа, его доля в 2022 г. составила только 8,5% от общего объема потребления первичной энергии;
- Китай обладает крупными ресурсами нетрадиционных углеводородов, освоение которых может повлиять на долгосрочные перспективы импорта нефти и газа;
- Китай — крупнейший производитель и потребитель угля в мире. По оценкам Международного энергетического агентства в 2022 г.¹ на страну приходилось 50,9% добычи и 53,0% мирового потребления угля;
- для КНР характерна относительно невысокая доля традиционной биомассы и отходов в первичном потреблении энергии. Согласно оценкам Националь-

ного бюро статистики КНР и Института энергетики экономики Японии по состоянию на 2022 г.² на биомассу приходилось 124,8 млн т н.э., что отличает энергобаланс КНР от многих стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в частности Мьянмы по доле биомассы и отходов в потреблении первичных энергетических ресурсов (далее — ПЭР) — 71,4%, Вьетнама — 25,4%, Индии — 18,5% и Индонезии — 12,7%;

- Китай — один из ключевых игроков в сфере развития возобновляемой энергетики и низкоуглеродных технологий и крупнейший экспортер оборудования для солнечной энергетики;
- Китай активно участвует в зарубежных энергетических проектах для целей получения новых технологий, повышения своей энергетической безопасности, создания производственных цепочек и т.д.;
- Китай лидирует по выбросам CO₂ от энергетических источников (31,8% от мировой эмиссии), что негативно влияет на окружающую среду и отчасти на социально-политическую обстановку в стране. Власти Китая пытаются ограничивать рост выбросов CO₂ посредством развития возобновляемых источников энергии (далее — ВИЭ), газовой генерации и других видов низкоуглеродной энергетики.

При этом энергетика является одной из приоритетных сфер сотрудничества России и Китая. Возможность расширения энергетического сотрудничества России и Китая определяется несколькими факторами. Как крупнейший производитель энергоресурсов Россия заинтересована в бесперебойных поставках и стабильных ценах, а Китай может выступать платформой для разработки единых принципов торгово-экономической политики. Воздействие на рынки энергоресурсов может осуществляться за счет общей скоординированной политики Российской Федерации и КНР, которые в совокупности обладают значимой долей энергоресурсов на мировых рынках.

Вследствие западных санкций, наложенных на российские нефтегазовые предприятия и проекты, а также давления властей США на Евросоюз с целью расширения экспорта своего сжиженного природного газа (далее — СПГ) Россия заинтересована в развитии альтернативных европейскому направлению поставок энергоресурсов. В этих условиях Китай, где недостаточно собственных энергоресурсов, является перспективным рынком для России.

¹ Coal Market Report. IEA Publishing. Paris; 2022. URL: <https://www.iea.org/reports/coal-2022>.

² IEEJ. Challenges for Achieving Both Energy Security and Carbon Neutrality. October 2022. URL: <https://eneken.ieej.or.jp/en/whatsnew/442.html>.

Таблица 1 / Table 1

**Основные макроэкономические и энергетические показатели Китая /
China's main macroeconomic and energy indicators**

Показатель / Indicators	2010	2022
ВВП по ППС в постоянных ценах 2015 г., трлн долл. США	13,81	30,67
Доля в мировом ВВП, %	14,0	21,4
Добыча жидких углеводородов (далее – ЖУВ), млн барр./сут.	4,08	4,2
Доля в мировой добыче ЖУВ, %	4,7	4,1
Потребление ЖУВ, млн барр./сут.	9,07	15,01
Доля в мировом потреблении ЖУВ, %	10,3	15,0
Импорт нефти, млн барр./сут.	4,08	10,19
Доля в мировом импорте нефти, %	9,8	22,8
Добыча газа, млрд куб. м	91,5	212,5
Доля в мировой добыче газа, %	2,9	5,2
Потребление газа, млрд куб. м	107,9	366,3
Доля в мировом потреблении газа, %	3,4	9,1
Импорт газа (включая трубопроводный), млрд куб. м	16,48	147,80
Доля в мировом импорте газа, %	1,6	11,1
Импорт СПГ, млн т	9,6	63,4
Доля в мировом импорте СПГ, %	4,3	15,9
Добыча угля, млн т	3140	4237
Доля в мировой добыче угля, %	47,0	50,9
Потребление угля, млн т	3183	4250
Доля в мировом потреблении угля, %	45,0	53,0

Источники / Sources: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; [2]; Challenges for Achieving Both Energy Security and Carbon Neutrality. October 2022:108, 111. URL: <https://eneken.ieej.or.jp/en/whatsnew/442.html>; Coal Market Report, IEA Publishing, Paris. URL: <https://www.iea.org/reports/coal-2022>.

ГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КНР

Тремя основными нефтегазовыми компаниями Китая (*China National Petroleum Corporation – CNPC*, *China Petroleum & Chemical Corporation – Sinopec* и *China National Offshore Oil Corporation – CNOOC*) в 2022 г. было добыто 85,6% сырья нефтяной отрасли в стране.

Крупнейшей нефтедобывающей компанией Китая является *CNPC*, на долю которой приходится 59,6% добычи газа в стране, или 126,6 млрд куб. м. К началу 2022 г. реализовывались 29 совместных проектов *CNPC*

с зарубежными компаниями по добыче нефти и газа в КНР. В 2022 г. добыча газа *Sinopec* в Китае составила 35,4 млрд куб. м (16,6% добычи нефти в стране), *CNOOC* – 20,1 млрд куб. м газа (9,4%) (рис. 1).

К 2025 г. *CNPC* планирует довести долю природного газа (в добыче ископаемого топлива) до 48,6%, что на 1,9 п.п. выше уровня 2022 г. *Sinopec* запланировала ежегодное наращивание добычи природного газа в среднем более чем на 10% в течение следующих трех лет. *CNOOC* обязалась увеличить объемы добычи природного газа до 33% от его общего объема к 2025 г.

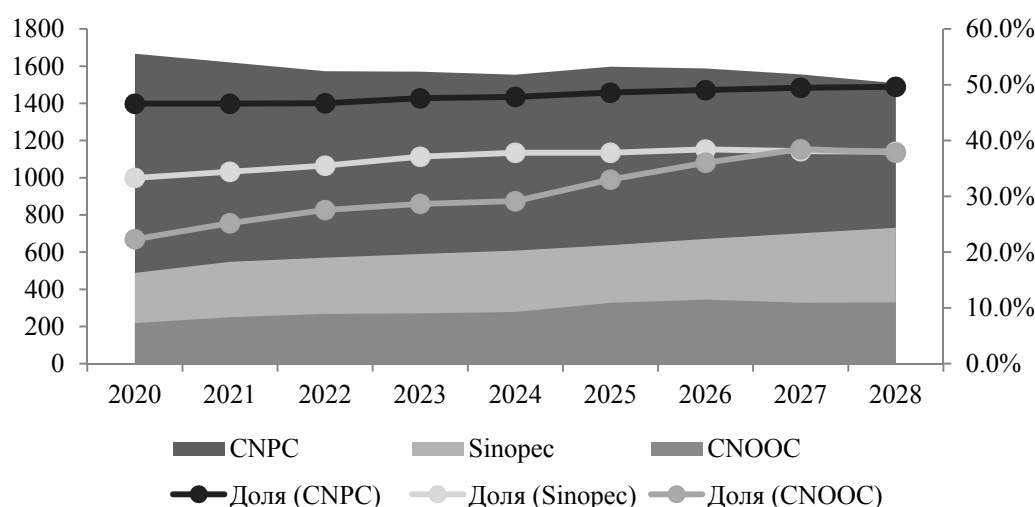


Рис. 1 / Fig. 1. Добыча газа крупнейшими компаниями КНР (тыс. барр.н.э./сут.) и его доля в производственном балансе (%) / Gas production by the largest companies in China (thousand barrels of oil/day) and its share in the production balance (%)

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. 2023. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022. GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf.

Тенденцией, проявившейся в стратегиях нефтяных корпораций еще до того, как Китай поставил перед собой новые климатические цели, является переход от использования жидких углеводородов к природному газу. При этом природный газ считается наиболее эффективным, практичным и доступным средством достижения поставленных целей; его добыча растет быстрее, нежели нефти. Кроме того, при текущих ценах на природный газ на газораспределительных станциях, устанавливаемых государством, традиционная добыча природного газа на внутреннем рынке приносит прибыль. Добыча сланцевого природного газа на китайском рынке также может оказаться безубыточной при продолжении выделения субсидий и предоставления налоговых льгот со стороны центрального правительства.

Китайские национальные нефтегазовые компании в настоящее время представляют собой высокоразвитые «гибридные» производственно-технологические комплексы, нечто среднее между привычными международными мейджорами (такими как BP, ExxonMobil, Shell и Chevron), и принадлежащими государству национальными нефтяными, нефтеперерабатывающими и нефтехимическими компаниями.

За счет целенаправленной государственной политики Китаю удалось за 20 с небольшим лет реализовать то, что задумывалось в СССР при организации межотраслевых научно-технических комплексов, таких как МНТК «Нефтеотдача», «Союзнефтепром-

хим», «Порошковая металлургия», «Микрохирургия глаза» и др., целью которых было «проведение всего цикла работ по созданию и освоению производства высокоэффективных видов техники, технологий и материалов новых поколений» (постановление ЦК КПСС и Совета министров СССР от 12.12.1985 № 1230).

ЗАПАСЫ ГАЗА

По данным *Energy Institute*³ на конец 2020 г. доказанные запасы газа в Китае составляли 8,4 трлн куб. м (4,5% мировых запасов), по оценкам ОПЕК⁴ — 3,1 трлн куб. м, или 1,5% (рис. 2). По запасам газа Китай занимает первое место в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Отметим, что с 1998 г. по настоящее время объем доказанных запасов газа в Китае увеличился в 6,1 раза, что отражает интенсивность проводимых в стране геологоразведочных работ.

Запасы природного газа в КНР сосредоточены в следующих районах⁵: провинция Сычуань — Сычу-

³ Statistical Review of World Energy: Energy Institute. June 2023. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review>.

⁴ OPEC. Annual Statistical Bulletin 2023 (ASB) Vienna: OPEC Secretariat. URL: <https://asb.opec.org>.

⁵ China Natural Gas Data Tables, January 2022. URL: <https://connect.ihsmarkit.com/document/show/phoenix/392129?connectPath=Search&searchSessionId=ad171e3c-8f3a-484d-b1ab-ee24a5bdefd7>.

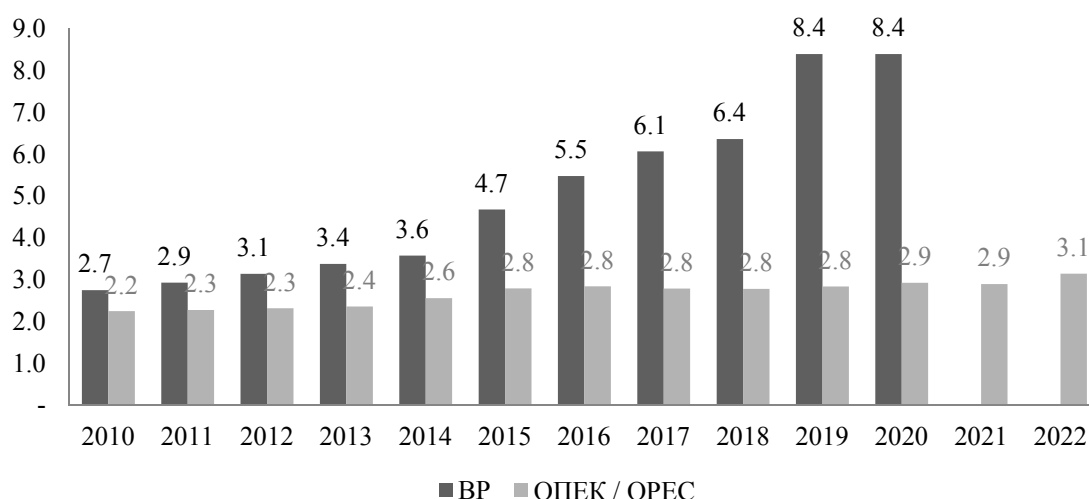


Рис. 2 / Fig. 2. Доказанные запасы газа в Китае, трлн куб. м /
Proven gas reserves in China, trillion cubic meters

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on OPEC. Annual Statistical Bulletin 2023 (ASB). Vienna: OPEC Secretariat. URL: Statistical Review of World Energy: Energy Institute. June 2023. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review>.

анский бассейн, провинция Шэньси — бассейн Ордос, провинция Цинхай — бассейн Кайдам и Синьцзян-Уйгурский автономный район — Таримский и Джунгарский бассейны. Запасы на старейших газовых месторождениях в Сычуанском бассейне составляют около 1–1,5 трлн куб. м, но их освоение затруднено из-за частичного залегания газа в плотных (трудно-проницаемых) коллекторах.

Запасы природного газа в пределах Таримского бассейна оцениваются в 1 трлн куб. м; его крупные месторождения — Кела, Дина и Дабэй. В настоящее время степень геологической изученности бассейна не превышает 12%. Однако сложные геологические условия и удаленность бассейна от основных потребляющих регионов делают его освоение слишком дорогим.

Другими крупными газовыми месторождениями северо-запада Китая могут стать недавно открытые залежи природного газа в бассейне Юнгар (*Junggar*) в Синьцзян-Уйгурском АР и бассейне Кайдам (*Qaidam*) в провинции Цинхай.

Ключевые запасы бассейна Ордос сосредоточены в пределах месторождений Чанцин, крупнейшее из них — Сулидж, запасы которого достигают около 0,5 трлн куб. м.

Запасы природного газа в бассейне Кайдам превышают 0,2 трлн куб. м. Их основная часть приходится на крупнейшее месторождение региона — Сабей. Запасы попутного нефтяного газа в бассейне Сунляо на северо-востоке Китая составляют 0,4 трлн куб. м.

Запасы газа на шельфе Южно-Китайского моря (бассейн Йингхай, комплекс Панью) оцениваются в 1–2 трлн куб. м, на шельфе Восточно-Китайского моря (блоки Бокси и Бонан) — свыше 150 млрд куб. м. До настоящего времени остаются неурегулированными территориальные споры в акватории Южно-Китайского моря с Вьетнамом, Индонезией, Малайзией, Филиппинами и Брунеем, а также в акватории Восточно-Китайского моря с Японией.

Объемы запасов метана в угольных пластах бассейнов Циньшуй и Ордос (восточная часть), контролируемые *CNPC*, по итогам проведенных в 2012 г. геологоразведочных работ превысили 200 млрд куб. м. В этой области на территории страны работает ряд совместных предприятий с зарубежными нефтегазовыми компаниями. Кроме того, *CNPC* осваивает запасы сланцевого газа в провинциях Сычуань [в т.ч. в рамках соглашения о разделе продукции (далее — СРП) с *BP* по блокам *Neijiang-Dazu* и *Rongchangbei*] и Юннань, а *Sinopet* — в муниципалитете Чунцин. Согласно оценкам Управления энергетической информации США извлекаемые запасы сланцевого газа Китая составляют 31,2 трлн куб. м, что ставит страну на первое место по данному показателю в мире (доказанные запасы по состоянию на начало 2017 г. равняются 544 млрд куб. м).

Большая часть доказанных запасов сланцевого газа в Китае находится в Сычуани и Таримском бассейне в южных и западных регионах страны, а также в бассейнах на севере и северо-востоке КНР. По данным Министерства земельных ресурсов Китая ресурсы

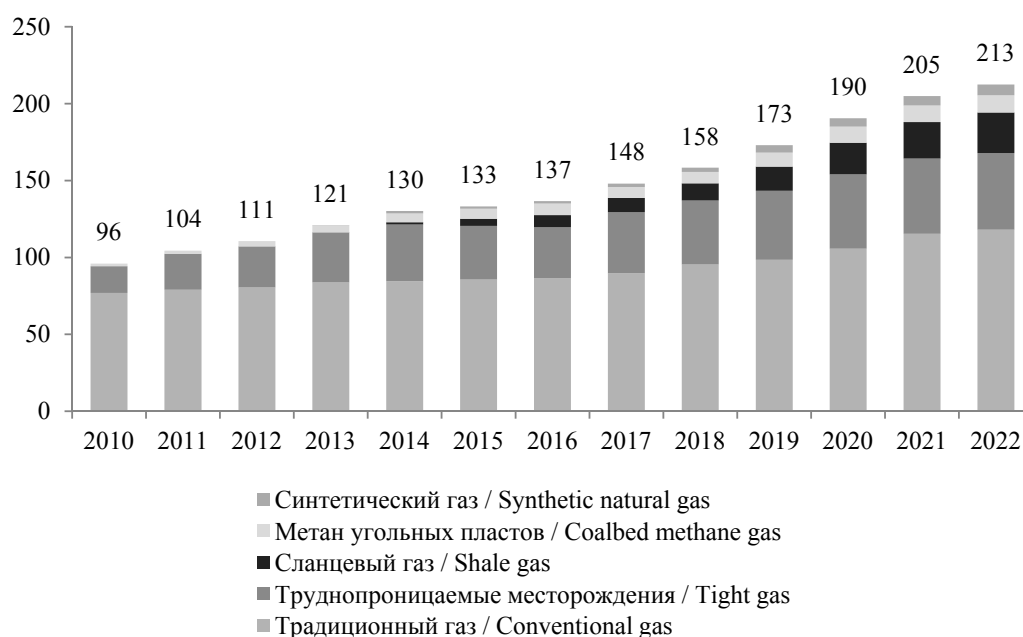


Рис. 3 / Fig. 3. Добыча газа в Китае, млрд куб. м / Gas production in China, billion cubic meters

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. 2023. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022: GECF. 2022. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf; EIA. International Energy Outlook 2021. October 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo>.

сланцевого газа оцениваются на уровне 24,7 трлн куб. м, доказанные запасы сланцевого газа в стране по состоянию на конец апреля 2018 г. составляли более 1 трлн куб. м, в т.ч. более 600 млрд куб. м — запасы крупнейшего месторождения сланцевого газа в стране *Chongqing Fuling*. Оператором месторождения является *Sinopec*.

ДОБЫЧА ПРИРОДНОГО ГАЗА

По данным Национального бюро статистики КНР в 2022 г., несмотря на введение антиковидных ограничительных мер и замедление экономической активности, на территории КНР было добыто 212,5 млрд куб. м природного газа, что на 3,7% выше уровня 2021 г. (рис. 3). С 2010 г. объемы газодобычи в стране увеличились в 2,35 раза главным образом благодаря освоению месторождений газа из плотных пород и сланцевого газа. Так, по данным Форума стран — экспортеров газа в период 2010–2022 гг. добыча на труднопроницаемых месторождениях составила 50,3 млрд куб. м, что в 3,0 раза выше уровня 2010 г.⁶

В 2022 г. увеличилась добыча сланцевого газа на 15,8% до 26,4 млрд куб. м. По данным компании *Sinopec* в 2021 г. добыча газа на крупнейшем сланцевом месторождении *Fuling* составила 9,98 млрд куб. м, что на 1,53 млрд куб. м выше уровня предыдущего года⁷.

5 сентября 2018 г. Государственный совет КНР выпустил программный документ под названием «Дополнительные меры по координации и устойчивому развитию газового сектора» (*Several Opinions of the State Council on Promoting Coordinated and Stable Development of Natural Gas*), в котором говорится о необходимости активизировать внутренние усилия по разведке и разработке нефтяных и газовых месторождений и углубить реформу системы управления их разведкой и добычей. В соответствии с этим документом все нефтегазовые предприятия обязаны всесторонне увеличивать инвестиции внутренних фондов разведки и соответствующие объемы работ, чтобы обеспечить рост собственной добычи природного газа в КНР до 230–250 млрд куб. м в год в 2025 г. и до 280–330 млрд куб. м — к 2030 г.

⁶ Annual Gas Market Report 2023: GECF. 2023. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf.

⁷ Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf.

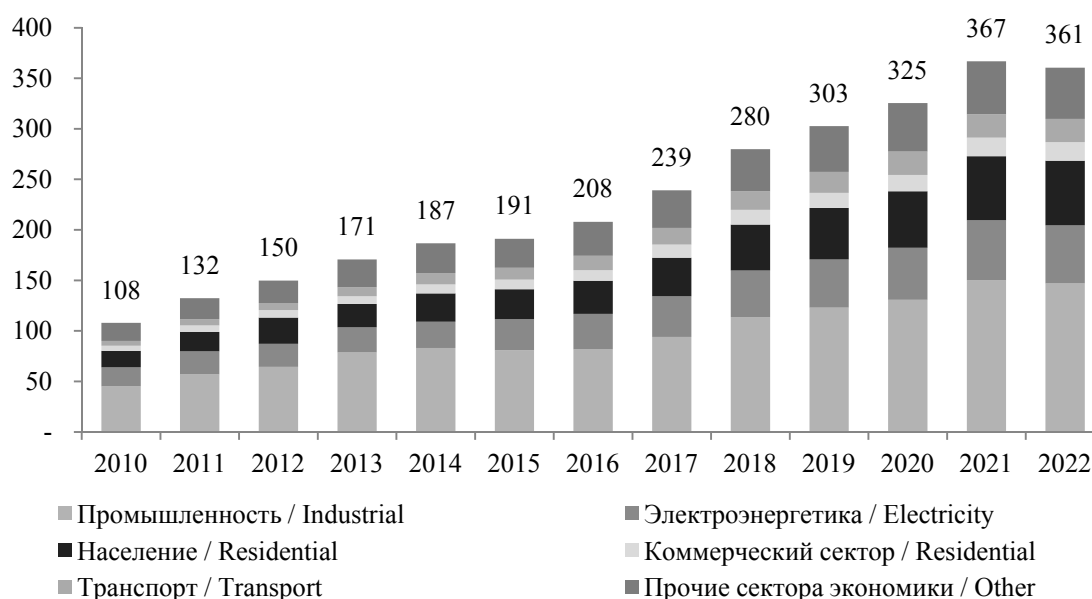


Рис. 4 / Fig. 4. Структура потребления газа в Китае, млрд куб. м /
Structure of gas consumption in China, billion cubic meters

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf.

Отдельно необходимо отметить добычу газа из сланцевых пород и угольных пластов как фактор изменения китайского газового рынка. Китай располагает значительными запасами сланцевых углеводородов и, в частности, сланцевого газа. Заметны успехи китайской промышленности в процессе разработки чрезвычайно сложных месторождений сланцевого газа, однако геологические условия залегания газа, в частности в провинции Сычуань, делают его добычу достаточно дорогой. Необходимость бурения большего, чем, например, в США, количества скважин на большую глубину для добычи сопоставимого количества газа заметно увеличивает себестоимость добычи сланцевого газа в Китае. Однако его стоимость в устье скважины остается существенно меньше стоимости импортного СПГ. Таким образом, после решения проблемы транспортной инфраструктуры и проблем, связанных с добычей сланцевый газ может начать играть значительную роль на газовом рынке КНР.

В 2022 г. добыча метана из угольных пластов составила 11,2 млрд куб. м. Основные регионы — Цинхуа в Синьцзяне, Кэци в Датане, Хуэйинэн и Синьтянь во Внутренней Монголии. Из-за высокой стоимости добычи и недостаточных инвестиций в производство рост добычи метана угольных пластов происходит

медленно. Учитывая масштаб добычи угля в КНР, сопутствующие ей выделения метана из угольных пластов являются ценным ресурсом, который можно использовать в качестве топлива. Тем не менее, несмотря на активную политику правительства КНР по стимулированию установки оборудования для сбора и хранения метана на угольных шахтах, этот ресурс пока не используется в должном объеме.

Анализ спутниковых данных [1], проведенный специалистами Национального управления океанических и атмосферных исследований США (NOAA National Oceanic and Atmospheric Administration) и Института космических исследований Нидерландов (Netherlands Institute for Space Research), показывает, что в 2010-е гг. рост выбросов метана с территории КНР продолжался, свидетельствуя о том, что в угольной промышленности Китая метан продолжает в значительной мере выбрасываться в атмосферу, а не направляться в локальную газотранспортную систему.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ГАЗА

Согласно оценкам Национального бюро статистики КНР и Форума стран — экспортеров газа в 2022 г. потребление природного газа снизилось на 1,7% (к уровню 2021 г. впервые с 2005 г.) до 360,5 млрд куб. м (рис. 4).

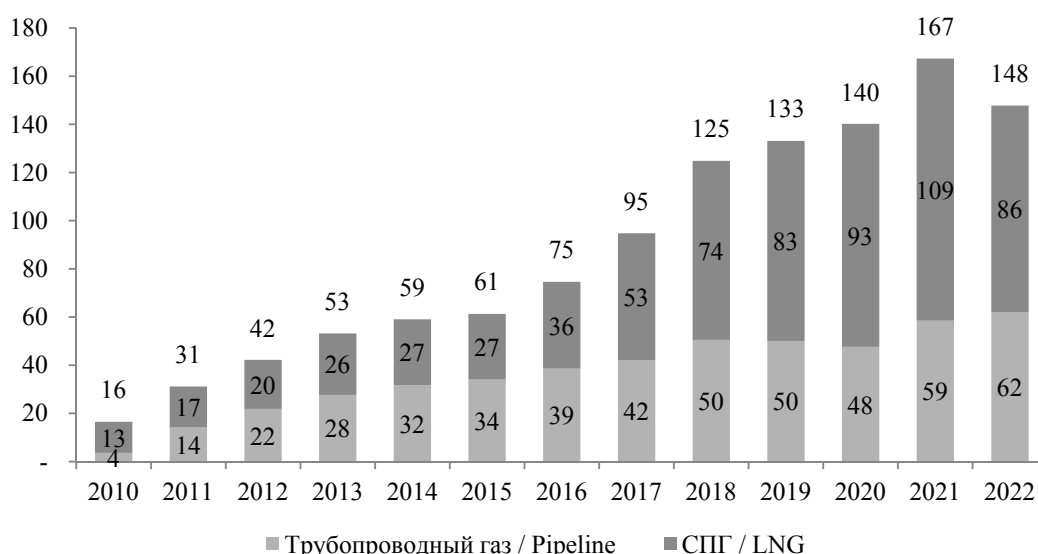


Рис. 5 / Fig. 5. Структура импорта газа Китаем, млрд куб. м /
Structure of gas imports by China, billion cubic meters

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf; EIA. International Energy Outlook 2021. October 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo>.

Однако, несмотря на уменьшение спроса на газ в предыдущем году, вызванного антиковидными ограничениями и замедлением экономической активности, потребление указанного ископаемого ресурса растет достаточно быстрыми темпами. Согласно данным Международного энергетического агентства в период 2005–2022 гг. потребление газа в Китае возросло в 7,8 раза. Тем не менее в структуре потребления первичной энергии в КНР доля газа остается достаточно низкой и составляет всего 8,5%⁸.

Основными потребителями природного газа в Китае являются промышленность (включая нефтехимию) — 40,8%, общественный и коммерческий сектор — 17,8%, электроэнергетика — 16,0%, транспорт — 6,4%. В будущем коммунальная и промышленная сферы и выработка электроэнергии будут развиваться самыми быстрыми темпами.

Заглядывая вперед, отметим, что китайская государственная политика в области климата и охраны окружающей среды будет оставаться главной движущей силой развития рынка природного газа в Китае. По оценке CNPC ожидается, что спрос на рынке природного газа в Китае к 2030 г. достигнет 530 млрд куб. м и 700 млрд куб. м к 2050 г., а доля в потреблении первичной энергии увеличится до 15% (к 2030 г.).

⁸ Statistical Review of World Energy: Energy Institute. June 2023. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review>.

ИМПОРТ ГАЗА

До 2006 г. внутренние потребности Китая в газе полностью обеспечивались за счет собственного производства. Однако для удовлетворения быстрого внутреннего спроса страна с 2006 г. начала импортировать сжиженный природный газ (далее — СПГ), а с конца 2009 г. — трубопроводный газ (рис. 5).

В 2022 г. объем импорта газа Китаем составил 147,8 млрд куб. м, в т.ч. 85,7 млрд куб. м (58,0%) составил импорт СПГ и 62,1 млрд куб. м (52,0%) — трубопроводный газ.

Внешняя зависимость от импорта газа продолжает расти, увеличившись до 40,8% в 2022 г. Начиная с 2017 г. в Китае импорт СПГ впервые превысил импорт трубопроводного газа, а страна стала вторым по величине импортером природного газа и вторым по величине импортером СПГ в мире. В период 2018–2022 гг. Китай, обогнав Японию, стал крупнейшим в мире импортером природного газа. В 2022 г. в результате введения антиковидных ограничений и замедления экономической активности импорт СПГ Японией составил 73,1 млн т, превысив китайский показатель — 63,4 млн т.

СТРУКТУРА ИМПОРТА КИТАЕМ ТРУБОПРОВОДНОГО ГАЗА

Поставки трубопроводного газа в Китай (рис. 6) производятся из Туркменистана, Узбекистана и Казахс-

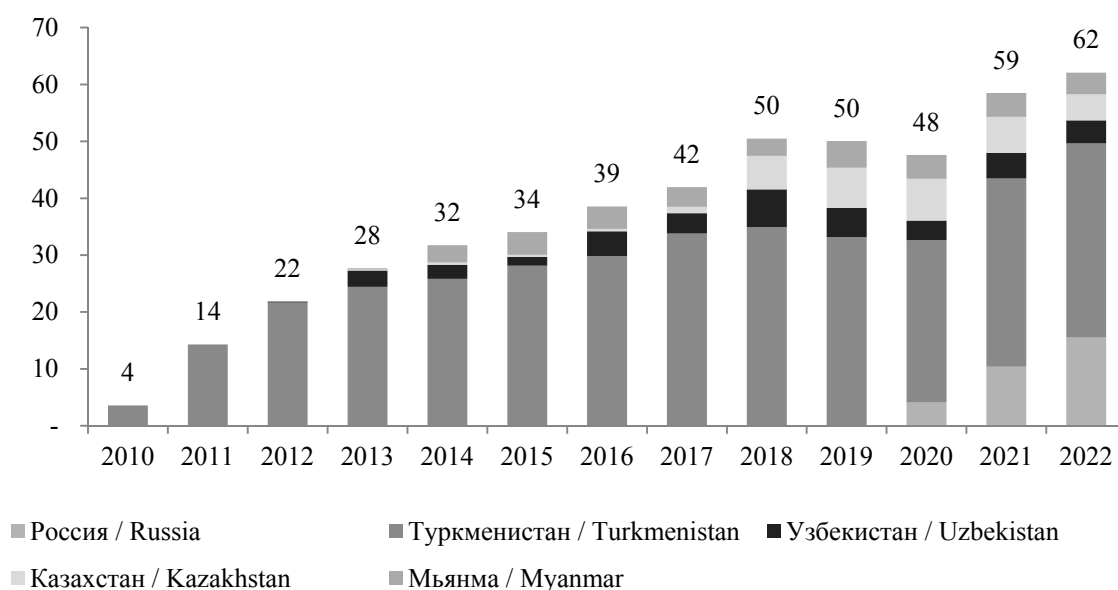


Рис. 6. / Fig. 6. Структура импорта трубопроводного газа Китаем, млрд куб. м /
Structure of pipeline gas imports by China, billion cubic meters

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022. GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf; EIA. International Energy Outlook 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo>.

тана по сетевому газопроводу «Центральная Азия — Китай» — около 45,8 млрд куб. м в 2022 г. С 2013 г. трубопроводный газ начал также импортироваться из Мьянмы по газопроводу «Мьянма-Китай» пропускной способностью 13 млрд куб. м.⁹ Участниками проекта строительства газопровода являлись компании *CNPC, MOGE, Daewoo International, KOGAS, Indian Oil u GAIL*. В 2022 г. из Мьянмы в Китай было экспортировано 3,8 млрд куб. м, снизившись на 9,5% к уровню 2021 г.

С декабря 2019 г. начались поставки природного газа из России по магистральному газопроводу «Сила Сибири». В 2022 г. по данным Главного таможенного управления КНР из России в КНР было поставлено 15,5 млрд куб. м, что на 49,1% выше уровня 2021 г.

В 2022 г., по расчетам автора согласно данным Reuters и *IHS Markit* (входит в структуру *S&P*), средняя импортная цена на газ из России составила 258,1 долл. США за тыс. куб. м, что на 14,5% ниже уровня цены туркменского газа. Преимуществом российского газа является то, что согласно долгосрочному контракту цена на газ привязана к цене корзины нефтепродуктов с девятимесячным лагом. В 2023 г.

ПАО «Газпром» планирует обеспечить реализацию в КНР 22,4 млрд куб. м газа.

Несмотря на достаточно привлекательные цены на российский газ (рис. 7), китайская сторона планирует завершить к 2028 г. четвертую линию (*Line D*) газопровода «Центральная Азия — Китай» (в отличие от газопровода «Сила Сибири — 2», по которому переговоры находятся в начальной стадии) по экспорту природного газа с месторождения Галкыныш (Туркменистан) до г. Кашгар (Китай) с пропускной способностью газа 30 млрд куб. м в год. Напомним, что интенсивная разработка данного месторождения может обеспечить рост производства газа в стране до 151 млрд куб. м к 2050 г. (с нынешних 87,0 млрд куб. м).

Отметим, что еще 8 мая 2015 г. «Газпром» и *CNPC* подписали соглашение об основных условиях поставок газа по маршруту, получившему тогда новое название «Сила Сибири — 2». При этом по техническим параметрам проект не отличался от газопровода «Алтай» образца 2006–2010 гг. Соглашение 2015 г. на сегодняшний день — последний официальный двусторонний документ «Газпрома» и *CNPC*, обозначает их намерение подписать контракт на поставку газа по западному маршруту и его основные параметры. При этом в июне 2016 г. *CNPC* официально заявила, что три ключевых параметра соглашения — объем,

⁹ URL: <https://www.reuters.com/markets/commodities/chinas-main-import-gas-pipelines-2023-05-24>.

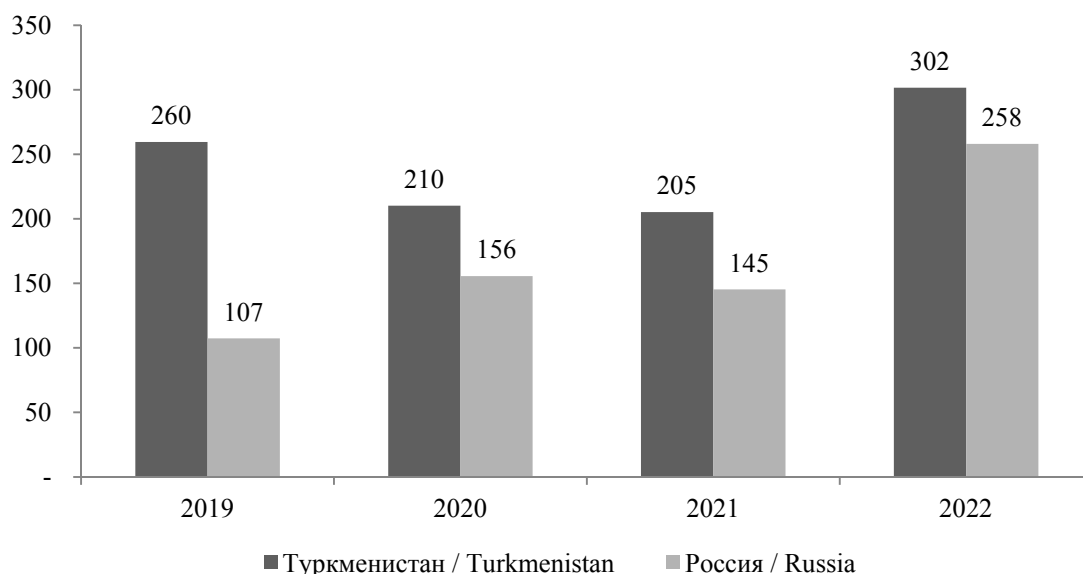


Рис. 7 / Fig. 7. Среднегодовая импортная цена на газ по различным направлениям, долл. США / тыс. куб. м / Average annual import price for gas in various directions, USD / thousand cubic meters

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022. GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf; EIA. International Energy Outlook 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo>.

цена и сроки начала поставок газа согласованы не были. Их обсуждение продолжилось в 2016–2018 гг. В сентябре 2018 г. «Газпром» заявил, что согласованы все параметры контракта на поставку газа, кроме цены.

Продвижение проекта «Сила Сибири — 2» неоднократно приостанавливалось на протяжении 2018–2022 гг. в связи с противоречиями сторон в отношении цены, но, главное, из-за отсутствия интереса к данному маршруту с китайской стороны в силу удаленности конечной точки газопровода почти на 4 тыс. км от конечных потребителей. Указанный факт потребует от *CNPC* строительства своими силами всей необходимой газотранспортной инфраструктуры на территории Китая.

Учитывая, что транспортные затраты китайской стороны при строительстве газопровода «Сила Сибири — 2» оцениваются в 270 долл. США за тыс. куб. м, при условии отсутствия скидок на цену российского газа, перспективы строительства данного газопровода до 2030 г. остаются негативными. При увеличении внутренней добычи и текущих внутренних ценах для китайской стороны этот проект будет достаточно дорогим в отличие от расширения газопровода «Центральная Азия — Китай». Если принять во внимание

необходимость дальнейшего расширения магистральной трубопроводной инфраструктуры, стоимость проекта увеличивается еще больше.

Отличительной чертой «Силы Сибири — 2» является отсутствие каких-либо технологических механизмов балансировки поставок [например, путем использования подземных хранилищ газа (далее — ПХГ)], что также вызывает критические замечания российских экспертов.

Учитывая неразвитость системы ПХГ на территории Китая, пиковый отбор газа из трубопроводной системы будет, скорее всего, совпадать с зимним пиковым отбором газа из единой системы газоснабжения (далее — ЕСГ) внутренними потребителями, что может привести к кратковременному дефициту предложения газа в Западной Сибири. Не совсем ясно, как «Газпром» в данном случае будет балансировать внутренний рынок газа с учетом своих экспортных обязательств.

Поэтому учитывая, что основной рост спроса на газ также сконцентрирован в приморских районах, более перспективным направлением увеличения поставок российского газа в КНР является СПГ. Напомним, что мощности СПГ-терминалов в Китае к 2050 г. составят около 340 млн т, что в три раза выше уровня 2020 г.

СТРУКТУРА ИМПОРТА СПГ КИТАЕМ

В 2022 г. в результате замедления экономической активности и промышленного производства, а также достаточно высоких цен на СПГ его импорт Китаем снизился на 19,7% до 63,4 млн т, или 85,7 млрд куб. м (рис. 8).

Согласно данным *TradeMap* со ссылкой на Главное таможенное управление КНР¹⁰ в 2022 г. основные поставки СПГ в Китай производились из 24 стран, тогда как более 90% импорта было обеспечено семью странами: Австралией — 21,9 млн т, или 34,4% общего импорта; Катаром — 15,7 млн т, или 24,7%; Малайзией — 7,4 млн т, или 11,6%; Россией — 6,5 млн т, или 10,3%; Индонезией — 3,7 млн т, или 5,9%; Папуа-Новой Гвинеей — 2,5 млн т, или 4,0% и США — 2,1 млн т, или 3,3%.

В то же время, несмотря на физическое сокращение поставок СПГ в Китай, стоимостные объемы импорта увеличились на 18,4% до 52,19 млрд долл. США. При этом основной прирост пришелся на закупку катарского и российского СПГ (рис. 9).

ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТА ГАЗА

Дополнительные объемы импорта природного газа, которые понадобятся Китаю до 2025 г., уже в значительной степени законтрактованы как дополнительными трубопроводными поставками газа, так и поставками СПГ. Важно отметить, что либерализация внутреннего рынка природного газа, которая последовательно происходит в КНР, приводит к тому, что импорт СПГ становится более конкурентоспособным по сравнению с трубопроводным газом, поскольку СПГ-контракты обладают большей гибкостью, а также имеется возможность спотовых поставок СПГ.

По оценке *Energy Intelligence*¹¹ в 2023 г. поставки СПГ в Китай вырастут до 67,2 млн т. Оценка Международного энергетического агентства более оптимистична — 68–75 млн т СПГ в 2023 г. Поставки СПГ по уже действующим контрактам составят согласно данным *Bloomberg* и Форума стран-экспортеров газа не менее 93,7 млн т в год к 2028 г.¹² Крупнейшим поставщиком

СПГ в Китай останется Австралия, на втором месте — Катар. В дальнейшем, возможно, вырастут поставки СПГ из США, Малайзии и России.

К 2050 г. объем китайского импорта СПГ может вырасти, как минимум, до 120–140 млн т. Ожидается, что мощности регазификационных терминалов в КНР будут расти теми же темпами, что и увеличение поставок. При этом загрузка данных терминалов будет составлять около 60–65%. Низкая текущая загрузка мощностей уже приводит к откладыванию проектов по строительству новых терминалов.

В условиях текущего и ожидаемого роста импорта СПГ Китай существенно диверсифицирует структуру поставок СПГ в страну. Например, в начале ноября 2017 г. *Sinopet, China Investment Corp. (CIC)* и *Bank of China* подписали предварительное соглашение с властями Аляски и компанией *Alaska Gasline Development Corp. (AGDC)* о реализации на территории этого американского штата проектов по сжижению природного газа на 43 млрд долл. США. Однако вплоть до настоящего времени этот проект так и не получил своего развития.

Американская компания *Venture Global LNG* и дочернее предприятие китайской *CNOOC Gas & Power Group Co* в конце декабря 2021 г. подписали соглашение о купле-продаже СПГ сроком на 20 лет.

По условиям сделки *Venture Global LNG* будет поставлять 2 млн т СПГ в год на условиях поставки *Free On Board (FOB)* — «свободно на борту» — со своего экспортного терминала *Plaquemines LNG* в округе Плакеминес (штат Луизиана). Кроме того, *CNOOC Gas & Power Group Co.* закупит 1,5 млн т СПГ у завода *Calcasieu Pass* компании *Venture Global* на более короткий срок [3].

В ноябре 2022 г. и июне 2023 г. Катарская компания *Qatar Energy* заключила соглашение о дополнительных поставках СПГ объемом 8 млн т в год сроком на 27 лет с китайской государственной корпорацией *Sinopet* из месторождения «Северное» (проект *North Field East*).

Следует отметить, что в 2022 г., несмотря на общее сокращение поставок СПГ в Китай, экспорт указанного ресурса из Катара вырос на 74,8% до 15,7 млн т. Таким образом, с учетом вышеприведенного соглашения импорт СПГ из ближневосточной страны к 2030 г. может превысить 22 млн т.

Китай также заинтересован и участвует в российских СПГ-проектах (рис. 10). *CNPC* и Китайский фонд шелкового пути уже участвуют в проекте ПАО «НОВАТЭК» «Ямал СПГ» с долями 20 и 9,9% соответственно. ОАО «Ямал СПГ» реализует проект строительства завода по производству СПГ на ресурсной

¹⁰ URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c%7c%7c271111%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1.

¹¹ URL: <https://www.energyintel.com/00000185-be4b-d701-a1cf-bf4bc8d70000>.

¹² URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-02-19/china-s-moving-to-take-control-of-liquefied-natural-gas-as-global-demand-booms>.

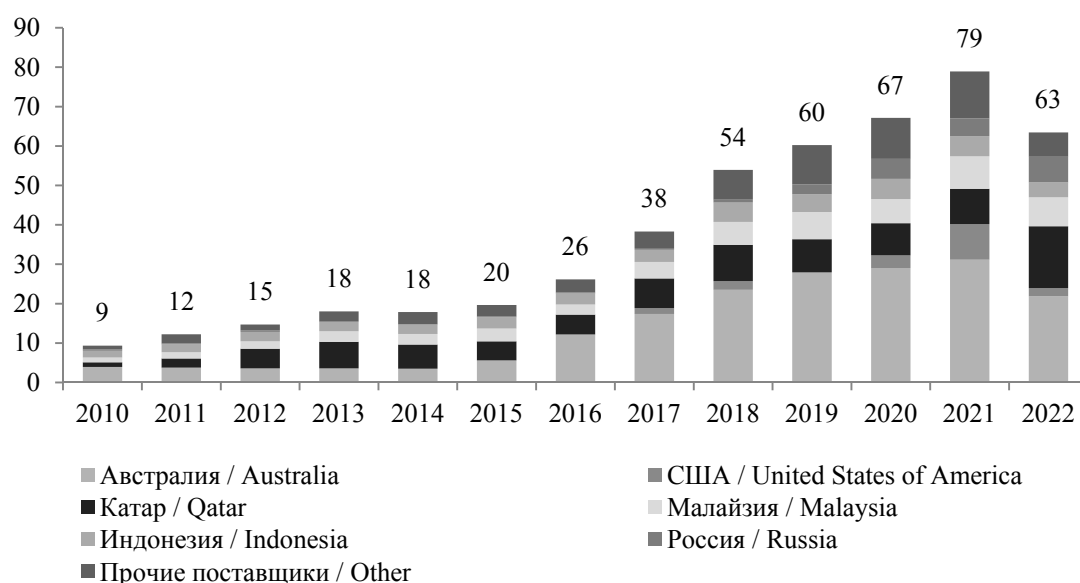


Рис. 8 / Fig. 8. Структура импорта СПГ Китаем, млн т /
Structure of imports of liquefied natural gas by China, million tons

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf; EIA. International Energy Outlook 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo>.

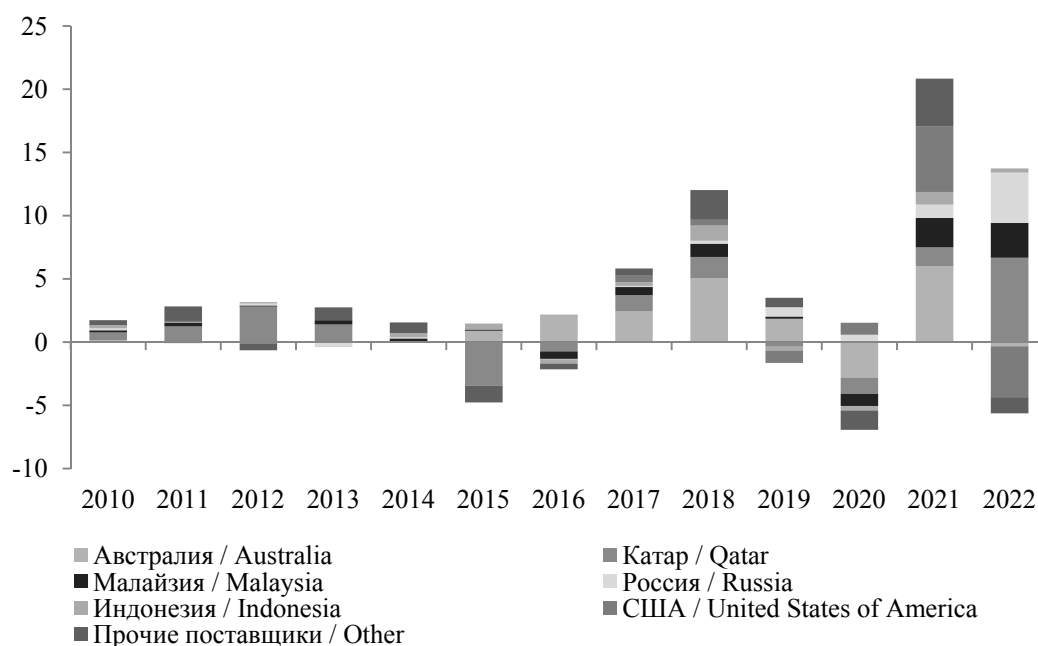


Рис. 9 / Fig. 9. Прирост поставок сжиженного природного газа в КНР
в стоимостном выражении, млрд долл. США / Increase in the supply
of liquefied natural gas to China in value terms, billion US dollars

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf; EIA. International Energy Outlook 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo>.

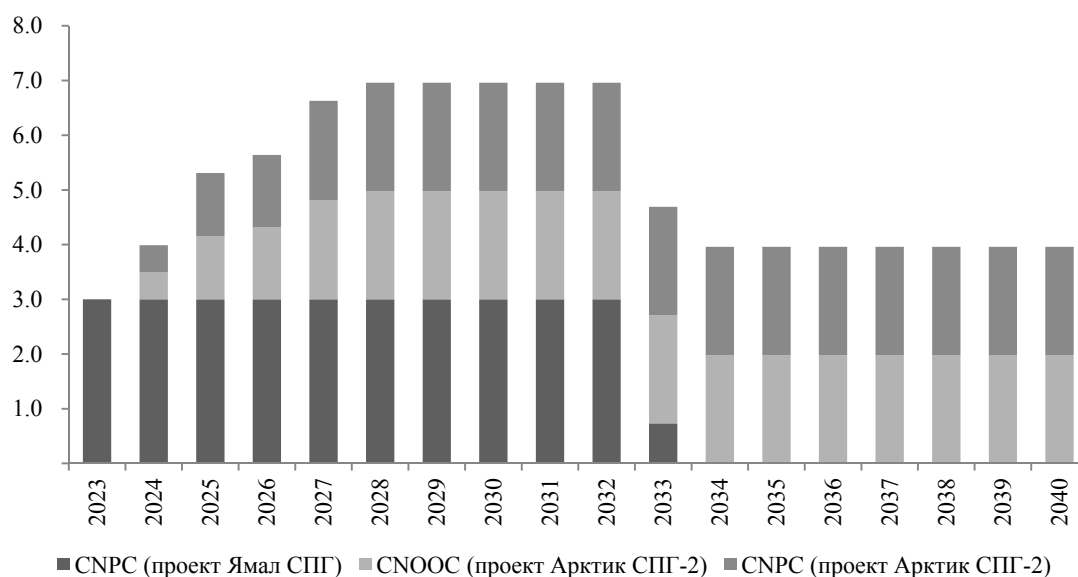


Рис. 10 / Fig. 10. Законтрактованные поставки сжиженного природного газа с российских проектов, млн т / Contracted supplies of liquefied natural gas from Russian projects, million tons

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on China Natural Gas Data Tables; January 2022. URL: <https://connect.ihsmarkit.com/document/show/phoenix/392129?connectPath=Search&searchSessionId=ad171e3c-8f3a-484d-b1ab-ee24a5bdefd7>.

базе Южно-Тамбейского месторождения мощностью 17,4 млн т в год, включая три линии мощностью 5,5 млн т в год каждая и одну линию мощностью 900 тыс. т в год. Первая технологическая линия начала производство в декабре 2017 г., вторая и третья линии — в июле и ноябре 2018 г. соответственно.

Другим проектом ПАО «НОВАТЭК», в реализации которого планируют принять участие китайские компании, является проект «Арктик СПГ-2». Указанный проект, реализуемый на базе Утреннего месторождения на полуострове Гыдан, предусматривает строительство трех линий сжижения газа общей мощностью 19,8 млн т в год. В конце апреля 2019 г. ПАО «НОВАТЭК» сообщило о том, что в проект «Арктик СПГ-2» вошли сразу две компании из КНР: Китайская национальная компания по разведке и разработке нефти и газа (CNOOC) и дочернее общество CNPC — Китайская национальная шельфовая нефтяная корпорация (CNOOC).

В соответствии с обязывающими соглашениями, которые ПАО «НОВАТЭК» подписало с CNOOC и CNOOC в ходе международного форума «Один пояс, один путь», каждая из китайских компаний получила в проекте «Арктик СПГ-2» по 10%.

К 2030 г. СПГ, получаемого с российского проекта «Арктик СПГ-2», в объема до 4,0 млн т будет

поставляться в Китай (законтрактованные резервы). Напомним, что с другого проекта «Ямал СПГ» экспорт составит 3,0 млн т. Три контракта заключены на условиях DES, т.е. доставлять груз на китайские регазификационные терминалы будет российская компания собственными танкерами.

В качестве фактора риска для роста импорта СПГ можно выделить развитие собственной добычи газа в КНР, что может привести к снижению потребности в импортном газе. По оценкам Форума стран — экспортеров газа и МЭА¹³ развитие собственной добычи опережающими (по сравнению с потреблением) темпами делает вероятным прохождение пика импорта газа в Китае в период после 2040–2045 гг.

СОСТОЯНИЕ ГАЗОТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Китай нацелен на формирование независимых операторов газотранспортной инфраструктуры и обеспечение доступа к ней третьих сторон (табл. 2), продолжая в то же время политику, направленную на усиление государственного надзора за тарифами на

¹³ IEA. 2022. Coal Market Report. Paris: IEA Publishing. URL: <https://www.iea.org/reports/coal-2022>.

Таблица 2 / Table 2

**Структура текущего и перспективного импортного трубопроводного газа на границе с КНР /
Structure of current and prospective imported pipeline gas on the border with China**

Страна	Проект	Мощность, млрд куб. м в год	Статус на конец 2022 г.
Туркменистан, Узбекистан, Казахстан (маршрут Центральная Азия-Китай)	Линия А	30,0	Запущен в 2009 г.
	Линия В		Запущен в 2010 г.
	Линия С	25,0	Запущен в мае 2014 г.
	Линия D	30,0	Поставки планируются начать с 2026 г.
Мьянма	Мьянма-Китай	12,0	Запущен в 2013 г.
Россия	Сила Сибири-1 (восточный маршрут)	38,0	Запущен в 2019 г.
	Сила Сибири-2 (западный маршрут)	50,0	Планируется
	Дальневосточный маршрут	10,0	Договор на поставку газа заключен в начале 2022 г., однако сроки пока неизвестны

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Gas Market Report 2023: GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/gecf-unveils-4th-annual-gas-market-report/gecf-agmr-2023.pdf; Annual Statistical Bulletin 2022. GECF. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf; EIA. International Energy Outlook 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo>.

транспортировку природного газа по трубопроводам. В феврале 2014 г. Государственное управление по делам энергетики КНР выпустило Положения о справедливом и открытом надзоре за объектами сети нефтегазопроводов (пробный запуск), согласно которому предприятия, эксплуатирующие объекты нефтегазопроводной сети в случаях, если они имеют избыточные мощности, должны быть открыты для доступа третьих сторон.

В марте 2014 г. Государственный комитет по делам развития и реформ издал документ, поощряющий участие всех видов капитала в инвестициях в строительство инфраструктуры природного газа и требующий независимого учета функционирования инфраструктуры природного газа и справедливого доступа к ней для третьей стороны.

В сентябре 2016 г. Государственное управление по делам энергетики КНР выпустило отчет о раскрытии информации, касающейся доступности (наличия свободных мощностей) объектов сети нефтегазопроводов.

В октябре 2016 г. Государственный комитет по делам развития и реформ утвердил циркуляр о четком определении ценовой политики для объектов хранения газа.

В июне 2017 г. в «Руководящих мнениях по усилению надзора за регулированием цен на газ» допускалась доходность на уровне не более 7%.

В августе 2017 г. Государственный комитет по делам развития и реформ выпустил «Уведомление об утверждении цен на транспортировку газа по транспровинциальным газопроводам».

Что касается импортируемого трубопроводного газа в связи с вводом в эксплуатацию «восточного» маршрута российско-китайского газопровода «Сила Сибири» и линии D (2026–2028 гг.) газопровода «Центральная Азия–Китай» совокупная пропускная мощность трубопроводной системы Китая для импорта магистрального газа составит 195,0 млрд куб. м в год (табл. 2).

Что касается импорта СПГ, то с учетом объемов текущего строительства и публично заявленных планов по строительству приемных терминалов СПГ уже к 2022 г. совокупная мощность приемных терминалов СПГ в Китае может превысить 110–120 млн т в год.

В конце 2018 г. появились сообщения о подготовке к масштабной реформе газовой отрасли, включая создание новых операторов по транспортировке газа, что может привести к значительному улучшению

ситуации с трубопроводной инфраструктурой и решить часть проблем с доступом частных компаний к свободным трубопроводным мощностям.

Другой комплексной проблемой является механизм реализации газа конечным потребителям. Недавняя реформа ценообразования, с одной стороны, несколько улучшила ситуацию в отрасли, а с другой стороны, стоимость газа для промышленных потребителей выросла. Стоимость газа для населения регулируется местными органами самоуправления и де-факто субсидируется, причем различными способами вплоть до перенесения части стоимости газа, потребляемого населением, на стоимость газа для промышленных предприятий [4]. Таким образом, в рамках дальнейших реформ сохраняется значительная доля неопределенности относительно динамики спроса, поскольку он в значительной степени зависит от субсидий. При этом уровень цен на газ в Китае остается даже с учетом субсидий достаточно высоким, что негативно сказывается на динамике спроса.

Тем не менее в случае, если начатое движение в сторону дерегулирования рыночных цен продолжится, проблемы с инфраструктурой будут решены, а рост спроса на газ будет продолжаться, в Китае возможно создание полноценного газового хаба, аналогичного американскому *Henry Hub* или европейскому *TTF*.

Если КНР получит собственный газовый хаб, это сделает цены на газ более гибкими, что будет способствовать повышению привлекательности газа как энергоносителя и ускорит переход к чистой энергетике. Дополнительным преимуществом, сопутствующим созданию такого хаба, будет получение регионального бенчмарка газовых цен, что позволит формулам контрактов частично отвязываться от американских котировок и цен на нефтепродукты, что сделает азиатский рынок более устойчивым к колебаниям цен на мировом или американском рынке.

ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ ГАЗА КИТАЕМ

Природный газ часто рассматривают как переходный вид топлива — от ископаемых источников энергии к возобновляемым источникам. При этом стоимость газа на внутреннем рынке Китая достаточно высокая.

Несмотря на повышение жизненного уровня населения, оно в большинстве случаев пока не готово переходить на более дорогое топливо. Широкое распространение «дешевого» угля, который продается мелким оптом и используется для отопления жилых

домов, с одной стороны, приводит к тому, что сейчас газовое отопление даже с учетом субсидий сталкивается с острой конкуренцией в виде угля. С другой стороны, при росте покупательной способности населения и газификации регионов можно будет уменьшить потребление угля на 60 млн т н.э. в год, т.е. примерно на 3% от суммарного потребления угля Китаем.

Исследование, проведенное в 2016 г. Массачусетским технологическим университетом¹⁴, также показывает, что при высоких ценах на газ, переключение на него потребует принятия значительных мер в виде повышенного налогообложения угольной генерации, поскольку текущих мер по торговле выбросами недостаточно. С точки зрения экономической рентабельности, газ станет конкурентоспособным относительно угля на китайском рынке при его средней цене «на воротах города» (*city gate price*) на уровне 4,46–4,5 долларов за млн БТЕ (*British thermal unit* — единица измерения тепловой энергии в английской системе мер. 1 БТЕ/ч = 0,2931 Вт). В целом можно предположить, что Китай будет вытеснять уголь из энергобаланса путем увеличения мощностей ВИЭ, а газ — уголь из жилищно-коммунального хозяйства.

Потребление газа в КНР во многом зависит от государственной поддержки. К 2025 г. ожидается завершение большей части из действующих в КНР программ субсидирования по поэтапному переходу электрогенерации с угля на природный газ. Таким образом, перспективы газовой отрасли остаются в значительной степени неопределенными. При сохранении достаточно высоких цен на импортируемый газ имеется высокая вероятность того, что после 2025 г. спрос на газ в КНР будет расти медленнее, чем ожидалось ранее.

Для КНР характерна существенная разница между регионами по уровню потребления газа. Так, более богатые прибрежные регионы имеют более высокую долю газа в энергобалансе. В перспективе дифференциация будет возрастать, поскольку ключевыми районами роста спроса на природный газ останутся центральные и восточные регионы страны (рис. 11).

Вместе с тем кризис зимы 2017–2018 гг. показал уязвимость газовых электростанций к резким сезонным увеличениям спроса на газ. В таких случаях жилищно-коммунальному хозяйству отдается приоритет, что приводит к простоям газовых электростанций

¹⁴ UEL: https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/103778/MITJPSPGC_Rpt294.pdf?sequence=1.

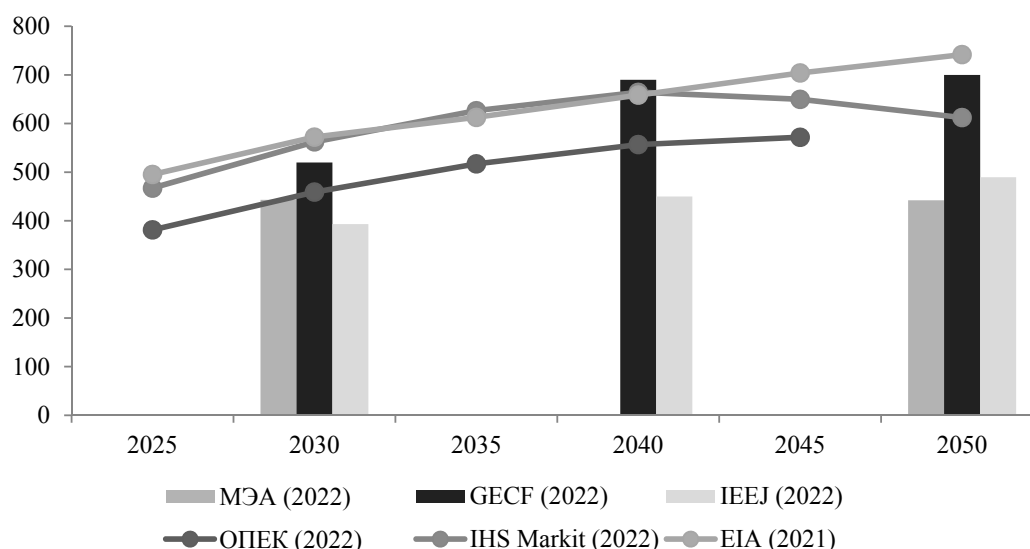


Рис. 11 / Fig. 11. Прогноз потребления газа в Китае, млрд куб. м /
Forecast of gas consumption in China, billion cubic meters

Источники / Sources: составлено автором на основе / compiled by the author based on EIA. International Energy Outlook 2021. October 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo/>; EIA. International Energy Outlook 2021. October 2021. URL: <https://www.eia.gov/outlooks/ieo/>; [2]; IEEJ. IEEJ Outlook 2022. Challenges for Achieving Both Energy Security and Carbon Neutrality. October 2022. URL: <https://eneken.ieej.or.jp/en/whatsnew/442.html>; IEA. World Energy Outlook 2022 OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/3a469970-en>; OPEC 2022. World Oil Outlook 2045 (WOO). Vienna: Secretariat.

из-за нехватки топлива для ТЭЦ. В этой связи газ становится более востребованным в промышленности (в том числе для нужд ЖКХ) и при снабжении населенных пунктов бытовым газом, нежели в электроэнергетике, где приоритетными направлениями, остаются ВИЭ и атомная энергия.

Недостаток мощностей ПХГ (в отличие от нефтяного резерва) для покрытия пикового спроса является сдерживающим фактором для роста потребления газа в электроэнергетике и теплоснабжении КНР.

Несмотря на оптимистичные оценки многих агентств, природный газ в КНР — один из самых дорогих энергоносителей, и значительный рост спроса на него возможен только при условии снижения цен на него. CNPC ETRI (Economic & Technology Research Institute — Институт экономики и технологии) прогнозирует величину спроса к 2030 г. на уровне 530 млрд куб. м в год (против 500 млрд куб. м в год в предыдущем прогнозе). Однако при этом указывает на то, что потребление газа может оказаться ниже указанной величины, и пока нет перспектив для более оптимистичных оценок будущего спроса на газ.

В ситуации падения цен спрос на газ в южных приморских провинциях может дополнительно увеличиться из-за развития систем теплоснабжения в южных и юго-восточных провинциях Китая, в которых

центральное теплоснабжение традиционно отсутствует, однако в связи с ростом благосостояния населения существует запрос потребителей на его развитие.

Перспективы газа на рынке газомоторного топлива также крайне ограничены из-за высокой цены и жесткой конкуренции с нефтепродуктами и электромобилями.

В начале 2019 г. правительство КНР начало демонизацию услуг по трубопроводной транспортировке газа, введя правило обязательного доступа третьих сторон к магистральной трубопроводной инфраструктуре. В ближайшей перспективе ожидается выделение газотранспортных активов, принадлежащих в настоящее время китайским государственным нефтегазовым компаниям, в отдельные государственные и частные компании — газотранспортные операторы (по аналогии с реформированием Европейского газового рынка в рамках Третьего энергетического пакета).

Китай нацелен на развитие собственного ликвидного газового хаба (вероятнее всего, на базе существующей торговой площадки в Шанхае) и соответствующего ценового индикатора, номинированного в юанях для укрепления своего влияния на мировом рынке энергоносителей.

Со стороны предложения на китайский рынок также действует ряд факторов, которые

Таблица 3 / Table 3

Заявленные СПГ-проекты в России до 2030 г. и их статус / Declared LNG projects in Russia until 2030 and their status

Проект / Project	Мощность, млн т / Power, mln tons	Год запуска / Year of launch	Оператор / Operator	Статус / Status
Сахалин-2	9,6	2009	Сахалинская энергия	Действующий
Ямал СПГ (три линии)	16,5	2017	НОВАТЭК	Действующий
Криогаз-Высоцк	0,7	2019	НОВАТЭК	Действующий
Ямал СПГ (четвертная линия)	0,9	2021	НОВАТЭК	Действующий
Портовая СПГ	1,5	2022	Газпром	Действующий
Арктик СПГ	19,8	2023/2025	НОВАТЭК	На стадии строительства
Балтийский СПГ	13,0	2023/2024	Газпром	На стадии строительства
Сахалин-2	5,4	2024	Сахалинская энергия	Ведутся проектируемые работы
Всего	67,4			

Источник / Source: составлено автором на основе / compiled by the author based on Annual Statistical Bulletin 2022: GECF.
 URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/6th-edition-of-annual-statistical-bulletin-makes-its-debut/gecf-asb-2022.pdf.

способствуют сохранению текущей ситуации высоких цен.

К 2025 г. Китай не сможет достичь официально запланированного уровня добычи сланцевого газа — 40 млрд куб. м в год. Его добыча составит по оценке Международного энергетического агентства около 35,5 млрд куб. м в год (против 26,4 млрд куб. м в 2022 г.).

Отсутствие роста собственного производства не позволит снизить уровень цен на газ в КНР, что негативно скажется на объеме спроса на газ.

В данном случае возникает возможность увеличения присутствия России на рынке СПГ южных приморских провинций Китая. Так как рынок газа северо-восточных провинций КНР перенасыщен, Китай не заинтересован в обозримой перспективе в дополнительных поставках туда российского трубопроводного газа свыше законтрактованных 48 млрд куб. м в год.

Таким образом, новый газопровод «Сила Сибири — 2» не вызывает большого интереса с китайской стороны. Высокая стоимость транспортировки российского газа от границы Российской Федерации до юго-восточных провинций Китая и необходимость вложений в расширение инфраструктуры на территории КНР, делают трубопровод высокорискованным

в кратко- и среднесрочной перспективе, поскольку необходимые капитальные затраты с обеих сторон могут не окупиться в результате замедления спроса на газ в Китае.

ВЫВОДЫ

С учетом перспектив развития топливно-энергетического комплекса КНР и особенностей трубопроводной инфраструктуры, поставки газа из России целесообразнее осуществлять в виде СПГ (табл. 3). Данный вид поставок обладает рядом преимуществ:

- минимизация затрат на строительство трубопроводов на территории России;
- отсутствие необходимости в строительстве трубопроводов с китайской стороны. Одним из сдерживающих факторов при строительстве трубопровода «Сила Сибири — 2» является высокая стоимость транспортировки газа по территории КНР. В случае СПГ необходимость в данной транспортировке существенно ниже из-за того, что спрос сконцентрирован на относительно небольшом удалении от портов, оборудованных регазификационными терминалами;
- дополнительная загрузка мощностей судостроительного кластера «Звезда» и создание собственно-

го флота СПГ-танкеров для реализации имеющегося потенциала запасов Дальнего Востока. Учитывая возможность снятия ограничений на экспорт природного газа, перевод поставок газа на СПГ позволяет диверсифицировать направления поставок и в случае неблагоприятной ценовой конъюнктуры перенаправлять грузы в другие страны АТР.

В то же время в условиях санкционных запретов на поставки СПГ оборудования¹⁵ большинство

¹⁵ По состоянию на март 2023 г. единственной отечественной технологией СПГ является «Арктический каскад» ПАО «НОВАТЭК» мощностью до 1 млн т, в связи с чем вопрос импортозамещения оборудования для СПГ является крайне актуальным. В августе 2022 г. была опубликована обнов-

ленных проектов потеряли свою актуальность. В марте 2023 г. вице-премьер А. Новак заявил о необходимости дополнительного изыскания ресурсной базы для проектов еще на 34 млн т СПГ в год, чтобы выйти на планируемые в программе «Долгосрочного развития производства СПГ», утвержденной в 2021 г., 100 млн т¹⁶. Ресурсная база в 66 млн т будет обеспечена действующими заводами на 33 млн т и строящимися заводами в Усть-Луге и «Арктик СПГ-2».

ленная версия паспорта проекта «Прорыв на рынки СПГ», согласно которой общая стоимость программы до 2030 г. составит 89,3 млрд руб.

¹⁶ URL: <http://static.government.ru/media/files/l6DePkb3cDKTgzxb6sdFc2npEPAd7SE.pdf>.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Miller S., Michalak A., Detmers R., Hasekamp O., Bruhwiler L. Schwietzke S. China's coal mine methane regulations have not curbed growing emissions. *Nature Communications*. 2019;303(10):1–8. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/30696820>. DOI: 10.1038/s41467-018-07891-72.
2. Ermakov A. The future of natural gas in asia pacific: large potential for demand growth. *GECF*. March 2023. URL: https://www.gecf.org/_resources/files/events/expert-commentary--the-future-of-natural-gas-in-asia-pacific/gecf-commentary--the-future-of-natural-gas-in-asia-pacific.pdf.
3. Зуев А. Китай — локомотив рынка СПГ. *ТЭК России*. 2023;(1):20–23.
Zuev A. Kitaj — locomotive of the market of SPG. *TEK Rossii = Fuel and Energy Complex of Russia*. 2023;(1):20–23. (In Russ.).
4. Paltsev S., Zhang D. Natural gas pricing reform in china: getting closer to a market system? *Energy Policy*. 2015;86:43–56. URL: https://globalchange.mit.edu/sites/default/files/MITJPSPGC_Rpt282.pdf.
5. Zhang D., Paltsev S. The future of natural gas in china: effects of pricing reform and climate policy. *Climate Change Economics*. 2016;7(4):1–32.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Дмитрий Игоревич Кондратов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, Москва, Россия

Dmitry I. Kondratov — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7356-0047>
dmikondratov@yandex.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 12.06.2023; принята к публикации 15.09.2023.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received 12.06.2023; accepted for publication 15.09.2023.

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

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-34-42
УДК 336.64(045)
JEL G24, G32

Синдицированное кредитование для малого и среднего бизнеса

А.А. Тарасов

Российская академия народного хозяйства и государственной службы, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Будучи одним из основных инструментов корпоративного финансирования, синдицированный кредит предоставляется заемщику двумя или более кредиторами при условии использования стандартной юридической документации. *Предмет исследования* – рынок синдицированного кредитования как источник привлечения финансирования для предприятий малого и среднего бизнеса. *Цели работы* – установление преимуществ и недостатков синдицированного кредита с точки зрения заемщиков сегмента малого и среднего бизнеса; описание инструментов рынка синдицированного кредитования – револьверных кредитных линий, срочных кредитов, сделок инвестиционного финансирования, которые могут быть применены заемщиками для привлечения кредитных ресурсов. Реализован сравнительный анализ «классических» синдицированных кредитов и синдицированных сделок для предприятий малого и среднего бизнеса по таким параметрам, как используемый инструментарий, объем кредита, срок кредита, участники сделки, юридическая документация, информационный пакет, график реализации сделки. В статье *делается вывод* о том, что синдицированный кредит может стать важным инструментом привлечения финансирования предприятий малого и среднего бизнеса и осуществляться банками, являющимися основными финансовыми партнерами заемщиков в случае использования стандартных форм юридической документации и применения специализированных финансовых технологий для оптимизации транзакционного процесса. Совокупность данных факторов позволит в перспективе появиться новому сегменту российского рынка синдицированного кредитования – сделкам для заемщиков малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: синдицированное кредитование; привлечение корпоративного финансирования; рынок кредитного капитала; банковские услуги; структурированные финансы; кредитная документация; финансирование малого и среднего бизнеса

Для цитирования: Тарасов А.А. Синдицированное кредитование для малого и среднего бизнеса. *Экономика. Налоги. Право*. 2023;16(5):34-42. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-34-42

ORIGINAL PAPER

Syndicated Lending for Small and Medium-Sized Businesses

A.A. Tarasov

Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

ABSTRACT

Being one of the main instruments of corporate financing, a syndicated loan is provided to the borrower by two or more lenders, subject to the use of standard legal documentation.

The subject of the study is the syndicated lending market as a source of attracting financing for small and medium – sized businesses.

The objectives of the work are to establish the advantages and disadvantages of syndicated loans from the point of view of borrowers in the segment of small and medium – sized businesses; description of syndicated lending market instruments – revolving credit lines, term loans, investment financing transactions that can be used by borrowers to attract credit resources; comparative analysis of “classic” syndicated loans and syndicated transactions for small and medium-sized businesses on such parameters as applicable tools, loan volume, loan term, transaction participants, legal documentation, information package, transaction implementation schedule.

© Тарасов А.А., 2023

The article concludes that a syndicated loan can become an important tool for attracting financing for small and medium-sized businesses. Such transactions will be carried out by banks, which are the main financial partners of borrowers, using standard forms of legal documentation and using specialized financial technologies to optimize the transaction process. The combination of these factors will allow a new segment of the Russian syndicated lending market to appear in the future — a segment of transactions for borrowers of small and medium-sized businesses.

Keywords: syndicated lending; attraction of corporate financing; credit capital market; banking services; structured finance; credit documentation; financing of small and medium-sized businesses

For citation: Tarasov A.A. Syndicated lending for small and medium-sized businesses. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):34-42. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-34-42

ВВЕДЕНИЕ

Динамичное развитие рынка синдицированного кредитования стало за последние несколько лет важной тенденцией российского кредитного рынка [1; 2]. Оформляемый едиными стандартизированными документами синдицированный кредит предоставляется заемщику двумя и более кредиторами. Ключевую роль в процессе синдицированного кредитования выполняют банки, осуществляющие функции организаторов сделки, а также кредитные управляющие (далее — КУ) и управляющие залогом (далее — УЗ).

Сделки на первичном рынке реализуются в пользу корпоративных заемщиков и банков в формате бридж-кредитов, револьверных кредитных линий, срочных кредитов, а также в качестве инвестиционного и проектного финансирования с целью привлечения денежных средств для решения специализированных финансовых задач.

Для синдицированных кредитов характерна торговля долями участия в сделках, осуществляемых на первичном и вторичном рынках ценных бумаг, где в рамках управления портфелями совершаются сделки для решения как тактических задач по достижению заданных ключевых показателей эффективности, так и стратегических задач по реструктуризации портфеля синдицированных кредитов в ожидании дальнейшего роста ликвидности финансовых инструментов благодаря появлению новых игроков, включая независимых брокеров и инвесторов, заинтересованных в сделках, подверженных кредитным рискам, а также в увеличении объемов и количества заключаемых сделок.

Выступающие в роли финансовых инструментов синдицированные кредиты, предоставляемые банковскими и предпринимательскими структурами на срок, как правило, один–два года с опцией возможного продления, должны характеризоваться специализированными финансовыми

ковенантами — коэффициентами достаточности капитала и соблюдать установленные нормативы задолженности на одного заемщика.

Можно ожидать, что рублевые сделки синдицированного кредитования могут стать важным инструментом фондирования региональных банков благодаря привлечению денежных средств для обеспечения роста кредитного портфеля, финансирования региональных проектов, а также кредитования малого и среднего бизнеса (далее — МСБ).

Привлечение кредитных ресурсов заемщиками сегмента малого и среднего бизнеса, включая региональные компании, характеризуется рядом особенностей, к которым относятся структурные параметры, трансакционные аспекты и круг участников сделок [3; 4].

На текущем этапе развития рынка ключевая роль отводится заключению сделок российскими банками и институтами развития в соответствии с Федеральным законом от 31.12.2017 № 486-ФЗ «О синдицированном кредите (займе)» и принятыми в него в 2020 г. изменениями¹, которые оформляются разработанными Комитетом по инвестиционным банковским продуктам Ассоциации банков России стандартными документами синдицированных сделок², основным из которых является договор синдицированного кредита (далее — ДСК).

Для каждой специализированной сделки юридические консультанты (ведущие российские юридические фирмы, выступающие как на стороне заемщика, так и на стороне кредиторов) готовят на основании принятых стандартов полный пакет юридической документации в соответствие со структурой каждой сделки [5; 6].

¹ Федеральный закон от 22.12.2020 № 447-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О синдицированном кредите (займе)».

² URL: <https://asros.ru/projects/syndicated>.

Таблица 1 / Table 1

SWOT-анализ синдицированного кредитования для компаний МСБ / SWOT analysis of syndicated lending for SMEs

Преимущества / Strengths	Недостатки / Weaknesses
Привлечение существенных объемов финансирования за счет участия в сделке нескольких банков. Широкий набор финансовых инструментов, позволяющих решать весь спектр задач корпоративного финансирования. Быстрый и отлаженный процесс реализации сделки	Рынок синдицированных кредитов зависим от макроэкономических факторов. Выполнение требований и ограничений ДСК, включая финансовые ковенанты. Значимые транзакционные издержки реализации сделки
Возможности / Opportunities	Угрозы / Threats
Диверсификация базы фондирования корпорации за счет привлечения финансирования от различных кредиторов. Оперативное привлечение финансирования для пополнения оборотного капитала. Обеспечение стратегического развития компании за счет реализации сделок инвестиционного финансирования для обновления текущих и строительства новых производственных мощностей	Недоступность финансирования на рынке синдицированного кредитования вследствие влияния негативных макроэкономических факторов. Ухудшение финансовых показателей компании как результат возросшей долговой нагрузки. В случае невыполнения условий ДСК потенциальные штрафы для компании и необходимость досрочного погашения кредита по требованию кредиторов

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

ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЫНКА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ КОМПАНИЙ МСБ

На российском кредитном рынке синдицированный кредит стал одним из ключевых инструментов привлечения денежных средств для финансирования развития российской экономики. Для ведущих корпораций таких отраслей российской экономики, как промышленность, химия, транспорт, рынок синдицированного кредитования стал важнейшим источником проектного финансирования. Следующим этапом развития рынка синдицированного кредитования может стать его использование заемщиками МСБ.

Для ведущих корпораций такого сегмента российской экономики, как промышленность, рынок синдицированного кредитования является одним из основных источников привлечения денежных средств, доказательством чему служит приведенный в табл. 1 SWOT-анализ³ синдицированного кредита.

³ SWOT-анализ — метод стратегического планирования, состоящий в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны, преимущества), Weaknesses (слабые стороны, недостатки), Opportunities (возможности), Threats (угрозы).

С точки зрения инструментария для заемщиков сегмента МСБ на рынке синдицированного кредитования доступны револьверные кредитные линии, срочные кредиты, сделки инвестиционного финансирования. Приведем ниже основные финансовые параметры данных инструментов:

- *револьверная (возобновляемая) кредитная линия*: краткосрочный кредит, предоставляемый заемщику для решения таких краткосрочных финансовых задач, как пополнение оборотного капитала; как правило, в рамках револьверной кредитной линии заемщик может выбирать транши различной длительности (один, три, шесть месяцев соответственно);
- *срочный синдицированный кредит*: среднесрочный кредит, используемый компаниями для финансирования таких общекорпоративных целей, как рефинансирование текущего кредитного портфеля; подобные кредиты имеют более сложную структуру, включая гарантии и поручительства, а также залог различных активов заемщика;
- *сделки инвестиционного финансирования*: долгосрочные кредиты, применяемые для инвестиционной деятельности заемщика, в т.ч. с целью финансирования капитальных затрат, приобретения новых активов, инвестирования денежных средств в технологии. В отношении подобных кредитов первостепенную роль играет их финансовая

структура, включая обеспечение (залог оборудования и контрактов), график погашения и финансовые ковенанты, которые зависят от особенностей финансируемого проекта, включая длительность инвестиционной фазы (во время которой осуществляется строительство объектов производства) и операционную фазу (когда после запуска проекта начинается реализация продукции на рынок).

Следует также выделить в качестве преимущества синдицированного кредитования возможность применения одного из базовых инструментов рынка синдицирования — бридж-кредита (от англ. *bridge* — мост), который помогает предпринимателю разделить с кредитором бремя первоначального вложения, необходимого для старта любого крупного проекта и финансирования сделок по слияниям и поглощениям. Главной особенностью данных сделок является их краткосрочность. Заемщик оперативно получает денежные средства для финансирования сделки от «старшего» синдиката банков-партнеров, затем кредит либо синдицируется в процессе «общей» синдикации, либо рефинансируется на рынке облигаций.

ПРОЦЕСС ПРИВЛЕЧЕНИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТА ЗАЕМЩИКОМ СЕГМЕНТА МСБ

Процесс реализации сделки синдицированного кредита для предприятия МСБ включает семь основных этапов:

- 1) подготовка заемщика к сделке;
- 2) назначение банков на соответствующие роли;
- 3) структурирование синдицированного кредита;
- 4) подготовка и согласование юридической документации сделки;
- 5) процесс синдикации;
- 6) выдача денежных средств и обслуживание синдицированного кредита;
- 7) сопровождение сделки.

Рассмотрим данные этапы.

Подготовительный этап сделки синдицированного кредитования включает следующие бизнес-процессы на стороне заемщика: проведение SWOT-анализа рынка, определение и бюджетирование финансовых потребностей, получение требуемых корпоративных одобрений, подготовку необходимой для реализации сделки информации.

Для привлечения синдицированного кредита заемщик назначает несколько банков, которые вы-

полняют роли организаторов сделки, кредиторов, КУ и УЗ. Функционал данных ролей определяется как законодательством, так и стандартами и практиками функционирования рынка синдицированного кредитования, отраженными в шаблонах юридических документов синдицированных кредитов. К основным документам относятся договор об организации синдицированного кредита (далее — ДОСК), ДСК, договор управления залогом (далее — ДУЗ).

Важное значение имеет развитие соответствующего функционала региональных банков для реализации сделок синдицированного кредитования для заемщиков МСБ. Для этого внутри банков создаются профильные подразделения, занимающиеся синдицированным кредитованием (департамент синдицированного кредитования или департамент синдицированного финансирования), а также утверждаются соответствующие внутренние нормативные документы, регулирующие деятельность банков как на первичном, так и на вторичном рынках синдицированного кредитования.

В процессе выбора и назначения заемщиком организаторов сделки ключевую роль играет конкурентный анализ банков (табл. 2).

При структурировании синдицированного кредита определяются основные финансовые параметры сделки: срок, объем кредита и цели привлечения финансирования, график погашения (кредит может включать амортизацию либо погашаться одним платежом), транширование (при соответствующей необходимости заемщика). Итоговые условия сделки зависят как от специализированных условий используемого инструмента рынка синдицированного кредитования, так и результатов переговоров заемщика с организаторами кредита в рамках заключения структурирования сделки.

Подготовка и согласование юридической документации сделки включают совместную работу заемщика, организаторов синдицированного кредита и юридического консультанта над документами сделки (в т. ч. работу над ДОСК, ДСК и ДУЗ). Юридический консультант назначается заемщиком по согласованию с организаторами синдицированного кредита. Как правило, на данную роль претендует одна из ведущих российских юридических фирм, имеющая опыт работы над подобными сделками. Для оптимизации процесса выбора юридического консультанта организаторы готовят следующие документы: техническое задание и график подготовки юридической документации сделки.

Таблица 2 / Table 2

**Конкурентный анализ банка при выборе организаторов синдицированного кредита /
Competitive analysis of a bank for selecting syndicated loan arrangers**

Параметр / Parameter	Показатели / Indicators
Общая информация / General information	Название банка; описание корпоративно-инвестиционного бизнеса, финансовые результаты (активы, капитал, прибыль)
Взаимоотношения с заемщиком / Relationship with the Borrowers	Обзор партнерских отношений с банком (продукты, сделки, открытые лимиты); общий объем сделок за последние три года
Рыночные позиции / Market position	Обзор деятельности банка на рынке синдицированного кредитования; места в рейтинге организаторов синдицированных кредитов за последние три года; объем и количество сделок за последние три года
Крупнейшие сделки / Largest deals	Детальное описание крупнейших сделок банка на рынке синдицированного кредитования за последние три года; опыт банка при выполнении различных ролей в сделках (КУ, УЗ)
Опыт синдикации / Syndication experience	Анализ участников сделок банка за последние три года; описание опыта работы банка в рамках сделок для заемщиков из отрасли корпорации

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

Техническое задание включает основные финансовые параметры синдицированного кредита, описание обеспечения синдицированной сделки, а также перечень работ и услуг, которые будет оказывать юридический консультант при работе над сделкой.

График подготовки юридической документации сделки содержит сроки, в которые каждый из документов должен быть представлен участникам сделки для анализа и комментариев. Обратим внимание на то, что при подготовке юридической документации синдицированного кредита каждый из основных документов сделки (в особенности ДСК) до своего подписания проходит несколько итераций в рамках процесса подготовки, учета комментариев вовлеченных сторон и итогового согласования. В некоторых случаях заемщик может привлекать еще одну юридическую фирму, которая в качестве юридического консультанта заемщика будет представлять его интересы и взаимодействовать с ранее нанятым юридическим консультантом кредиторов.

Процесс синдикации для сделок МСБ будет включать направление региональным банкам, являющимися потенциальными участниками сделки, пакета материалов, содержащего индикативные условия синдицированного кредита, а также финан-

совую отчетность заемщика, кредитный портфель и прогнозную модель.

После обработки полученной информации каждый из приглашенных банков готовит заявку на получение внутреннего одобрения сделки со стороны руководства. По итогам получения соответствующих одобрений каждый банк информирует об этом организаторов сделки и приступает к изучению и согласованию юридической документации сделки. Из банков, получивших данные одобрения, организаторы формируют итоговый синдикат. При подписании юридической документации сделки возможно использование технологии квалифицированной электронной подписи, позволяющей быстро и безопасно подписывать юридические документы синдицированного кредита всеми участниками сделки.

Одними из основных особенностей сделок синдицированного кредитования являются осуществление расчетов, обмен информацией и коммуникаций между заемщиком и кредиторами через КУ. В связи с этим заемщикам из сегмента МСБ для успешной реализации сделок на рынке синдицированного кредитования необходимо выстроить как внутренние, так и внешние бизнес-процессы, предусматривающие взаимодействие с КУ. Для этого должны иметься инфраструктура для проведения соответствующих платежей и приниматься

безопасные решения в сфере передачи данных, основанные на использовании систем облачного хранения данных и автоматизации функций КУ.

Следует отметить важность дальнейшего развития транзакционных стандартов реализации синдицированных сделок. Основными компонентами процесса реализации синдицированной сделки на российском рынке являются структурирование кредита, подготовка документации, синдикация, закрытие сделки и выдача денежных средств. Но в силу специфики синдицированных кредитов данный процесс занимает много времени и является более сложным по сравнению с обычными (двусторонними) банковскими кредитами. Тем не менее, учитывая динамику рынка и наработку опыта всеми его участниками, есть все основания полагать, что скорость и эффективность транзакционных процессов будут возрастать.

В рамках сопровождения сделки заемщик регулярно обращается к кредиторам с запросами касательно произошедших или прогнозируемых нарушений условий ДСК. В частности, это относится к выполнению заемщиком финансовых ковенантов и обязательств по предоставлению информации.

В начале данного процесса заемщик направляет КУ запрос, где указывает причины, обуславливающие необходимость внесения изменений в ДСК. Текст предлагаемых изменений прикладывается к запросу. Кроме того, заемщик прилагает необходимые дополнительные материалы. Срок обработки запроса может составить один месяц и более. КУ проверяет запрос на соответствие ДСК и затем направляет его и комплект сопроводительных материалов входящим в синдикат кредиторам.

Финансовые ковенанты включают ограничения на привлечение заемщиком нового долгового финансирования, а также обязательства заемщика по поддержанию коэффициентов обслуживания долга и долговой нагрузки в соответствии с указанными в кредитном договоре значениями.

Информационные ковенанты предусматривают регулярное предоставление кредиторам финансовой информации. При нарушении указанных в ДСК ковенантов может наступить дефолт по кредиту. В случае если заемщик и кредиторы не согласуют внесение соответствующих изменений в ДСК, заемщику поступит требование от кредиторов о полном погашении кредита.

После получения запроса входящие в синдикат кредиторы готовят соответствующую заявку для

дальнейшего рассмотрения заявки на кредитном комитете банка. Затем каждый из кредиторов информирует КУ о принятом решении. После этого участники сделки работают над подготовкой, согласованием и подписанием дополнительного соглашения к ДСК.

В рамках подобных запросов заемщик направляет КУ пакет информации, включающий обоснование невыполнения одного или нескольких разделов ДСК и предложения по их изменению. КУ направляет данную информацию кредиторам, которые затем информируют КУ о согласии или несогласии с запросом заемщика. Заметим, что данные процедуры и их сроки регламентированы соответствующими разделами ДСК.

Процесс привлечения синдицированного кредита заемщиком сегмента МСБ проиллюстрирован на рисунке.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ «КЛАССИЧЕСКИХ» СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ И СДЕЛОК ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МСБ

Классический синдицированный кредит является одним из основных инструментов привлечения финансирования крупнейшими российскими корпорациями и является сложным финансовым продуктом, имеющим ряд специализированных параметров [7; 8].

Одним из основных отличий «классических» синдицированных кредитов и сделок для предприятий МСБ является их объем. Если для «классического» синдицированного кредита средний объем сделки составляет 30,0 млрд руб., то для МСБ средний объем кредита равняется 5,0 млрд руб. С точки зрения сроков для сделок проектного финансирования вследствие большого масштаба и длительного времени окупаемости проектов сроки могут составлять более семи лет, в то время как сделки инвестиционного финансирования для предприятий МСБ осуществляются в пределах пяти лет.

Если сделки проектного финансирования организуются крупнейшими российскими банками и институтами развития, сделки для предприятий МСБ совершаются коммерческими и региональными банками. Имеются также различия в части количества кредиторов данных сделок: в первом случае синдикат может включать более десяти банков, во втором — до пяти банков. Более «компак-



Рис. / Fig. **Схема реализации сделки синдицированного кредитования для компаний МСБ / Scheme of execution of a syndicated loan for SME companies**

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

тный» процесс синдикации будет также влиять на длительность транзакционного процесса в целом: для сделок МСБ он может составлять три–четыре недели против семи–восьми недель для «классических» сделок [9; 10].

«Классические» сделки характеризуются более существенным информационным сопровождением: помимо финансовой отчетности и кредитного портфеля, они включают аудиторское заключение, прогнозную модель, информационный меморандум и отчеты рейтинговых агентств [11]. Заметим, что для сделок для предприятий МСБ данные требования достаточно лимитированы: как правило, заемщик может ограничиваться предоставлением финансовой отчетности.

При этом следует отметить и общие параметры анализируемых сделок. В первую очередь это использование стандартной юридической документации, что значительно упрощает документационный процесс оформления сделок синдицированного кредитования. При этом ввиду специфики сделок для МСБ при подготовке документации допускаются минимальные отклонения от шаблонов, в то время как для структурированных сделок характерен сложный процесс подготовки юридической документации [12].

Сравнение структуры сделок для случаев «классического» синдицированного кредита для корпоративного заемщика и синдицированной сделки для предприятий МСБ приведено в табл. 3.

ВЫВОДЫ

Транзакционный процесс сделки синдицированного кредитования для предприятий МСБ включает семь основных этапов, начиная с подготовки заемщика к сделке и кончая выдачей денежных средств и дальнейшим сопровождением кредита.

Важной тенденцией на рынке является использование современных информационных технологий: систем облачного хранения данных, позволяющих эффективно предоставлять маркетинговые материалы сделки потенциальным кредиторам; процедур безопасного подписания юридической документации сделки с использованием технологии квалифицированной электронной подписи; автоматизацией функций КУ для расчетов, обмена информацией и коммуникаций между заемщиком и кредиторами в рамках обслуживания и сопровождения синдицированного кредита.

Транзакционные издержки привлечения синдицированных кредитов компаниями МСБ включают разовые вознаграждения при реализации сделки

Таблица 3 / Table 3

Сравнение параметров «классических» синдицированных кредитов и синдицированных сделок для компаний МСБ / Comparison of parameters of “classic” syndicated loans and syndicated deals for SME companies

Параметры и элементы кредитов / Loan terms and components	«Классический» синдицированный кредит / “Classic” syndicated loan	Синдицированная сделка для компании МСБ / Syndicated deal for SME company
Инструментарий / Instruments	Бридж-кредиты, револьверные кредитные линии, срочные кредиты, предэкспортное финансирование, сделки инвестиционного финансирования, проектное финансирование	Револьверные кредитные линии, срочные кредиты, сделки инвестиционного финансирования
Объем кредита / Loan amount	30,0 млрд руб.	5,0 млрд руб.
Срок кредита / Loan tenor	Более 7 лет	До 5 лет
Участники сделки / Deal participants	3–4 организатора, до 5 кредиторов, кредитный управляющий, управляющий залогом, юридический консультант	1–2 организатора, более 10 кредиторов, кредитный управляющий, управляющий залогом, юридический консультант (как со стороны кредиторов, так и со стороны заемщика)
Юридическая документация / Legal documentation	Стандартные формы документов синдицированных сделок Ассоциации банков России	
Информационный пакет / Information package	Полный комплект материалов: финансовая отчетность, кредитный портфель, аудиторское заключение, прогнозную модель, информационный меморандум	Ограниченный набор требований: финансовая отчетность и кредитный портфель
График реализации сделки / Transaction execution timeline	Сложный процесс с «полноценной» синдикацией на кредитном рынке. Срок работы над сделкой длится 7–8 недель	Быстрый процесс за счет «компактного» процесса синдикации. Срок привлечения кредита составляет 3–4 недели

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

организаторов и кредиторов, а также ежегодную оплату услуг КУ и УЗ. Заемщику также необходимо оплатить услуги юридического консультанта по подготовке документации сделки и при внесении в данную документацию изменений при обслуживании синдицированного кредита (если такие изменения необходимы и согласованы синдикатом кредиторов).

Синдицированный кредит может стать важным инструментом привлечения финансирования предприятиями МСБ. Подобные сделки будут организовываться коммерческими и региональными банками посредством использования стандартной формы ДСК. При этом региональные банки получают механизм управления рисками за счет их распределения

среди других участников синдиката. Дальнейшее оптимальное управление банковскими кредитными портфелями возможно за счет заключения сделок не только с банками, но и с другими инвесторами. Подобное управление рисками создаст эффект мультипликатора на банковском рынке, позволяя региональным банкам увеличивать собственную кредитную активность в большем количестве сделок. На основании проведенного сравнительного анализа «классических» синдицированных кредитов и синдицированных сделок для предприятий МСБ можно спрогнозировать, что в перспективе будет выделен новый сегмент российского рынка синдицированного кредитования — сегмент сделок для предприятий МСБ.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Тарасов А.А. Финансовые инструменты поддержки российских экспортеров. *Экономика. Налоги. Право*. 2019;12(4):29–38.
Tarasov A.A. Financial instruments to support Russian exporters. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):29–38. (In Russ.).
2. Тарасов А.А. Кредитование устойчивого развития корпораций. *Экономика. Налоги. Право*. 2020;13(4):90–98.
Tarasov A.A. Lending to the corporate sustainable development. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2020;13(4):90–98. (In Russ.).
3. Campbell M., Weaver C. Syndicated lending: practice and documentation, 7th ed. Harriman House; 2019. 762 p.
4. Hommel U., Fabich M., Schellenberg E., Firnkorn L. The strategic CFO: creating value in a dynamic market environment. Springer; 2011. 316 p.
5. Bellucci M., McCluskey J. The LSTA's complete credit agreement guide, 2nd ed. McGraw-Hill; 2016. 752 p.
6. Тарасов А.А. Взаимодействие кредиторов и юридического консультанта в сделках синдицированного кредитования. *Банковское право*. 2020;(2):80–85.
Tarasov A.A. Interaction between creditors and a legal consultant in Syndicated Lending Transactions. *Bankovskoe pravo = Banking Law*. 2020;(2):80–85. (In Russ.).
7. Altunbas Y., Gadanecz B., Kara A. Syndicated loans: a hybrid of relationship lending and publicly traded debt. Palgrave Macmillan; 2006. 255 p.
8. Caselli S., Gatti S. Structured finance: techniques, products and market. Springer; 2017. 207 p.
9. Iannotta G. Investment banking: a guide to underwriting and advisory services. Springer; 2010. 193 p.
10. Shaiman L., Marsh B. The handbook of loan syndications and trading, 2nd ed. McGraw-Hill, 2022. 976 p.
11. Тарасов А.А. Финансовые и информационные материалы на рынке синдицированного кредитования. *Банковское дело*. 2016;(10):84–88.
Tarasov A.A. Financial and information materials in the syndicated loans market. *Bankovskoe delo = Banking Business*. 2016;(10):84–88. (In Russ.).
12. Shutter A., ed. A practitioner's guide to syndicated lending, 2nd ed. Sweet & Maxwell; 2017. 560 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Алексей Аркадьевич Тарасов — кандидат экономических наук, Executive MBA, Институт бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Москва, Россия

Alexey A. Tarasov — Cand. Sci. (Econ.), Executive MBA, Institute of Business and Business Administration of the Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0002-7902-5619>

alexey.tarasov@outlook.com

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 23.07.2023; принята к публикации 25.09.2023.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received 23.07.2023; accepted for publication 25.09.2023.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-43-50
УДК 336.741.242.1(045)
JEL E42, E49

Преимущества и недостатки цифрового рубля

В.В. Григорьев

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — преимущества и недостатки цифрового рубля. *Цель работы* — рассмотрение возможностей и рисков внедрения цифрового рубля в Российской Федерации.

В статье обосновываются необходимость появления цифрового рубля в России, его стратегические и тактические преимущества. Сформулировано, что к основному преимуществу внедрения в России цифрового рубля как средства платежа, меры стоимости и инструмента сбережения относится возможность его использования в межгосударственных платежах, а также превращения в резервную валюту для многих государств. Показано, что основным тактическим преимуществом цифрового рубля выступает возможность его использования как средства противодействия западным санкциям в финансовой сфере. Установлено, что государство в качестве инструмента контроля за денежными потоками, в том числе для мониторинга расходования бюджетных средств и выявления фактов уклонения от уплаты налогов, сможет применять новую форму денег для отслеживания целевого расходования бюджетных средств, проведения адресных выплат, оптимизации процесса возврата неизрасходованных денег. Обоснована возможность превращения цифрового рубля в эффективное средство борьбы с теневой экономикой вследствие повышения прозрачности расчетов. *Сделан вывод* о том, что новая форма денег будет способствовать сокращению транзакционных издержек.

Ключевые слова: цифровой рубль; криптовалюта; платежный токен; национальная валюта; противодействие санкциям; платежные системы; третья форма денег

Для цитирования: Григорьев В.В. Преимущества и недостатки цифрового рубля. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):43-50. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-43-50

ORIGINAL PAPER

Advantages and Disadvantages of the Digital Ruble

V.V. Grigoriev

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the advantages and disadvantages of the digital ruble. *The purpose of the work* is to consider the possibilities and risks of introducing the digital ruble in the Russian Federation.

The article substantiates the need for the emergence of the digital ruble in Russia, its strategic and tactical advantages. It is formulated that the main advantage of the introduction of the digital ruble in Russia as a means of payment, a measure of value and a savings tool is the possibility of its use in interstate payments, as well as its transformation into a reserve currency for many states. It is shown that the main tactical advantage of the digital ruble is the possibility of its use as a means of countering Western sanctions in the financial sphere. It has been established that the state, as a tool for controlling cash flows, including for monitoring the expenditure of budget funds and identifying facts of tax evasion, will be able to use a new form of money to track the targeted expenditure of budget funds, making targeted payments, optimizing the process of returning unspent money. The possibility of turning the digital ruble into an effective means of combating the shadow economy due to increased transparency of calculations is substantiated. It is concluded that the new form of money will contribute to reducing transaction costs.

Keywords: digital ruble; cryptocurrency; payment token; national currency; countering sanctions; payment systems; third form of money

For citation: Grigoriev V.V. Advantages and disadvantages of the digital ruble. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law.* 2023;16(5):43-50. (In Russ.), DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-43-50

© Григорьев В.В., 2023

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы процессы модернизации человеческой деятельности посредством внедрения цифровизации во все сферы жизни общества трансформируют рынок платежей и изменяют модель потребительского поведения населения, увеличивая использование безналичных средств расчета. Иными словами, сложилась ситуация, при которой бизнесу и населению стало требоваться меньше наличных и наличных денег, к которым у них имеется прямой доступ в банках, что обуславливает необходимость использования дополнительной цифровой формы денежных знаков, лучше соответствующей информационной эпохе — периоду в истории человечества, характеризующемуся глобальным переходом от традиционной экономической системы, при которой традиции и обычаи определяют практику использования ограниченных ресурсов, к цифровому укладу, основанному на трансфере информации.

В настоящее время в мире широко обсуждается проблема внедрения цифровой валюты, являющейся дополнительной формой денег, и ее применения наряду с традиционными средствами платежей — наличными и безналичными формами денежных знаков. Так, 80% национальных центральных банков готовятся или уже приступили к выпуску цифровой валюты, а 20% находятся на стадии ее тестирования¹, выбирая модели и механизмы применения цифровой валюты посредством оценки возможностей для реализации наилучшим образом ее преимуществ перед традиционными формами денег, например для проведения трансграничных платежей. При этом финансовые регуляторы анализируют особенности применения цифровой валюты с учетом особенностей денежных расчетов в условиях конкретных денежно-кредитных систем [1].

Согласно опросу менеджмента 46 центральных банков, проведенному в феврале 2020 г. сайтом *Central Banking* (Великобритания), 65% респондентов заявили об осуществлении их банками исследований в области цифровых валют и отметили их положительное влияние на внутренние платежи

благодаря повышению доступности населения к финансовым услугам [2].

По мнению респондентов, внедрение финансовыми регуляторами цифровой валюты улучшит условия проведения денежно-кредитной политики и повысит эффективность трансграничных платежей вследствие того, что цифровая валюта будет выполнять функцию «цифровых наличных», увеличивая стабильность платежной системы.

Следует отметить, что органы финансового надзора во многих странах считают, что необходимо организовывать использование цифровой валюты таким образом, чтобы она была востребована благодаря учету потребностей пользователей и не вызывала новых рисков или искажений в работе финансовой системы.

Финансовые регуляторы многих государств также рассматривают возможность введения процентов на цифровую валюту [3].

В процессе обсуждения перспектив применения цифровой валюты не должно упускаться из вида ее потенциальное влияние на условия реализации денежно-кредитной политики и финансовую стабильность экономики. Поэтому финансовым регуляторам еще предстоит разработать новые подходы к управлению рисками и балансированию счетов при перемещении средств клиентами между текущими счетами и цифровой валютой центрального банка, что может приводить к усилению конкуренции между банками за клиентскую базу, отражаться на ставках по депозитам и кредитам, а также на динамике кредитных операций. В связи с этим возможно повышение значимости инструментария предоставления ликвидности для банковского сектора со стороны центральных банков.

Кроме того, в случае экономической нестабильности может происходить переток в цифровую валюту наличных и безналичных средств субъектов хозяйственной деятельности или наоборот, так же как в настоящее время подобный процесс наблюдается в движении безналичных и наличных денег.

В кризисных ситуациях национальные центральные банки должны иметь в своем распоряжении инструменты в требуемых объемах и в короткие сроки для замены имеющейся задолженности на новые предоставляемые на рыночных условиях долговые обязательства, которыми может служить цифровая валюта. Однако в ее отношении могут

¹ АБВГД Деньги. Выпуск № 2. Цифровой рубль и криптовалюта Программа финансовой грамотности Финансового университета, 22.12.2022.

вводиться для борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма² такие же количественные ограничения, как для наличных денежных средств, при переводе, например, средств с банковских счетов в банках в цифровые валюты или применении цифровых валют в офлайн-режиме.

Согласно отчетам национальных центральных банков возможное усиление конкуренции между банками за клиентов в условиях использования цифровых валют может приводить к улучшению качества и разнообразия предоставляемых ими услуг. Банки будут выступать в роли посредников в проведении операций с цифровыми валютами и получают возможность развития новых сервисов для своих клиентов. Однако финансовые регуляторы должны следить за тем, чтобы конкуренция не приводила к использованию банками избыточно рискованных стратегий, которые могут негативно сказываться на устойчивости всего банковского сектора.

Федеральным законом от 24.07.2023 № 340-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» с 1 августа 2023 г. в Российской Федерации введена в оборот новая форма денег: цифровой рубль.

Все операции с цифровым рублем осуществляются ЦБ РФ — оператором цифровой платформы с помощью участников цифровой платформы — уполномоченных банков. Цифровая платформа представляет собой информационную систему, посредством которой взаимодействуют оператор цифровой платформы (ЦБ РФ), участники цифровой платформы (уполномоченные банки) и пользователи цифрового рубля (физические и юридические лица, имеющие доступ к платформе цифрового рубля на основании заключенных договоров) в целях совершения операций с цифровым рублем.

Оператор цифровой платформы (оператор платформы цифрового рубля):

- устанавливает правила функционирования платформы;
- на основании договоров предоставляет доступ к платформе цифрового рубля участникам платформы и иным лицам;
- определяет тарифы на услуги оператора платформы цифрового рубля;

- предусматривает размер вознаграждения уполномоченным банкам и максимальный размер комиссионных за платежи;

- определяет перечень операций, максимальные суммы и сроки операций.

Нерезиденты также имеют право осуществлять операции с цифровым рублем без ограничений, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Взыскания на цифровые рубли возможны при отсутствии или недостаточности у должника средств на других счетах и вкладах в банка и реализуются оператором платформы цифрового рубля на основании постановления судебного пристава.

Учет цифрового рубля на счетах пользователей цифрового рубля производит оператор платформы цифрового рубля посредством формирования записи, отражающей размер обязательств ЦБ РФ перед пользователем платформы цифрового рубля в сумме цифровых рублей на его счетах.

К операциям с цифровым рублем относятся операции по увеличению остатка цифровых рублей на счете путем перевода денежных средств с банковского счета или уменьшения остатка электронных денежных средств, а также обратных операций.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОГО РУБЛЯ ДЛЯ РОССИИ

Стратегическое применение цифрового рубля предполагает возможности его использования в будущем в межгосударственных платежах, а также превращения при условии его технологического совершенствования в резервную валюту для многих стран.

Во всяком случае наша страна обладает для этого:

- 1) ресурсным обеспечением цифрового рубля благодаря большим запасам полезных ископаемых;
- 2) интеллектуальным потенциалом, способным обеспечивать качество цифрового рубля, выражающееся в его функциональных, технологических, экономических и психологических ценностях.

Применение цифрового рубля предполагает защиту от санкционного давления со стороны других государств. Если посредством «цифровизации» и можно обойти санкции, то только благодаря применению цифровых рублей.

² Баронтини К. и Х. Холден Х. Действовать осторожно — обзор цифровых валют центральных банков. BIS Paper, 2019;101.

Санкционные меры бессильны в ситуации, когда речь идет не о коммерции. Люди, товары, услуги — это субъекты и объекты, на которые налагаются санкции. Но в части монетарной политики государства санкционные меры не имеют достаточной силы. Нельзя запретить санкциями хождение цифровых рублей, так как его невозможно отследить. И если государство примет правильные меры по развитию цифровых рублей в той геополитическом компоненте, когда они станут платежной системой в международных транзакциях, его противники не смогут ничего предпринимать даже против тех государств, которые будут заключать контракты с ним в такой валюте³.

Новая форма валюты может быть использована государством для контроля денежных потоков, включая отслеживание расходов бюджетных средств и предотвращение уклонения хозяйствующих субъектов от уплаты налогов. Внедрение цифрового рубля создаст условия для более эффективной государственной борьбы с теневой экономикой и для эффективного пополнения бюджета.

В соответствии с заявлением главы Банка России Э.С. Набиуллиной «цифровой рубль позволяет программировать его использование»⁴. Генпрокурор России И.В. Краснов также отметил, что внедрение цифрового рубля ослабит коррупционные риски и уменьшит отмывание денег вследствие значительного повышения прозрачности расчетов⁵.

Согласно данным ВЦИОМ 26% россиян поддерживают идею государственного контроля над своими расходами. Кроме того, 49% опрошенных выразили готовность к повсеместному использованию безналичной оплаты. Несмотря на то, что большинство граждан России не поддерживает отказ от наличных денег, поскольку они выполняют функции средства обращения и средства платежа, общество готово к полному переходу на цифровые валюты⁶.

Помимо этого, глава Центробанка России считает, что за цифровым рублем будущее российской

финансовой системы, поскольку он коррелирует с развитием цифровой экономики⁷.

На Петербургском международном экономическом форуме первый зампреда Центробанка России С.А. Швецов заявил, что наличные деньги устаревают и будут заменены цифровой валютой в ближайшие десятилетия⁸. Кроме того, он отметил, что отказ от наличных денег стал следствием пандемии коронавируса, так как вследствие того, что бумага — проводник заразной инфекции, ее использование отходит в прошлое.

БЕНЕФИЦИАРЫ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ

1. *Граждане.* ЦБ РФ отмечает преимущества цифровой валюты для граждан:

- они получают доступ к цифровому кошельку, организованному на цифровой валютной платформе ЦБ РФ (далее — ЦВЦБ), по каналам любого банка, где они обслуживаются. Расчеты по банковскому обслуживанию будут осуществляться по единым тарифам, цифровым кошельком ЦВЦБ можно будет пользоваться, не имея доступа к интернету;

- высокий уровень безопасности обращения с цифровой валютой благодаря наличию у каждого рубля уникального кода, который позволяет осуществлять отслеживание его движения и упрощать восстановление нарушенных прав владельца при утере или хищении денежных средств;

- возможность проведения мониторинга данных о платежах и расчетах с ЦВЦБ, а также безналичных расчетах для предотвращения незаконной деятельности, которая может представлять угрозу для общества. На первом месте стоит противодействие отмыванию денег и финансированию терроризма, становящимися особенно актуальными в наше время. Анализ и мониторинг данных позволяют выявлять незаконные платежи и операции, а также предоставляют возможность быстрого и эффективного реагирования на них. Меры, направленные на борьбу с незаконной деятельностью, являются невидимыми для граждан, однако они необходимы для обеспечения безопасности и стабильности общества в целом;

³ Сидоренко Э. Цифровой рубль может помочь обойти санкции Запада. URL: <https://pravo.ru-01.06.2022>.

⁴ URL: <https://ru.beincrypto.com/nabiullina-cifrovoy-rubl>.

⁵ URL: <https://iz.ru/1261884/2021-12-09/genprokuror-rossii-otcenil-rol-tcifrovogo-rublia-v-borbe-s-korruptciei>.

⁶ Сайт ЦБ РФ. Ключевое условие оптимизации сети Банка России — сохранение непрерывности наличного денежного обращения. URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=12314>.

⁷ Lenta.ru. Набиуллина заявила о способности России выдержать все санкции. URL: <https://lenta.ru/news/2021/06/02/challenge>.

⁸ URL: http://cbr.ru/StaticHtml/File/112957/Consultation_Paper_201013.pdf?fbclid=IwAR1rfho1ro8hY-7GT9gwvXlBc1T3GWAWUqdKiqe7oRyft1loSjKvEUvi68k.

- благодаря введению обязанности лиц, имеющих доступ к конфиденциальной информации, не передавать ее третьим лицам без согласия обладателя денежных средств, обеспечивается высокий уровень конфиденциальности платежной информации. Клиенты, проводящие расчеты на цифровой платформе Центрального банка, могут быть уверены в сохранности своих личных данных. Обращение к услугам банков — финансовых посредников не предусматривает доступа к информации о назначении и цели платежа, проводимого через цифровой кошелек ЦВЦБ. Кроме того, вся информация, предоставляемая клиентами, хранится комплексно в защищенных установках, что обеспечивает ее максимальную сохранность и недоступность для третьих лиц;

- в системе ЦВЦБ возможна идентификация транзакций, что позволяет учитывать данные о платежах и расчетах на цифровой платформе ЦБ РФ. Однако платежи и расчеты, совершаемые в этой системе, не подразумевают полной анонимности, как в случае с использованием наличных денег. Это похоже на безналичные расчеты, где тоже соблюдается полная анонимность, но при этом есть возможность идентификации клиента. Такой подход обеспечивает конфиденциальность информации о клиентах, но при этом мониторинг таких платежей и расчетов проводится для борьбы с нелегальными операциями, которые могут представлять угрозу для общества, например отмывание денег или финансирование терроризма.

По мнению экспертов, цифровая валюта может уменьшать транзакционные издержки при совершении операций с ней, что может быть особенно выгодным для населения, а также использование цифровой валюты предоставляет больше возможностей для проведения мониторинга и предотвращения нелегальных операций.

По мнению банкиров, основным преимуществом цифровой валюты для населения является уменьшение транзакционных издержек при осуществлении операций с цифровой валютой [4].

2. *Бизнес.* Одним из главных преимуществ системы ЦВЦБ для бизнеса является возможность заключения смарт-контрактов — оформленных посредством компьютерной программы договоров по стандарту, установленному финансовым регулятором, которые содержат информацию о сторонах сделок, суммах и условиях их исполнения, позволяющую избавляться от услуг адвоката или

брокера и тем самым экономить значительную часть денег и увеличивать доходы [5].

При использовании смарт-контрактов цифровые рубли могут быть маркированы для определения условий и мест их расходования. Это позволяет отслеживать всю цепочку прохождения маркированных цифровых рублей.

Одним из главных преимуществ использования цифровой валюты для бизнеса является уменьшение расходов на транзакционные операции за счет устранения посредников.

Кроме того, по словам руководителя направления исследований Центра исследования финансовых технологий и цифровой экономики «Сколково-РЭШ» Е. Кривошея, внедрение цифровой валюты в обращение поможет снизить затраты на обслуживании пластиковых карт (эквайринге)⁹.

Согласно прогнозу Россельхозбанка по цифровому рублю¹⁰ тарифы на платежные услуги после введения цифрового рубля снизятся с действующих 1,5–2,5% до 0,5–1,5%.

3. *Финансовый сектор.* По мнению ЦБ РФ, введение новой формы платежа в виде цифровых рублей не только усилит конкуренцию на финансовом рынке, но и позволит создавать инновационные сервисы благодаря применению передовых технологий распределенного реестра. Смарт-контракты и маркирование платежей служат началом создания экосистемы финансовых услуг благодаря применению технологии блокчейна.

При осуществлении сделок с недвижимостью деньги покупателя могут быть автоматически переводиться на счет продавца через смарт-контракты, как только произойдет регистрация перехода права собственности. Таким образом, весь процесс осуществления сделок становится более удобным и простым.

Современный мир идет в ногу с технологическими новинками, и появление цифрового рубля и смарт-контрактов это только подтверждает. Полученные результаты их использования позволяют делать вывод о том, что применение смарт-контрактов с цифровым рублем станет революционным шагом в совершении бизнес-сделок и значительно

⁹ Открытый журнал. Преимущества и недостатки цифрового рубля для населения и бизнеса. URL: <https://journal.openbroker.ru/research/plyusy-i-minusy-cifrovogo-rublya>.

¹⁰ Янова С.Ю., Калугина Я.А., Киншин С.В. 2021. Цифровой рубль: перспективы и проблемы внедрения. *Банковские услуги*. 2021;(2):2–10.

облегчит финансовые операции для субъектов рынка и соответственно улучшит экономику в целом¹¹.

Более того, аналитик *Fitch A. Лопатин* обращает внимание на то, что новая платформа будет способствовать развитию новых продуктов в цифровой сфере, на которых банки смогут зарабатывать¹².

К очевидным преимуществам цифрового рубля для финансового сектора можно отнести:

- доступность к криптокошельку через банк, в котором обслуживается клиент, а в перспективе — через любой банк-агент;
- уменьшение затрат и платы за проведение платежных операций;
- представление возможности оплаты товаров и услуг в офлайн-режиме [6];
- возможность эффективной борьбы с коррупцией благодаря прозрачности проводимых платежей и, как следствие, возможности отслеживания целевого использования цифровых средств;
- обеспечение безопасности денежных средств посредством применения криптографических средств защиты информации;
- улучшение обслуживания клиентов банков.

НЕДОСТАТКИ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ

При рассмотрении потенциальных возможностей внедрения цифрового рубля Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования пришел к выводу, что отток ликвидности граждан и юридических лиц из традиционного банковского сектора может составить 9 трлн руб. Более того, Сбербанк предсказал переток 2–4 трлн безналичных руб. из банков в цифровую валюту. При этом эксперты пришли к выводу, что этот переход на применение цифрового рубля негативно скажется на доходах банков. Согласно прогнозу Россельхозбанка при базовом сценарии банковские комиссионные доходы упадут до 80 млрд руб. в год, а процентные доходы — до 76 млрд руб., что соответствует 6,3 и 2,1% чистых комиссионных и процентных доходов сектора банков. Если же переход будет проходить по агрессивному сценарию, то

потери по этим доходным статьям возрастут до 10,4 и 3,5% соответственно¹³.

Кроме этого, международное рейтинговое агентство *Moody's* вычислило, что тяжелее всего от внедрения цифрового рубля пострадают банки, которые получают большую долю доходов, в число которых входят Альфа-банк, Сбербанк и Райффайзенбанк [7].

На текущий момент времени сложно выделять преимущества и недостатки цифровой валюты до ее широкого применения. Полный анализ многогранности данной проблемы можно будет осуществить только после наблюдения за развитием применения цифрового рубля на практике.

Так, если рассматривать цифровую валюту как инструмент улучшения платежных операций, можно утверждать, что цифровая валюта служит одной из форм контроля. Однако он предполагает не только систематический анализ цифровых процессов внутри платежных операций, но и пользовательский контроль со стороны банков, государства и иных финансовых организаций. Так, из-за того, что информация обо всех финансовых операциях будет храниться в едином цифровом реестре, можно будет получать ответы на следующие вопросы: «сколько перевели», «куда перевели?» и на «какие цели?»

На первый взгляд, как считают отдельные ученые и практики, цифровой рубль полностью лишает его потенциального владельца прерогативы выбора. Если раньше крупные компании охотились за данными о пользователях через конфиденциальные данные социальных сетей, то теперь их контекстная реклама и иные маркетинговые ходы, стимулирующие пользователей к покупкам, станут более кастомизированными и таргетированными.

На первый взгляд, у человека как экономического агента не будет альтернативы выбора. Так, если он является постоянным покупателем табачной продукции, ему будет приходить реклама о табачных изделиях с большей частотой; медицинские организации смогут отправлять больным рекламные предложения о лечении.

Но это не так, *во-первых*, потому, что у человека остается возможность выбора других форм денежных переводов и обмена: электронных и наличных, *во-вторых*, единая база данных по обороту цифрового рубля будет находиться в ЦБ РФ под надежной защитой.

¹¹ URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2021/12/07/899277-tsifrovoi-rubl>.

¹² Открытый журнал. Преимущества и недостатки цифрового рубля для населения и бизнеса. URL: <https://journal.open-broker.ru/research/plyusy-i-minusy-cifrovogo-rublya>.

¹³ Янова С.Ю., Калугина Я.А., Киншин С.В. Цифровой рубль: перспективы и проблемы внедрения. *Банковские услуги*. 2021;(2):2–10.

Параллельно с этим следует отметить негативную перспективу развития наличной формы денег. За последние пять лет наличный оборот денежных средств по всему миру снизился в среднем на 20–25%.

В связи с появлением новых удобных платежных инструментов наличные деньги теряют свою актуальность использования в платежном обороте. Тем не менее наличные будут все же играть важную роль в расчетах, и в ближайшем будущем они полностью не уйдут из обращения.

ВЫВОДЫ

В отличие от электронных денег, используемых в настоящее время в безналичной торговле, каждый цифровой рубль представляет собой отдельный цифровой актив.

При массовом распространении цифровых рублей может значительно измениться финансовая система страны. Переводы в цифровых рублях станут быстрее и дешевле за счет реализации смарт-контрактов и уменьшения затрат на транзакции. Более того, цифровая валюта поможет упростить процесс проведения выплат из бюджета, а именно пенсий, пособий, налоговых вычетов.

Цифровой рубль повысит прозрачность платежей и увеличит контроль государства за расходованием бюджетных средств. Власти смогут финансировать государственные проекты с помощью смарт-контрактов, которые позволят тратить деньги только по назначению.

Объем теневой экономики уменьшится. Станет легче отслеживать незаконные сделки, а следова-

тельно, отмывание денег сократится. Роль ЦБ РФ как финансового регулятора по проведению эффективной кредитно-денежной политики возрастет в связи с получением возможности контролировать любую транзакцию.

К основным преимуществам цифрового рубля можно отнести:

1) доступность пользователя к цифровому кошельку ЦБ РФ через банк, в котором обслуживается клиент, а в будущем через любой банк-агент;

2) уменьшение расходов на осуществление банковских операций, которые будут реализовываться по единым тарифам.

3) предоставление возможности оплаты товаров и услуг в офлайн-режиме;

4) обеспечение безопасности денежных средств. Цифровой рубль — это уникальный код, который легко отследить в случае хищения или утраты. Система централизованного блокчейна позволяет «видеть» всех контрагентов — участников новой платежной экосистемы [8]. Следовательно, ЦБ РФ сможет полностью контролировать процессы эмиссии и обращения цифрового рубля;

5) появление перспектив развития финансовых услуг и инновационных финансовых инструментов;

6) сокращение расходов ЦБ РФ на эмиссию денежных средств;

7) уменьшение нагрузки на банковский сектор;

8) обеспечение контроля за платежными транзакциями и за работой банков-агентов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ордов К.В., Григорьев В.В. Криптовалюта: теория и практика создания и функционирования. Монография. М.: Русайнс; 2021. 202 с.
2. Григорьев В.В., Бакулина А.А. Блокчейн как объект оценки. Монография. М.: Русайнс; 2021. 200 с.
3. Григорьев В.В. Оценка криптовалют: факторы, влияющие на их стоимость». В монографии: Стоимость собственности: оценка и управление. Федотова М.А., Косорукова И.В., ред. М.: Кнорус; 2022.
4. Григорьев В.В. Национальная цифровая валюта как фактор оживления экономики России. *Экономика. Налоги. Право*. 2019;(1):30–36.
5. Смирнов Ф.А. Трансформация мировой финансовой системы: блокчейн, «умные контракты» и внебиржевые деривативы. *Аудитор*. 2017;(6):49–54.
6. Попов Е.В. Оценка готовности отраслей РФ к формированию цифровой экономики. *Инновации*. 2017;(4):15–41.
7. Синельникова-Мурылева Е.В. Цифровой рубль: риски и выгоды. *Экономическое развитие России*. 2021;(5). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoy-rubl-riski-i-vygody>.
8. Григорьев В.В. Технология блокчейн как фактор роста экономики России. *Россия: тенденции и перспективы развития*. 2019;14(1):486–491. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologiya-blokkcheyn-kak-faktor-rosta-ekonomiki-rossii>.

REFERENCES

1. Ordov K. V. Grigoriev V. V. Cryptocurrency: theory and practice of creation and operation. Moscow; Rusajns; 2021. 202 p. (In Russ.).
2. Grigoriev V. V., Bakulina A. A. Blockchain as an object of assessment. Monograph. Moscow: Rusajns; 2021. 200 p. (In Russ.).
3. Grigoriev V. V. Assessment of cryptocurrencies: factors affecting their value. Section in the monograph Property value: assessment and management. Fedotova M. A., Kosorukova I. V., eds. Moscow: Knorus; 2022. (In Russ.).
4. Grigoriev V. V. National digital currency as a factor of the Russia's economic revival. *Ekonomika. Nalogi. Pravo.* = *Economics, taxes & law*. 2019;(1):30–36. (In Russ.).
5. Smirnov F. A. Transformation of the world financial system: blockchain, smart contracts and over-the-counter derivatives. *Auditor*. 2017;(6):49–54. (In Russ.).
6. Popov E. V. Assessing the readiness of the branches of Russian Federation for formation of digital economy. *Innovation*. 2017;(4):15–41. (In Russ.).
7. Sinelnikova-Muryleva E. V. Digital ruble: risks and benefits. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii = Russian Economic Development*. 2021;(5). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoy-rubl-riski-i-vygody>. (In Russ.).
8. Grigoriev V. V. Blockchain technology as a factor in the growth of the Russian economy. *Rossiya: tendentsii i perspektivy razvitiya.* = *Russia: trends and development prospects*. 2019;14(1):486–491. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologiya-blokcheyn-kak-faktor-rosta-ekonomiki-rossii>. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Владимир Викторович Григорьев — доктор экономических наук, профессор департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия
Vladimir V. Grigoriev — Dr. Sci. (Econ.), Prof. Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-3384-1979>
vvgrigoryev@fa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 05.08.2023; принята к публикации 25.09.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received 05.08.2023; accepted for publication 25.09.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-51-67
УДК 332.025(045)
JEL G10, G32, H51, H55

Взаимодействие власти, бизнеса и общества как платформа по обеспечению устойчивого развития в Дальневосточном федеральном округе

Г.М. Кадырова, Ю.Н. Шедько, Н.Г. Преснякова
Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — социально-рыночная модель экономики в регионах нового освоения Дальнего Востока. *Цель работы* — разработка концепции повышения эффективности взаимодействия власти, бизнеса, общества, предполагающей устойчивое и постоянное динамическое развитие экономики без спадов и кризисов при сохранении равновесного состояния между взаимодействующими элементами региональной системы. В работе определены основные инструменты взаимодействия власти, бизнеса, общества и социально-рыночной модели экономики, предполагающей баланс между публичными и частными, общественными и предпринимательскими интересами.

Выдвинута гипотеза о зависимости уровня взаимодействия власти, бизнеса, общества от социально-рыночной модели экономики, конкурентоспособности региона. Для проверки выдвинутой гипотезы рассчитаны интегральные индексы взаимодействия власти, бизнеса, общества, социально-рыночной модели экономики, конкурентоспособности региона, коэффициенты корреляции между интегральными индексами. Исходя из результатов проведенных расчетов составлена типология субъектов в зависимости от мест, занимаемых ими в макрорегионе и *сделаны выводы* о том, что недостаточная имплементация механизмов взаимодействия власти, бизнеса, общества по обеспечению устойчивого развития на макро-, мезо-, микроуровнях экономики выражается в неравномерном развитии регионов, социальной нестабильности, ценовом колебании и других сдерживающих устойчивое развитие факторах, что в результате приводит к экономическим кризисам. Осуществлена классификация моделей взаимодействия власти, бизнеса, общества по степени реализации социально-экономических преобразования.

Ключевые слова: государственное и муниципальное управление; бизнес; социально-экономическое развитие; Дальневосточный федеральный округ; устойчивое развитие

Для цитирования: Кадырова Г.М., Шедько Ю.Н., Преснякова Н.Г. Взаимодействие власти, бизнеса и общества как платформа по обеспечению устойчивого развития в Дальневосточном федеральном округе. *Экономика. Налоги. Право*. 2023;16(5):51-67. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-51-67

ORIGINAL PAPER

Interaction of Government, Business and Society as a Platform for Ensuring Sustainable Development in the Far Eastern Federal District

G.M. Kadyrova, Yu.N. Shedko, N.G. Presnyakova
Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the socio – market model of the economy in the regions of the new development of the Far East. *The purpose of the work is* to develop a concept for improving the efficiency of interaction between government, business, and society, assuming stable and constant dynamic development of the economy without recessions and crises while maintaining an equilibrium state between the interacting elements of the regional system. The paper identifies the main tools of interaction between government, business, society and the socio-market model of the economy, assuming a balance between public and private, public and entrepreneurial interests.

A hypothesis is put forward about the dependence of the interaction of government, business, society, the socio-market model of the economy, the competitiveness of the region. To test the hypothesis put forward, integral indices of interaction between government, business, society, the socio-market model of the economy, the competitiveness of

© Кадырова Г.М., Шедько Ю.Н., Преснякова Н.Г., 2023

the region, correlation coefficients between integral indices are calculated. Based on the results of the calculations, a typology of subjects was compiled depending on the places occupied by subjects in the macroregion and *conclusions were drawn* that insufficient implementation of mechanisms of interaction between government, business, society for sustainable development at the macro-, meso-, micro-levels of the economy is expressed in uneven development of regions, social instability, price fluctuations and other restraining sustainable development. development factors, which as a result leads to deep economic crises. The classification of models of interaction between government, business, and society according to the degree of realization of socio-economic transformation is carried out.

Keywords: state and municipal administration; business; socio-economic development; Far Eastern Federal District; sustainable development

For citation: Kadyrova G.M., Shedko Yu.N., Presnyakova N.G. Interaction of government, business and society as a platform for ensuring sustainable development in the Far Eastern Federal District. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):51-67. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-51-67

ВВЕДЕНИЕ

В середине XX в. учеными были выявлены глобальные экономические, экологические, демографические, ресурсно-сырьевые проблемы, а также наличие социального неравенства, и было установлено, что дальнейшее развитие человечества возможно только при условии соблюдения баланса интересов в экономике, экологии и социальной сфере. В результате рассмотрения обозначенных проблем была выдвинута и получила дальнейшее развитие концепция устойчивого развития [1], проявляющегося в постоянной динамической эволюции человечества без спадов и кризисов при сохранении равновесного состояния между взаимодействующими элементами региональных систем.

В современном мире социально-экономическое развитие регионов осложняется мировыми кризисами, конфликтами, экологическими катастрофами, наложением санкций на отдельные государства, создающими условия неопределенности, неизвестности, ограничивая тем самым развитие экономики на микро-, мезо-, макроуровнях.

Региональное развитие, способное противостоять неблагоприятным событиям, возможно только в условиях устойчивого развития, если обеспечено решение проблем рационального распределения ресурсов и развития рыночных механизмов; социального развития; воспрепятствования истощению природных ресурсов и нарушению биологического разнообразия.

Недостаточная имплементация механизмов взаимодействия власти, бизнеса, общества по устойчивому развитию на всех уровнях экономики служит причиной усиления экономических кризисов, выражаемых в неравномерном развитии регионов, социальной нестабильности, ценовом колебании и др., что сдерживает развитие социальной, ин-

новационной, технологической, трудовой, инфраструктурной сфер.

Таким образом, с учетом трехвекторного (социально-эколого-экономического) направления устойчивого развития и необходимости развития общества на микро-, мезо-, макроуровнях экономики, актуальным становится обеспечение консолидации всех структур государства, т.е. взаимодействия власти, бизнеса, общества. В случае ее необеспечения участники взаимодействия лишатся возможностей достижения своих целей и получения для бизнеса прибыли, для государства обеспечения социально-экономического развития, для общества получения общественной пользы, включая социальные, благотворительные, культурные, образовательные, научные, духовные блага. Соответственно, если в современных условиях не принимаются меры для развития предпринимательской деятельности и повышения конкурентоспособности региона, направленные на совершенствование социальной, технологической, инновационной, трудовой, инфраструктурной сфер, возникает риск того, что национальная экономика попадет под влияние крупнейших транснациональных компаний. В таких условиях бизнес хорошо развивается в тех отраслях, где в главу угла ставится получение прибыли, что не происходит в регионах нового освоения Дальнего Востока, отличающихся незначительным уровнем экономического развития, в частности добывающих и ориентированных на глубокую переработку сырья промышленных секторов.

Однако если основную долю валового регионального продукта формирует добывающий сектор, не способствующий развитию технологичных и инновационных сфер, удовлетворяются только предпринимательские интересы, что приводит к дисбалансу развития всех структур взаимодействия, и устойчивое развитие становится недостижимым.

В современных условиях неравномерное социально-экономическое развитие, влияющее на эффективность работы предприятий отраслей специализации регионов Дальнего Востока, препятствует устойчивому развитию, что актуализирует поиск новых механизмов внутри страны и данного макро-региона, обладающего необходимым потенциалом для дальнейшего развития.

Одними из основ обеспечения устойчивого состояния и развития являются эффективность и результативность взаимодействия власти, бизнеса, общества. Однако сложившийся уровень взаимодействия этих акторов устойчивого развития свидетельствует о необходимости его дальнейшего совершенствования, а также создания определенной модели взаимодействия, гарантирующей взаимный учет интересов публичных, частных, общественных и предпринимательских сторон.

К настоящему времени механизм взаимодействия структур еще не сформирован в степени, достаточной для обеспечения устойчивого развития регионов и страны в целом. Отношения между властью, бизнесом и обществом в большинстве своем носят характер отстраненности: с одной стороны, представители бизнеса недостаточно объединены на горизонтальном уровне, с другой стороны, сохраняется значительное административное давление на бизнес со стороны власти.

Для государства с рыночной системой экономики устойчивое социально-экономическое развитие существенно зависит от характера и качества отношений власти, бизнеса и общества. Однако отсутствие надлежащего баланса между всеми структурами взаимодействия ограничивает социально-экономическое развитие страны и регионов [2; 3]. Очевидно, что неравномерное развитие регионов обусловлено не столько естественными причинами освоения территорий по причине недостаточности экономических и социальных ресурсов, сколько необходимостью модернизации стратегии развития с учетом ориентированности на внутренние ресурсы.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

Дальний Восток, к которому относится восточная часть России, включающая области бассейнов рек, впадающих в Тихий океан, а также остров Сахалин, Курильские острова, остров Врангеля, Командорские и Шантарские острова, считается приорите-

том национального развития и одним из главных направлений государственной политики России на XXI в. согласно распоряжению Правительства РФ от 24.09.2020 № 2464-р¹ и представляет собой макро-регион, занимающий площадь более 40% территории страны, богатый запасами лесных и рыбных ресурсов, полезных ископаемых, включая углеводороды, цветные и редкие металлы, рудные и нерудные ископаемые, уголь, золото, медь, алмазы и др.

Однако неравномерное социально-экономическое развитие регионов Дальнего Востока, в который входят Приморский край; Хабаровский край; Камчатский край; Республика Саха (Якутия); Амурская область; Магаданская область; Сахалинская область; Еврейская автономная область; Чукотский автономный округ; Республика Бурятия и Забайкальский край, препятствует сбалансированному развитию макрорегиона. К настоящему времени сформированы две группы территорий в макрорегионе: первая группа — это освоенные регионы вдоль реки Амур, Транссибирской магистрали и Байкало-Амурской магистрали, портовые города, регионы, где сосредоточена добыча полезных ископаемых, производство сельскохозяйственной продукции, рыбопереработка; вторая группа — это регионы, требующие освоения и больших финансовых вложений и инвестиций как на обустройство месторезидентов, так и на развитие совокупности сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для нормального функционирования экономики и обеспечения повседневной жизни населения, включая транспортную, энергетическую, социальную, коммунальную, телекоммуникационную инфраструктуру.

Под понятием «взаимодействие» в настоящем исследовании понимается процесс, внутреннее единство которого определяется непрерывным изменением свойств его элементов, сторон [4].

В современных условиях одними из наиболее важных характеристик социально-экономического развития выступают такие параметры, как уровень обеспечения социальной, трудовой, технологической, инновационной, инфраструктурной сфер. Значение указанных параметров является отражением конкурентоспособности региона, предполагающей возможности для бизнеса реализовывать экономический потенциал, а для населения — обеспечивать свой высокий уровень жизни.

¹ Распоряжение Правительства РФ от 24.09.2020 № 2464-р «Национальная программа социально-экономического развития Дальнего Востока на период до 2024 года и на перспективу до 2035 года».

Исследования показывают, что оптимальность отношений государства и бизнеса обеспечивает конкурентоспособность региона и его динамичный экономический рост [5], когда передовой бизнес определяет эффективность производства, рост благосостояния и со стороны власти реализуются меры, направленные на укрепление конкурентоспособности на разных уровнях экономики. Таким образом, действия со стороны власти, бизнеса, общества взаимосвязаны и оказывают непосредственное влияние на социо-эколого-экономическое развитие.

Возникновение взаимодействия власти, бизнеса, общества относится к тому периоду, когда вопросы производства, распределения и обмена стали находиться в ведении частных лиц. При этом данное взаимодействие формирует устойчивые связи, которые носят целенаправленный характер [4]. Типы взаимодействия власти, бизнеса и общества в зависимости от стадии развития экономики представлены в табл. 1.

Высокие темпы изменения условий внешней среды, быстрые и непрерывные изменения в отношениях, связях между экономическими субъектами актуализируют оценку функций управления и деятельности экономических субъектов с позиции устойчивости, понимаемой как способность поддержания устойчивого состояния и целостности между структурами взаимодействия [6].

В современных условиях модель экономики, направленная на учет интересов власти, бизнеса, общества, называется социально-рыночной и осуществляется на основе рыночной саморегуляции, когда координация действий реализуется при взаимодействии на рынках свободных частных производителей и свободных индивидуальных потребителей [7]. При этом взаимодействие всех структур осуществляется во всех моделях рыночной экономики (либеральный рынок, координированная рыночная экономика, государственно-регулируемый рынок), но с набором особенностей, характерных для каждой модели взаимодействия.

В свободном рынке (США, Великобритания) взаимодействие реализуется в форме равноправного партнерства в процессе объединения положений либерального и социально-демократического государства (в Великобритании), расширения сферы ответственности (в США). В координированной рыночной экономике (в Германии, Швеции, Австрии, Франции, Японии и др.) власть, сделав акцент на взаимодействии, делегирует социальные функции

другим участникам взаимодействия (например, профсоюзам). В государственном регулируемом рынке (Китай, Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Индонезия и др.) взаимодействие направлено на согласование публичных и частных интересов в результате комбинированного рыночного и государственного регулирования: преимущества глобализации использованы как основа для перехода от сырьевого характера развития экономики к индустриальному росту. Таким образом, в каждой модели рыночной экономики возможно согласование интересов акторов региона. Однако риском для устойчивости будет отсутствие возможностей для достижения целей, указанных в табл. 2.

На региональном уровне взаимодействие реализуется в формах партнерства, доминирования, конфликта, игнорирования. Только в партнерстве поддерживаются устойчивое состояние и целостность между субъектами взаимодействия: со стороны власти есть понимание роли бизнеса в целях социально-экономического развития, что проявляется в ее действиях по развитию бизнеса; социальное партнерство становится институтом, регулирующим взаимоотношения между всеми структурами; в результате осуществляется сотрудничество власти, бизнеса, общества посредством учета интересов и обмена ресурсами всех участников взаимодействия в целях социально-экономического развития. Таким образом, в партнерстве учитываются публичные и частные, общественные и предпринимательские интересы. В трех других формах взаимодействия (доминирование, конфликт, игнорирование) происходит несбалансированный учет между публичными и частными, общественными и предпринимательскими интересами при несовместимости и противоположности позиций участников взаимодействия: со стороны власти может оказываться финансовая, административная поддержка бизнеса в обмен на лояльное отношение к действующей власти, не учитывающее общественные интересы; отсутствие взаимоотношений между властью и бизнесом может приводить к формированию разрозненных союзов и становиться причиной борьбы за владение ресурсами, что в результате будет препятствовать становлению устойчивых взаимоотношений структур.

Конфликтные ситуации в современных рыночных условиях возникают вследствие возникновения противоречий, затрагивающих систему производственно-экономического, социального и духовного развития, при наличии целей структур взаимодей-

Таблица 1 / Table 1

Типы взаимодействия власти, бизнеса и общества в зависимости от стадии развития экономики / Types of interaction between government, business and society depending on the stage of economic development

Теория / Theory	Период / Period	Представители / Representatives	Идея / Idea	Новизна / Novelty	Основная проблема / The main problem
Невмешательство государства в экономическую деятельность / Non-interference of the state in economic activity	Период становления и развития рыночных отношений – аграрная стадия развития экономики (середина XVII в.)	А. Смит, И. Бентам, Дж.С. Милль, Г. Спенсер	Зарождение классического либерализма, выражающегося в экономической свободе и рыночной координации	В основе деятельности – независимость по отношению к традициям, стремление к самоопределению, что способствует развитию частного предпринимательства и свободной конкуренции	Политические, экономические и социальные функции государства представляли собой единое целое
Особенность взаимодействия – это вынужденное вмешательство государства в хозяйственную жизнь предпринимателей / The peculiarity of interaction is the forced intervention of the state in the economic life of entrepreneurs	Индустриальная стадия развития экономики (XIX в.)	М. Вебер, Д. Рикардо, Дж. Стюарт, Ж.Б. Сэй	Основой роста является развитая рыночная экономика. Индивид стремится к получению максимальной прибыли и росту рентабельности. Развитие капитализма приводит к появлению крупной промышленности и крупного земледелия	Развитие индивидуализма, достигательной мотивации – стремления подняться вверх по карьерной лестнице, возникновение враждебности к унаследованному богатству и роскоши, легитимация предпринимательского призвания, преданность организации и расчету в личной и общественной сфере	Нестабильность и анархия в экономике в результате функционировавшего принципа невмешательства государства в экономическую деятельность
Активное развитие взаимоотношений государства, бизнеса, общества / Active development of relations between the state, business, and society	Постиндустриальная стадия развития экономики	Дж. Хикс	Основным фактором устойчивого развития страны является взаимодействие власти и бизнеса, при этом социально-экономическое развитие государства зависит от роли государства в экономике	Становление корпоративной социальной ответственности и экономически обоснованной социально ориентированной системы налогообложения, совершенствование форм социальных инвестиций бизнеса, формирование института корпоративного гражданства и социального партнерства, природоохранная деятельность и ресурсосбережение.	Необходим научно обоснованный подход к развитию регулирующих возможностей государства
	Стадия «информационной экономики», «информационного общества», «информационного управления»	И.А. Негодаев, М. Кастельс	Производительность, конкурентоспособность экономики на микро-, мезо-, макроуровнях зависят от способности генерировать, обрабатывать, эффективно использовать информацию на основе знания	Экономическое развитие зависит от эффективного использования информации, характеристика информационного общества – смещение основной сферы применения труда из материального производства в нематериальное	Исследование новой роли и места человека в информационном обществе, обусловленное значимостью субъекта

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

Таблица 2 / Table 2

Цели структур взаимодействия, формирующих социально-экономическую модель развития государства / Objectives the structure of interaction that form the socio-economic model of the development of the state

Цели государственных регуляторов / Goals of state regulators	Цели рыночных регуляторов / Objectives of market regulators	Цели гражданского общества / Goals of civil society
Производство общественных благ посредством размещения финансовых ресурсов, сокращение социально-экономического неравенства в процессе перераспределения доходов для достижения целей устойчивого развития при условии стабилизации экономики / Production of public goods through the allocation of financial resources, reduction of socio-economic inequality in the process of income redistribution to achieve sustainable development goals, provided the economy is stabilized	Максимизация прибыли, высокая производительность труда как показатели успешного функционирования компании на рынке, которые (в определенной степени) выполняют социальную функцию в процессе распределения ресурсов и удовлетворения общественного спроса. При этом социально ответственное поведение способствует укреплению позиций и устойчивости бизнеса	Достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных, управленческих целей, охрана здоровья, развитие физической культуры, спорта, удовлетворение духовных и других нематериальных потребностей общества, защита прав, законных интересов, разрешение споров, конфликтов, оказание юридической помощи в целях достижения общественных благ

Источник / Source: составлено авторами на основе [8; 9] / compiled by the authors based on [8; 9].

ствия, формирующих социально-экономическую модель развития государства. Во избежание ситуации доминирования, возникновения конфликта, игнорирования необходимо выявлять параметры, изменение которых в наибольшей степени будет обеспечивать сбалансированный учет интересов.

Конфликт возникает в случае, если между участниками взаимодействия не может достигаться баланс. Вместе с тем устойчивое социально-экономическое развитие зависит от степени активных действий каждого сектора, когда со стороны общества формируется социальный заказ; со стороны органов власти при помощи экономических методов у бизнеса возникает мотивация к осуществлению хозяйственной деятельности, и бизнес выполняет взятые на себя обязательства.

В этом случае воздействие власти на экономику гарантирует обеспечение устойчивого развития с учетом социального, экономического и экологического векторов роста, что также объясняется наличием наибольшего количества функций у государства, включая политические (военная, идеологическая, правоохранительная), экономические (организация экономического пространства, производство общественных благ, защита прав собственности, обеспечение правопорядка в хозяйственной сфере), социальные (внутренняя и внешняя социальная безопасность) обязанности.

Государство сохраняет себя только в случае, если оно устанавливает баланс между нынешним и будущим поколениями и обеспечивает устойчивое развитие. При этом устойчивость системы зависит от таких факторов, как окружающая среда, общественная инфраструктура, институциональная среда, которые формируют основу материально-технической общественной сферы [10; 11]. В результате взаимодействия власти, бизнеса, общества обеспечивается преемственность развития по трем направлениям: социальном, экологическом и экономическом.

В настоящее время на социально-экономическое развитие могут оказывать непосредственное влияние и другие субъекты хозяйствования, включая союзы, ассоциации (корпоративизм), бизнес-структуры (неокорпоративизм), правящие элиты (элитизм), субъекты политических событий (теория принятия политических решений). В этом случае в центре внимания находятся цели, которые преследуют хозяйствующие субъекты, что в итоге влияет на функции, которые выполняют субъекты.

Наличие партнерских отношений означает равные права и ответственность, в том числе в вопросах социально-экономического развития. Однако сравнение целей всех структур взаимодействия позволяет сделать вывод о том, что цели бизнеса имеют частный характер, в то время как цели государства имеют публичный характер и направлены

на социально-экономическое развитие, обеспечение эффективной системы занятости, создание условий для стабильного уровня цен, обеспечение устойчивой национальной валюты, гарантирование социальной и политической стабильности. Более того, в условиях усложнения отношений как в общественной, так и хозяйственной сферах, функции государства имеют тенденцию к расширению.

Регионы Дальнего Востока в соответствии с планами регионального развития относятся к регионам нового освоения [13]. Учитывая внедрение новых методов в процесс освоения этих регионов полагаем, что развитие взаимодействия власти, бизнеса, общества позволяет сократить социально-экономическую дифференциацию и укрепить конкурентоспособность регионов нового освоения Дальнего Востока за счет изменения наиболее значимых параметров с целью формирования целостного пространственного образования.

К настоящему времени в Российской Федерации еще не сформирована полноценная нормативно-правовая база в рамках взаимодействия всех секторов: власти, бизнеса и общества. Тем не менее в законодательной системе Российской Федерации предусмотрены положения, направленные на развитие взаимодействия структур. В рамках концепции устойчивого развития ООН приняты Указы Президента Российской Федерации от 04.02.1994 № 236 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития» и от 01.04.1996 № 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [12; 13]. В рамках взаимодействия власти и бизнеса увеличивается число соответствующих площадок, к которым сегодня можно отнести открытое правительство, общественные советы при федеральных органах исполнительной власти, Экспертный совет при Правительстве, Общественная палата по проведению «нулевых» чтений законопроектов, публичные консультации, рабочие группы Агентства стратегических инициатив, институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей, общественные омбудсмены. Также среди эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса следует отметить Российский союз промышленников и предпринимателей, Совет по предпринимательству при Правительстве РФ, торгово-промышленные палаты [14].

По нашему мнению, в качестве основных параметров социально-рыночной модели экономики

в регионах нового освоения Дальнего Востока можно использовать конкурентный порядок (проявляющийся в развитой предпринимательской деятельности), социальную защиту населения, различные формы собственности, активную хозяйственную деятельность (выраженную в высокой доле валового регионального продукта), уровень инновационной активности.

Конкурентоспособный регион (в соответствии с глобальным индексом конкурентоспособности), как и модель социально-рыночной модели экономики, также включает критерии как экономического, так и социального развития: результаты экономической деятельности (уровень цен, уровень занятости, зарубежные инвестиции), уровень государственного управления (налоговая политика, государственный бюджет, институциональная структура, законодательство социальной сферы, законодательство о бизнесе), эффективность предпринимательской деятельности (рынок труда, практика управления, рационализация производства, финансовая сфера, взгляды и ценности), уровень развития инфраструктуры (основная производственная, научная, технологическая инфраструктура, образование, здравоохранение и окружающая среда).

Учитывая наличие социальных, экономических критериев в социально-рыночной модели экономики и конкурентоспособности региона, можно сделать вывод о том, что указанные критерии отражают учет публичных и частных, общественных и предпринимательских интересов в различных моделях взаимодействия структур. Классификация и содержание моделей взаимодействия власти, бизнеса, общества по степени реализации социально-экономических преобразования представлены в *табл. 3*.

Жизнедеятельность региональной социо-эколого-экономической системы с учетом соблюдения баланса в таких направлениях, как экономическое, социальное, экологическое, достигается при помощи реализации институциональной функции со стороны государства. Гарантия реализации экономических мер зависит прежде всего от наличия соответствующих институтов и механизмов регулирования, обеспечивающих выполнение утвержденных положений во взаимодействии власти, бизнеса, общества [19]. Для регионов нового освоения развитие институтов постиндустриальной экономики и механизмов регулирования может стать опорной точкой в целях устойчивого развития макрорегиона.

Таблица 3 / Table 3

Классификация и содержание моделей взаимодействия власти, бизнеса и общества по степени реализации социально-экономических преобразований / Classification and content of models of interaction between government, business and society according to the degree of implementation of socio-economic transformations

Модель / Model	Форма / Form	Содержание / Content
1. Взаимодействие, направленное на решение социальных проблем с применением инновационных предпринимательских средств / Interaction aimed at solving social problems with the use of innovative entrepreneurial means	Соглашения о добросовестной торговле	Общественная инициатива, направленная на равный доступ на рынок не только представителей крупного, но и мелкого/среднего бизнеса
	Аффирмативный бизнес	Социальная политика на основе государственной регламентации по привлечению к образованию и занятости определенных групп категорий населения
	Экономические формы «дно пирамиды»	Сотрудничество бизнеса с властью и гражданским обществом с целью искоренения бедности — большую часть населения, в частности, незащищенную, привлекать в предпринимательскую деятельность
	Государственно-частные партнерства	Предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли и реализацию социального эффекта
2. Взаимодействие, направленное на развитие сфер, не связанных с реализацией социальных преобразований / Interaction aimed at the development of areas not related to the implementation of social transformation	Соглашение о разделе продукции	Форма инвестиционного контракта согласно Федеральному закону от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» и является договором, согласно которому Российская Федерация предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку минерального сырья на участке недр и на ведение связанных с этими правами работ, и инвестор обязуется осуществить проведение работ за свой счет и на свой риск. Распространено в сферах добычи и переработки природных ресурсов. Характеризуется сложным процессом согласования интересов государства и бизнеса, а также сложностью процесса контроля
3. Взаимодействие, обладающее потенциалом для реализации социальных преобразований, но сопряженное с наличием определенных ограничений / Interaction that has the potential to implement social transformations, but is associated with the presence of certain restrictions	Контракт	Контрактные отношения в наибольшей степени распространены в формах договора подряда или контрактов на закупку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд. Регулирование в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Бюджетным кодексом РФ, Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Наличие ограничений в части реализации социальных проектов связано с тем, что данная форма взаимодействия не стимулирует инвестиционную активность бизнеса
	Аренда	Договор аренды обязует арендодателя предоставить арендатору имущество за плату во временное владение, пользование. Регулирование в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации (ст. 606), Федеральным законом от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и нормативными правовыми актами. Наличие ограничений в части реализации социальных проектов связано с тем, что данная форма взаимодействия не стимулирует инвестиционную активность бизнеса
	Совместное предприятие	Наличие ограничений в части реализации социальных проектов вызвано тем, что данную форму взаимодействия отличает трудность согласования интересов, риск незапланированной приватизации, необходимость значительных бюджетных расходов для сохранности управляемости
	Технопарк	Наличие ограничений в части реализации социальных проектов обусловлено тем, что данная форма взаимодействия требует значительных бюджетных расходов на создание инфраструктуры, при этом существует риск ухода инвесторов при возникновении неблагоприятных событий

Источник / Source: составлено авторами на основе источников [16; 17; 13] / compiled by the authors based on sources [16; 17; 13].

РАСЧЕТ ИНДЕКСОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

С целью обоснования предложенной концепции в работе проведены расчеты по определению тесноты связи взаимодействия власти, бизнеса, общества с показателями социально-рыночной модели экономики и конкурентоспособности региона, рассчитанной на основе интегральных индексов взаимодействия структур, социально-рыночной модели экономики, конкурентоспособности региона и последующего вычисления коэффициентов линейной корреляции.

Интегральный индекс взаимодействия власти, бизнеса, общества в регионах нового освоения Дальнего Востока рассчитан на основе следующих параметров: региональные институты развития, индустриальные парки, льготные кредиты, субсидирование, налоговые преференции и льготы, государственно-частные партнерства, которые отражают взаимодействие власти, бизнеса, общества на региональном уровне, реализуемое в таких формах, как партнерство, доминирование, конфронтация (конфликт), игнорирование [20]. Максимальное значение интегрального индекса взаимодействия структур исходя из параметров расчета составляет шесть [если по всем параметрам регион Дальневосточного федерального округа (далее — ДФО) занимает 1-е место], минимальное значение составляет 66 (если по всем параметрам субъект Дальневосточного федерального округа занимает 11-е место). Итоговое место субъекта вычислено по сумме занимаемых субъектом мест. Интегральный индекс (IR) взаимодействия власти, бизнеса, общества определяется по формуле:

$$IR = 1 - R/66, \text{ где: } R - \text{сумма мест в рейтинге. (1)}$$

Результаты расчета рейтинга взаимодействия власти, бизнеса, общества в Дальневосточном федеральном округе представлены в *табл. 4*.

Интегральный индекс социально-рыночной модели экономики в регионах ДФО рассчитан на основе следующих параметров: доля валового регионального продукта субъекта в макрорегионе; активность, выраженная в доле малых и средних предприятий в валовом региональном продукте; уровень инновационной активности; доля социальных расходов в валовом региональном продукте; доля государственной собственности; доля частной собственности. Максимальное значение интегрального индекса социально-рыночной модели экономики исходя

из предложенных параметров расчета составляет шесть (в том случае, если по всем параметрам регион Дальневосточного федерального округа занимает 1-е место), минимальное значение составляет 66 (если по всем параметрам субъект ДФО занимает 11-е место). Итоговое место субъекта вычисляется по сумме занимаемых субъектом мест. Интегральный индекс (IR) социально-рыночной модели экономики определяется по формуле:

$$IR = 1 - R/66, \text{ где: } R - \text{сумма мест в рейтинге. (2)}$$

Данные рейтинга социально-рыночной модели экономики в регионах Дальневосточного федерального округа представлены в *табл. 5*.

Интегральный индекс конкурентоспособности в регионах ДФО рассчитан на основе следующих параметров: показатели социальной сферы (среднедушевые денежные доходы населения; реальные располагаемые доходы населения; отношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму; удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума; обеспеченность населения жильем; обеспеченность населения врачами; количество зарегистрированных преступлений; образование отходов производства и потребления), показатели инновационной сферы (число организаций, выполняющих исследования и разработки; численность персонала, занятого исследованиями и разработками; государственные расходы бюджета на научные исследования; количество выданных патентов и других охраняемых документов; доля инновационных предприятий в общей структуре; доля продукции инновационных предприятий в общей структуре; средняя заработная плата научных работников), показатели технологической сферы (стоимость основных фондов; степень износа основных фондов; количество персональных компьютеров на 100 работников, число используемых передовых технологий), показатели трудовой сферы (уровень занятости населения; численность студентов средних специальных учебных заведений; численность студентов высших учебных заведений; уровень безработицы; доля расходов государственного бюджета на образование), показатели инфраструктурной сферы (плотность железнодорожных путей; плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием; количество перевезенных пассажиров; число банков). Максимальное значение интегрального индекса конкурентоспособности ре-

Таблица 4 / Table 4

Интегральный индекс взаимодействия власти, бизнеса, общества в регионах ДФО / Integral index of interaction between Government, Business, and Society in the regions of the Far Eastern Federal District

Регион ДФО / Far Eastern Federal District region	Общий рейтинг / Overall rating	Интегральный индекс взаимодействия структур / Integral index of interaction of structures	Итоговое место в рейтинге / Final place in the ranking
Приморский край / Primorsky Krai	18	0,73	1
Сахалинская область / Sakhalin Region	20	0,70	2
Республика Саха (Якутия) / Republic of Sakha (Yakutia)	22	0,67	3
Хабаровский край / Khabarovsk Territory	23	0,65	4
Амурская область / Amur region	28	0,58	5
Забайкальский край / Trans – Baikal Territory	32	0,52	6
Камчатский край / Kamchatka Krai	34	0,48	7
Чукотский автономный округ / Chukotka Autonomous Okrug	38	0,42	8
Республика Бурятия / Republic of Buryatia	39	0,41	9
Магаданская область / Magadan region	39	0,41	9
Еврейская автономная область / Jewish Autonomous Region	51	0,23	10

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

гиона исходя из предложенных параметров расчета составляет 29 (если по всем параметрам регион ДФ) занимает 1-е место), минимальное значение составляет 319 (если по всем параметрам субъект ДФО занимает 11-е место). Итоговое место субъекта вычислено по сумме занимаемых субъектом мест. Интегральный индекс (IR) социально-рыночной модели экономики определен по формуле:

$$IR = 1 - R/319, \text{ где: } R - \text{сумма мест в рейтинге. (3)}$$

Данные рейтинга конкурентоспособности в регионах Дальневосточного федерального округа представлены в табл. 6.

Возникает вопрос о степени влияния каждого интегрального индекса на другие индексы. Определим тесноту связи между интегральными индексами на основе расчета коэффициентов множественной кор-

реляции с целью определения тесноты связи между рассмотренными тремя интегральными индексами по формулам:

$$r_{z(xy)} = \sqrt{\frac{r_{xz}^2 + r_{yz}^2 - 2r_{xy}r_{xz}r_{yz}}{1 - r_{xy}^2}}, \quad (4)$$

где: $r_{z(xy)}$ — коэффициент корреляции интегрального индекса взаимодействия структур от интегральных индексов социально-рыночной модели экономики и конкурентоспособности региона;

$$r_{y(xz)} = \sqrt{\frac{r_{xy}^2 + r_{yz}^2 - 2r_{xy}r_{xz}r_{yz}}{1 - r_{xz}^2}}, \quad (5)$$

где: $r_{y(xz)}$ — коэффициент корреляции интегрального индекса конкурентоспособности региона от интег-

Таблица 5 / Table 5

Интегральный индекс социально-рыночной модели экономики в регионах ДФО / Integral index of the socio-market model of the Economy in the regions of the Far Eastern Federal District

Регион ДФО / Far Eastern Federal District region	Общий рейтинг / Overall rating	Интегральный индекс социально-рыночной модели экономики / Integral index of the socio-market model of the economy	Итоговое место в рейтинге / Final place in the ranking
Приморский край / Primorsky Krai	23	0,65	1
Хабаровский край / Khabarovsk Territory	24	0,64	2
Республика Саха (Якутия) / Republic of Sakha (Yakutia)	25	0,62	3
Республика Бурятия / Republic of Buryatia	27	0,59	4
Камчатский край / Kamchatka Krai	31	0,53	5
Амурская область / Amur region	33	0,50	6
Забайкальский край / Trans – Baikal Territory	37	0,44	7
Магаданская область / Magadan region	42	0,36	8
Сахалинская область / Sakhalin Region	45	0,32	9
Еврейская автономная область / Jewish Autonomous Region	47	0,29	10
Чукотский автономный округ / Chukotka Autonomous Okrug	49	0,26	11

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

ральных индексов социально-рыночной модели экономики и взаимодействия структур;

$$r_{x(yz)} = \sqrt{\frac{r_{xy}^2 + r_{xz}^2 - 2r_{xy}r_{xz}r_{yz}}{1 - r_{yz}^2}}, \quad (6)$$

где: $r_{x(yz)}$ — коэффициент корреляции интегрального индекса социально-рыночной модели экономики от интегральных индексов конкурентоспособности региона и взаимодействия структур.

Результаты расчетов представлены в табл. 7.

Коэффициенты множественной корреляции составляют:

$r_{z(xy)} = 0,762$ (сильная, тесная корреляция);

$r_{y(xz)} = 0,757$ (сильная, тесная корреляция);

$r_{x(yz)} = 0,594$ (средняя корреляция).

Таким образом, по результатам расчета коэффициентов корреляции между интегральными индексами взаимодействия структур, конкурентоспособности, социально-рыночной модели экономики приходим к выводу, что значение интегральных индексов свидетельствует о тесной и средней корреляции. Следовательно, развитие взаимодействия власти, бизнеса, общества возможно только при условии развития социально-рыночной модели экономики и повышения конкурентоспособности.

Таблица 6 / Table 6

Интегральный индекс конкурентоспособности в регионах ДФО / Integral Competitiveness Index in the regions of the Far Eastern Federal District

Регион ДФО / Far Eastern Federal District region	Общий рейтинг / Overall rating	Интегральный индекс конкурентоспособности / Integral Competitiveness Index	Итоговое место в рейтинге / Final place in the ranking
Хабаровский край / Khabarovsk Territory	117	0,62	1
Приморский край / Primorsky Krai	132	0,57	2
Республика Саха (Якутия) / Republic of Sakha (Yakutia)	143	0,54	3
Сахалинская область / Sakhalin Region	154	0,50	3
Магаданская область / Magadan region	156	0,49	4
Камчатский край / Kamchatka Krai	162	0,47	5
Амурская область / Amur region	170	0,45	6
Чукотский автономный округ / Chukotka Autonomous Okrug	171	0,44	6
Республика Бурятия / Republic of Buryatia	186	0,40	7
Еврейская автономная область / Jewish Autonomous Region	194	0,37	8
Забайкальский край / Trans — Baikal Territory	197	0,36	9

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

Принимая во внимание дифференцированный подход к государственной поддержке регионов и муниципальных образований с учетом социально-экономических и географических особенностей и в целях устойчивого развития регионов на основе типологического подхода, позволяющего группировать регионы со схожими проблемами развития [21], составим классификацию регионов в соответствии с рассчитанными интегральными индексами взаимодействия структур, социально-рыночной модели экономики, конкурентоспособности региона: в первую группу входят регионы с интегральными значениями индексов выше медианных, во вторую группу — регионы с интегральными значениями выше и ниже медианных, в третью группы — регионы с интегральными значениями ниже медианных (табл. 8).

ВЫВОДЫ

Развитие экономических отношений свидетельствует о наличии связи между взаимодействием структур, социально-рыночной моделью экономики, конкурентоспособностью экономики. Учитывая необходимость устойчивого (социо-эколого-экономического) развития с целью сокращения негативного влияния кризисных, санкционных ограничений, возникает вопрос о возрастании значимости координирующей функции власти в зависимости от действующей формы взаимодействия структур в регионе и изменения параметров социально-рыночной модели экономики, условий в социальной, трудовой, инновационной, инфраструктурной, технологической сферах. На современном этапе развития экономических отношений государство определяется, как органы власти, которые прово-

Таблица 7 / Table 7

Результаты расчета тесноты связи между интегральными индексами взаимодействия структур, социально-рыночной модели экономики, конкурентоспособности региона в регионах ДФО на основе расчета коэффициентов множественной корреляции / The results of the calculation of the closeness of the relationship between the integral indices of the interaction of structures, the socio-market model of the economy, the competitiveness of the region in the regions of the Far Eastern Federal District based on the calculation of multiple correlation coefficients

Субъект ДФО / Subject of the Far Eastern Federal District	Интегральный индекс социаль- но-рыночной модели эконо- мики, x / Integral index of the socio- market model of the economy, x	Интегральный индекс конку- рентоспособно- сти региона, y / Integral index of competitiveness of the region, y	Интегральный индекс взаимо- действия структур, z / Integral index of interaction of structures, z	xx	yy	Zz	xy	yz	Xz
Приморский край / Primorsky Krai	0,65	0,57	0,73	0,42	0,32	0,53	0,37	0,41	0,47
Сахалинская область / Sakhalin Region	0,32	0,50	0,70	0,10	0,25	0,49	0,16	0,35	0,22
Республика Саха (Якутия) / Republic of Sakha (Yakutia)	0,62	0,54	0,67	0,39	0,29	0,44	0,34	0,36	0,41
Хабаровский край / Khabarovsk Territory	0,64	0,62	0,65	0,40	0,38	0,43	0,39	0,40	0,41
Амурская область / Amur region	0,50	0,45	0,58	0,25	0,20	0,33	0,23	0,26	0,29
Забайкальский край / Trans – Baikal Territory	0,44	0,36	0,52	0,19	0,13	0,27	0,16	0,19	0,23
Камчатский край / Kamchatka Krai	0,53	0,47	0,49	0,18	0,22	0,24	0,25	0,23	0,26
Чукотский автономный округ / Chukotka Autonomous Okrug	0,26	0,44	0,42	0,07	0,19	0,18	0,11	0,19	0,11
Республика Бурятия / Republic of Buryatia	0,59	0,40	0,41	0,35	0,16	0,17	0,24	0,16	0,24
Магаданская область / Magadan region	0,36	0,49	0,41	0,13	0,24	0,17	0,18	0,20	0,15
Еврейская автономная область / Jewish Autonomous Region	0,29	0,37	0,23	0,08	0,14	0,05	0,11	0,08	0,07
Суммы / Amounts	5,2	5,21	5,79	2,67	2,53	3,28	2,53	2,83	2,86

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

Таблица 8 / Table 8

Типология субъектов регионов ДФО на основе интегральных индексов социально-рыночной модели экономики, взаимодействия структур, конкурентоспособности экономики / Typology of the subjects of the regions of the Far Eastern Federal District based on integral indices of the socio-market model of the economy, interaction of structures, competitiveness of the economy

Регион / Region	Интегральный индекс социально-рыночной модели экономики / Integral index of the socio-market model of the economy	Интегральный индекс взаимодействия структур / Integral index of interaction of structures	Интегральный индекс конкурентоспособности экономики / Integral index of Economic Competitiveness	Группа / Group
Приморский край / Primorsky Krai	0,65	0,73	0,57	Первая группа – все интегральные индексы выше медианного значения (30% регионов)
Хабаровский край / Khabarovsk Territory	0,64	0,65	0,62	
Республика Саха (Якутия) / Republic of Sakha (Yakutia)	0,62	0,67	0,54	
Амурская область / Amur region	0,50	0,58	0,45	Вторая группа – интегральные индексы выше и ниже медианного (50% регионов)
Сахалинская область / Sakhalin Region	0,32	0,70	0,50	
Камчатский край / Kamchatka Krai	0,53	0,49	0,47	
Республика Бурятия / Republic of Buryatia	0,59	0,41	0,40	
Забайкальский край / Trans – Baikal Territory	0,44	0,52	0,36	
Магаданская область / Magadan region	0,36	0,41	0,49	Третья группа – все интегральные индексы ниже медианного значения (20% регионов)
Чукотский автономный округ / Chukotka Autonomous Okrug	0,26	0,42	0,44	
Еврейская автономная область / Jewish Autonomous Region	0,29	0,23	0,37	
Медианное значение / Median value	0,50	0,52	0,47	

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

дят экономическую, социальную, промышленную политику и др. и используют определенные механизмы по управлению и регулированию народнохозяйственным комплексом [22]. В связи с этим в современных условиях антикризисное управление означает не столько принятие точечных мер,

сколько выявление тех факторов, которые обеспечивают формирование синергетического эффекта [23] и способствуют развитию взаимодействия структур, а следовательно, укреплению социально-рыночной модели экономики и конкурентоспособности региона.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Sherine Fathy El-Fekey, Bassant Adel Mostafa. Human resource development within the sustainability science framework. *European Journal of Sustainable Development*. 2023;(12):199–220. DOI: 10.14207/ejsd.2023.v12n1p199
2. Nelson J. Partnerships for sustainable development: collective action by business, governments and civil society to achieve scale and transform markets. Harvard Kennedy School; 2017:68.
3. Griggs D.J., Nilsson M., Stevance A., McCollum D. A Guide to SDG interactions; from science to implementation. international council for science. 2017:239. DOI: 10.24948/2017.01
4. Прокофьев С., Рагулина Ю., Братарчук Т. О некоторых аспекта определения понятий «партнерство» и «взаимодействие» в установлении отношений власти и бизнеса. *Проблемы теории и практики управления*. 2019;(1):8–14.
5. Сильвестров С.Н., Крупнов Ю.А., Золотарев Е.В., Лапенкова Н.В. Государственно-частное партнерство и стратегия экономического роста. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2022;(2):341–363.
6. Мельник М.В. Загадки устойчивого развития в инновационной экономике. *Инновационное развитие экономики*. 2020;57(3):33–41.
7. Кухенная М.А., Зотова О.Н. Генезис и эволюция понятия «социально ориентированная рыночная экономика». *Финансы, учет, банки*. 2019;(3–4):43–48.
8. Трифонов С.В. Экономическая функция государства и проблема государственного вмешательства в экономику. *Современные технологии управления*. 2020;91(1). URL: <https://sovman.ru/article/9102>.
9. Валитов Ш.М., Мальгин В.А. Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность. М.: Экономика; 2009. 207 с.
10. Klarin T. The concept of sustainable development: From its beginning to the contemporary issues. *Zagreb International Review of Economics and Business*. 2018;(21):67–94. DOI: 10.2478/zireb-2018-0005
11. Thacker S., Adshead D., Morgan G., Crosskey S., Bajpai A., Ceppi P., Hall JW and O'Regan N. Infrastructure: underpinning sustainable development. 2018.
12. Клевцов С.М. Устойчивое развитие промышленных комплексов на основе модернизации механизма пространственного распределения экономических ресурсов. Монография. М.: Русайнс; 2016. 246 с.
13. Белицкая А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства. Москва: Статут; 2012. 189 с.
14. Глаголев С.Н., Моисеев В.В. Бизнес и власть: актуальные проблемы взаимодействия. Монография. М.: Директ-Медиа; 2014. 419 с.
15. Плисецкий Е.Л., Шедько Ю.Н. Управление развитием городских поселений на территориях нового освоения. *Управленческие науки в современном мире*. 2018;(1):535–538.
16. Гришина Я.С. Концептуальная модель правового обеспечения российского социального предпринимательства. Монография. М.: Юрлитинформ; 2016. 424 с.
17. Prahalad C. The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits. Upper Saddle River. NJ. Wharton School Pub. 2005.
18. Чаркина Е.С., Мирошников С.Н. Формы взаимодействия власти и бизнеса в Российской Федерации в современных условиях: территориальный аспект. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2016;(6):155–170.
19. Норт, Д.К. Капитализм и экономический рост. *Журнал экономической теории*. 2005;(3).
20. Иванов Д.В., Соколицын А.С. Исследование современных моделей взаимодействия между органами власти и бизнес-структурами в России. *Экономика и управление народным хозяйством*. 2018;(5):43–49.
21. Абдикеев Н.М. Реальный сектор экономики в условия новой промышленной революции. Монография. М.: Когито-Центр; 2019. 428 с.
22. Буташин Д.А., Корниенко В.И., Зеленцов А.Г. Власть и бизнес: новая парадигма взаимодействия. М.: «Дело» РАНХиГС; 2019. 204 с.
23. Ряховская А.Н. Повышение эффективности антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2019–2021 гг. *Экономика. Налоги. Право*. 2019;(1):68–75.

REFERENCES

1. Sherine Fathy El-Fekey, Bassant Adel Mostafa. Human resource development within the sustainability science framework. *European Journal of Sustainable Development*. 2023;(12):199–220. DOI: 10.14207/ejsd.2023.v12n1p199
2. Nelson J. Partnerships for sustainable development: collective action by business, governments and civil society to achieve scale and transform markets. Harvard Kennedy School. 2017:68.
3. Griggs D.J., Nilsson M., Stevance A., McCollum D. A Guide to SDG Interactions; from Science to Implementation. International Council for Science. 2017: 239. DOI: 10.24948/2017.01
4. Prokofiev S., Ragulina Yu., Bratarchuk T. Some aspects of definition of the concepts “partnership” and “interaction” in the establishment of relations of government and business. *Problems of management theory and practice*. 2019;(1):8–14. (In Russ.).
5. Silvestrov S.N., Krupnov Yu. A., Zolotarev E.V., Lapenkova N.V. Public-private partnership and economic growth strategy. *National interests: priorities and safety*. 2022;(2):341–363. (In Russ.).
6. Melnik M.V. The “mysteries” of sustainable development in the innovation economy. *Innovation development of economy*. 2020;57(3):33–41. (In Russ.).
7. Kuhennaya M.A., Zotova O.N. Genesis and evolution of the concept “socially-oriented market economy”. *Finances, accounting, banks*. 2019;(3–4): 43–48. (In Russ.).
8. Trifonov S.V. Economic function of the government and problems of government intervention in economy. *Modern technologies of management*. 2020;91(1). URL: <https://sovman.ru/article/9102>. (In Russ.).
9. Valitov Sh. M., Malgin V.A. Cooperation between government and business: origin, new forms and tendencies, social responsibility. Moscow: Ekonomika; 2009. 207 p. (In Russ.).
10. Klarin T. The concept of sustainable development: From its beginning to the contemporary issues. *Zagreb International Review of Economics and Business*. 2018; (21): 67–94. DOI: 10.2478/zireb-2018–0005
11. Thacker S., Adshead D., Morgan G., Crosskey S., Bajpai A., Ceppi P., Hall JW and O'Regan N. Infrastructure: underpinning sustainable development. 2018.
12. Klevtsov S.M. Sustainable development of industrial complex on the basis of modernization of spatial distribution mechanism of economic resources: monograph. Moscow: RUSCIENCE, 2016. 246 p. (In Russ.).
13. Belitskaya A.V. Law regulation of public-private partnership. Moscow: Statut; 2012. 189 p. (In Russ.).
14. Glagolev S.N., Moiseev V.V. Business and government: actual problems of cooperation. Monograph. Moscow: Direct-Media; 2014. 419 p. (In Russ.).
15. Plisetskiy E. L., Shedko Yu. N. Managing development of urban settlements in the territories of new development. *Management sciences in the contemporary world*. 2018;(1):535–538. (In Russ.).
16. Grishina Ya. S. Conceptual model of legal coverage of the Russian social enterprise: monograph. Moscow: YURLITINFORM, 2016. 424 p. (In Russ.).
17. Prahalad C. The fortune at the bottom of the pyramid: eradicating poverty through profits. Upper Saddle River. NJ. Wharton School Pub. 2005.
18. Charkina E. S., Miroshnikov S. N. The forms of interaction between business and government in the Russian Federation in modern conditions. *Reporter of Institution of economics at RAN*. 2016(6):155–170. (In Russ.).
19. Nort, D.K. Capitalism and economic growth. *Journal of economic theory*. 2005;(3).
20. Ivanov D.V., Sokolitsyn A.S. The study of modern models of interaction between authorities and business structures in Russia. *Economy and management of national economy*. 2018;(5):43–49. (In Russ.).
21. Abdikeyev N.M. Real sector of economy in the conditions of new industrial revolution. Monograph. Moscow: Kogito-Center, 2019. 428 p. (In Russ.).
22. Butashin D.A., Kornienko V.I., Zenettsov A.G. Government and business: new paradigm of cooperation. Moscow: Delo; 2019. 204 p. (In Russ.).
23. Ryakhovskaya A.N. Improving the effectiveness of anti-crisis measures of the Russian Federation Government for 2019–2021. *Economy. Taxes. Law*. 2019;(1):68–75. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

Гульназ Маннуровна Кадырова — доктор экономических наук, декан факультета «Высшая школа управления» Финансового университета, Москва, Россия

Gulnaz M. Kadyrova — Dr. Sci. (Econ.), Dean of the Faculty “Higher School of Management” of the Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-0089-7535>

GMKadyrova@fa.ru

Юрий Николаевич Шедько — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры государственного и муниципального управления Факультета «Высшая школа управления» Финансового университета, Москва, Россия

Yuri N. Shedko — Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Prof. of Department of Public and Municipal Administration of the Faculty of Higher School of Management of the Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-9179-3637>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

ynshedko@mail.ru

Надежда Геннадиевна Преснякова — аспирант кафедры «Государственное муниципальное управление» Факультета «Высшая школа управления» Финансового университета, Москва, Россия

Nadezhda G. Presnyakova — Postgraduate student of the Department of “State Municipal Management” of the Faculty of “Higher School of Management” of the Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-4170-586X>

nadyapg@list.ru

Заявленный вклад авторов:

Г.М. Кадырова — разработка методологии, научное обоснование исследования.

Ю.Н. Шедько — разработка концепции, редактирование текста.

Н.Г. Преснякова — проведение исследования, сбор данных, доказательств, анализ и интерпретация полученных данных, проведение статистического анализа, формулировка выводов.

Authors' declared contribution:

G.M. Kadyrova — development of methodology, scientific substantiation of the study.

Yu.N. Shedko — concept development, text editing.

N.G. Presnyakova — conducting research, collecting data, evidence, analyzing and interpreting the data obtained, conducting statistical analysis, formulating conclusions.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 22.07.2023; принята к публикации 24.09.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 22.07.2023; accepted for publication 24.09.2023.

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

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-68-77
УДК 351.854(045)
JEL O32, O38

Развитие методологии определения показателей эффективности и результативности сферы высшего образования

С.Г. Камолов^а, П.В. Лапшина^б

^а Финансовый университет, Москва, Россия

^б Московский государственный институт международных отношений, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — концептуальные и методические подходы к определению ключевых показателей эффективности деятельности высших учебных заведений, ориентированных на научно-исследовательскую деятельность и технологическое предпринимательство. *Цель работы* — уточнение методологии оценки результативности НИОКР в сфере высшего образования с учетом особенностей науки как экономической системы и долгосрочных целей государственного управления. В ходе исследования выявлено, что ключевые показатели эффективности науки и высшего образования часто устанавливаются произвольно и вследствие этого необъективно отражают результаты деятельности организаций. В статье предложены критерии подбора показателей эффективности науки и высшего образования, отражающих выполнение стратегией государства или предприятия; учета «средовых» и корреспондирующих индикаторов. *Сделан вывод* о том, что методический подход к оценке результатов научно-исследовательских работ в сфере высшего образования обусловлен типом экономической системы страны и наличием конкурентной среды. Сформулированы предложения по доработке целевых показателей национального проекта «Наука и университеты». *Практическая значимость исследования* заключается в возможности его использования органами государственной власти для подбора целевых показателей проектов и программ высших учебных заведений, занимающихся исследовательской работой.

Ключевые слова: высшее образование; ключевые показатели эффективности; научно-технологическое развитие; НИОКР; государственное управление

Для цитирования: Камолов С.Г., Лапшина П.В. Развитие методологии определения показателей эффективности и результативности сферы высшего образования. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):68-77. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-68-77

ORIGINAL PAPER

Development of the Methodology for Determining the Indicators of Efficiency and Effectiveness of Higher Education

S.G. Kamolov^a, P.V. Lapshina^b

^a Financial University, Moscow, Russia;

^b Moscow State Institute of International Relations, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the research is conceptual and methodological approaches to determining key performance indicators for higher education institutions focused on research and technological entrepreneurship. *The purpose of the work* is to clarify the methodology for evaluating the effectiveness of R&D in higher education, taking into account the features of science as an environmental economic system and long — term goals of public administration. The study revealed that key performance indicators of science and higher education are often set arbitrarily and, as a result, reflect the results of organizations' activities biased. Criteria for the selection of indicators of the effectiveness of science and higher education are proposed: connection with the strategy of the state or enterprise; consideration of “environmental” and

corresponding indicators. *It is concluded* that the methodological approach to evaluating the results of research in higher education is determined by the type of economic system of the country and the presence of a competitive environment. Proposals have been formulated to finalize the targets of the national project "Science and Universities". The practical significance of the research lies in the possibility of its use by public authorities for the selection of target indicators of projects and programs of higher educational institutions of research orientation.

Keywords: higher education; key performance indicators; scientific and technological development; R&D; public administration

For citation: Kamolov S.G., Lapshina P.V. Development of the methodology for determining the indicators of efficiency and effectiveness of higher education. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):68-77. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-68-77

Задачей Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642, является формирование эффективной системы управления наукой, технологиями и инновациями, которая позволит увеличить результативность исследований и разработок и повысит инвестиционную привлекательность осуществления инноваций.

Управление научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (далее — НИОКР) — один из наиболее важных управленческих процессов, реализуемых в стране, выбравшей инновационный путь развития: от его эффективности в значительной степени зависит успех разработки и внедрения инноваций.

Сфера НИОКР двусторонним образом связана с предпринимательством: с одной стороны, с разработкой прогноза спроса и оценки состояния рынка; с другой стороны, с развитием наук во взаимосвязи с основными технологическими укладами, которые отражают и характеризуют уровень состояния общества в целом и развитие научно-технического процесса в частности.

В 2020 г. 68% внутренних затрат на НИОКР составили средства государства. Тем не менее за последнее десятилетие объем инвестиций предпринимательского сектора в НИОКР вырос на 4% и составил 29% от общего объема внутренних затрат на исследования и разработки [1, с. 19, 118]. Для распределения как бюджетных ассигнований, так и частных инвестиций необходимо наличие понятной системы оценки результатов НИОКР.

Особое значение развитие методологии определения показателей эффективности и результативности НИОКР в сфере высшего образования приобретает в контексте федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства», направленного на развитие университетских технологических стартап-проектов

и содействие коммерциализации научных исследований и разработок. Понятная система оценки результативности НИОКР позволит организаторам акселерационной программы отбирать наиболее перспективные проекты в рамках университетских стартап-студий, а самим предпринимателям — эффективно руководить исследовательским процессом.

ДИАПАЗОН ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НИОКР В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Базовой моделью измерения результатов эффективности науки и технологий является подход «затраты-выпуск» (*input-output*)¹, представленный в Руководстве Фраскати (*The Frascati Manual*), где под затратами понимаются инвестиции, необходимые для проведения НИОКР (финансовые и человеческие), а под выпуском — результаты деятельности, оказывающие общественно значимый эффект (патент, статья, экспорт высокотехнологичной продукции)². В Руководстве Фраскати содержится широкий спектр индикаторов НИОКР, которые могут быть выбраны государством, предприятием или конкретным высшим учебным заведением (далее — вуз) для оценки эффективности инновационной деятельности.

¹ Модель «затраты-выпуск» (межотраслевой баланс) была математически описана В.В. Леонтьевым в 1930-е гг. и характеризует взаимосвязи затрат на выпуск продукции в одной отрасли промышленности и затрат, понесенных в смежных отраслях, ключевых для обеспечения данного выпуска продукции.

² OECD, Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris, 2015. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>

В теории управления постулируются разнообразные концепции оценки результатов деятельности объекта управления, но их разнообразие создает проблему выбора оптимального подхода³. Если в частном секторе прослеживается взаимосвязь показателей эффективности предприятия и его положения на рынке, качества продукции, развития человеческого капитала [2, с. 20–54], то в сфере высшего образования данная взаимосвязь неочевидна.

Анализ систем оценки эффективности высшего образования показывает, что чрезмерный акцент, делаемый на количественных показателях, порождает ряд дисфункций, главной из которых является попытка подмена профессиональной оценки равных друг другу исследователей административными механизмами, оценивающими работу ученых в профессиональном сообществе через призму рыночной эффективности [3; 4; 5; 6]. Избыточность количественных показателей ведет к потере организационного доверия, фокусу сосредоточения внимания на краткосрочных, а не на долгосрочных целях организации, а также к подавлению инноваций, несоответствию между мотивацией сотрудников и стимулами, побуждающими их работать с максимальной отдачей. Расходы на измерение результатов деятельности могут превышать приносимую пользу [5].

Несбалансированность качественных и количественных показателей в управлении государством сопряжена с игнорированием показателей, которые не поддаются учету. Количественные целевые показатели, призванные вносить объективность в управление предприятием или государством, часто имеют произвольный характер и создают только видимость объективности, являясь по существу субъективными качественными суждениями [6].

Объективное измерение результатов НИОКР в вузах невозможно вследствие тесного переплетения исследовательской и преподавательской деятельности [7]. Более того, именно среда, в которой работает исследователь, в значительной степени предопределяет уровень его продуктивности [8].

Широкой критике подвергается индекс Хирша как ключевой метод оценки результативности работы профессорско-преподавательского состава вузов [9]. Этот статистический показатель ограни-

чен для практического применения: он подходит точным наукам, но не адаптирован для оценки результативности исследовательской деятельности в сфере общественных и гуманитарных наук. Даже в рамках одной отрасли науки вероятность цитирования часто обусловлена не научной новизной работы, а размером читательской аудитории [10]. Для расчета индекса Хирша часто используются исключительно коммерческие базы данных (*Web of Science*, *Scopus*, *Google Scholar*), которые включают корпус англоязычных журнальных статей и не учитывают публикации на родном языке. Аналогичным образом данные, используемые для расчета импакт-фактора, не являются прозрачными и общедоступными⁴.

К показателям цитируемости ученого необходимо подходить критически, поскольку научное сообщество характеризуется неравномерным распределением преимуществ: при прочих равных условиях чаще всего цитируются статьи именитых ученых, а не их менее известных коллег (эффект Матфея⁵) [11].

Таким образом, существующие подходы к оценке результативности исследовательской деятельности несовершенны и имеется потребность в разработке новых синтетических показателей результативности исследовательской деятельности.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ, ПОВЫШАЮЩИЕ ОБЪЕКТИВНОСТЬ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Оценка результатов НИОКР в сфере высшего образования затруднительна ввиду того, что наука является, по методологии Г.Б. Клейнера, средовой системой [12], в которой выделяются четыре типа экономических систем (объектные, средовые, проектные и процессные) в зависимости от определенности продолжительности функционирования и их пространственных границ. Наука как сфера деятельности человека в целом априорно не ограничена во времени и пространстве. При этом на-

⁴ San Francisco Declaration on Research Assessment. URL: <https://sfdora.org/read>.

⁵ Эффект Матфея (Matthew effect) – феномен неравномерного распределения преимуществ, в котором уже обладающая ими сторона продолжает их накапливать и приумножать, в то время как другая сторона, изначально ограниченная в возможностях, оказывается обделена еще сильнее и, следовательно, имеет меньше шансов на успех.

³ Камолов С.Г. Теория управления. Учебное пособие. М.: МГИМО; 2023. 288 с.

учные результаты имеют конкретную пространственную и временную привязку.

Существующая система оценки результативности НИОКР, представленная в Руководстве Фраскати, не учитывает целый пласт показателей, характеризующих элементы средовой системы, которые трудно измеримы, сложно воспроизводимы и имеют субъективный характер оценки. При этом сам факт или попытка оценка работы ученого может иметь негативный характер.

Отметим, что существуют отрасли наук, например астрономия, в основе которых лежит коллективная работа. В то же время каждый ученый самодостаточен и самостоятелен в своих исследованиях. При измерении НИОКР ученые и практики неизбежно сталкиваются с необходимостью использования совокупности показателей, которые характеризуют как коллективную, так и их индивидуальную работу.

Еще один недостаток методологического подхода Руководства Фраскати заключается в отсутствии взаимоувязки показателей эффективности НИОКР и стратегических целей предприятия или государства. Данную проблему решает сбалансированная система показателей (далее — ССП), которая соотносит цели предприятия с комплексными показателями оценки его деятельности [13], включая четыре группы критериев: финансовые, клиентские, кадровые и внутренние, и позволяет устанавливать баланс между объективными показателями прошлой деятельности и субъективной оценкой будущего роста.

В Российской Федерации проверка соответствия показателей эффективности и результативности вузов стратегическим целям государства может осуществляться на основе Указа Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» на основе соблюдения принципа двойной записи в бухгалтерском учете: изменение любого показателя инвариантно сопровождается ресурсно-затратной работой. Субъекту управления приходится определять пары корреспондирующих показателей в различных плоскостях управляемой системы для выстраивания причинно-следственные связи между изменениями индикаторов НИОКР и их предпосылками⁶.

Таким образом, показатели НИОКР должны отвечать следующим принципам:

1) соответствовать долгосрочной стратегии научно-технологического развития государства или отдельной организации;

2) соотноситься со средовыми показателями, которые не универсальны и применяются только в конкретных ситуациях;

3) осуществлять подбор не одиночных, а корреспондирующих показателей.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НИОКР В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящем исследовании систематизированы 89 уникальных показателей НИОКР, определенных на основе сплошного анализа ключевых методологических источников: Руководства Фраскати, Руководства Осло (*the Oslo Manual*) — основного методологического инструмента Организации экономического сотрудничества и развития в сфере инноваций⁷, научных информационных ресурсов ОЭСР⁸, Всемирного Банка⁹ и ЮНЕСКО¹⁰, методологии Глобального инновационного индекса¹¹, методических рекомендаций Евростата¹² и Росстата¹³.

В рассмотренных источниках сохраняется традиционный подход к измерению НИОКР: затраты (*input*) — выпуск (*output*). Анализ показателей демонстрирует приоритет измерения затрат и менее детализированную фиксацию выпуска (*рис. 1*). Руководство Фраскати не дает рекомендаций по измерению результатов НИОКР в сфере высшего образования.

⁷ OECD/Eurostat, Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg, 2018. DOI: 10.1787/9789264304604-en

⁸ OECD, Patent Statistics Manual. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264056442-en>

⁹ World Bank Data. Science & Technology. URL: <https://data.worldbank.org/topic/14>.

¹⁰ UNESCO. Institute for Statistics. URL: https://uis.unesco.org/en/files/uis_rd_2016-xlsx.

¹¹ World Intellectual Property Organization (WIPO). Global Innovation Index 2022: What is the future of innovation-driven growth? URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.

¹² Eurostat. Statistics Explained. Science and Technology. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Science_and_technology.

¹³ Федеральная служба государственной статистики. О методиках расчета закрепленных за Росстатом показателей национального проекта «Наука». URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pokazateli-proyekt-Nauka.pdf>.

⁶ Камолов С.Г. Теория управления. Учебное пособие. М.: МГИМО; 2023. 296 с.

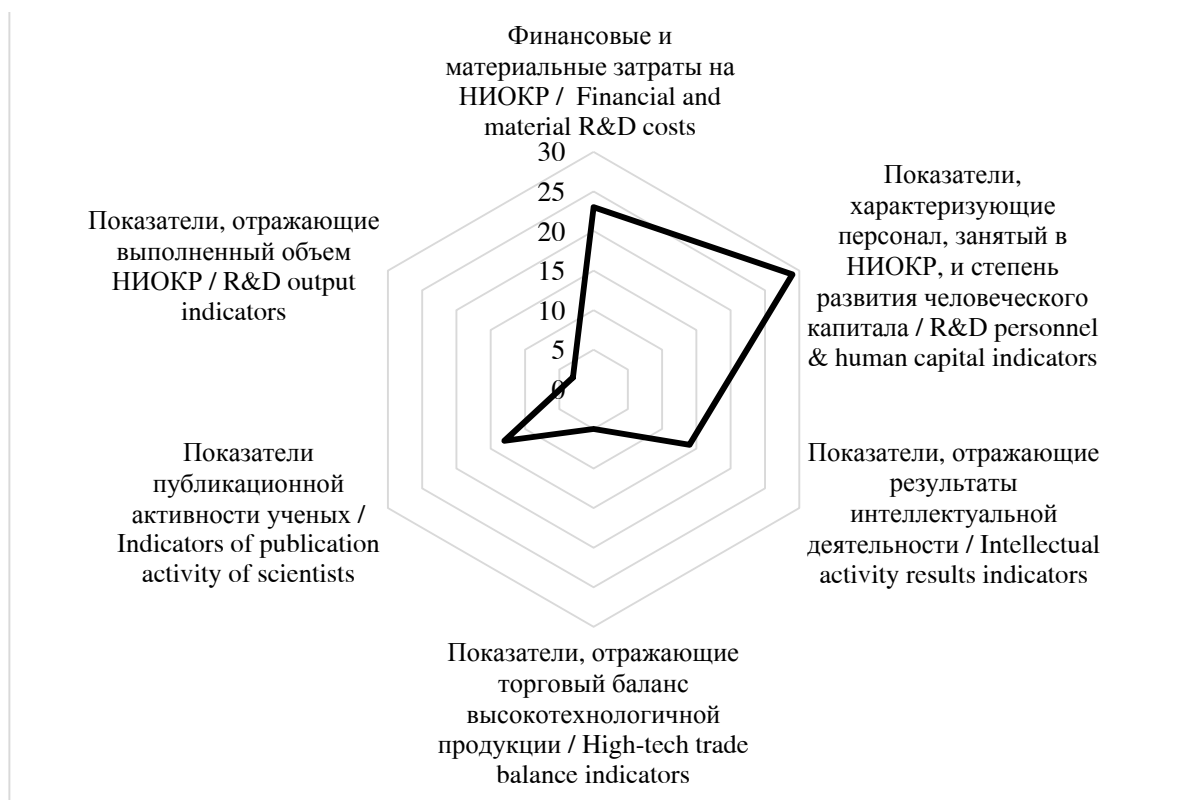


Рис. 1 / Fig. 1. Выявление доминантных групп показателей НИОКР /
Identification of dominant groups of R&D indicators

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

В корпоративной среде отдача от инвестиций в исследования и разработки (расходы на создание лабораторий, создание прототипов, заработная плата персоналу, занятому в исследованиях и разработках) выражается в получении экономического результата: регистрации патента, росте производительности труда, увеличении добавленной стоимости или стоимости компании [2].

Главный методологический вызов связан с формированием верхнеуровневых агрегатов для оценки результатов НИОКР в сфере высшего образования на национальном уровне. По нашему мнению, методологический подход к оценке выпуска специалистов после обучения будет обусловлен типом экономической системы страны. В рыночной экономике количество показателей выпуска специалистов будет минимальным, поскольку рыночные механизмы позволяют редуцировать данные показатели до микроуровня — уровня взаимодействия заказчика и исполнителя (компаний и университетов).

В переходных экономиках, включая Россию, данная практика находится на этапе формирования, поэтому государство стремится отслеживать макси-

мальное количество индикаторов науки и технологий, что должно вести не к отказу от национальных показателей результатов НИОКР, а к более персонализированному подходу в оценке результативности исследований и разработок в вузах.

Настоящее исследование показало, что в России оценка результатов НИОКР (*output*) более детализирована, выражаясь в наличии дополнительных групп индикаторов, причем в каждой группе российского сборника индикаторов минимум в четыре раза их больше¹⁴ [1] (рис. 2).

Методология Руководства Фраскати, Евростата и Росстата не проводит различие между *STEM*-науками (*Science, Technology, Engineering, Mathematics*), где результат исследовательской деятельности может быть потенциально коммерциализирован и общественными, и гуманитарными науками, когда результаты в меньшей степени поддаются коммерциализации, но при этом эти науки имеют ценность для общества.

¹⁴ The State of U. S. Science and Engineering 2022. NSF. URL: <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20221/glossary> (дата обращения: 08.04.2023).

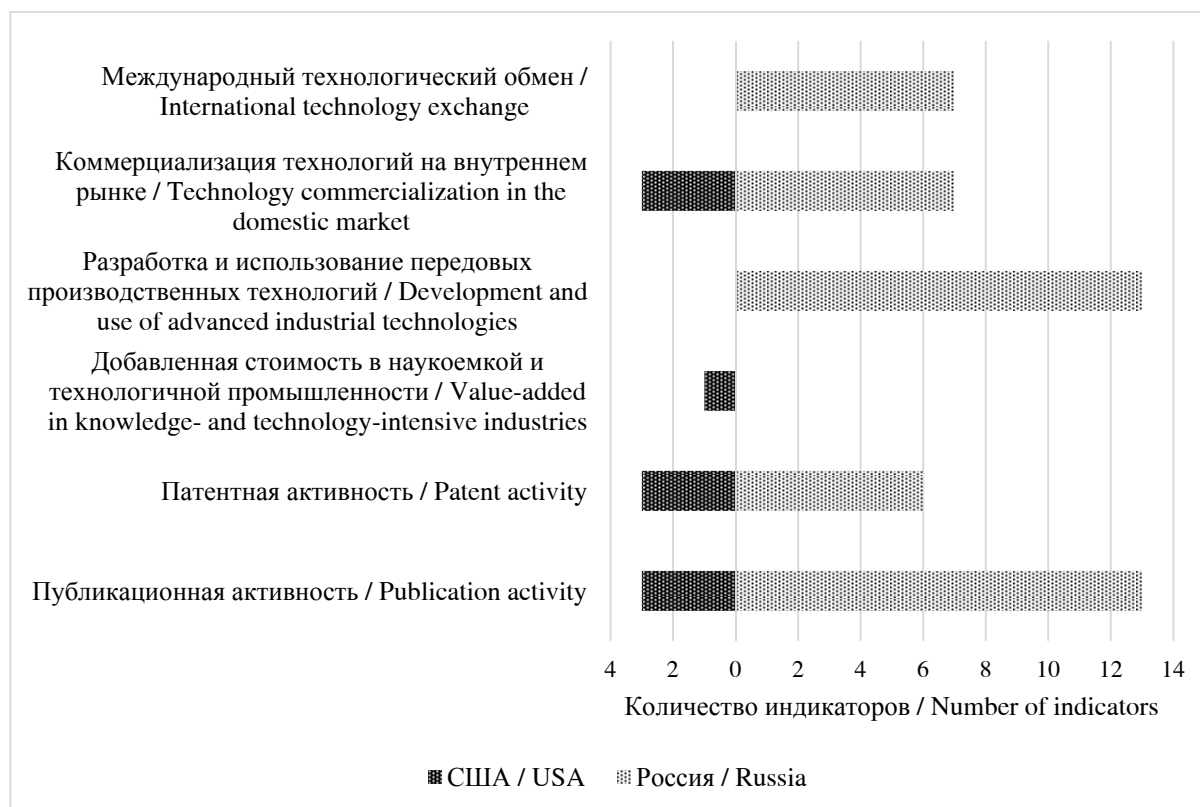


Рис. 2 / Fig. 2. Индикаторы результатов НИОКР в статистических сборниках США и России / Indicators of R&D output in the US and Russian data books

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

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ МЕТОДА КОРРЕСПОНДИРУЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В Российской Федерации верхнеуровневые показатели эффективности сектора высшего образования отражены в национальном проекте «Наука и университеты» и включают одиннадцать индикаторов, семь из которых непосредственно связаны с системой высшего образования. Более половины показателей направлены на развитие человеческого капитала, что соответствует цели Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации по развитию интеллектуального потенциала нации. Однако определение показателей в качестве целевых индикаторов целесообразно сопровождать подбором корреспондирующих показателей, характеризующих изменения в ресурсной базе, за счет которой будут достигаться стратегические цели.

Данный методологический подход позволит избежать проблем «принципала-агента», при которых система формально будет «производить» ожидаемые от нее показатели себе в ущерб [5, 6].

Рассмотрим применение данной методологии на примере целевого показателя «отношение внебюджетных средств и бюджетных ассигнований в составе внутренних затрат на исследования и разработки». Увеличение доли внебюджетных средств может быть обеспечено за счет снижения доли государственных затрат при сохранении объема бизнес-инвестиций или за счет интенсивного наращивания инвестиций бизнес-сектора.

В период 2010–2020 гг. доля средств государства во внутренних затратах на исследования и разработки в секторе высшего образования снизилась с 68,7 до 59,3% вследствие незначительного роста затрат бизнеса, частных некоммерческих предприятий и самого сектора высшего образования [1, с. 243]. При этом сектор высшего образования получает лишь 8,6% средств государства. Крупнейшим получателем бюджетных средств является предпринимательский сектор. В 2020 г. 47% бюджетных

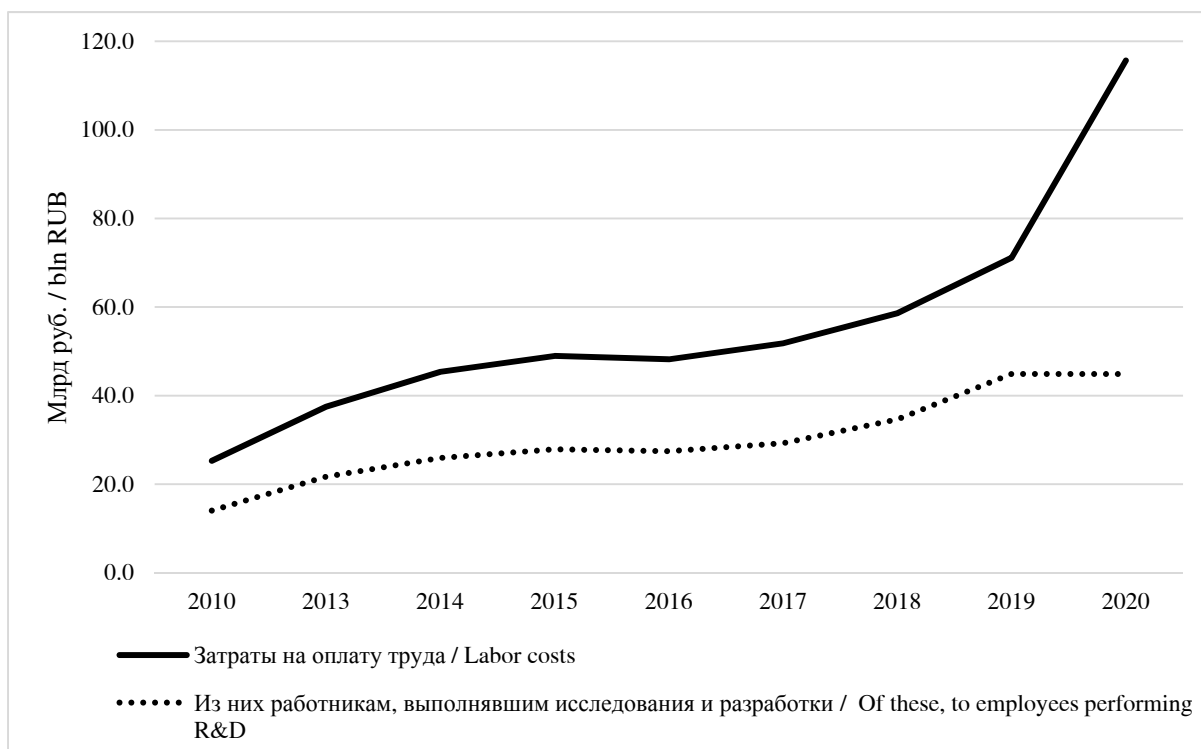


Рис. 3 / Fig. 3. Внутренние затраты на исследования и разработки в секторе высшего образования, (млрд руб.) / Internal expenditures on research and development in the higher education sector, (billion rubles)

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

ассигнований было направлено в бизнес-сектор. Нарращивание доли внебюджетных средств в финансировании НИОКР бессмысленно до тех пор, пока российские компании «поглощают» средства государства, замещая тем самым собственные расходы на исследования и разработки.

В 2020 г. 58% внутренних затрат на исследования и разработки в секторе высшего образования пошли на оплату труда сотрудников. Из них только 39% затрачены на оплату труда работников, выполнявших исследования и разработки [1, с. 258]. Большая часть фонда оплаты труда была потрачена на техников, вспомогательный и прочий персонал¹⁵. Тенденция к увеличению количества административного и вспомогательного персонала и росту их заработных плат может свидетельствовать об увеличении административной нагрузки и бюро-

кратизации организаций, занятых исследованиями и разработками (рис. 3).

Показатель «отношение внебюджетных средств и бюджетных ассигнований в составе внутренних затрат на исследования и разработки» дает представление о финансировании исследований и разработок на уровне макроэкономики. При этом проблема российской науки лежит прежде всего на микроуровне: в 2018 г. Россия находилась на 47-м месте по объему валовых внутренних затрат на исследования и разработки в расчете на одного исследователя (по всем секторам науки)¹⁶.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, занятых в исследованиях и разработках, в 2020 г. составила 84 973 руб. (по всем секторам науки), что на 40% ниже, чем в секторе добычи нефти и природного газа и на 25% меньше, чем в финансовом и страховом секторах (рис. 4)¹⁷.

¹⁵ К вспомогательному персоналу относятся работники планово-экономических, финансовых, патентных, библиотечных подразделений, а также рабочие, обеспечивающие ремонтные работы и обслуживание научного оборудования. К прочему персоналу относят административных работников.

¹⁶ Рейтинг ведущих стран мира по затратам на науку. НИУ ВШЭ. URL: <https://issek.hse.ru/news/221864403.html>.

¹⁷ Рынок труда, занятость и заработная плата. Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries.

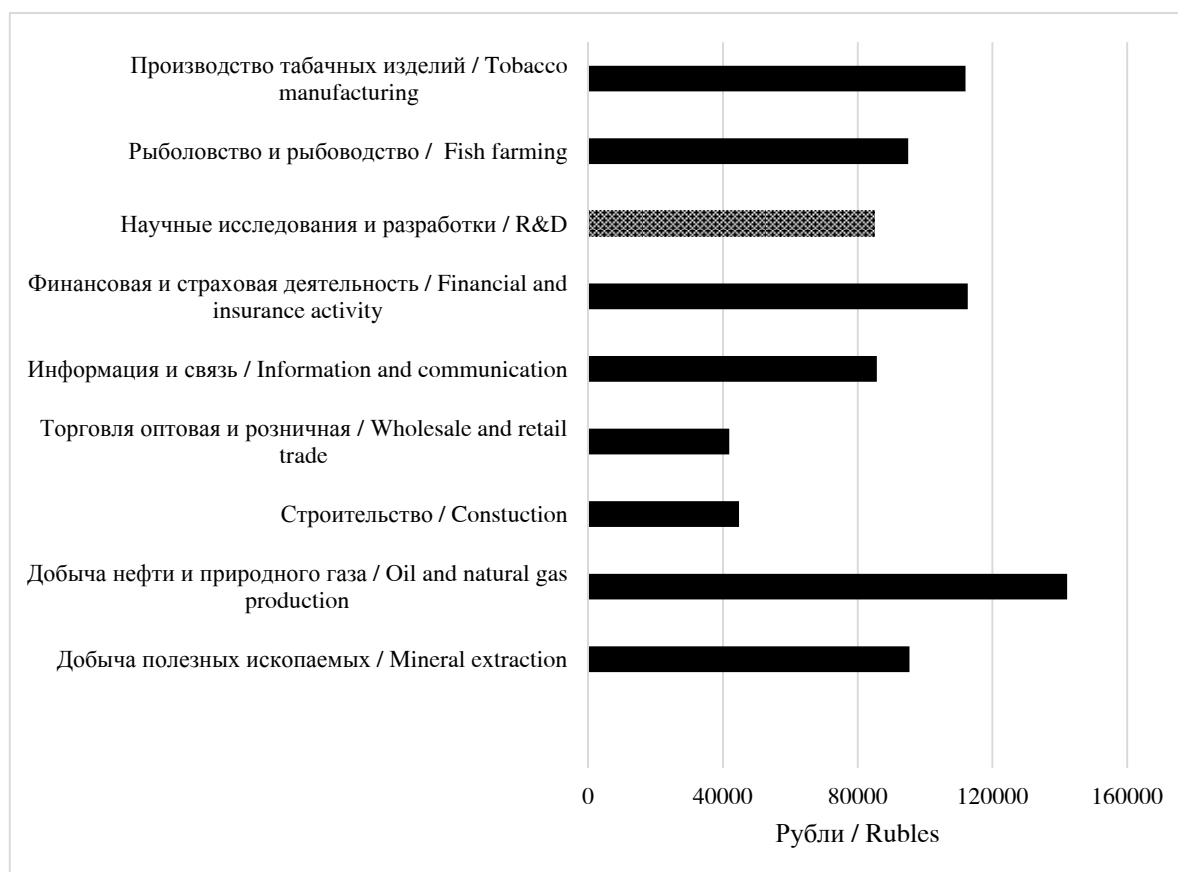


Рис. 4 / Fig. 4. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций по видам экономической деятельности в России в 2020 г., (руб.) / Average monthly nominal accrued wages of workers in the full range of organizations by type of economic activity in Russia in 2020, (rubles)

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

Таким образом, для показателя «отношение внебюджетных средств и бюджетных ассигнований в составе внутренних затрат на исследования и разработки» должны быть определены следующие корреспондирующие индикаторы:

- 1) валовые внутренние затраты на исследования и разработки;
- 2) доля бюджетных ассигнований в финансировании предпринимательского сектора науки;
- 3) доля затрат на оплату труда исследователей в составе внутренних затрат на исследования и разработки;
- 4) отношение затрат на оплату труда исследователей и вспомогательного и прочего персонала в составе внутренних затрат на исследования и разработки;
- 5) уровень среднемесячной медианной номинальной начисленной заработной платы исследователей относительно среднемесячной медианной

заработной платы сотрудников секторов экономики, занятых интеллектуальным трудом (финансовая, страховая, банковская сферы, ИТ).

Подбор корреспондирующих показателей должен быть проведен и для других показателей национального проекта. Так, для целевого показателя «доступность бесплатного высшего образования» могут быть подобраны следующие индикаторы: «доля средств бизнеса в финансировании обучения по программам высшего образования» и «доступность бесплатного высшего образования в критических для российской экономики сферах (ИТ, инженерные специальности)».

При этом часть верхнеуровневых показателей, например «численность лиц, прошедших обучение по дополнительным профессиональным программам» и «количество отечественных технологий, используемых организациями реального сектора экономики», может быть редуцирована до уровня

организаций. Гибкий персонализированный подход подразумевает, что бизнес и университеты будут самостоятельно разрабатывать адекватный подход к измерению результативности НИОКР и сектора высшего образования.

ВЫВОДЫ

Существующий подход к оценке результативности сферы высшего образования, который характеризуется применением финансовых показателей для оценки эффективности нефинансовых по своей природе сфер деятельности человека, обладает рядом дисфункций [3; 4]. «Тирания» верхнеуровневых количественных показателей, их разрозненность и несогласованность со стратегическими целями развития страны может вести к принятию неэффективных управленческих решений [5; 6].

Показатели эффективности НИОКР в вузах должны вырабатываться на мезо- и микроуровне на основе конкуренции организаций, занятых в исследованиях и разработках. До сих пор невозможно было

представить конкуренцию между региональными и московскими университетами, в том числе ввиду периферийной инфраструктуры вузов в субъектах Российской Федерации. Реализация программы строительства девяти кампусов мирового уровня¹⁸ является базовым элементом перехода к конкурентной модели российской системы высшего образования. Возникновение справедливой конкуренции приведет к созданию набора новых показателей эффективности научно-технологической деятельности в вузах.

Разработка системы показателей НИОКР в сфере высшего образования должна сопровождаться подбором корреспондирующих индикаторов, позволяющих дать ответ на вопрос, как будет достигнут целевой показатель.

¹⁸ Пространства без границ: в Минобрнауки России обсудили строительство новых кампусов мирового уровня. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/novosti-ministerstva/63470>.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Дитковский К.А., М.Н. Коцемир и др. Индикаторы науки: 2022: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ; 2022. 400 с.
K. Ditkovskiy, M. Kotsemir et al. Science and technology indicators in the Russian Federation: 2022: Data Book. Moscow: HSE, 2022. 400 p. (In Russ.)
2. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента. М.: Издательский дом «Вильямс»; 2004. 432 с.
Drucker P.F. Encyclopedia of management. Moscow: Williams Publishing House; 2004. 432 p. (In Russ.)
3. Geyer R. Can complexity move uk policy beyond 'evidence-based policy making' and the 'audit culture'? applying a 'complexity cascade' to education and health policy. *Political Studies*. 2012;60(1):20–43. DOI: 10.1111/j.1467–9248.2011.00903.x
4. Shore C., Wright S. Audit culture revisited: rankings, ratings, and the reassembling of society. *Current Anthropology*. 2015;56(3):421–44. DOI: 10.1086/681534.
5. Мюллер Д. Тирания показателей. М: Альпина Диджитал; 2018. 100 с.
Muller D. Tyranny of Indicators. Moscow: Al'pina Didzhital; 2018. 100 p. (In Russ.)
6. Тамбовцев В.Л. Управление без измерений. *Terra Economicus*. 2019;17(3):6–29. DOI: 10.23683/2073–6606–2019–17–3–6–29
Tambovcev V.L. Control without measurement. *Terra Economicus*. 2019;17(3):6–29. 29 (In Russ.). DOI: 10.23683/2073–6606–2019–17–3–6–29
7. Altbach G.P. What counts for academic productivity in research universities? *International Higher education*. 2015;79:6–7.
8. Crane D. Scientists at major and minor universities: a study of productivity and recognition. *American Sociological Review*. 1995;30(5):699–714.
9. Thelwall M., Kousha K. Researchers' attitudes towards the h-index on Twitter 2007–2020: criticism and acceptance. *Scientometrics*. 2021;126:5361–5368. DOI: 10.1007/s11192–021–03961–8
10. Grogan D., Reddy V., Gupta A., Chang Y., Fields D., Agarwal N. trends in academic spine neurosurgeon productivity as measured by the relative citation ratio. *World Neurosurgery, Volume*. 2021;147:40–46. DOI: 10.1016/j.wneu.2020.11.097
11. Merton R.K. The matthew effect in science. *Science*. 1968;159(3810):56–63.

12. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент. *Российский журнал менеджмента*. 2008;6(3):27–50.
Klejner G.B. System Paradigm and system management. *Rossiiskij zhurnal menedzhmenta= Russian Journal of Management*. 2008;6(3):27–50. (In Russ.).
13. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес; 2021. 320 с.
Kaplan R., Norton D. Balanced scorecard: from strategy to action. Moscow: Olympus Business; 2021. 320 p. (In Russ.)

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

Сергей Георгиевич Камолов — доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Финансового университета, Москва, Россия

Sergey G. Kamolov — Doctor of Economics, Professor of the Public and Municipal Administration Department at the Financial University, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0003-1144-4486>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

s.kamolov@inno.mgimo.ru

Полина Викторовна Лапшина — ведущий аналитик Института сравнительных исследований умных городов, Московский государственный институт международных отношений, Москва, Россия

Polina V. Lapshina — lead analyst at the Institute for Comparative Studies of Smart Cities, Moscow State Institute of International Relations, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0003-1144-4486>

Lapshina_P_V@my.mgimo.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 20.07.2023; принята к публикации 25.09.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 20.12.2023; accepted for publication 25.09.2023.

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

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-78-85

УДК 338.1(045)

JEL A53, D71, H53, Q01, Q56

Социальная ответственность бизнеса как ключевой фактор устойчивого развития

Г.В. Колодняя

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — процесс расширения горизонтов социальной ответственности бизнеса посредством проведения политики социализации.

Цель работы — показать, что расширение социальной ответственности бизнеса способно формировать благоприятные условия для устойчивого развития территорий.

Показано, что обострение проблем экономической безопасности в современном мире обусловило необходимость смены приоритетов. Бизнесом избрано направление движения в сторону устойчивого развития. Для этого бизнес стал выстраивать свою работу в соответствии с ESG-принципами, что стало определяющим фактором повышения уровня его социализации в регионах присутствия.

Отмечается, что передовые позиции в области реализации социальной политики в регионе занимает крупный бизнес, который распространяют свое влияние на обеспечение выполнения социальных обязательств далеко за рамки корпоративных границ. Предпринимательские структуры принимают на себя ответственность за благополучие жителей в регионах, создавая комфортную среду для проживания людей и инвестируя средства в образование и здравоохранение.

Сделаны выводы о том, что отечественный крупный бизнес выступает центром социализации в регионах размещения производств. Он способен ослаблять остроту проблем экономической безопасности, при которой обеспечиваются условия для реализации стратегических национальных приоритетов на территориях присутствия компаний.

Ключевые слова: крупный бизнес; предпринимательство; социальная ответственность; экологическое равновесие; успешные социальные проекты; ESG-стандарты; устойчивое развитие; моногород

Для цитирования: Колодняя Г.В. Социальная ответственность бизнеса как ключевой фактор устойчивого развития. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):78-85. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-78-85

ORIGINAL PAPER

Social Responsibility of Business as a Key Factor of Sustainable Development

G.V. Kolodnyaya

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the research is the process of expanding the horizons of social responsibility of business through the implementation of a socialization policy.

The purpose of the work is to show that the expansion of social responsibility of business can create favorable conditions for the sustainable development of territories.

It is shown that the aggravation of the problems of economic security in the modern world has necessitated a change of priorities. Business has chosen the direction of movement towards sustainable development. To do this, the business began to build its work in accordance with ESG principles, which became a determining factor in increasing the level of its socialization in the regions of its presence.

It is noted that the leading positions in the implementation of social policy in the region are occupied by large business. Companies extend their influence on ensuring the fulfillment of social obligations far beyond corporate boundaries. Business structures take responsibility for the well-being of residents in the regions, creating a comfortable environment for people to live and investing in education and healthcare.

© Колодняя Г.В., 2023

The conclusions are made that the domestic large business acts as a center of socialization in the regions of production location. It is able to reduce the severity of economic security problems, which provides conditions for the implementation of strategic national priorities in the territories of the presence of companies.

Keywords: big business; entrepreneurship; social responsibility; ecological balance; successful social projects; ESG standards; sustainable development; single-industry towns

For citation: Kolodnyaya G.V. Social responsibility of business as a key factor of sustainable development. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):78-85. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-78-85

ВВЕДЕНИЕ

Либеральная модель взаимодействия бизнеса и общества, получившая распространение в ряде стран мира более полувека назад, претерпевает в настоящее время серьезную трансформацию. Современный мир начал развиваться в направлении социализации бизнеса или повышения уровня его социальной ответственности. Известно, что ярким выразителем идей либеральной модели социального государства стал лауреат Нобелевской премии М. Фридман (1912–2006), одной из основополагающих идей работы которого «Капитализм и свобода» стал тезис: «социальная ответственность бизнеса заключается в увеличении его прибыли» [1].

Социальную ответственность бизнеса он предложил рассматривать через призму деятельности исполнительных директоров (*Chiefs Executives*) корпораций. По мнению М. Фридмана, будучи наемными работниками владельцев бизнеса, исполнительные директора несут ответственность перед своими работодателями за состояние бизнес-процессов, конечной целью которых является получение как можно большей прибыли. Ученый указал на то, что решение социальных проблем общества является прерогативой государства, самих заинтересованных лиц и общественности, но никак не предпринимателей, так как «в свободной экономике у бизнеса существует одна и только одна социальная ответственность — использовать свои ресурсы и осуществлять действия, направленные на увеличение его прибыли до тех пор, пока это отвечает правилам игры, т.е. участвовать в открытой свободной конкуренции без обмана и мошенничества» [2].

Схожей позицией по вопросу социальной ответственности бизнеса придерживался профессор Гарвардской школы бизнеса, редактор *Harvard Business Review* Т. Левитт (1925–2016): «Функция бизнеса — это производство устойчиво высокой прибыли. Сущность свободного предприятия —

идти за прибылью любым способом, соответствующим собственному выживанию как экономической системы. Благополучие и общество не являются делом корпорации. Ее дело — делать деньги, а не нежную музыку» [3, с. 44].

Обострение проблем в современном мире¹ вызвало необходимость смены приоритетов при движении по направлению к устойчивому развитию, и привело в последующем к внедрению в работу бизнеса ESG-принципов². Стали очевидными узость и ограниченность ранее применявшихся подходов, ориентировавших бизнес исключительно на получение прибыли.

Работа в соответствии с ESG-принципами значительно расширила горизонты ответственности бизнеса. Бизнес стал выстраивать свою деятельность в условиях поиска ответов на новые вызовы, когда целевые ориентиры не замыкаются на выполнении сугубо экономических показателей. Бизнес начал делать первые шаги по направлению к многовекторному целевому пространству, в рамках так называемого треугольника: прибыль — экология — общество. Компании получили опыт поддержки социального и экологического равновесия, создания благоприятного внутреннего социального климата на производстве, содействия в формировании комфортной среды для проживания в регионах присутствия, т.е. начали брать на себя дополнительную ответственность.

В связи с этим попытаемся в статье ответить на следующие вопросы:

- насколько интеграция ESG-принципов в работу российского бизнеса способна изменить си-

¹ Этими проблемами стали замедление темпов экономического роста большинства национальных экономик, сокращение реальных доходов населения, повышение степени дифференциации получаемых доходов, обострение социальных и экологических проблем [4–7].

² Аббревиатура ESG образована от английских слов: Environmental — окружающая среда, Social — социальный аспект, Governance — корпоративное управление. См. более подробно в [8].

туацию и повысить уровень социализации в регионе;

- можно ли благодаря проведению политики социализации сформировать благоприятные условия для устойчивого развития территории;
- насколько успешным является опыт общественных компаний, реализующих политику социализации в регионах присутствия?

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ КРУПНЫЙ БИЗНЕС КАК АВАНГАРД РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

При ответе на поставленные выше вопросы следует отметить, что за последние годы в нашей стране накоплен определенный опыт реализации политики социализации и расширения зоны ответственности бизнеса, в авангарде которой находится крупный бизнес, располагающий солидными финансовыми ресурсами, необходимыми для проведения политики социализации.

Являясь типичной олигополией, крупный бизнес в силу особенностей функционирования данного типа рыночной структуры получает положительную экономическую прибыль не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периодах. Финансовая стабильность крупных фирм позволяет направлять достаточные ресурсы на решение вопросов, связанных с социальной ответственностью бизнеса.

Своеобразным катализатором, «подтолкнувшим» российский крупный бизнес к существенно расширению социальных обязательств, стало внедрение ESG-стандартов.

Если два десятилетия назад переход на работу в соответствии с ESG-принципами был вынужденной мерой³ и ответным шагом на вызовы нового мира, отражающем смену приоритетов в сторону устойчивого развития, с течением времени крупные компании начали превращаться в своеобразные «островки» стабильности, распространяющие социальную ответственность за пре-

делы компании. ESG-повестка крупного бизнеса стала наполняться более глубоким содержанием. Избрав путь повышения уровня социальной ответственности, компании стали распространять выполнение социальных обязательств далеко за рамки корпоративных границ. Бизнес принял на себя ответственность за благополучие жителей в регионах присутствия, стал проявлять заботу об экологии, создавать комфортную среду для проживания, оказывать помощь населению в организации досуга, проведении культурных и спортивных мероприятий.

Внедрение ESG-стандартов в работу бизнеса способствовало активному техническому переоснащению производства и формированию эффективной системы управления отходами⁴. Благодаря переходу на ESG-стандарты крупный бизнес закрепил за собой прочные позиции технологического лидера и внедрил в свою деятельность использование передовых промышленных инструментов, соответствующих экологическим стандартам.

Своеобразной проверкой на прочность исполнения социальных обязательств стала пандемия коронавируса. Реакция крупных компаний на вызовы 2020 г. оказалась быстрой и своевременной. Они помогали медикам в борьбе с пандемией посредством финансирования закупки средств индивидуальной защиты, медицинского оборудования, антисептиков.

Принятие крупным сырьевым бизнесом на себя расширенных социальных обязательств обусловлено спецификой размещения добычи минеральных ресурсов и производств в моногородах, в которых производитель является единственным работодателем и владельцем инфраструктуры. Следовательно, крупный бизнес непосредственно влияет на уровень жизни не только работников предприятия, но и жителей всего региона, а значит, порождает повышенную социальную ответственность.

Он осуществляет благоустройство территорий, поддерживает сферу здравоохранения, финансирует проведение культурных мероприятий, курирует спорт, выступает спонсором различных конкурсов и начинаний.

³ Большинство российских крупных фирм являются производителями сырья и работают в так называемых коричневых отраслях. Основные рынки сбыта компаний находятся за рубежом, а ценные бумаги торгуются на мировых биржах. Стремления сохранить рынки сбыта, привлечь более дешевый заемный капитал под зеленые проекты и оставаться в мировом тренде привели к необходимости развиваться в соответствии с концепцией устойчивого развития и внедрения в работу ESG-принципов.

⁴ Например, АО «ОМК» полностью отказалось от доменного производства, компания «Русал» начала производство зеленого алюминия за счет компенсации выбросов углекислого газа.

Например, Объединенная металлургическая компания (далее — ОМК), будучи крупнейшим производителем металлопродукции для ведущих энергетических, транспортных и промышленных компаний, чьи производства расположены в 30 регионах России, занимается активной реализацией проектов по улучшению качества жизни в регионах присутствия. Так, в городе Выкса Нижегородской области, являющемся типичным моногородом, ОМК строит жилье, занимается развитием транспортной инфраструктуры, совместно с городской администрацией осуществляет проекты тепло- и водоснабжения, реализует образовательные и экологические инициативы⁵.

Одной из крупнейших энергетических компаний мира, осуществляющей добычу угля, предприятия которой работают в 14 регионах нашей страны, является Сибирская угольная энергетическая компания (далее — СУЭК), которой создан фонд «СУЭК — регионам». Программы Фонда помогают улучшать социальную инфраструктуру моногородов и поселков, развивать медицину и образование, т.е. вносят огромный вклад в устойчивое развитие территорий присутствия бизнеса СУЭК⁶.

Следует подчеркнуть, что в ренкингах по устойчивому развитию⁷ оценка ESG-профиля субъекта производится на основании расширенного перечня критериев. Наряду с такими показателями, как социальная политика и экология, компании оцениваются по критериям, иллюстрирующим вклад бизнеса в развитие территории присутствия. Такими показателями являются развитие инфраструктуры в регионе присутствия, поддержка экономики региона, работа с малым и средним бизнесом⁸ [9, с. 64–66].

Важная роль принадлежит отечественному крупному бизнесу в развитии научно-образовательного потенциала территории. Компаниями

осуществляется реализация просветительских проектов со школьниками и студентами, выстраивается тесное взаимодействие с академическими научными институтами. Фирмы финансируют вложения в *human capital*, осуществляя подготовку будущих специалистов для своих производств. Для этого финансируется обучение школьников в инженерно-технических классах, инициируется создание профильных кафедр в высших учебных заведениях, проводятся профориентационные мероприятия. Бизнес пытается заинтересовать школьников и студентов в получении необходимых для производства специальностей. Компании обеспечивают образовательные учреждения профессиональным оборудованием, компьютерной техникой, инструментами, необходимыми для лабораторных работ реактивами⁹.

Рассматривая вклад компании СУЭК в развитие образовательного потенциала территорий присутствия, необходимо отметить следующее. В ряде поселков Кузбасса, где расположены производства компании, компания СУЭК финансирует переоснащение объектов здравоохранения, поддерживает работу местных учебных заведений при подготовке будущих специалистов. Для школьников компания проводит мастер-классы, организует виртуальные экскурсии на производство и занятия на тренажерах. Компания СУЭК приступила к созданию образовательно-производственного кластера «ПрофГОРизонты», предполагающего интеграцию образовательных организаций и компаний, работающих в реальном секторе экономики. В рамках образовательного проекта компанией СУЭК организована «Академия карбона», благодаря которой популяризируется угольное производство. Компания СУЭК осуществляет множество проектов по благоустройству шахтерских населенных пунктов, в которых создаются игровые зоны для детей дошкольного возраста и обустриваются общественные пространства¹⁰.

Отечественная компания «ФосАгро» — производитель фосфорсодержащих удобрений — явля-

⁵ См. более подробно ESG-раздел компании ОМК. URL: <http://www.omk.ru>.

⁶ См. более подробно раздел по устойчивому развитию компании СУЭК. URL: <http://www.suek.ru>.

⁷ В нашей стране рейтинги по устойчивому развитию или ESG-рейтинги составляются с 2019 г. четырьмя агентствами — НРА (Национальным рейтинговым агентством), «Эксперт РА», Аналитическим кредитным рейтинговым агентством (АКРА), ООО «Национальные Кредитные Рейтинги» (НКР).

⁸ См. Ренкинг устойчивого развития российских компаний (12 декабря 2022). <http://www.expert.ru> (дата обращения: 03.07.2023).

⁹ См. более подробно разделы по Устойчивому развитию на корпоративных сайтах компаний: «Русал» — www.rusal.ru, ТМК — www.tmk.ru, ММК — www.mmk.ru, ТООЗ — www.toaz.ru, «Северсталь» — www.severstal.ru, Евраз — www.evraz.com, НЛМК — www.nlmk.com, СУЭК — www.suek.ru (дата обращения: 03.07.2023).

¹⁰ Раздел по устойчивому развитию компании СУЭК. URL: <http://www.suek.ru>.

ется участником ряда инициатив, направленных на развитие образования в регионах размещения производств. Компанией в школах городов присутствия созданы «ФосАгро-классы», ученики которых занимаются по профориентационной программе с углубленным изучением предметов, необходимых для поступления в технические вузы. Обучение студентов колледжей и вузов охватывает программа компании «Школа — колледж — вуз — предприятие». Наряду с материальной поддержкой учебных заведений, производитель экоудобрений организует практические занятия на производстве. Тесное сотрудничество с образовательными учреждениями дает весомый результат: выпускники устраиваются на работу в холдинг. Компания «ФосАгро» поддерживает детский и профессиональный спорт, развивает городскую среду. Все предприятия холдинга имеют современные спортивно-физкультурные объекты и профилактории¹¹.

Одними из важнейших условий успешной реализации политики социализации являются тесное взаимодействие бизнеса и муниципальных или региональных органов власти и поддержка осуществляемых проектов населением. В результате согласованности их действий происходит объединение усилий каждой из трех сторон, обеспечивается их сопричастность к реализации проектов и достигается желаемый результат.

ВКЛАД КОМПАНИИ «ЕВРОХИМ» В УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ПРИСУТСТВИЯ

Прежде чем будет раскрыт вклад крупного бизнеса в создание предпосылок для устойчивого развития, следует подчеркнуть важность устойчивого развития моногородов — территорий, для которых проблемы, присущие национальной экономике в целом, стоят более остро¹².

В этом случае пример небольшого населенного пункта Ковдор Мурманской области заслуживает детального рассмотрения. Благодаря активной

социальной политике, проводимой Ковдорским горно-обогатительным комбинатом, входящим в состав компании «ЕвроХим» — крупнейшего в России производителя минеральных удобрений, моногород Ковдор меняет свой профиль и может стать в ближайшие годы одним из наиболее благоустроенных и комфортных населенных пунктов региона.

Компания «ЕвроХим» реализует социальные и благотворительные проекты, финансирует строительство городской инфраструктуры, переснащает медицинские учреждения, инвестирует денежные средства в содержание учреждений культуры и образования. Пилотным проектом, позволившим выстроить развитие моногорода по принципиально новой траектории, стал туристический проект «Ковдор — столица Гипербореи»¹³ (2018), который курируют компания «ЕвроХим» и администрация Мурманской области.

Как результат, за пять лет самый отдаленный город Мурманской области с двадцати пяти тысячами населением стал популярным среди туристов, приезжающих на празднование Нового года со всей страны. Город закрепил за собой статус места проведения фестивалей и форумов¹⁴. Реализация креативного проекта преобразила город. Компанией «ЕвроХим» создается новый парк «Гиперборея», осуществляется реконструкция аварийного жилья и строительство новых домов. Развитие туризма послужило положительным импульсом, активизировавшим предпринимательскую деятельность. Вновь организуемый в городе малый и средний бизнес специализируется на предоставлении услуг гостиничной

¹³ Древнее название Севера. В греческой мифологии Борей (от др.-греч. Βορέας, Βορρᾱς — «северный») считался богом северного буйного ветра.

¹⁴ Город Ковдор обладает большим потенциалом развития активного, культурного и промышленного туризма, привлекает гостей и туристов для участия в проведении уникальных мероприятий: Гиперборейского нового года, Летнего гиперборейского фестиваля, экспедиций по нетронутой территории, туристических маршрутов по природным и культурным ландшафтам района. Пилотный проект «Ковдор — столица Гипербореи», ставший импульсом развития города, посвящен легендарной северной стране, мифической цивилизации, находившейся на севере. Несмотря на споры ученых по поводу истинного места расположения Гипербореи, грамотная разработка бренда территории делает регион привлекательным для туризма. Оригинальная концепция бренда явилась ключевым фактором трансформации территории по направлению к устойчивому развитию.

¹¹ Раздел по устойчивому развитию компании «ФосАгро». URL: <http://www.phosagro.ru>.

¹² Моногородом считается населенный пункт, основная часть населения (30% работающих) которого трудится на одном градообразующем предприятии одного профиля. Согласно данным корпорации ВЭБ.РФ в настоящее время в нашей стране насчитывается 321 моногород, в которых проживают 13 млн чел., составляющих 15% населения России. См. более подробно [10–12].

инфраструктуры — открывает отели, магазины, кафе и рестораны.

Благодаря реализации проекта «Ковдор — столица Гипербореи», активному участию компании «ЕвроХим» в его финансировании, поддержке администрации и населения города городское пространство стремительно претерпевает позитивные изменения. Трансформируется внешний облик города, создаются новые рабочие места в непроектной сфере, формируются благоприятные условия для осуществления инвестиционных проектов¹⁵, развития новых производств, следовательно, создаются условия для повышения качества жизни населения моногорода. Город движется по направлению к устойчивому развитию территории¹⁶.

КОМПАНИЯ ОМК КАК СОЗДАТЕЛЬ КОНЦЕПЦИИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

Компания ОМК, производитель труб большого диаметра для газопроводов, стальных колес для поездов и другой металлопродукции, использующая передовые технологии на своих производствах¹⁷, осуществляет трансляцию прогрессивных методов за пределы своей производственной деятельности, распространяя их на социально-культурную сферу. За последние 20 лет компанией ОМК было направлено на финансирование социально-культурных мероприятий и проектов по преобразованию городского пространства более 15 млрд руб.¹⁸

Компания ОМК расширяет зону социальной ответственности далеко за пределы производственных цехов, создает комфортную среду для жителей региона присутствия, в частности не-

большого города Выкса¹⁹ Нижегородской области, в котором расположено производство. Решая социальные и демографические задачи, вызванные нехваткой рабочей силы, и внедряя ESG-стандарты в производство, ОМК пошла по пути расширения социализации.

Компания работает над формированием комфортной для проживания жителей города среды, преобразуя и благоустроявая исторические объекты, создает новые креативные пространства, которые вызывают интерес не только у жителей города, но и привлекают внимание туристов. Производитель металлопродукции приглашает авторитетных архитекторов к проектированию общественных пространств, учитывая мнение горожан и местной администрации.

Компания ОМК выступила в роли некоего центра социализации, инвестирующего в создание ультрасовременного медицинского кластера. Производителем металлоизделий при поддержке фонда «ОМК-Участие» реализуется интерактивная образовательная программа для школьников, в которой часть уроков по техническим предметам (физика, химия, математика) проводится в цехах и лабораториях Выксунского завода. Создается центр детского профессионального развития «Кванториум», в котором будет осуществляться знакомство подростков с роботами, наноматериалами, информационными технологиями и биотехнологиями. Ядром делового центра города в недалеком будущем станет корпоративный университет с лабораториями, помещениями для тренингов и конференц-залом.

Благодаря проведению фестиваля современной городской культуры «Выкса-фестиваль» (2011) и превращению городского пространства в единую арт-площадку, включая территорию металлургического завода, город закрепил за собой статус арт-резиденции и стал популярным для туристов. С 2019 г. компания ОМК осуществляет строительство индустриально-туристического центра «Шухов-парк» в исторической части города, предполагающего ревитализацию бывшей промышленной территории завода. В центре «Шухов-парк» будут открыты современный му-

¹⁵ Проект является победителем ряда грантов, что позволяет привлекать дополнительные финансовые средства для развития.

¹⁶ Компанией «ЕвроХим» также поддерживается реализация проекта по преобразованию территории «Котельниково — земля героев» в Волгоградской области, который направлен на повышение культурной и туристической привлекательности города Котельниково, родины Степана Разина и места решающих боев Сталинградской битвы.

¹⁷ В состав ОМК входят шесть металлургических и машиностроительных предприятий: Белгородский завод, ОМК «Стальной путь» (Москва), Выксунский завод, Альметьевский завод, Благовещенский завод (Республика Башкортостан), Чусовской завод (Пермский край), Челябинский завод.

¹⁸ ESG-раздел компании ОМК. URL: <http://www.omk.ru>.

¹⁹ Город Выкса возник более 250 лет назад как рабочее поселение вокруг чугунолитейных заводов братьев Баташовых. Это типичный моногород. Из 73 тысяч проживающих в городе людей каждый пятый (20%) работает на металлургическом заводе ОМК.

зейный комплекс, детский образовательный центр «Кванториум», гостиница, общественные ремесленные мастерские, спортивные и детские площадки. Развитие туризма помогает решать проблему диверсификации производства и является источником создания дополнительных рабочих мест, т.е. формирует новые точки роста в сфере услуг и креативных индустрий. Предполагается, что развитие туризма позволит более чем в шесть раз увеличить туристический поток в городе с нынешних 20–25 тыс. чел. в год до 160 тыс. в 2026 г.

Представленный кейс демонстрирует зависимость между расширением социальных обязательств градообразующего предприятия и повышением уровня жизни населения. Проведение политики социализации способно ослаблять остроту проблем на территории присутствия бизнеса, создавать условия для формирования комфортной среды проживания, включающей развитую систему образования и здравоохранения, обеспечивать культурный досуг, бытовой комфорт и социальную

защищенность. Наглядным свидетельством, иллюстрирующим действие социального эффекта, является рост числа многодетных семей в городе Выкса, количество которых за последние 15 лет увеличилось почти в 3,5 раза: с 360 (2007 г.) до 1250 (2023 г.)²⁰.

ВЫВОДЫ

Передовые позиции крупного бизнеса в области социальной ответственности являются результатом влияния ряда факторов, важнейшим из которых является внедрение в его работу ESG-принципов.

Благодаря проведению политики социализации крупный бизнес способен ослабить остроту социальных проблем на территории присутствия, инициировать процессы диверсификации производства, что в совокупности позволяет формировать благоприятные условия для устойчивого развития территорий.

²⁰ ESG-раздел компании ОМК. URL: <http://www.omk.ru>.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство; 2006. 240 с.
2. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*. 1970;13:32–33.
3. Levitt Th. The dangers of social responsibility. *Harvard Business Review*. 1978;36(5):41–50.
4. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс; 2015. 592 с.
5. Стиглиц Дж. Великое разделение. Неравенство в обществе, или что делать оставшимся 99% населения? М.: Эксмо; 2016. 480 с.
6. Котлер Ф. Конец капитализма? 14 антидотов от болезней рыночной экономики. М.: Эксмо; 2016. 288 с.
7. Кругман П. Выход из кризиса есть! М.: Азбука Бизнес; 2013. 318 с.
8. Колодня Г. В. ESG-трансформации в российском бизнесе. *Экономика: теория и практика*. 2023;69(1):10–16. DOI: 10.31429/2224042X_2023_69_10
9. Клепча К. Ренкинг устойчивого развития российских компаний. *Эксперт*. 2022;(50):64–85.
10. Мельников Л. А. Основные меры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в целях их ускоренного развития в моногородах. *Экономические науки*. 2023;2018(1):175–177. DOI: 10.14451/1.218.175
11. Бобков В. Н., Одегов Ю. П., Гарнов А. П. Регулирование неустойчивой занятости в моногородах. *Экономика региона*. 2020;16(2):522–534. DOI: 10.17059/2020-2-14
12. Развитие моногородов России. Монография. Ильинская И. И., ред. М.: Финансовый университет; 2013. 168 с.

REFERENCES

1. Fridman M. Capitalism and freedom. Moscow: Novoe izdatel'stvo; 2006. 240 p. (In Russ.).
2. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*. 1970;13:32–33.
3. Levitt Th. The dangers of social responsibility. *Harvard Business Review*. 1978;36(5):41–50.

4. Piketti T. Capital in the XXI century. Moscow: Ad Marginem Press; 2015. 592 p. (In Russ.).
5. Stiglic Dzh. The great division. Inequality in society, or what should the remaining 99% of the population do? Moscow: Eksmo; 2016. 480 p. (In Russ.).
6. Kotler F. The end of capitalism? 14 antidotes for diseases of the market economy. Moscow: Eksmo; 2016. 288 p. (In Russ.).
7. Krugman P. There is a way out of the crisis! Moscow: Azbuka Biznes; 2013. 318 p. (In Russ.).
8. Kolodnyaya G. V. ESG-transformations in Russian business. *Ekonomika: teoriya i praktika*. 2023;69(1):10–16. (In Russ.). DOI: 10.31429/2224042H_2023_69_10
9. Klepcha K. Ranking of sustainable development of Russian companies. *Ekspert*. 2022;50:64–85. (In Russ.).
10. Mel'nikov L. A. The main measures of state support for small and medium-sized businesses in order to accelerate their development in single-industry towns. *Ekonomicheskie nauki*. 2023;2018(1):175–177. (In Russ.). DOI: 10.14451/1.218.175
11. Bobkov V. N., Odegov YU. P. Garnov A. P. Regulation of precarious employment in single-industry towns. *Ekonomika regiona*. 2020;16(2): 522–534. (In Russ.). DOI: 10yu17059/2020–2–14
12. Development of single-industry towns in Russia. Monograph. Il'inskaya I. I., ed. Moscow: Financial University; 2013. 168 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Галина Владимировна Колодняя — доктор экономических наук, доцент, профессор департамента экономической теории, Финансовый университет, Москва, Россия

Galina V. Kolodnyaya — Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Prof. of the Department of Economic Theory, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-2227-7671>

kolodnyaya@yandex.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 13.07.2023; принята к публикации 15.09.2023.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received 13.07.2023; accepted for publication 15.09.2023.

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

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-86-92
УДК 330.564.224(045)
JEL K33

Социальная ответственность предпринимательства в условиях вызовов Брекзита

Д. В. Галушко

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — нормы международного, интеграционного и национального права, регулирующие различные аспекты социальной ответственности предпринимательства в контексте выхода Великобритании из Европейского союза, называемого *Brexit* (Брекзит или Брексит). *Цель работы* — рассмотрение механизмов международных договоров, заключенных между Европейским Союзом и Великобританией, которые оформили *Brexit* и регламентировали решение общих вопросов социальной защиты и частных аспектов социальной ответственности бизнеса ЕС и Великобритании в условиях международной дезинтеграции.

Делается вывод о том, что британская правовая система, несмотря на выход Соединенного Королевства из Европейского союза, все еще частично подвержена влиянию его права особенно в отношении «равных условий игры», и социальная сфера служит в этом примером. Принятые в ходе правового оформления Брекзита международно-правовые механизмы заложили фундамент обеспечения достаточного уровня конвергенции правопорядков Европейского союза и Великобритании. Выявлено, что заключенное соглашение о торговле и сотрудничестве в отношении сферы социальной ответственности предпринимательства может стать образцом для будущих торговых соглашений как ЕС и Соединенного Королевства, так и других государств и иных субъектов международного права. Выражено мнение о том, что результативность достигнутых договоренностей будет зависеть от принимаемых сторонами мер, направленных на восстановление равновесия и реализацию обязательств в отношении цепочек поставок. Предполагается, что рассмотренные нормативные положения в контексте Брекзита обещают быть значимыми для международно-правовой практики регулирования мер социальной ответственности предпринимательства.

Ключевые слова: социальная ответственность; социальная защита; Брекзит; Европейский союз; Великобритания

Для цитирования: Галушко Д. В. Социальная ответственность предпринимательства в условиях вызовов Брекзита. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):86-92. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-86-92

ORIGINAL PAPER

Social Responsibility of Entrepreneurship in the Context of Brexit Challenges

D.V. Galushko

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the norms of international, integration and national law regulating various aspects of social responsibility of entrepreneurship in the context of the UK's exit from the European Union. *The purpose of the work* is to consider the mechanisms laid down in the international treaties concluded between the European Union and the United Kingdom, which formalized Brexit, and regulated the solution of general issues of social protection and private aspects of social responsibility of business in the context of international disintegration.

It is concluded that, despite Brexit, the British legal system is still partially influenced by EU law, especially with regard to «equal playing conditions», and the social sphere serves as an example in this. The international legal mechanisms adopted during the legal formalization of Brexit laid the foundation for ensuring a sufficient level of convergence of the legal systems of the European Union and the United Kingdom. It is revealed that the concluded agreement on trade and cooperation in relation to the sphere of social responsibility of entrepreneurship can become a model for future trade agreements of both the EU and the United Kingdom, as well as other states and other subjects of international law. The opinion was expressed that the effectiveness of the agreements reached will depend on the measures taken by the parties aimed at restoring balance and implementing obligations in relation to supply chains. It is assumed that the

© Галушко Д. В., 2023

considered regulations in the context of Brexit promise to be significant for the international legal practice of regulating measures of social responsibility of entrepreneurship.

Keywords: social responsibility; social protection; Brexit; European Union; United Kingdom

For citation: Galushko D.V. Social responsibility of entrepreneurship in the context of Brexit challenges. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):86-92. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-86-92

ВВЕДЕНИЕ

Выход Великобритании из Европейского союза, называемого сокращено Брекзит или Брексит [от англ. Britain (Британия) + exit (выход)], во многом обусловлен проблемами взаимодействия британского и европейского интеграционного правового порядка [1], в том числе в вопросах социальной защиты населения. Действительно, заключение Брекзита стало следствием попытки решения проблемы отсутствия баланса между обеспечением защиты труда, социального обеспечения и социальной ответственности бизнеса, с одной стороны, и предоставления гарантий свободы предпринимательства в рамках Европейского единого рынка (далее — Единый рынок) в условиях развития конкуренции и обеспечения четырех свобод (свободного движения товаров, услуг, рабочей силы и капитала), с другой стороны [2].

На идеологическом и правовом уровнях отказ Великобритании от имплементации «европейских социальных достижений» (*acquis*) имеет историческую обусловленность. Для Соединенного Королевства характерны долговременная неолиберальная политика¹ и постепенное укрепление социальных преимуществ, связанных со свободным передвижением работников из стран — членов ЕС [3; 4]. Ведь общеевропейские правила и прецедентное право² стали причинами недовольства населения возросшими социальными издержками для принимающих стран из-за обязательств «транснациональной солидарности» со стороны государств — членов ЕС [5], которые компенсировали отсутствие собственно европейской «наднациональной солидарности» [6]. Внутригосударственное недовольство также было подкреплено более прагматичным подходом государств — членов ЕС из континентальной Европы, особенно в отношении трудоустройства работников после расширения Европейского союза на восток [7], что привело к практике социального демпинга в ущерб населению более развитых стран [8].

¹ Countouris N., Ewing K.D. Brexit and workers' rights. Institute of Employment Rights (IER). 2019: 20–32. URL: <https://www.ier.org.uk/wp-content/uploads/Brexit-and-Workers-Rights-booklet.pdf>.

² См. напр.: European Commission v. Netherlands. Case C-542/09, 2012.

Столкнувшись с подобной ситуацией, британские правительства высказывались в пользу либерализации европейского рынка труда, одновременно отрицая возможность введения единых социальных стандартов, которые могли бы смягчать негативные последствия этого процесса [9]. В то же время Европейский союз с позиций функционалистской логики вмешивался в решение социальных вопросов на национальном уровне для развития механизмов Единого рынка, однако он не преуспел в урегулировании элементов дисфункции, основанных на различиях национальных систем социальной защиты [10].

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА В ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПОСЛЕ БРЕКЗИТА

Соглашение о выходе Великобритании из ЕС³ (далее — Соглашение о выходе) устанавливает режим защиты для граждан, которые поселились и/или работали в Соединенном Королевстве до 31 декабря 2020 г. — окончания переходного периода, исключая из числа бенефициаров людей, кто переезжал в Великобританию после этой даты. В этих условиях формировались две «искусственные» категории лиц, к которым применялись совершенно разные режимы защиты. Последствия для осуществления социальных прав, вытекающих из факта наличия гражданства Европейского союза, в данном отношении весьма очевидны [11].

Вторая часть Соглашения о выходе устанавливает, что эти граждане сохраняют свои права в соответствии с европейским законодательством в течение всей своей жизни (ст. 39) даже при изменении их статуса (ст. 17). Таким образом, основу правового регулирования в рассматриваемой сфере будет продолжать сохранять Директива 2004/38/ЕС⁴, которая санкционирует право

³ Agreement of the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community. OJ L 29. 31.01.2020; 7–187.

⁴ Directive 2004/38/EC of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the right of citizens of the Union and their family members to move and reside freely within the territory of the Member States amending Regulation (EEC) No 1612/68 and repealing Directives 64/221/EEC, 68/360/EEC, 72/194/EEC, 73/148/EEC, 75/34/EEC, 75/35/EEC, 90/364/EEC, 90/365/EEC and 93/96/EEC. OJ L 158. 30.4.2004; 77–123.

на проживание, приобретенное до 21 декабря 2020 г. В частности, право на постоянное проживание (так называемый «статус оседлости») закрепляется после пяти лет непрерывного пребывания человека в стране, но считается утраченным в случае отсутствия в Соединенном Королевстве более пяти лет (ст. 15). Такая норма ограничивает возможности сохранения этого статуса для наиболее уязвимых категорий работников, не имеющих постоянных трудовых договоров и/или не проживающих постоянно в Великобритании [12]. Более того, неравенство в обеспечении социальных прав еще более очевидно для тех людей, кто приобретает «статус постоянного жителя» до истечения пяти лет, поскольку подзаконными актами установлено, что эти лица не пользуются равными правами с гражданами Великобритании [12].

Что касается прав, связанных с проживанием, то соответствующее правовое регулирование основано на двух основных принципах: с одной стороны, защита, гарантируемая работающим и самозанятым лицам ст. 45 Договора о функционировании ЕС и Регламентом (ЕС) № 492/2011⁵, а с другой стороны, права на социальное обеспечение для граждан государств — членов ЕС и членов их семей в соответствии с Регламентами № 883/2004 и № 987/2009. В этом отношении Соглашение о выходе предусматривало механизм увязки с разработкой европейских правил координации социального обеспечения. Однако правилом, содержащимся в п. 1 ст. 38 Соглашения о выходе, предусматривалось, что национальные нормы, более благоприятные для бенефициаров в вопросах, регулируемых частью второй «Права граждан», в целом не применяются, хотя и не в отношении правил координации систем социальной защиты⁶.

Можно также предсказать, что экстерриториальность, которой наделен соответствующий массив норм права ЕС в отношении Великобритании, вызовет значительные трудности в процессе правоприменения. На территории Соединенного Королевства правоприменение возложено на специальный независимый орган с правом расследования предполагаемых нарушений прав и передачи дел в национальные суды, тогда как возможность передачи дел в Суд ЕС в соответствии со ст. 159 не предусматривается. Кроме того, Соглашением

о выходе в определенной степени допускается отход от исключительной юрисдикции Суда ЕС по толкованию норм права ЕС, поскольку ст. 158 Соглашения о выходе установлено, что в течение восьми лет после вступления в силу данного Соглашения британские суды могут (но не обязаны) передавать вопросы толкования норм в рамках преюдициальной процедуры Суду ЕС. Таким образом, Соглашение о выходе не дает каких-либо точных гарантий относительно будущей практики национальных судов в отношении единообразия в толковании норм права ЕС на территории Соединенного Королевства. Следует отметить, что в данном отношении ч. 5 ст. 4 Соглашения о выходе предусматривает, что при толковании и применении настоящего Соглашения судебные и административные органы Соединенного Королевства должны учитывать соответствующие прецеденты Суда Европейского союза, принятые после окончания переходного периода. Однако нет никакой гарантии в том, что национальная практика будет следовать данному положению вследствие эволюции как норм права ЕС, так и принятия собственных нормативных актов Великобританией, возможно отличающихся от европейского законодательства. В этой связи некоторые исследователи высказывают опасения в отношении того, что указанного периода в восемь лет будет недостаточно, если учесть, например, что вопрос о праве на получение соответствующего надлежащего социального обеспечения может возникнуть много лет спустя для более молодых граждан ЕС [12].

После 31 декабря 2020 г. граждане государств — членов ЕС были поставлены в равные условия с гражданами других третьих стран, и к ним стал применяться новый механизм ограничительного иммиграционного контроля⁷.

Введенный режим иммиграционного контроля направлен на привлечение наиболее квалифицированных иностранных работников исходя из потребностей национального рынка труда⁸ и на блокирование иммиграции малоимущих работников из стран — членов ЕС⁹. После выполнения всех требований иммиграционного контроля граждане стран — членов

⁵ Regulation (EU) No. 492/2011 of the European Parliament and of the Council of 5 April 2011 on freedom of movement for workers within the Union. OJ L 141. 27.5.2011;1–12.

⁶ Agreement of the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community. OJ L 29. 31.01.2020;7–87.

⁷ Immigration and Social Security Co-ordination (EU Withdrawal) Act 2020. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2020/20/contents/enacted>.

⁸ McKinney C.J., Gower M., Sturge G. The new points-based immigration system: briefing paper. URL: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-8911/CBP-8911.pdf>.

⁹ Ibid.

ЕС обеспечиваются социальной защитой в пределах, установленных соответствующими положениями Соглашения о торговле и сотрудничестве между ЕС и Великобританией¹⁰.

Заключение данного Соглашения уже вызвало сомнения относительно будущего уровня обеспечения социальных прав трудящихся. Тем не менее в его тексте о торговле и сотрудничестве воспроизводятся традиционные нормы, используемые в других торговых соглашениях ЕС и имеющие общий характер, в которых стороны подтверждают свое право на издание законов, т.е. право определять приоритеты и внутреннюю политику для выполнения своих социальных обязательств, в частности в отношении поощрения справедливых условий труда и соблюдения основных трудовых стандартов и Европейской социальной хартии. Такие нормы, характер которых согласуется с диспозитивной практикой торговых соглашений ЕС, призваны подтверждать национальный суверенитет в правотворчестве и применении стандартов, установленных Конвенциями Международной организации труда и Европейской социальной хартией.

Другие важные вопросы касаются положения «о недопустимости регресса» в отношении достигнутых социальных стандартов, благодаря которому каждая сторона воздерживается от принятия или поддержания уровней социальной защиты и охраны труда ниже действующих уровней (ст. 388). *Во-первых*, возможность реализации данного положения ограничена как общим характером взятого обязательства, так и подтвержденным суверенитетом в отношении принятия решений по социальным вопросам (ст. 387). *Во-вторых*, стороны обязуются не снижать уровни защиты «таким образом, чтобы это повлияло на торговлю или инвестиции» (ст. 387). Однако арбитражная практика демонстрирует, что нарушение подобных норм в отношении социальной сферы не приводило ранее к санкциям из-за сложности доказывания конкурентного преимущества, возникшего в результате практики социального демпинга, одобренной социальным заказом государства-партнера [13]. При этом Протокол о координации систем социального обеспечения, временно восстанавливая традиционные механизмы координации [14], установил принцип применения законодательства страны трудоустройства и дополнительно критерий

проживания, отступая от положений Регламента ЕС № 593/2008 (ст. SSC.10).

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОГЛАШЕНИИ О ТОРГОВЛЕ И СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Соглашение о торговле и сотрудничестве также включает две возможности, касающиеся обязательств в области устойчивого развития и социальной ответственности предпринимательства, а именно в отношении:

- 1) введения мер по восстановлению взаимного баланса (например, тарифов);
- 2) обязательств, касающихся ответственного управления поставками.

В Соглашении о торговле и сотрудничестве содержится ряд новых положений, имеющих отношение к обязательствам в рассматриваемой сфере. Одной из них является норма ст. 411, которая регулирует возможности сторон по введению мер по восстановлению регуляторного равновесия, а другой — ст. 406, касающейся важности ответственного управления цепочками поставок. Формулировки в данных нормах демонстрируют растущее значение повестки дня в области социальной ответственности бизнеса и устойчивого развития в современной торговой политике.

Статья 411 раздела XI «Равные условия для открытой и честной конкуренции и устойчивого развития» Соглашения о торговле и сотрудничестве позволяет ЕС или Великобритании вводить меры по восстановлению равновесия при значительных расхождениях в их политике и приоритетах в отношении охраны труда, социальной сферы, окружающей среды или климата или в отношении контроля за субсидиями, которые возникают и оказывают существенное воздействие на торговлю и инвестиции между ними. Мера по восстановлению равновесия — это санкция (например, тариф), которая призвана компенсировать одной стороне несправедливое невыгодное положение. В этом случае сторона, которая намеревается ввести меры по восстановлению равновесия, должна осуществить процедуру уведомления другой стороне, после которой должны быть проведены консультации для поиска взаимоприемлемого решения. Если соглашение не будет достигнуто, по истечении пяти дней с момента завершения консультаций соответствующая сторона может принять необходимые и соразмерные меры по восстановлению равновесия для исправления си-

¹⁰ Trade and Cooperation Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community, of the one part, and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, of the other part. OJ L 444. 31.12.2020;14–1462.

туации при условии, что другая сторона не обращалась с просьбой о создании арбитражного трибунала. Если арбитражный трибунал создан, но не выносит окончательного решения по истечении 30 дней, соответствующей стороне разрешается принять меры по восстановлению равновесия. В свою очередь, другая сторона может также принимать соразмерные контрмеры до тех пор, пока трибунал не вынесет свое решение. При этом цель принятия соответствующих мер состоит в минимизации негативных последствий при нарушении торговых отношений.

Во-первых, данное положение представляет собой усовершенствованную версию подобных норм в других действующих торговых соглашениях Европейского Союза, заключенных с третьими странами. Хотя указанные нормы включают различные типы механизмов урегулирования споров, они не предусматривают возможности применения мер по восстановлению равновесия в отношении третьих стран, не соблюдающих установленные требования. Напротив, Соглашение о торговле и сотрудничестве между ЕС и Великобританией впервые предоставляет сторонам надежный механизм для выполнения обязательств в области социальной ответственности бизнеса и устойчивого развития. Однако стоит выяснить, как данные нормы будут реализованы на практике, поскольку Соглашение не дает четкого определения термина «значительные расхождения», являющегося, на наш взгляд, оценочным и субъективным для каждой из сторон, а также не закрепляет перечень или хотя бы примеры соответствующих «мер по восстановлению равновесия».

Во-вторых, ст. 406 Соглашения предусматривает, что стороны признают важность ответственного управления цепочками поставок и практики корпоративной социальной ответственности. В этой связи ЕС и Великобритания должны поощрять ответственное ведение бизнеса, поддерживая соблюдение и имплементацию соответствующих международных документов (например, Руководящих принципов ОЭСР для многонациональных предприятий¹¹, Руководящих принципов предпринимательской деятельности в аспекте прав человека ООН¹² и других). В частности, ЕС и Великобритания обязались принять меры по содействию внедрения норм Руководства ОЭСР, касающихся проверки ответственных цепочек поставок

полезных ископаемых, поступающих из районов, где происходят конфликты, и зон высокого риска¹³.

Это не первый случай, когда ЕС ссылается на нормы, связанные с корпоративной социальной ответственностью и использованием международных руководящих принципов в своих торговых соглашениях. Например, Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой (CETA) содержит аналогичные нормы в соответствующих разделах, посвященных устойчивому развитию и охране окружающей среды¹⁴. Однако впервые ЕС и Великобритания добавили дополнительные формулировки об ответственном управлении цепочками поставок в свои торговые соглашения. Закрепленные формулировки отражают растущую важность обязательств по гарантированию надлежащей осмотрительности и обеспечению соблюдения выполнения норм в отношении социальных прав человека как в Европейском Союзе, так и в Соединенном Королевстве.

ЕС и Великобритания выступают за принятие внутренних правил, касающихся обеспечения надлежащей осмотрительности в отношении цепочек поставок. В рамках Европейского Союза 1 января 2021 г. вступил в силу Регламент в отношении минералов из зон конфликтов¹⁵, который вводит положения об обеспечении надлежащей осмотрительности в отношении цепочек поставок при торговле определенными минералами и металлами для минимизации риска финансирования вооруженных группировок в затронутых конфликтами районах и зонах повышенного риска. Более того, Европейская комиссия выступила с предложением о принятии Директивы об обеспечении надлежащей осмотрительности в отношении корпоративной устойчивости¹⁶ в части соблюдения обязательств в отношении прав человека и социаль-

¹³ OECD Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas. URL: <https://www.oecd.org/daf/inv/mne/mining.htm>.

¹⁴ Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union and its Member States, of the other part. OJ L 11/23, 2017.

¹⁵ Regulation (EU) 2017/821 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017 laying down supply chain due diligence obligations for Union importers of tin, tantalum and tungsten, their ores, and gold originating from conflict-affected and high-risk areas // OJ L 130 19.5.2017, p. 1. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02017R 0821-20201119>.

¹⁶ Proposal for a Directive on Corporate Sustainability Due Diligence and amending Directive (EU) 2019/1937. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022PC 0071&from=EN>.

¹¹ OECD Guidelines for Multinational Enterprises. URL: <https://www.oecd.org/corporate/mne>.

¹² United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights. URL: https://www.ohchr.org/sites/default/files/documents/publications/guidingprinciplesbusinessshr_en.pdf.

но ответственного корпоративного управления. Директива потребует от корпораций выявления и, при необходимости, предотвращения, прекращения или смягчения неблагоприятных последствий их деятельности для обеспечения прав человека в отношении детского труда и эксплуатации работников, а также охраны окружающей среды, например предотвращения загрязнения и утраты биоразнообразия.

Аналогичным образом Великобритания активно внедряет механизмы обеспечения комплексной осмотрительности в отношении цепочек поставок в области прав человека и окружающей среды. В октябре 2015 г. вступил в силу Акт о современном рабстве¹⁷, который требует от предприятий сообщать о рабстве и торговле людьми в рамках своих цепочек поставок. Данный закон стал первым в своем роде нормативным документом в Европе и одним из первых в мире. Кроме того, Акт об окружающей среде 2021 г.¹⁸ устанавливает новый комплекс мер по борьбе с импортируемой древесиной, требуя от компаний внедрять системы надлежащей осмотрительности в отношении товаров, поступающих из зон повышенного риска в своих цепочках поставок. Согласно новым правилам компании могут подвергаться значительным штрафам, если они не смогут доказать, что их цепочки поставок товаров не связаны с незаконной вырубкой лесов.

В ходе публичных консультаций по новому Регламенту ЕС о надлежащей осмотрительности в цепочках поставок, которые завершились 8 февраля 2021 г., заинтересованные стороны в целом поддержали эту инициативу и призвали Комиссию внедрить эффективные и обязательные правила для обеспечения уважения прав человека и защиты окружающей среды¹⁹. Однако некоторые заинтересованные стороны подчеркнули,

что новая инициатива должна учитывать сложность глобальных цепочек поставок, например отношения с непрямыми поставщиками, а также различия между компаниями и секторами экономики.

ВЫВОДЫ

Рассмотрение взаимоотношений между ЕС и Великобританией после выхода из Брекзита позволило констатировать, что британская правовая система, будучи формально независимой, будет находиться некоторое время под влиянием правовых норм ЕС в особенности в отношении соблюдения заложенного в ходе оформления Брекзита принципа «равных условий игры» (*level playing field*). В целом, правовые механизмы предусматривают в соответствии с Соглашением о выходе несколько более низкий уровень социальной защиты, чем в соответствии с правом ЕС. Однако взаимность обязательств между сторонами все же, на наш взгляд, должна способствовать конвергенции двух правопорядков. Тем более, что в целом, на сегодняшний день Соглашение о торговле и сотрудничестве между ЕС и Великобританией является одним из наиболее прогрессивных документов в области обязательств по обеспечению устойчивого развития и социальной ответственности предпринимательства.

В то время как ст. 411 предусматривает комплексный правоприменительный механизм с возможностью введения мер по восстановлению равновесия, ст. 406 подчеркивает важность управления цепочками поставок и обязательств по надлежащей осмотрительности в отношении обеспечения соблюдения прав человека и охраны окружающей среды и предусматривает, что Европейский Союз и Соединенное Королевство должны работать сообща, чтобы укреплять свое сотрудничество в этих областях. Учитывая растущую важность обязательств по обеспечению социальной ответственности предпринимательства, прежде всего в торговой политике, заключенное Соглашение как результат Брекзита может послужить образцом для заключения будущих подобных торговых соглашений.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

ACKNOWLEDGEMENTS

The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds under the state assignment of the Financial University.

¹⁷ Modern Slavery Act 2015. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2015/30/contents/enacted>.

¹⁸ Environment Act 2021. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2021/30/contents/enacted>.

¹⁹ Public consultation on Sustainable corporate governance. URL: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12548-Sustainable-corporate-governance_en.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Галушко Д.В. Теория и практика правового регулирования интеграционных процессов в свете вызовов Брекзита. Дис. ... докт. юр. наук. М.: МГИМО; 2023. 544 с.
Galushko D.V. Theory and practice of legal regulation of integration processes in the light of Brexit challenges. Diss. Dr.. Sci. (Law). Moscow: MGIMO; 2023. 544 p. (In Russ.)
2. Šmejkal V. Competition law and the social market economy goal of the EU. *International Comparative Jurisprudence*. 2015;1(1):33–43. DOI: 10.1016/j.icj.2015.10.002
3. Ewing K.D. Implications of the post-brexit architecture for labour law. *King's Law Journal*. 2017;28(3):403–424.
4. Whiteside N. State Policy and Employment Regulation in Britain: An Historical Perspective. *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*. 2019;35(3):379–400.
5. Shuibhne N.N. Reconnecting free movement of workers and equal treatment in an unequal Europe. *European Law Review*. 2018;43(4):477–510.
6. Hjorth F. Who benefits? Welfare chauvinism and national stereotypes. *European Union Politics*. 2016;17(1):3–24.
7. Barnard C., Leinarte E. Brexit & free movement of workers. *Lavoro e diritto*. 2020;3:441–462. DOI: 10.1441/98122
8. Novitz T. The paradigm of sustainability in a European social context: Collective Participation in Protection of Future Interests? *The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*. 2015;31(3):256–257.
9. Lindstrom N. What's left for 'social europe'? brexit and transnational labor market regulation in the uk-1 and the EU-27. *New Political Economy*. 2019;24(2):286–298.
10. Gumbrell-McCormick R., Hyman R. What about the workers? The implications of brexit for british and european labour. *Competition & Change*. 2017;21(3):169–184.
11. Dougan M. The constitutional dimension to the case law on union citizenship. *European Law Review*. 2006;31(5):613–641.
12. O'Brien C.R. Between the devil and the deep blue sea: vulnerable EU citizens cast adrift in the UK post-Brexit. *Common Market Law Review*. 2021;58(2):431–470.
13. Compa L., Vogt J., Gottwald E. Wrong turn for workers' rights: the us-guatemala cafta labor arbitration ruling — and what to do about it. URL: <https://laborrights.org/publications/wrong-turn-workers'-rights-us-guatemala-cafta-labor-arbitration-ruling--and-what-do>.
14. Jay S., Davies P., Reid M. Brexit: Implications for employers. *Employee Relations Law Journal*. 2016;42(3):69–82.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Дмитрий Вячеславович Галушко — доктор юридических наук, доцент департамента правового регулирования экономической деятельности, Финансовый университет, Москва, Россия

Dmitriy V. Galushko — Dr. Sci. of Law, Associate Professor of the Department of legal regulation of economic activity, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-9301-9565>

DVGalushko@fa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 17.07.2023; принята к публикации 18.09.2023.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received 17.07.2023; accepted for publication 18.09.2023.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-93-103
УДК 339.723(045)
JEL F24, F31

Развитие расчетов в национальных валютах как фактор интенсификации предпринимательской деятельности в ЕАЭС

В.В. Антропов

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — механизмы взаимных расчетов как фактор развития предпринимательской деятельности в ЕАЭС. *Цель работы* — установление особенностей и оптимального механизма взаимных расчетов в рамках ЕАЭС. В работе рассматриваются современное состояние и возможности развития расчетов в национальных валютах в ЕАЭС. Отмечается, что проблемы, связанные с усилением роли национальных валют в сфере взаиморасчетов стран ЕАЭС, вызваны различными факторами, большинство из которых носят экономический характер, тогда как другая часть подвержена влиянию политических мотивов. Рассматриваются различные механизмы осуществления взаиморасчетов в рамках ЕАЭС, в том числе с учетом опыта других зарубежных стран. *Делается вывод* о том, что с учетом опыта зарубежных стран наиболее оптимальным вариантом механизма расчетов является многосторонний валютный клиринг, при котором требования и обязательства стран-участниц взаимно засчитываются.

Ключевые слова: расчеты в национальных валютах ЕАЭС; внутрирегиональная торговля; многосторонний валютный клиринг; предпринимательство в ЕАЭС

Для цитирования: Антропов В.В. Развитие расчетов в национальных валютах как фактор интенсификации предпринимательской деятельности в ЕАЭС. *Экономика. Налоги. Право*. 2023;16(5):93-103. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-93-103

ORIGINAL PAPER

Development of Settlements in National Currencies as a Factor of Intensification of Entrepreneurial Activity in the EAEU

V.V. Antropov

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the mechanisms of mutual settlements as a factor in the development of entrepreneurial activity in the EAEU. *The purpose of the work* is to establish the features and optimal mechanism of mutual settlements within the EAEU. The paper examines the current state and opportunities for the development of settlements in national currencies in the EAEU. It is noted that the problems associated with the strengthening of the role of national currencies in the field of mutual settlements of the EAEU countries are caused by various factors, most of which are economic in nature, while the other part is influenced by political motives. Various mechanisms of mutual settlements within the EAEU are considered, including taking into account the experience of other foreign countries. *It is concluded* that, taking into account the experience of foreign countries, the most optimal variant of the settlement mechanism is multilateral currency clearing, in which the requirements and obligations of the participating countries are mutually offset.

Keywords: settlements in the national currencies of the EAEU; intraregional trade; multilateral currency clearing; entrepreneurship in the EAEU

For citation: Antropov V.V. Development of settlements in national currencies as a factor of intensification of entrepreneurial activity in the EAEU. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):93-103. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-93-103

ВВЕДЕНИЕ

Развитие предпринимательской деятельности на пространстве ЕАЭС невозможно без формирования системы взаимных расчетов в национальных валютах, важность которых обусловлена не только необходимостью более тесного интеграционного сотрудничества, но и снижением зависимости от ключевых валют в условиях санкционной политики США и ЕС.

Необходимость формирования системы взаимных расчетов вызвана также ростом взаимной торговли между государствами — членами ЕАЭС, объем которой увеличился в 2022 г. на 14,7% по сравнению с 2021 г., т.е. с 72,6 до 83 млрд долл. США. По данным Евразийской экономической комиссии оборот внешней торговли по отдельным странам кратно вырос. Так, внешнеторговый оборот Казахстана в период 2021–2022 гг. увеличился в 1,7 раза, Беларуси — в 1,2 раза, Армении — 1,5 раз, Кыргызстана — в 2,2 раза, России — в 1,6 раз¹.

Рост торговли между странами ЕАЭС вызван прежде всего существенным снижением или даже прекращением торговли с экономиками ЕС. С одной стороны, идет замещение ряда прежних торговых партнеров евразийскими компаниями, с другой стороны, в условиях санкционного давления на Россию многие страны ЕАЭС стали выполнять роль каналов параллельного импорта, который по оценкам ФТС России в 2022 г. превысил 20 млрд долл. США.

Рост взаимной торговли неизбежно ставит вопрос об организации такого механизма взаимных расчетов, который в условиях возможности блокирования счетов в иностранных ключевых валютах (прежде всего в долларах США и евро) мог бы обеспечивать свободу международных расчетов, способствуя тем самым развитию торговых отношений и предпринимательской деятельности на пространстве ЕАЭС.

На сегодняшний день единственным вариантом организации расчетов могли бы стать платежи в национальных валютах стран ЕАЭС или валютах дружественных стран (например, в юанях). Использование валют других стран — не членов ЕАЭС имеет существенный недостаток, обусловленный необходимостью создания механизма его использования на территории ЕАЭС. На сегодняшний день приме-

нение валют государств — не членов ЕАЭС (в первую очередь юаня) предпочтительнее в расчетах вне ЕАЭС, а наиболее оптимальным вариантом организации системы взаиморасчетов между странами — членами ЕАЭС, по нашему мнению, является многосторонний валютный клиринг, при котором происходит взаимозачет требований и обязательств стран-участниц.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ РАСЧЕТОВ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ СТРАН ЕАЭС

В настоящее время наблюдается рост интереса предпринимателей стран ЕАЭС к взаимным расчетам в национальных валютах, что обусловлено необходимостью более тесного интеграционного сотрудничества между государствами. Преимущества таких расчетов заключаются в возможности экономии валютных резервов, снижении зависимости от ключевых валют, включая доллар США и евро, противодействии санкционной политике США и ЕС, а также в исключении блокирования активов в долларах и евро на корреспондентских счетах в западных банках. Кроме этих обстоятельств, использование национальных валют во взаимных расчетах стран ЕАЭС является важным фактором их экономического сотрудничества, которым на сегодняшний момент является в основном реализация внутрирегиональной торговли и трансграничных переводов физических лиц. В период 2015–2021 гг. размер взаимной торговли между странами — членами Евразийского экономического союза постоянно увеличивался, достигнув в 2021 г. наибольшего объема с момента создания ЕАЭС — 73,1 млрд долл. США, увеличившись по сравнению с 2020 г. на 32,8%, чем в ряде других международных организаций (рис. 1).

Однако внешнеторговый оборот государств — членов ЕАЭС со странами, находящимися вне Евразийского союза, значительно превышал объем их взаимной торговли. Так, в 2021 г. доля внешнеторгового оборота выросла по сравнению с 2020 г. на 35,5%, а с 2019 г. — на 15%. За рассматриваемый период размеры экспорта стран ЕАЭС во взаимной торговле увеличились по сравнению с 2020 г. на 44,7%, а импорта — на 22,6%. Что касается взаимной торговли, то в ЕАЭС на нее больше всего ориентирована экономика Беларуси (более 50%), а менее всего — экономика России (около 9%) (рис. 2).

¹ Евразийская экономическая комиссия. URL: http://eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/extra/Pages/2022/01.aspx.

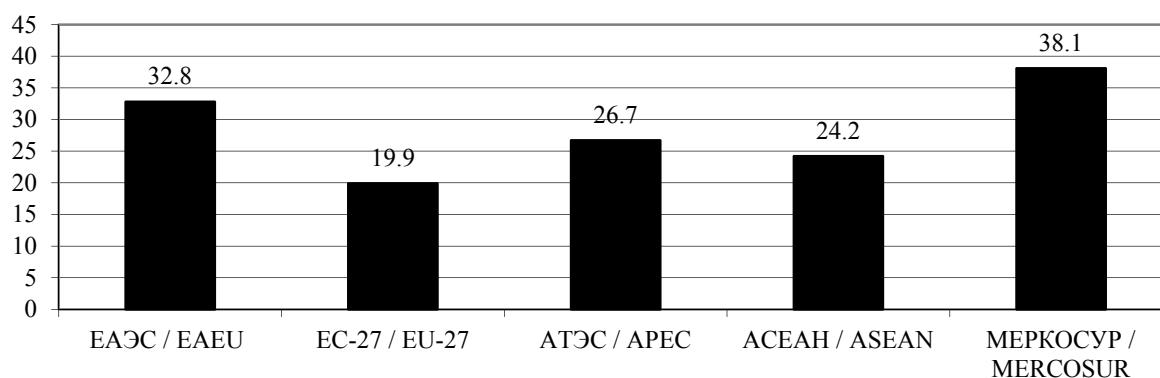


Рис. 1 / Fig. 1. Прирост взаимной торговли в ЕАЭС и в мире в 2021 г. (в процентах к предыдущему году) / Growth of mutual trade in the EEC and in the world in 2021 (as a percentage of the previous year)

Источник / Source: данные ВТО. Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами — членами Евразийского экономического союза в 2021 году». / WTO data. Report "On the state of mutual trade between the member States of the Eurasian Economic Union in 2021". URL: https://eec.eaeunion.org/upload/files/dep_stat/tradestat/tradereport/Report_2021.pdf?ysclid=ll9e6x9hku45264570.

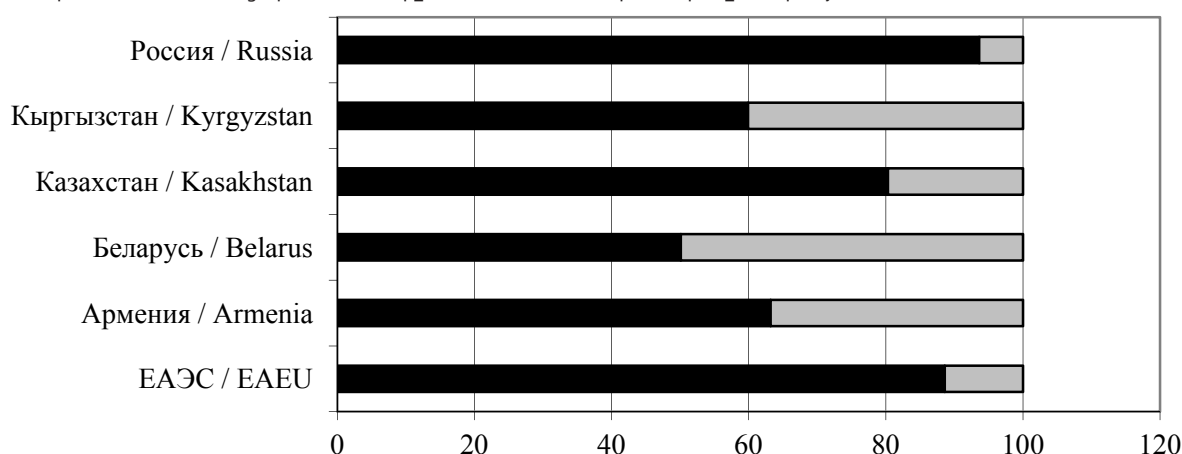


Рис. 2 / Fig. 2. Удельный вес взаимной торговли и торговли со странами вне ЕАЭС в общем объеме внешней торговли по ЕАЭС в целом и по государствам — членам ЕАЭС / The share of mutual trade and trade with countries outside the EAEU in the total volume of foreign trade in the EAEU as a whole and in the EAEU member states

Источник / Source: Аналитический обзор Европейской экономической комиссии от 21 марта 2022 г. / ECE. Analytical review March 21, 2022. URL: https://eec.eaeunion.org/upload/files/dep_stat/tradestat/analytics/Analytics_E_202201.pdf?ysclid=ll7ronzdvhv22447657.

Положительная динамика товаропотоков между государствами — членами Евразийского экономического союза также содействует усилению роли национальных валют во взаиморасчетах по внешнеторговым сделкам и росту спроса на эти валюты как средств платежа по заключаемым контрактам. Использование валют стран ЕАЭС зависит прежде всего от предпочтений предпринимателей и физических лиц относительно денежных единиц как средств платежа, накопления и меры стоимости. Если валютные предпочтения предпринимателей определяются в основном особенностями расчетов

по внешнеторговым операциям, то структура трансграничных переводов физических лиц обусловлена выбором гражданами более предпочтительных транзакционных денежных единиц. В таблице представлена динамика платежей в национальных валютах в период 2013–2021 гг. в совокупном объеме внешней торговли ЕАЭС. Так, доля платежей в национальных валютах в 2021 г. на пространстве ЕАЭС составила 74,3%, среди которых доля российского рубля оставалась стабильно высокой — 71,5%.

Как следует из таблицы, на Россию приходилась наибольшая доля полученных и отправленных пла-

Таблица / Table

Валютная структура платежей за экспорт и импорт товаров и услуг между государствами — членами ЕАЭС в 2013–2021 гг. (%) / The currency structure of payments for the export and import of goods and services between the EAEU member states in 2013–2021 (%)

Валютные платежи государств — членов ЕАЭС / Currency payments of the EAEU member States	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
в армянских драмах / in Armenian drams	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
в белорусских рублях / in Belarusian rubles	0,1	0,3	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,2
в тенге / in tenge	0,4	0,5	1,1	0,7	0,9	0,7	1,0	1,4	1,4
в сомах / in sumy	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
в российских рублях / in Russian rubles	61,8	67,4	68,0	74,1	74,9	72,7	72,4	71,6	71,5
в долларах США / in US dollars	30,3	26,3	25,0	19,3	18,3	19,2	19,4	20,0	19,5
в евро / in euro	6,8	5,2	5,1	5,2	5,2	6,8	6,6	6,4	6,7
в других валютах / in other currencies	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,6

Источник / Source: ЕЭК / ECE. URL: https://eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/express_information/Pages/express_payments.aspx.

тежей, осуществляемых в российских рублях. Доля других национальных валют в расчетах за экспорт и импорт была стабильно низкой — от 0,0% (драм) до 1,4% (тенге). Второй по значимости валютой платежа во взаимной торговле ЕАЭС оставался доллар США (19,5%). В 2021 г. удельный вес российского рубля во взаимных расчетах России и Армении составил 51,9%, России и Беларуси — 80,3%, России и Казахстана — 53,2%, России и Кыргызстана — 34,0%². Взаимные расчеты между другими союзными государствами в основном проводятся в долларах США и евро. Так, направленные и полученные платежи Кыргызстана и Армении в долларах США составляли 95% их взаимных расчетов, Кыргызстана и Беларуси — 64,5, Кыргызстана и Казахстана — 81,4%. Похожая ситуация характерна и для других пар государств ЕАЭС.

² Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами — членами Евразийского экономического союза в 2021 году», М.: 2022. С. 18. URL: https://eec.eaeunion.org/upload/files/dep_stat/tradestat/tradereport/Report_2021.pdf?ysclid=119e6x9hku45264570.

В период 2017–2021 гг. позиции доллара усилились во всех государствах ЕАЭС, исключая Россию, что способствовало дедолларизации взаимных расчетов между ними. Расчеты между странами Союза проводились также в национальных валютах. Так, доля казахстанского тенге в расчетах с Кыргызстаном в 2021 г. составила 24,8%, а удельный вес белорусского рубля во взаиморасчетах с Россией — всего 0,4%³. Роль тенге продолжает увеличиваться: если в 2013 г. его доля во взаимной торговле Казахстана и Кыргызстана составляла 15%, в 2019 г. достигла 19%, а в 2021 г. — 24,8%. В торговле между Россией и Казахстаном доля тенге составляла 5%, значительно увеличившись по сравнению с 2% в 2013 г.⁴

Консолидация экономической активности вокруг России обуславливает выбор направления денежных потоков физических лиц, где транзакционные преимущества рубля и других национальных валют

³ По данным Межгосударственного банка. URL: https://www.isbnk.info/analytics_payments.html.

⁴ Там же.

являются основным фактором, определяющим предпочтения граждан. Данные о переводах физических лиц свидетельствуют о том, что влияние мировых резервных валют на пространстве ЕАЭС снижается. Даже валютный кризис 2014–2015 гг. в России привел лишь к кратковременному перелому тенденции в усилении роли рубля, который с 2016 г. стал уже доминирующей валютой переводов физических лиц на пространстве ЕАЭС (более 60%). Вместе с тем важным обстоятельством является то, что рубль в основном используется для мелких переводов, в то время как большие суммы обычно переводятся в долларах США.

В период 2013–2021 гг. объем трансграничных переводов физических лиц увеличился более чем на 3%. Это свидетельствует о том, что функция накопления стоимости развита у рубля, который проигрывает сравнению с такими резервными валютами, как доллар и евро. Значение рубля во входящих платежах физических лиц традиционно выше, чем в исходящих платежах. Это характерно для трудовых мигрантов, перечисляющих свои доходы из России в другие страны СНГ. С учетом этого обстоятельства значение рубля в совокупных платежах фактически соответствует значению евро. На пространстве СНГ между рублем и евро существует фактический паритет, в ЕАЭС рубль используется почти в двух третьях рынка, а в Таджикистане — свыше 80%⁵.

Трансакционные преимущества рубля определяются динамикой макроэкономической ситуации в странах ЕАЭС. Ее стабилизация, как правило, приводит к росту популярности российской валюты — именно в такие периоды выбор рубля не несет рисков для перечислений физических лиц. И, наоборот, в периоды валютных кризисов и нестабильности на рынке валютные переводы чаще всего осуществляются в долларах и реже в евро.

Рублевые переводы являются существенным источником поддержки покупательной способности населения в ряде стран ЕАЭС. Так, в Армении и Кыргызстане они составляют 8 и 23% ВВП соответственно. В других государствах, таких как Беларусь и Казахстан, их объем существенно меньше — около 1%. Если денежные переводы из России вносят существенный вклад в экономику ряда стран ЕАЭС, то переводы из других союзных государств

оказывают на структуру ВВП Евразийского союза гораздо меньшее влияние. Например, переводы из Казахстана в Россию обеспечивают всего 0,3% ВВП, а в Кыргызстан — 2%.

Как уже упоминалось выше, валютная структура переводов между странами ЕАЭС неоднородна и зависит от суммы перевода. Что касается переводов между отдельными странами ЕАЭС, то валютная структура переводов иная, поскольку большая часть переводов производится в долларах США. Так, доминирующей валютой переводов из России в Казахстан в 2019 г. был доллар США (45%), тогда как на рубль приходились 24%. Похожая структура валютных переводов была характерна для России и Казахстана, из которого 68% переводов осуществлялось в долларах, 23,7% — в рублях и лишь 6% в тенге [1, с. 11].

В торговле стран ЕАЭС с третьими странами доля национальных валют в расчетах за импорт составляет в среднем 24%. В обслуживании экспорта их доля значительно ниже и составляла в 2021 г. 28,1%, а в платежах за экспорт их доля была еще ниже — 14,3%. Причем значительная часть этих платежей (более 95%) обслуживалась в российских рублях. Доминирующей валютой, обслуживающей расчеты стран ЕАЭС вне России, остается доллар США. Его доля в расчетах за экспорт составила в 2021 г. 54,3%, за импорт — 38,6%⁶.

Преобладание долларовых расчетов в экспорте определяется прежде всего сырьевой направленностью экономик таких стран ЕАЭС, как Россия и Казахстан, поставляющих на зарубежные рынки углеводородные и другие сырьевые ресурсы, ценообразование которых на мировых рынках, как правило, осуществляется в долларах США [2]. Убедительным подтверждением этому является тот факт, что в Беларуси, которая не специализируется на экспорте природных ресурсов, доля долларовых расчетов среди стран ЕАЭС минимальна, что обусловлено тем обстоятельством, что основной страной экспорта белорусских товаров является Россия. Пример Беларуси показывает, что в случае диверсификации внешней торговли государств Союза и ее концентрации в рамках интеграционного объединения можно рассчитывать на существенный рост доли платежей, совершаемых в национальных валютах.

⁵ Национальные валюты в рамках ЕАЭС: препятствия и перспективы. С.-Петербург: Евразийский банк развития; 2018. С. 24.

⁶ ЕЭК. Экспресс-информация 23 мая 2022 г. URL: https://eec.eaeunion.org/upload/iblock/1bb/express_payments_2021.pdf?ysclid=ll9eg6ocg9343926660.

Как следует из *таблицы*, в последние годы между государствами ЕАЭС заметна тенденция к усилению роли рубля в основном за счет доллара США. Очевидно, что эта тенденция будет только усиливаться в связи с наложенными на Россию и Беларусь в 2022 г. санкциями. Использование резервных валют, в первую очередь доллара США и евро, в текущих реалиях становится проблематичным из-за угрозы применения к операциям, совершаемым в резервных валютах, ограничений со стороны их стран-эмитентов. Очевидно, это будет касаться не только расчетов со странами ЕАЭС, но и с государствами, находящимися вне Союза. Таким образом, сегодня менее четверти всех расчетов стран ЕАЭС совершается в общепризнанных резервных валютах (долларах США, евро и других), тогда как более трех четвертей этих расчетов делается в национальных валютах, среди которых доминирует российский рубль.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАСЧЕТОВ СТРАН ЕАЭС В НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ

Проблемы, связанные с усилением роли национальных валют в сфере взаиморасчетов стран ЕАЭС, обусловлены различными факторами. Большинство из них носят экономический характер, а другая часть подвержена влиянию политических мотивов. Среди экономических препятствий необходимо упомянуть прежде всего высокий уровень транзакционных издержек, обусловленный:

- слабой диверсификацией и незначительным размером национальных экономик и финансовых рынков государств ЕАЭС по сравнению с экономиками стран-эмитентов резервных валют. Эти факторы способствуют высокой волатильности курсов валют стран Союза и низкой ликвидности их валютных рынков;
- низким уровнем макроэкономической стабильности, а также неравномерностью макроэкономических параметров стран ЕАЭС. Это обстоятельство способствует сохранению низкого потенциала национальных валют как инструментов сохранения стоимости, т.е. выполнению ими задачи сохранения резервов государств и экономических субъектов. Макроэкономическая нестабильность также приводит к возникновению рисков изменения обменных курсов валют, а также неплатежей по контрактам;
- неразвитостью финансовых рынков, особенно рынков капитала стран ЕАЭС по сравнению

с высокоразвитыми рынками западных стран. Это касается финансовых инструментов, представленных в национальных валютах государств ЕАЭС [3]. Большинство инструментов, присутствующих на этом рынке, являются российскими. Так, доля иностранных инвесторов в облигациях федерального займа с 2019 по 2020 г. находилась в пределах 30% [1, с. 19];

- относительно небольшим объемом внешне-торгового оборота между странами ЕАЭС в общем объеме их торговли и невысоким уровнем специализации национальных экономик в несырьевых секторах;
- отсутствием механизмов хеджирования валютных рисков;
- отсутствием интеграции национальных платежных систем.

Основным фактором, препятствующим увеличению доли использования национальных валют во взаимных расчетах по внешнеторговым контрактам стран ЕАЭС, является отсутствие достаточной макроэкономической стабильности, которое способствует высокой волатильности курсов их валют. Это обуславливает низкий потенциал функции сохранения стоимости национальных валют. Несомненно, что макроэкономическая стабильность — важнейший фактор усиления роли национальных валют в осуществлении международных платежей. Отсутствие доверия у экономических агентов к денежно-кредитной политике своих правительств и уверенности в устойчивости важнейших макроэкономических показателей приводит к уменьшению доверия к национальным валютам и, как следствие, к снижению их использования во взаимных расчетах. Негативные тенденции в денежно-кредитной политике и валютных отношениях стран ЕАЭС могут оказывать негативное влияние на курсы национальных валют и доверие экономических агентов к этим валютам. Это в свою очередь вызывает риски изменения обменных курсов, неплатежей и конвертации национальных валют.

Важными причинами высоких транзакционных издержек использования национальных валют являются сложившаяся структура экономик стран — членов ЕАЭС, которая характеризуется доминированием в экспорте сырьевых товаров, цены на которые на мировых рынках традиционно выражаются в долларах США, а также слабая диверсификация их национальных экономик. Снижение транзакционных издержек и увеличение доли национальных

валют в расчетах за товары и услуги невозможны без роста диверсификации национальных экономик и товарной номенклатуры торговли, а также углубления специализации в рамках ЕАЭС.

Развитие финансовых рынков стран ЕАЭС может способствовать инвестированию в финансовые инструменты, номинированные в национальных валютах, и стать стимулом для их интернационализации и дедолларизации всей экономики ЕАЭС. Однако расширение санкционного давления на Россию и Беларусь в 2022 г. существенно ограничивало участие иностранных инвесторов из западных стран в российских и белорусских долговых инструментах, несмотря на возможность получения ими более высокой доходности.

Отсутствие ликвидности рынков национальных валют также является одной из основных причин высоких транзакционных издержек, связанных с операциями в этих валютах. Оптимальным вариантом решения данной проблемы в этом случае является создание единого финансового рынка ЕАЭС, который позволил бы сосредоточить все валютные сделки, однако такого рынка в ЕАЭС пока нет. Еще одним вариантом снижения транзакционных издержек во взаиморасчетах стран Евразийского союза могла бы стать единая расчетная система, которая объединила бы национальные финансовые рынки в части исполнения сделок. Однако и такая система в ЕАЭС пока отсутствует.

Важнейшей причиной высоких транзакционных издержек использования национальных валют является отсутствие механизмов хеджирования валютных рисков, под которыми понимаются прежде всего рынки производных финансовых инструментов. Такие инструменты позволяют страховать риски, вызванные неблагоприятным движением курсов валют, используемых экономическими агентами для осуществления расчетов или проведения инвестиционных операций. Незрелость таких рынков или их отсутствие в странах ЕАЭС также создают определенные сложности в проведении взаиморасчетов в национальных валютах.

Важную роль в формировании системы взаиморасчетов в национальных валютах может сыграть интегрированный валютный рынок Евразийского экономического союза (далее — ИВР ЕАЭС). Соглашение о сотрудничестве в области создания ИВР было подписано 25 января 2006 г., в котором были сформулированы определение ИВР и его основные принципы, впоследствии включенные в договор

о ЕАЭС от 20 мая 2014 г. Это соглашение предусматривало взаимный доступ участников на валютные рынки стран ЕАЭС, создание условий для обеспечения прямых котировок и осуществления операций участников внешнеэкономической деятельности в национальных валютах. Создание интегрированного валютного рынка и использование прямых котировок в обход резервных валют и прежде всего доллара США, позволят существенно снизить транзакционные издержки, риски во взаиморасчетах и стимулировать использование национальных валют во внешнеэкономической деятельности [4]. Одним из перспективных направлений валютной интеграции является создание торгово-клиринговых мостов/линков между биржами ЕАЭС и БРИКС, необходимых для повышения оборотов участников при торговле национальными валютами [5]. Реализация таких проектов позволит увеличить ликвидность валютных рынков стран ЕАЭС и способствовать их дедолларизации.

Реализации проекта интегрированного валютного рынка и увеличения доли использования национальных валют во взаимных расчетах могут способствовать также такие меры, как расширение использования прямых котировок национальных валют, создание института маркет-мейкерства, развитие систем трансграничных расчетов в регионе ЕАЭС. По мнению ряда исследователей [6], эти процессы можно стимулировать по таким направлениям, как котировка национальных валют через российский рубль (для уменьшения зависимости стран ЕАЭС от других валют), кредитование хозяйствующих субъектов в валюте экспортера, развитие рынков финансовых инструментов в национальных валютах, повышение доли национальных валют в расчетах компаний с государственным участием в капитале и др.

Политические мотивы, препятствующие усилению роли национальных валют в сфере взаиморасчетов стран ЕАЭС, включают отсутствие долгосрочных стратегических планов развития интеграции, недостаточную гармонизацию экономической политики и неготовность государств — членов ЕАЭС отдавать приоритет своим национальным валютам (в частности, при внесении взносов в уставный капитал совместных предприятий и предоставлении кредитов). Поскольку государственные переводы между государствами — членами ЕАЭС составляют значительную часть трансграничных платежей, они оказывают существенное влияние на структуру

таких платежей и соответственно на объем потоков национальной валюты, поступающих в любое государство — члена ЕАЭС. Особого упоминания заслуживает предоставление государственных займов, номинированных в национальных валютах. В данном случае определенный баланс рисков и выгода зависит от возможного решения о предоставлении межправительственных кредитов в рамках ЕАЭС в национальных валютах. Естественно, единственным жизнеспособным вариантом является предоставление таких кредитов в валюте страны-кредитора. В противном случае страна-кредитор подвергается чрезмерному риску. Однако риски, связанные с предоставлением Россией государственных займов, номинированных в рублях, возникают только в случае, если такие займы финансируются активами, выраженными в долларах. Во всех остальных случаях (если источник кредита номинирован в рублях) таких рисков нет.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ РАСЧЕТОВ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ КАК УСЛОВИЕ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЕАЭС

В условиях экономической и финансовой нестабильности и ужесточения антироссийских санкций со стороны западных стран одним из системных решений для расчетов с государствами ЕАЭС и международными контрагентами является введение многостороннего валютного клиринга.

Необходимость такой системы вызвана следующими обстоятельствами. *Во-первых*, введенные в 2022 г. санкции против России, существенно ограничили ее доступ к мировым резервным валютам, фактически оставив в распоряжении российских внешнеторговых партнеров лишь единственную резервную валюту — китайский юань, который к тому же не является полностью конвертируемой валютой. *Во-вторых*, российский рубль, который мог бы использоваться в международных расчетах, играет ограниченную роль в мировой экономике и не является резервной валютой. В связи с этим межгосударственный валютный клиринг как механизм зачета взаимных требований и обязательств мог бы стать альтернативой использования во взаиморасчетах китайского юаня и местных валют.

Разработка такого механизма многостороннего валютного клиринга была бы наиболее перспек-

тивным вариантом его применения не только во взаиморасчетах между странами ЕАЭС, но и другими государствами.

В качестве примера использования валютных клиринговых систем можно назвать существовавшую во время СССР систему взаиморасчетов в переводных рублях с социалистическими странами через клиринговые соглашения внутри Совета экономической взаимопомощи (далее — СЭВ) через Международный банк экономического сотрудничества, Европейский платежный союз, созданный для осуществления торговли между европейскими странами после Второй мировой войны, и Латиноамериканскую ассоциацию, в рамках которой в 1965 г. была создана многосторонняя система взаимных платежей и кредитов, а также иные схемы многосторонних клиринговых расчетов в других регионах мира.

Система многостороннего межгосударственного валютного клиринга обычно предусматривает создание специальной расчетной единицы валютного клиринга, которая могла бы использоваться для выведения сальдо по экспортно-импортным операциям. Использование для этого какой-то национальной валюты во внешнеторговом обороте (например, рубля) экономически не всегда эффективно, поскольку оно вызывает значительный рост транзакционных издержек, в то время как использование специальной расчетной единицы их значительно снижает путем уменьшения числа валютных пар и реальных конверсионных операций [7, с. 53].

Как уже упоминалось, было несколько успешных примеров использования расчетных единиц в системе межгосударственного клиринга. Таковыми могут служить многосторонний клиринг стран СЭВ и использование переводного рубля, эмиссию которого осуществлял специально созданный для этого Международный банк экономического сотрудничества, опыт использования которого можно использовать для создания альтернативы национальным валютам для осуществления взаимных расчетов. Система межгосударственных расчетов в переводных рублях предусматривала существование независимой от валютно-финансовых рынков капиталистических стран расчетной инфраструктуры, что обеспечивало ее безопасность от воздействия извне [8]. Посредством Международного банка экономического сотрудничества система межгосударственных расчетов стран СЭВ не ограничивала и не исключала использование

ими национальных валют, в отличие от Еврозоны, где евро применяется как для международных, так и для внутренних расчетов [9].

Еще одним примером использования расчетных единиц является опыт Европейского валютного соглашения (*European Monetary Agreement*), действовавшего в рамках Европейской валютной системы (далее — ЕВС). Основными элементами этого соглашения были европейская валютная единица (*European Currency Unit, ECU*) и механизм обменного курса (*Exchange Rate Mechanism*), устанавливавшие обменный курс по отношению к ЭКЮ для каждой участвующей валюты.

Помимо опыта СЭВ и ЕВС, накоплен опыт организации других систем взаиморасчетов, например Латиноамериканской ассоциации, в рамках которой была создана многосторонняя система платежей и кредитов, использовался практический опыт организации системы межгосударственных расчетов стран — членов Боливарианского союза (*СУКРЕ*), действующего с 2010 г., а также опыт Азиатского клирингового союза, созданного в 1974 г. Примером преимуществ межгосударственного валютного клиринга может также служить создание Германией, Францией и Великобританией при поддержке Европейского союза инструмента поддержки торговых операций (*Instrument in Support of Trade Exchange — INSTEX*), целью которого было обход санкций США в отношении Ирана посредством специального юридического лица (расчетной палаты), расчеты в которой были номинированы в евро.

Формирование многостороннего валютного клиринга для взаимных расчетов в рамках ЕАЭС предполагает решение ряда задач. Это и создание единой платежной системы, которая бы предусматривала использование национальных валют, и экономия издержек во взаимных расчетах, и снижение стоимости межгосударственных расчетов, а также повышение их скорости, и унификация нормативно-правовой базы. Важным аспектом в создании системы многостороннего валютного клиринга является механизм его реализации. Одним из наиболее приемлемых вариантов, эффективность которого представляется очевидной, является организация специальной расчетной единицы (специальной платежной валюты). Такая валюта, по мнению ряда исследователей, могла бы иметь собственный механизм курсообразования, который бы не предусматривал использование корзины валют стран — участниц клиринга [7, с. 56]. Это обусловлено

отсутствием рынка валютных пар на пространстве ЕАЭС и необходимостью считать курсы валют через доллар США или другие резервные валюты. Курсообразование такой расчетной единицы могло бы осуществляться посредством соблюдения следующих принципов. Для этого, например, предлагаются использование паритета покупательной способности в качестве переводного коэффициента, разработка математической модели процесса межгосударственных расчетов, использование средней величины тройской унции золота за последние пять — десять лет [10], а также инструментария уравнивания обмена в рамках количественной теории [11].

В условиях ужесточения санкций в отношении России начиная с 2022 г. реализация перевода расчетов Российской Федерации в национальные валюты считается способом решения проблемы доступа к мировым резервным валютам — доллару США, евро, фунту стерлингов, японской йене. Единственную резервную валюту — китайский юань, которая не является полностью конвертируемой, предпочтительнее использовать в расчетах вне ЕАЭС, а создание механизма использования юаня на пространстве ЕАЭС потребовало бы от валютных систем государств ЕАЭС длительного времени адаптации к ней. Поэтому наиболее оптимальным вариантом организации системы взаиморасчетов между странами — членами ЕАЭС является многосторонний валютный клиринг, при котором происходит взаимозачет требований и обязательств стран-участниц, что дает возможность развивать внутрирегиональную торговлю без привлечения резервных валют в случае неконвертируемости национальных валют. Механизм многостороннего клиринга может предусматривать различные варианты взаимозачетов, одним из которых может быть эмиссия специальной расчетной единицы особым межгосударственным институтом, например Евразийским банком развития. Такая расчетная единица может представлять собой особую клиринговую валюту, подобную ранее использовавшемуся в рамках СЭВ переводному рублю или клиринговой системы Европейского валютного союза. Таким образом, реализация многостороннего валютного клиринга должна происходить на основе накопленного опыта межгосударственных расчетов, что позволит снизить транзакционные издержки во взаиморасчетах и учесть возможные риски функционирования систем взаимных платежей в рамках ЕАЭС.

ВЫВОДЫ

Интенсификация предпринимательской деятельности на пространстве ЕАЭС невозможна без формирования системы взаимных расчетов в национальных валютах. Важность такой системы обусловлена не только необходимостью более тесного интеграционного сотрудничества, но и снижением зависимости от ключевых валют в условиях санкционной политики США и ЕС. Необходимость формирования системы взаимных расчетов обусловлена также ростом взаимной торговли между государствами ЕАЭС, объемы которой увеличились в 2022 г. на 14,7% по сравнению с 2021 г., т.е. с 72,6 до 83 млрд долл. США.

В настоящее время происходит рост интереса к взаимным расчетам в национальных валютах стран ЕАЭС, что обусловлено необходимостью их более тесного интеграционного сотрудничества. Преимущества таких расчетов заключаются в возможности экономии валютных резервов, снижении зависимости от резервных валют, включая доллар

США и евро, противодействию санкционной политике США и ЕС, а также в исключении блокирования активов в резервных валютах на корреспондентских счетах в западных банках.

В последние годы между государствами ЕАЭС заметна тенденция к усилению роли рубля. Очевидно, что эта тенденция будет только усиливаться в связи с наложенными на Россию и Беларусь в 2022 г. санкциями. Использование резервных валют, в первую очередь доллара США и евро, в текущих реалиях становится проблематичным из-за угрозы применения к операциям, совершаемым в резервных валютах, ограничений со стороны их стран-эмитентов. Очевидно, это будет касаться не только расчетов со странами ЕАЭС, но и с государствами, находящимися вне Союза. Таким образом, сегодня менее четверти всех расчетов стран ЕАЭС совершается в общепризнанных резервных валютах (долларах США, евро и других), тогда как более трех четвертей этих расчетов представлено национальными валютами, среди которых доминирует российский рубль.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена на основе научно-исследовательской работы, выполненной в рамках государственного задания 2022–2023 гг.

ACKNOWLEDGEMENTS

The article was prepared on the basis of research work carried out within the framework of the state task 2022–2023.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Винокуров Е., Лаврова Н., Петренко В. Повышение роли национальных валют ЕАЭС в международных расчетах. Доклады и рабочие документы 21/1. М.: Евразийский банк развития; 2021.
2. Навой А.В. Конкурентные позиции рубля на международном рынке: текущая ситуация и перспективы. *Банковское дело*. 2021;(12):57.
3. Пищик В.Я., Алексеев П.В. Роль национальных валют государств-членов ЕАЭС в международных расчетах: факторы сдерживания и направления повышения. *Экономические науки*. 2021;(8):204.
4. Гончаренко М.А., Хомякова Л.И. К вопросу о развитии расчетов в национальных валютах стран ЕАЭС. *Горизонты экономики*. 2020;(6):111.
5. Мишина В.Ю., Хомякова Л.И. Дедолларизация и расчеты в национальных валютах: евроазиатский и американский опыт. *Вопросы экономики*. 2020;(9):70.
6. Мишина В., Хомякова Л. Интегрированный валютный рынок Евразийского экономического пространства и расчеты в национальных валютах: мифы или реальность? *Вопросы экономики*. 2014;(8):48.
7. Уткин В.С., Юрьева А.А. Роль межгосударственного валютного клиринга в рамках формирования единого интеграционного пространства Евразийского экономического союза (ЕАЭС). *Банковское дело*. 2019;(10).
8. Гонта С.Н., Поташова И.Ю. История МБЭС и переводного рубля в контексте современной экономической реальности России. *Управленческий учет*. 2022;(12):774.
9. Кузнецов А.В. Наднациональное валютное регулирование: теоретические и практические подходы. *Финансы и кредит*. 2018;24(4):197.

10. Шевченко И. В., Коробейникова М. С. Новая универсальная валюта для международных расчетов — условная денежная единица. *Экономика: теория и практика*. 2020;(2):5.
11. Пилипенко И. В. Методика применения валютного клиринга во внешней торговле Российской Федерации в условиях санкций. М.: Научная библиотека; 2022. 448 с.

REFERENCES

1. Vinokurov E., Lavrova N., Petrenko V. Increasing the role of national currencies of the EEC in international settlements. *Reports and working papers* 21/1. Moscow: Eurasian Development Bank; 2021. (In Russ.).
2. Navoi A. V. Competitive positions of the ruble on the international market: current situation and prospects. *Banking*. 2021;(12):57. (In Russ.).
3. Pishik V. Ya., Alekseev P. V. The role of national currencies of the EEC member states in international settlements: deterrence factors and directions of increase. *Economic sciences*. 2021;(8): 204. (In Russ.).
4. Goncharenko M. A., Khomyakova L. I. On the development of settlements in the national currencies of the EAEU countries. *Horizons of the economy*. 2020;(6):111. (In Russ.).
5. Mishina V. Yu., Khomyakova L. I. Dedollarization and settlements in national currencies: Eurasian and American experience. *Economic issues*. 2020;(9):70. (In Russ.).
6. Mishina V., Khomyakova L. The integrated currency market of the Eurasian Economic Space and settlements in national currencies: myths or reality? *Economic issues*. 2014;(8):48. (In Russ.).
7. Utkin V. S., Yurieva A. A. The role of interstate currency clearing in the framework of the formation of a single integration space of the Eurasian Economic Union (EAEU). *Banking*. 2019;(10). (In Russ.).
8. Gonta S. N., Potasheva I. Yu. The history of the IBEC and the transferable ruble in the context of the modern economic reality of Russia. *Management accounting*. 2022;(12):774. (In Russ.).
9. Kuznetsov A. V. Supranational currency regulation: theoretical and practical approaches. *Finance and credit*. 2018;24(4): 197. (In Russ.).
10. Shevchenko I. V., Korobeynikova M. S. The new universal currency for international settlements is a conventional monetary unit. *Economics: theory and Practice*. 2020;(2):5. (In Russ.).
11. Pilipenko I. V. Methods of applying currency clearing in foreign trade of the Russian Federation under sanctions. Moscow: Scientific Library; 2022. 448 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Владислав Владимирович Антропов — доктор экономических наук, профессор департамента мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

Vladislav V. Antropov — Dr. Sci. (Econ.), Professor, the World Finance Department, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-2991-2877>

antropovvl@yandex.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 14.06.2023; принята к публикации 20.09.2023.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received 14.06.2023; accepted for publication 20.09.2023.

The author read and approved the final version of the manuscript

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-104-113

УДК 336.13,336.027(045)

JEL H21

Проблема сепарирования эффектов государственной финансовой поддержки и варианты ее решения

А. В. Тихонова

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Проблема поиска наиболее эффективных инструментов государственной поддержки в рамках реализации национальных проектов является актуальной и во многом обоснованной отсутствием адекватного подхода к оценке эффективности каждого отдельного инструмента (налогового, бюджетного, кредитного стимулирования) в их комплексном применении. *Предмет исследования* — разделение эффектов государственной финансовой поддержки субъектов хозяйственной деятельности. *Цель работы* — разработка методического подхода к оценке раздельных эффектов государственной поддержки экономических субъектов на основе анализа современных теоретических воззрений и правоприменительной практики. В статье анализируются современные методики оценки эффектов и эффективности государственной финансовой поддержки, применяемые органами исполнительной власти Российской Федерации: комплексная оценка индикаторов, agile-методика, балльно-рейтинговая оценка, интегральный показатель. Рассмотрены преимущества и особенности agile-методики ФНС России, позволяющей оценивать эффективность налоговых льгот в отношении конкретных налогоплательщиков. В результате их анализа выделены два среза оценки: общая и раздельная по отдельности. Охарактеризованы особенности и возможности применения многомерных инструментов сепарирования эффектов различных инструментов государственной финансовой поддержки. Проведена апробация инструментов сепарирования эффектов инструментов государственной финансовой поддержки промышленного производства на примере комбинационной двухфакторной группировки. *Сделаны выводы* об эффективности совместного и раздельного применения бюджетных, кредитных и налоговых инструментов поддержки промышленного производства в рамках национального проекта «Производительность труда».

Новизна исследования заключается в разработке методического подхода, позволяющего сепарировать эффекты применения налоговых, бюджетных и кредитных инструментов государственной финансовой поддержки и основанного на применении комбинационной статистической группировки.

Ключевые слова: налоговые льготы; бюджетные субсидии; льготное кредитование; эффект стимулирования; двухфакторная группировка; многомерные методы анализа

Для цитирования: Тихонова А. В. Проблема сепарирования эффектов государственной финансовой поддержки и варианты ее решения. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):104-113. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-104-113

ORIGINAL PAPER

The Problem of Separating the Effects of State Financial Support and its Solutions

A.V. Tikhonova

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The problem of finding the most effective instruments of state support within the framework of the implementation of national projects is relevant and largely justified by the lack of an adequate approach to assessing the effectiveness of each individual instrument (tax, budget, credit incentives in their complex application). The subject of the study is the separation of the effects of state financial support of economic entities. *The purpose of the work* is to develop a methodological approach to assessing the separate effects of state support of economic entities based on the analysis of modern theoretical views and applied practice. The article analyzes modern methods of assessing the effects and effectiveness of state financial support used by the executive authorities of the Russian Federation: comprehensive assessment of indicators, agile methodology, point-rating assessment, integral indicator. The advantages and features of

the agile methodology of the Federal Tax Service of Russia, which allows assessing the effectiveness of tax benefits in relation to specific taxpayers, are considered. As a result of their analysis, two sections of the assessment were identified: general and separate separately. The features and possibilities of using multidimensional tools for separating the effects of various instruments of state financial support are characterized. The approbation of tools for separating the effects of instruments of state financial support for industrial production was carried out on the example of a combinational two-factor grouping. *Conclusions are drawn* about the effectiveness of joint and separate application of budgetary, credit and tax instruments to support industrial production within the framework of the national project "Labor Productivity". *The novelty of the research* lies in the development of a methodological approach that allows separating the effects of the use of tax, budgetary and credit instruments of state financial support and based on the use of combinational statistical grouping.

Keywords: tax benefits; budget subsidies; preferential lending; incentive effect; two-factor grouping; multidimensional analysis methods

For citation: Tikhonova A.V. The problem of separating the effects of state financial support and its solutions. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):104-113. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-104-113

ВВЕДЕНИЕ

Национальные проекты выступают основным инструментом реализации приоритетных направлений государственной политики в России с 2019 г. по причине того, что развитие проектной деятельности среди общественных институтов стало одним из эффективных методов достижения запланированных результатов [1]. Современные национальные проекты являются составляющими государственных программ, призванных обеспечивать прорыв в их результатах. Существующие национальные проекты характеризуются:

- масштабностью (направлены на выполнение глобальных социально-экономических задач, в решении которых участвуют 131 участник федерального и 1180 участников регионального уровней из 87 субъектов Российской Федерации);
- комплексностью (позволяют решить комплекс задач не всегда из одной сферы или области);
- высокозатратностью (общий объем финансирования 15 национальных проектов, принятых на период 2019–2024 гг., составляет 27,4 трлн руб.).

С одной стороны, вышеуказанные особенности национальных проектов обосновывают комплексность государственной финансовой поддержки объектов, на которые они направлены. С другой стороны, в текущих экономических условиях и существующих бюджетных ограничениях поиску источников финансирования национальных проектов придается особо важное значение. Классическая структура источников финансирования национальных проектов включает средства:

- федерального бюджета (51%);
- консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (19,4%);

- бюджетов государственных внебюджетных фондов (0,6%);

- внебюджетных источников (29%)¹.

Проблемы с наполнением бюджетов бюджетной системы России и внебюджетных фондов [2], а также низкая инвестиционная привлекательность национальных проектов для внебюджетных источников [3] стали причиной кассового неисполнения ряда национальных проектов. Более того, современная идеология национальных проектов опирается не на формальное распределение финансовых ресурсов, а на идею достижения конкретных результатов [4], что приводит к необходимости комплексной оценки эффективности применяемых инструментов государственной финансовой поддержки с учетом их совместного воздействия с целью снижения объема неэффективных бюджетных расходов.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Вопросы оценки мер эффективности государственной финансовой поддержки изучаются учеными не одно десятилетие. При этом значительная часть исследований посвящена эффективности бюджетной поддержки агропромышленного комплекса, традиционно поддерживаемого правительствами большинства стран мира в силу ряда производственно-экономических особенностей.

Большинство представленных авторами методик в аграрной сфере основано на сравнении интегральных показателей с нормативными индикаторами (как правило, нормативы задаются авторами самостоятельно) [5] либо с фактическими показателями

¹ Электронный бюджет. URL: <https://www.budget.gov.ru/Национальные-проекты?regionId=45000000>.

до начала принятия мер государственной поддержки [6]. Преимущество интегральных показателей состоит в возможности учета сразу нескольких индикаторов развития отрасли. Существуют и более простые методики оценки эффективности государственной поддержки, основанные на оценке динамики одного результирующего показателя (товарной продукции, выручки, производительности труда и т.д.) по отношению к рублю финансовой поддержки [7].

Другие исследователи работают над созданием методик оценки эффективности государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (далее — МСП), основанных на оценке либо интегрального [8], либо комплекса коэффициентов [9] или индикаторов эффективности [10]. В ряде случаев ученые используют эконометрическое моделирование, которое позволяет учитывать влияние нескольких показателей на эффективность государственной поддержки. Однако расчеты, как правило, заканчиваются построением самих моделей, и в качестве показателей эффективности используются коэффициенты регрессии уравнения, а раздельная оценка каждого параметра уравнения не проводится [11].

Третья группа исследований оценивает эффективность налоговых льгот [12] посредством применения:

1) поэтапного подхода к оценке льгот. В частности, Е.А. Домбровский предлагает использовать предварительное моделирование эффекта от льготы, текущую оценку выпадающих доходов и последующую оценку бюджетной, социальной и экономической эффективности налоговых льгот [13];

2) коэффициентного подхода, основанного на сравнении коэффициентов (индексов) эффективности налоговых льгот с нормативными показателями [14; 15];

3) факторного анализа, позволяющего оценивать эффективность каждой налоговой льготы (стимула) по отдельности²;

4) комплексной оценки эффективности различных инструментов финансовой поддержки экономических субъектов.

В частности, ученые НИФИ Минфина России предлагают балльно-рейтинговую систему оценки эффективности кредитных и бюджетных стимулов [16]. В более ранних исследованиях автора настоящей

статьи проводилось сравнение эффекта налоговых льгот и бюджетных субсидий на основании анализа разрозненных данных бюджетно-налогового стимулирования [17]. Позднее В.Ф. Лапо построил модель динамической панельной регрессии инвестиций, позволяющую оценивать эффекты влияния 35 различных методов стимулирования [18].

Тем не менее ни один из представленных выше подходов не позволяет характеризовать влияние каждого инструмента с позиции его вклада в достижение положительного результата совокупной финансовой поддержки, а также сепарировать эффекты такой поддержки для отдельного инструмента стимулирования.

ПОДХОДЫ ГОСУДАРСТВА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Необходимость оценки эффективности государственной поддержки прописана в ряде нормативно-правовых документов и программ России:

1) в Основных направлениях налоговой политики на 2013 г. и на плановый период 2014–2015 гг. (выделяются бюджетная, экономическая и социальная эффективность). Позднее утверждена и принята методика оценки эффективности налоговых льгот приказом Минфина России от 29.11.2021 № 529 «Об утверждении Методических рекомендаций по анализу и оценке эффективности налоговых льгот»;

2) в постановлении Правительства РФ от 31.03.2018 № 392 (определены правила оценки эффективности, особенностей установления целевого характера использования бюджетных средств, направленных на государственную поддержку инновационной деятельности, а также средств из внебюджетных источников, возврат которых обеспечен государственными гарантиями);

3) в распоряжении Правительства РФ от 31.01.2019 № 117-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах»;

4) в дорожной карте Банка России по развитию финансирования субъектов МСП;

5) в методике оценки качества формирования и реализации государственных программ Российской Федерации в рамках осуществления последующего контроля за исполнением федерального бюджета, утвержденной решением коллегии Счетной палаты Российской Федерации от 09.03.2022 № 11К (1536);

6) в постановлении Правительства РФ от 17.07.2019 № 903 «Об утверждении Правил формирования свод-

² Разработка рекомендаций по оптимизации ценовых, перераспределительных и стимулирующих эффектов налогов в условиях санкционных ограничений (2023): отчет о НИР — руководитель: Д.И. Ряховский; исполнители: Пьянова М.В., Тихонова А.В. и др. Рег. № 1022041100266-9.

Таблица 1 / Table 1

Подходы к оценке эффективности инструментов финансовой поддержки, используемые государственными органами (отдельно по инструментам) / Approaches to assessing the effectiveness of financial support instruments used by government agencies (separately by instruments)

Разработчик / Developer	Группа оцениваемых инструментов / Group of instruments assessed	Основа метода / Basis of the method
Минфин России / Ministry of Finance of Russia	Налоговые	Комплекс показателей-индикаторов (по регионам)
Минфин, ФНС России / Ministry of Finance, Federal Tax Service of Russia	Налоговые	Agile-методика
Минфин России / Ministry of Finance of Russia	Бюджетные расходы	Комплекс показателей-индикаторов
Счетная палата / Accounts Chamber	Комплексная	Средняя балльно-рейтинговая оценка
ЦБ РФ / CBR	Кредитная	Комплекс показателей-индикаторов
Минсельхоз России / Ministry of Agriculture of Russia	Бюджетная (в рамках госпрограммы)	Комплекс показателей-индикаторов
Минэкономразвития России / Ministry of Economic Development of Russia	Комплексная	Интегральный показатель

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

ного годового доклада о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации, внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации».

Анализ применяемых методик оценки эффективности государственной финансовой поддержки экономики позволил выделить следующие подходы (табл. 1).

Проведенный анализ показал, что большая часть реализуемых исполнительными органами Российской Федерации методик анализа эффективности инструментов государственной финансовой поддержки не учитывает комплексный характер их применения. Как правило, ведомства оценивают эффективность только той группы стимулов, за которые они отвечают по профилю своей деятельности (например, ФНС России — налоговые, ЦБ РФ — кредитные, Минсельхоз России — бюджетные стимулы). Только Счетная палата Российской Федерации и Минэкономразвития России используют в своей деятельности комплексный подход к оценке эффективности инструментов государственной поддержки экономики. При этом оба ведомства в рамках комплексной оценки не сепарируют эффекты различных групп стимулов.

Таким образом, на настоящий момент реализуются следующие срезы оценки эффектов и эффективности государственной финансовой поддержки:

- общая оценка всей поддержки без сепарации эффектов отдельных составляющих;
- самостоятельная оценка эффектов отдельных составляющих государственной финансовой поддержки без учета влияния остальных эффектов.

Оба среза чреваты тем, что не позволяют в должной степени делать выбор наиболее эффективных инструментов государственной финансовой поддержки для реализации целей принятых национальных проектов.

Особое место среди применяемых методик занимает Agile-методика ФНС России (см. рисунок).

Преимущество Agile-методики³ состоит в том, что она позволяет оценивать эффект государственной поддержки не для отрасли или экономики в целом, а для конкретного налогоплательщика. В частности, ФНС России реализовывает такой подход на основе аналитической системы «Эффективность льгот» на базе АИС «Налог-3», в рамках которой показатели конкретного налогоплательщика сравниваются с аналогичными индикаторами по отрасли.

В качестве показателей используются:

- 1) операционная рентабельность — доля чистой прибыли в выручке налогоплательщика, %;

³ Agile или Agile software development — это подход к управлению проектами, позволяющий правильно развивать их благодаря гибкости рабочих процессов и эффективному взаимодействию всех заинтересованных лиц.

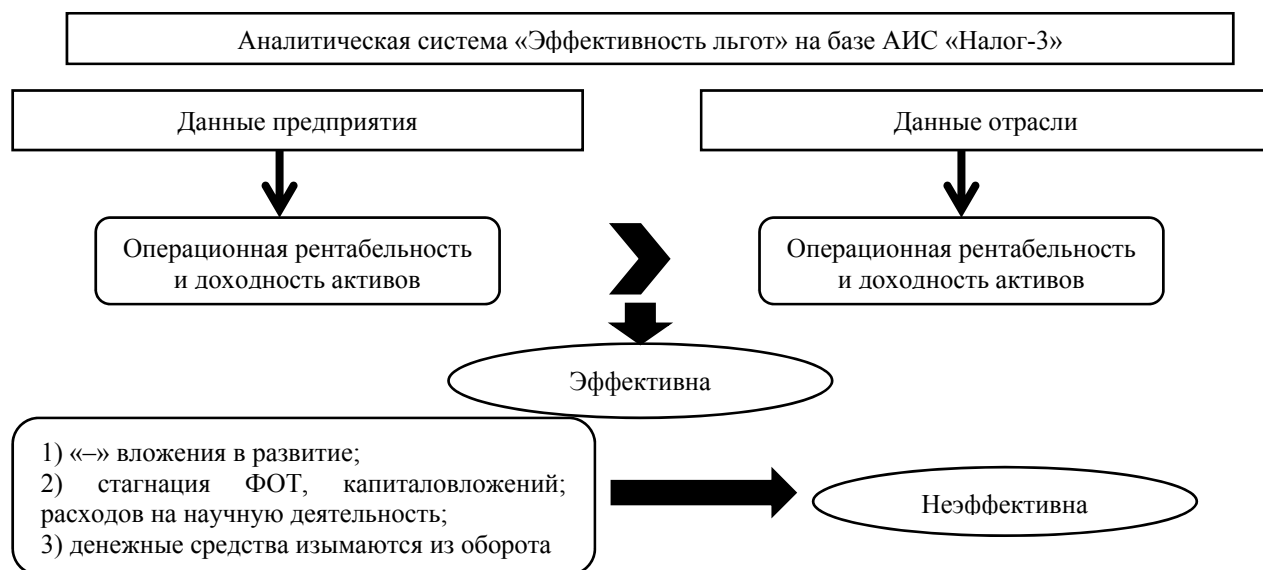


Рис. / Fig. Agile-методика оценки эффективности налоговых льгот ФНС России / Agile method for evaluating the effectiveness of tax incentives of the Federal Tax Service of Russia

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

2) доходность активов — соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) и стоимости активов организаций, %.

Если индивидуальные значения индикаторов выше отраслевых показателей, налоговые льготы признаются эффективными для конкретного налогоплательщика. При этом неэффективность налоговых льгот признается в случае, если налогоплательщик не осуществляет инвестиционные вложения в свое развитие, отсутствует рост фонда оплаты труда и расходов на научную деятельность, а также происходит изъятие денежных средств из оборота, позволяя тем самым наиболее эффективно реализовывать принцип адресности налоговых льгот. Но он не учитывает комплексный характер влияния на деятельность налогоплательщика неналоговых инструментов поддержки. Кроме того, он не решает поставленной в рамках настоящей статьи цели исследования.

МНОГОМЕРНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СЕПАРИРОВАНИЯ ЭФФЕКТОВ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Традиционно для разделения эффектов воздействия нескольких факторов используются эконометрические методы (табл. 2).

Технически все представленные в табл. 2 эконометрические инструменты позволяют сепарировать эффекты различных инструментов поддержки.

Однако степень такой сепарации различна: если посредством применения корреляционно-регрессивного анализа (далее — КРА) и канонических корреляций оценивается конкретный эффект каждого инструмента поддержки, факторный и кластерный анализы позволяют определять только их «порядковую» значимость, но не дают численную оценку эффекта. Кроме этого, применение эконометрических методов на практике затруднено высокими требованиями, предъявляемыми к входным данным. Например, самым популярным на настоящий момент методом анализа является метод КРА, используемый рядом российских ученых для оценки эффективности государственной поддержки. Однако для применения этого инструмента должна быть однородной входная совокупность данных, что практически недостижимо ни в разрезе существенно отличающихся друг от друга регионов, ни в части еще более отличных субъектов экономической деятельности.

Аналогичный недостаток присущ факторному анализу и каноническим корреляциям. Одним из вариантов решения данной проблемы является предварительное преобразование данных в форме нормирования, однако на практике нормированные данные трудно интерпретируемы. Поэтому при таких подходах весьма затруднительной становится стоимостная оценка значимости инструментов поддержки.

Таблица 2 / Table 2

Эконометрические методы оценки раздельного влияния факторов / Econometric methods for assessing the separate influence of factors

Метод / Method	Сложности в применении / Difficulties of application
Множественный корреляционно-регрессионный анализ / Multiple Regression	Предъявляются высокие требования к выходным данным
Кластерный анализ / Cluster analysis	Показатели должны быть однонаправлены. Позволяют лишь определять «порядковую» значимость инструментов поддержки
Факторный анализ (Q- техника) / Factor analysis (Q-technique)	Ограничиваются определением «порядковой» значимости инструментов поддержки. Нормирование данных затрудняет стоимостную оценку значимости инструментов поддержки
Канонические корреляции / Canonical correlations	Предъявляются высокие требования к выходным данным. Нормирование данных затрудняет стоимостную оценку значимости инструментов поддержки

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

Применение кластерного анализа осложнено также тем, что используемые показатели должны быть однонаправлены, а это не всегда достижимо на практике. Например, при рассмотрении эффективности ряда налоговых стимулов в одной модели нельзя выносить оценки об эффективности таких предпочтений, как снижение ставки налога и увеличение размера налогового вычета, так как к экономическому росту должны приводить снижение нагрузки и рост вычетов.

В условиях поиска легко интерпретируемых методов, не требующих большого количества условий и предварительной обработки данных для их реализации, проблема сепарирования эффектов государственной финансовой поддержки для целей реализации национальных проектов может быть решена посредством использования комбинационной двухфакторной группировки. Рассмотрим механизм ее реализации на примере национального проекта «Производительность труда».

АПРОБАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СЕПАРИРОВАНИЯ ЭФФЕКТОВ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Основная задача национального проекта «Производительность труда» — достижение ежегодного 5%-ного прироста производительности труда на

средних и крупных предприятиях несырьевых отраслей экономики⁴.

Согласно паспорту проекта одними из основных факторов повышения производительности труда являются обновление основных фондов и технологическая модернизация производства. В этой связи прямая оценка инвестиций в основной капитал является одним из индикаторов выполнения целей национального проекта. Рассмотрим, каким образом влияют на объемы инвестиций налоговые льготы, бюджетные субсидии и льготные кредиты промышленности и какой эффект дает их раздельное и совместное применение.

Для реализации вышеуказанной задачи последовательно используются две двухфакторные комбинационные группировки субъектов Российской Федерации: по объему предоставленных налоговых льгот и субсидий (табл. 3), по объему предоставленных налоговых льгот и льготных кредитов (табл. 4).

В табл. 3 представлены объемы инвестиций в промышленное производство в расчете на один регион без учета Республики Крым, г. Севастополь и вновь присоединенных территорий при различных объемах налоговых льгот и бюджетных субсидий промышленности. Как показывают результаты расчетов, увеличе-

⁴ Национальные проекты РФ. URL: <https://национальные-проекты.рф/projects/proizvoditelnost-truda>.

Таблица 3 / Table 3

Объемы инвестиций в основной капитал в зависимости от объема предоставленных налоговых льгот и бюджетных субсидий, млн руб. / Investments in fixed assets depending on the amount of tax benefits and budget subsidies provided, million rubles

Группа по объему предоставленных налоговых льгот / Group by the amount of tax benefits granted	Подгруппа по объему предоставленных субсидий / Subgroup by amount of subsidies granted			В среднем / Average
	До 5 / Up to 5	От 5 до 10 / 5 to 10	Свыше 10 / Over 10	
До 5 / Up to 5	2628	2042	1685	2252
От 5 до 10 / 5 to 10	564	1235	1096	1089
Свыше 10 / Over 10	3820	1174	766	2634
По всем регионам / For all regions	2828	1724	1383	2150

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

ние бюджетных субсидий (без учета налоговых льгот) ведет к сокращению объемов инвестиций в основной капитал с 2828 до 1383 млн руб. на субъект Российской Федерации, в свою очередь рост налоговых льгот, наоборот, обуславливает инвестиционный рост (с 2252 до 2634 млн руб.). Совместное влияние указанных инструментов поддержки выражается в следующем: предоставление наибольшего объема налоговых льгот и субсидий существенно снижает потоки инвестиций в основной капитал (с 2628 млн руб. при минимальном объеме до 766 млн руб. на регион при максимальном объеме преференций). Максимальный эффект достигается при предоставлении наибольшего пакета налоговых льгот и наименьших бюджетных субсидий (3820 млн руб. на субъект Российской Федерации). Применение группировки позволило выделить регионы с неэффективной комбинацией налоговых льгот и бюджетных субсидий — это Ненецкий автономный округ, Кабардино-балкарская Республика, Республики Чечня и Ингушетия. Регионы с наилучшей комбинацией налоговых льгот и субсидий представлены восемью субъектами Российской Федерации.

Аналогичные расчеты проведены для оценки совместного влияния налоговых льгот и льготного кредитования для целей реализации национального проекта «Производительность труда» (табл. 4).

Как показал проведенный анализ, характер взаимодействия налоговых льгот и льготного кредитования существенно отличается от того, что было выявлено при оценке субсидий: одновременное увеличение объема налоговых льгот и снижение льготного кредитования существенно снижают потоки инвестиций в основной капитал в промышленном производстве

(с 8852 млн руб. при минимальном объеме налоговых льгот до 850 млн руб. на регион при максимальном объеме льгот). Максимальный инвестиционный эффект достигается при минимальных налоговых льготах (до 5 млн руб. на субъект Российской Федерации) и максимальных кредитах (свыше 10 млн руб. в расчете на регион), при этом средний объем инвестиций составляет 8852 млн руб. Однако указанный эффект достигнут всего лишь в двух субъектах Российской Федерации: в Ханты-Мансийском Автономном округе и Республике Татарстан. Поэтому наибольший интерес с позиции анализа региональной практики представляет более распространенная группа (восемь регионов), дающая значительный объем инвестиций в основной капитал в промышленности, в размере 3443 млн руб. на субъект Российской Федерации. Такой эффект получен при максимальном кредитовании и налоговом стимулировании промышленных организаций.

ВЫВОДЫ

В рамках настоящего исследования представлен и апробирован методический подход, позволяющий сепарировать эффекты совместного влияния различных инструментов государственной финансовой поддержки экономических субъектов. Преимущество комбинационных статистических группировок состоит в том, что они позволяют не просто ранжировать инструменты поддержки по их приоритетности и значимости, но и оценивать стоимостной эффект их применения. Кроме того, указанный подход может быть реализован по отношению к любому набору стимулов (страховые, налоговые, кредитные, бюджетные стимулы, в т.ч. по их

Таблица 4 / Table 4

Объемы инвестиций в основной капитал в зависимости от объема предоставленных налоговых льгот и кредитов, млн руб. / Volumes of investments in fixed capital depending on the volume of tax benefits and loans provided, million rubles

Группа по объему предоставленных налоговых льгот / Group by the amount of tax benefits granted	Подгруппа по объему предоставленных кредитов / Subgroup by volume of loans granted			В среднем / Average
	До 5 / Up to 5	От 5 до 10 / 5 to 10	Свыше 10 / Over 10	
До 5 / Up to 5	1734	1807	8852	2671
От 5 до 10 / 5 to 10	1268	1135	1052	1032
Свыше 10 / Over 10	850	1174	3443	2063
По всем регионам / For all regions	1401	1724	4078	2099

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

подвидам) и группировочным элементам (субъекты Российской Федерации, территориальные зоны, муниципальные деления, организации и т.п.).

Апробация указанного подхода показала, что для наиболее эффективной реализации национального проекта «Производительность труда» наивысший объем инвестиций в основной капитал достигается при максимальном налоговом стимулировании и льготном кредитовании и минимальном субсидировании. Во многом такие результаты могут быть обоснованы

возможным возникновением иждивенческих настроений в бизнесе. Поэтому не случайно налоговые льготы и льготные кредиты признаются в ряде исследований более эффективными стимулами обеспечения экономического роста не только в российской [17], но и в зарубежной практике [19]. Полученные результаты позволяют задавать вектор трансформации системы государственной финансовой поддержки экономики для целей реализации целей принятых в России национальных проектов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Кравцова М.В. Роль национальных проектов в решении социально-экономических задач государства (на примере национального проекта «Здравоохранение»). *Экономика и управление: научно-практический журнал*. 2023;170(2:8–13. DOI: 10.34773/EU.2023.2.2
2. Жильцова Ю.В. Национальный проект «Цифровая экономика»: дефиниции, цели, финансовый и региональный аспекты. *Законность и правопорядок*. 2021;31(3):30–36.
3. Синельников Б.А., Максимова А.В. Проблемы привлечения инвестиций как источника финансирования национальных проектов. *Наукосфера*. 2023;(5–1):450–454.
4. Тугушев Р.И. Финансирование национальных проектов в Российской Федерации. *Актуальные проблемы российского права*. 2020;121(12):73–81. DOI: 10.17803/1994–1471.2020.121.12.073–081
5. Перепелкин И.Г., Тимофеева О.Г., Михайлова О.В. Оценка эффективности государственной поддержки развития ресурсного потенциала предприятий регионального агропромышленного комплекса. *Регион: системы, экономика, управление*. 2019;47(4):78–83. DOI: 10.22394/1997–4469–2019–47–4–78–83
6. Булгакова Л.Н., Абубакаров М.В. Методы оценки эффективности государственных мер поддержки и регулирования сельскохозяйственного производства. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2008;6(2–2):123–125.
7. Гинтер Е.В. Эффективность государственной поддержки сельскохозяйственного производства в условиях Магаданской области. *Современные тенденции развития науки и технологий*. 2016;(10–9):31–36.
8. Якимчак А.А. Методические подходы к оценке эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. *Сборник научных работ серии «Государственное управление»*. 2021;23:272–279.

9. Зинатуллина Ю.М., Хисаева А.И. Анализ методик оценки эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на уровне муниципалитета. *Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика*. 2018;26(4):107–113.
10. Худякова Т.С., Тимохина Г.С., Сысоева Т.Л. Совершенствование методики оценки эффективности государственных программ развития предпринимательства. *Дискуссия*. 2017;85(11):44–49.
11. Евсеева О.А., Бабкин А.В. Формирование методики оценки эффективности государственной поддержки малых и средних предприятий. *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2014;(6):79–84.
12. Оценка эффективности налоговых льгот. Монография. Л.И. Гончаренко, М.Р. Пинской, ред. М.: РУСАЙНС; 2017. 170 с.
13. Домбровский Е.А. Налоговые льготы: практика применения, значение для региональных бюджетов и методы оценки эффективности. *Финансы и кредит*. 2011;440(8):75–80.
14. Мандрощенко О.В. Основные подходы к оценке эффективности налоговых льгот. *Бухгалтер и закон*. 2017;182(2):34–45.
15. Атаян Ю.К., Дуганов Д.С., Федонина М.А., Стабровский А.И. Оценка эффективности налоговых льгот. *Синергия наук*. 2020;(47):163–178.
16. Рыкова И.Н., Губанов Р.С., Морина В.А. Методика рейтинговой оценки эффективности государственной поддержки сельского хозяйства как инструмент обзора бюджетных расходов. *Вестник НГИЭИ*. 2022;133(6):81–103. DOI: 10.24412/2227–9407–2022–6–81–103
17. Тихонова А.В. Значение налоговых льгот и государственных субсидий для стимулирования агропромышленного комплекса России. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2015;241(7):52–60.
18. Лапо В.Ф. Оценка влияния региональных методов регулирования на инвестиционную деятельность. *Вопросы статистики*. 2018;25(9):48–62.
19. Сяофэн Д. Налоговые льготы и субсидии как инструменты развития экономики впечатлений: китайский опыт. *Экономика. Налоги. Право*. 2022;15(2):117–127. DOI: 10.26794/1999–849X-2022–15–2–117–127

REFERENCES

1. Kravtsova M.V. The role of national projects in solving the socio-economic problems of the state (on the example of the national project “Healthcare”). *Ekonomika i upravleniye: nauchno-prakticheskiy zhurnal = Economics and management: scientific and practical journal*. 2023;170(2):8–13. (In Russ.). DOI: 10.34773/EU.2023.2.2
2. Zhiltsova Yu.V. National project “Digital Economy”: definitions, goals, financial and regional aspects. *Zakonnost’ i pravoporyadok = Law and order*. 2021;31(3):30–36. (In Russ.).
3. Sinelnikov B.A., Maksimova A.V. Problems of attracting investments as a source of financing for national projects. *Naukosfera = Science sphere*. 2023;(5–1):450–454. (In Russ.).
4. Tugushev R.I. Financing of national projects in the Russian Federation. *Aktual’nyye problemy rossiyskogo prava = Actual problems of Russian law*. 2020; 121(12):73–81. (In Russ.). DOI: 10.17803/1994–1471.2020.121.12.073–081
5. Perepelkin I.G., Timofeeva O.G., Mikhailova O.V. Evaluation of the effectiveness of state support for the development of the resource potential of enterprises of the regional agro-industrial complex. *Region: sistemy, ekonomika, upravleniye = Region: systems, economics, management*. 2019;47(4):78–83. (In Russ.). DOI: 10.22394/1997–4469–2019–47–4–78–83
6. Bulgakova L.N., Abubakarov M.V. Methods for assessing the effectiveness of state measures to support and regulate agricultural production. *Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta = Economic Bulletin of the Rostov State University*. 2008;6(2–2):123–125. (In Russ.).
7. Ginter E.V. The effectiveness of state support for agricultural production in the conditions of the Magadan region. *Sovremennyye tendentsii razvitiya nauki i tekhnologii = Modern trends in the development of science and technology*. 2016;10(9):31–36. (In Russ.).
8. Yakimchak A.A. Methodological approaches to assessing the effectiveness of state support for small and medium-sized businesses. *Sbornik nauchnykh rabot serii “Gosudarstvennoye upravleniye” = Collection of scientific works of the series “Public Administration”*. 2021;23:272–279. (In Russ.).

9. Zinatullina Yu.M., Khisaeva A.I. Analysis of methods for assessing the effectiveness of state support for small and medium-sized businesses at the municipal level. *Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovaniye, ekonomika. Seriya: Ekonomika = Vestnik UGNTU. Science, education, economics. Series: Economy*. 2018;26(4):107–113. (In Russ.).
10. Khudyakova T.S., Timokhina G.S., Sysoeva T.L. Improving the methodology for assessing the effectiveness of state programs for the development of entrepreneurship. *Diskussiya = Discussion*. 2017;85(11):44–49. (In Russ.).
11. Evseeva O.A., Babkin A.V. Formation of a methodology for assessing the effectiveness of state support for small and medium-sized enterprises. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = News of the Irkutsk State Economic Academy*. 2014(6):79–84. (In Russ.).
12. Evaluation of the effectiveness of tax incentives. Monograph. L.I. Goncharenko, M.R. Pinskaia, eds. Moscow: RUSIGNS; 2017. 170 p. (In Russ.).
13. Dombrovsky E.A. Tax incentives: practice of application, significance for regional budgets and methods for evaluating efficiency. *Finansy i kredit = Finance and credit*. 2011;440(8):75–80. (In Russ.).
14. Mandroshchenko O.V. Basic approaches to assessing the effectiveness of tax incentives. *Bukhgalter i zakon = Accountant and law*. 2017;182(2):34–45. (In Russ.).
15. Atayan Yu.K., Duganov D.S., Fedonina M.A., Stabrovsky A.I. Evaluation of the effectiveness of tax incentives. *Sinergiya Nauk = Synergy of Sciences*. 2020;(47):163–178. (In Russ.).
16. Rykova I.N., Gubanov R.S., Morina V.A. Methods for rating the effectiveness of state support for agriculture as a tool for reviewing budget expenditures. *Vestnik NGIEI = Bulletin of NGIEI*. 2022;6(133):81–103. (In Russ.). DOI: 10.24412/2227–9407–2022–6–81–103
17. Tikhonova A.V. Importance of tax incentives and state subsidies for stimulating the agro-industrial complex of Russia. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial analytics: problems and solutions*. 2015;241(7):52–60. (In Russ.).
18. Lapo V.F. Assessment of the influence of regional methods of regulation on investment activity. *Voprosy statistiki = Questions of statistics*. 2018;25(9):48–62. (In Russ.).
19. Xiaofeng D. Tax incentives and subsidies as tools for the development of the experience economy: Chinese experience. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2022;15(2):117–127. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X 2022–15–2–117–127

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Анна Витальевна Тихонова — кандидат экономических наук, доцент департамента налогов и налогового администрирования факультета налогов, аудита и бизнес-анализа, Финансовый университет, Москва, Россия
Anna V. Tikhonova — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Department of Taxes and Tax Administration, Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis, Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-8295-8113>
AVTikhonova@fa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 23.07.2023; принята к публикации 25.09.2023.
Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.
The article was received 23.07.2023; accepted for publication 25.09.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-114-124

УДК 336.02(045)

JEL F23, H25, H26

Налоговые системы и экономический рост в Китае и Индии

Л.В. Полежарова

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — основные направления экономического роста Китая и Индии, которые в последние несколько лет стремительно развивается под влиянием применения налоговых инструментов, косвенно способствующих их прогрессу в выполнении поставленных ими задач. *Цель работы* — выделение через призму налогообложения драйверов экономического роста Китая и Индии. Продemonстрировано, что налоговые системы Китая и Индии точно настроены на стимулирующее сопровождение промышленной политики; расширение производственного капитала; развитие сферы слуг и торговли и объемов их экспорта; увеличение потребительского спроса. Посредством налоговых инструментов поощряется развитие высокотехнологичных отраслей, финансового сектора, внедрение проектов в сферу стратегической инфраструктуры, применение цифровых технологий. *Сделан вывод* о том, что основными налоговыми инструментами в быстро растущих экономиках являются постепенный перенос налогового бремени на потребление, предоставление льгот инвесторам, установление пониженных ставок налогов, наличие «внутренних офшоров», применение международных налоговых договоров, отсутствие избыточного налогового контроля. Прямые налоги на доходы иностранных компаний от оказания цифровых услуг и производства продуктов целесообразны для выравнивания конкурентных условий деятельности резидентных компаний.

Ключевые слова: экономический рост; эмерджентная экономика: налоговые инструменты; налоговая система; инвестиционный климат

Для цитирования: Полежарова Л.В. Налоговые системы и экономический рост в Китае и Индии. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):114-124. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-114-124

ORIGINAL PAPER

Tax Systems and Economic Growth in China and India

L.V. Polezharova

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the main directions of economic growth in China and India, whose economies have been rapidly developing over the past few years under the influence of the use of tax instruments that indirectly contribute to such progress. *The objectives of the work* are to identify, through the prism of taxation, the drivers of economic growth in China and India and to establish tax instruments that contribute to this progress and vectors of their impact. It has been demonstrated that the tax systems of China and India are specifically set up to stimulate the support of industrial policy, the expansion of production capital, the development of the sphere of servants and trade and the volume of their exports, consumer demand. High-tech industries, the financial sector, strategic infrastructure projects, digital technologies, and spatial development of countries are stimulated through tax instruments. *It is concluded* that the main tax instruments in rapidly growing economies are the gradual transfer of the tax burden to consumption, the provision of benefits to investors, the establishment of reduced tax rates, the presence of «internal offshore», the application of international tax treaties, the absence of excessive tax control. Direct taxes on the income of foreign companies from «digital» services and products are appropriate to equalize the competitive conditions of resident companies.

Keywords: economic growth; emergent economy: tax instruments; tax system; investment climate

For citation: Polezharova L.V. Tax systems and economic growth in China and India. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law.* 2023;16(5):114-124. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-114-124

ВВЕДЕНИЕ

Современные налоговые системы быстрорастущих экономик, в частности Китая и Индии, ориентированы на применение широкого спектра налогового инструментария, нацеленного на стимулирование предпринимательской деятельности. Интенсификация деловой активности и предпринимательства обеспечивает в свою очередь экономический рост стран в целом. Поэтому определенный научный интерес представляет рассмотрение опыта налогового стимулирования в Китае и Индии, экономики которых в последние несколько лет стремительно развиваются.

Теоретическое описание экономической модели Китая является предметом академических дискуссий, поскольку она предусматривает использование как рыночных механизмов, так и командно-административных методов управления. Ее своеобразие заключается в ориентации промышленности и услуг на экспорт и использовании дешевой рабочей силы; активном привлечении иностранных инвестиций и технологий благодаря созданию привлекательных условий вложения денежных средств; высокой доле инвестиций в ВВП со значительной долей накоплений; активном участии государства в развитии экономики; наличии внутренних офшоров, позволяющих привлекать прямые иностранные инвестиции (далее — ПИИ) на льготных условиях.

Индийская экономическая модель является уникальным феноменом, сочетающим свойства развитых капиталистических, социалистических и развивающихся стран, которые определяют особенности индийского пути развития, позволяющие экономике эффективно адаптироваться к различным социально-экономическим явлениям. Однако в Индии не решены существенные проблемы, связанные, например, с перенаселением в сельской местности в совокупности с неэффективностью сельского хозяйства, наличием большого теневого сектора.

Экономика Индии выделяется в положительную сторону благодаря:

1) наличию значительного количества мелких предприятий в промышленности и сфере услуг при большом числе крупных частных и государственных корпораций;

2) высокой демографической динамике, которая обеспечивает экономику рабочей силой и предо-

ставляет возможности обеспечения ее долгосрочного роста;

3) низкому уровню безработицы, что является значимым конкурентным преимуществом для государства, особенно в трудоемких сферах промышленности;

4) росту образовательного уровня населения и установлению английского языка в качестве государственного языка, что позволило Индии стать одним из ключевых игроков на мировом рынке ИТ и в международном разделении труда;

5) развитому финансовому сектору, входящему в число крупнейших в мире.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В КИТАЕ

Основу экономического роста Китая положили хозяйственные реформы конца 1980-х гг., в ходе которых удалось перераспределить ресурсы и их эффективно задействовать. Благодаря этому стали быстро расти трудоемкие отрасли промышленности, был осуществлен структурный сдвиг экономики в сторону тяжелой промышленности, изысканы ресурсы для инвестиций в производственный капитал, активизирован спрос на товары производственного назначения [1].

Грамотная промышленная политика, имеющая важное значение для экономического роста [2], позволила в 2010–2015 гг. ориентировать приоритеты развития на сферу услуг и торговли и увеличение объемов их экспорта. К 2017 г. доля сферы услуг в объеме ВВП Китая составила 51,6%, а в ближайшие годы ожидается ее рост до 60% [3].

Развитие цифровых технологий также стало фактором экономического роста Китая. Уже в 2021 г. цифровой сектор достиг объема в 7,1 трлн долл. США (47,94 трлн юаней), уступив только США; его доля в ВВП Китая составила 39,8%. В среднесрочной перспективе планируется стимулировать разработку шестого поколения мобильной связи, создание интегральных схем и искусственного интеллекта [4].

В 2021 г. экономика Китая обеспечила 18,4% мирового ВВП (17,734 трлн долл. США), темп ее роста составил 8,13% (при темпе увеличения глобальной экономики в 5,9%). В структуре ВВП 8% составляет сельскохозяйственный сектор, 37% — промышленный сектор, 55% — сфера услуг¹. К началу 2022 г.

¹ Рассчитано автором по данным Всемирного банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

накопленные ПИИ в Китае достигли 2064,018 млрд долл. США (11,93% ВВП Китая), их приток составил 180,957 млрд долл. США. Китайские ПИИ, накопленные в других странах, зафиксированы в объеме 2581,8 млрд долл. США (14% ВВП), отток ПИИ был в объеме 145,190 млрд долл. США².

Действующая налоговая система Китая создана в 1994 г. В начале XXI в. она была значительно усовершенствована для увеличения налоговых доходов бюджета и ускорения экономического роста. Основные цели налоговой политики КНР — создание благоприятного экономического и инвестиционного климата, приоритетное расширение капитала, привлечение иностранных инвестиций [5]. В структуре налоговых доходов преобладают косвенные налоги, т.е. тяжесть налогообложения переносится от производства на потребление, образуя источники роста [6].

Правила налогообложения и налоговые ставки в Китае часто меняются³, что является следствием стремления властей улучшить условия деловой активности в быстро меняющейся бизнес-среде. Результатом такой налоговой политики стало общее снижение поступлений налогов в последние годы.

В Китае установлена трехуровневая система налогообложения: центральные (общегосударственные), совместные (распределяются между общегосударственным и местными бюджетами) и местные (региональные) налоги. В стране существуют 18 различных видов налогов, которые объединяются в три категории⁴: налоги на потребление, товары и услуги; подоходные налоги; налоги на имущество и поведение (*behavior*) [7].

Налог на добавленную стоимость (далее — НДС) в Китае является типичным налогом на потребление и рассчитывается в виде процента от суммы продажи товаров и услуг, выставленной в счете-фактуре в Китае⁵. НДС был впервые введен в 1984 г. и стал причиной возникновения большого количества сложностей из-за множества различных ставок и региональных различий, а вскоре стал

применяться отдельный бизнес-налог для определенных продаж в секторе услуг.

В период 2012–2016 гг. была проведена первая крупная реформа системы НДС, и с июля 2017 г. новая система обложения НДС стала охватывать перечни товаров и услуг, облагаемых налогами, имеющими три уровня ставок: 6, 10, 16%.

В 2019 г. налоговые ставки были снижены, и в Китае сформировалась многоступенчатая шкала ставок НДС: 6, 9, 13 и 3% для мелких плательщиков⁶. Реформы НДС снизили налоговую нагрузку примерно на 2,1 трлн юаней.

По налогу на прибыль в целях стимулирования экономического роста Китай активно применяет пониженные ставки и налоговые льготы.

Пониженная ставка 15% установлена для промышленного развития и высокотехнологичных отраслей в крупных городах (Пекин, Шанхай, Гуанчжоу и Шэньчжэнь). Освобождение от налога на прибыль в первые три года и последующее снижение суммы налога на 50% предусмотрены для проектов по развитию стратегической инфраструктуры и защите природы.

В табл. 1 представлены налоги, обеспечивающие основные объемы поступлений в бюджет Китая.

В 2022 г. по рейтингу «легкость ведения бизнеса» Китай занял 16-е место в мире⁷. С февраля 2015 г. в Китае применяются Общие правила борьбы с уклонением от уплаты налогов (*General Anti-Avoidance Rules — GAAR*), заменившие несколько разрозненные общие меры противодействия уклонению от уплаты налогов. В этом случае используется концепция фактического права на доход. Для контроля трансфертного ценообразования (далее — ТЦО) Китай использует рекомендованные ОЭСР методы, однако их приоритет не установлен. В 2016 г. в рамках проекта «Размывания базы и смещение прибыли» (*Base Erosion and Profit Shifting — BEPS*)⁸ для всех ТНК в Китае введена обязанность формирования трехуровневой документации по трансграничным

² Рассчитано автором по данным Всемирного банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>.

³ The China Tax System & Compliance For Foreign Companies. The Official Website of FDI China. URL: <https://www.fdicchina.com/blog/china-tax-compliance-guide>.

⁴ State Taxation Administration of the People's Public of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html>.

⁵ Там же.

⁶ The Tax System of China. The Official Website of State Taxation Administration of the People's Republic of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/c101270/c101271/c5157953/content.html>.

⁷ Global Innovation Index 2022. The Official Website of World Intellectual Property Organization (WIPO). Geneva: WIPO. DOI 10.34667/tind.46596. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>.

⁸ Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing. 2013.

Таблица 1 / Table 1

Основные налоги в Китае / Basic Taxes in China

Налог / Tax	Налогоплательщики / Taxpayers	Объект налогообложения / Object of taxation	Налоговая ставка,% / Tax rate,%
НДС / VAT	Организации и физические лица	Продажа в стране и импорт товаров в Китай; предоставление услуг по переработке, ремонту и монтажу; продажа услуг, связанных с нематериальными активами, недвижимым имуществом	13, 9, 6, 3
Акциз / Excise tax	Организации и физические лица, которые занимаются производством, последующей переработкой товаров в Китае или импортом облагаемых налогом потребительских товаров в Китае	15 видов потребительских товаров (табак, алкоголь, автомобили, рафинированное масло и т.д.)	Адвалорная ставка, фиксированная ставка или их сочетание
Налог на прибыль организаций / Enterprise income tax	Организации- резиденты, инкорпорированные или имеющие место эффективного управления в Китае и нерезиденты	Налогооблагаемый доход (полученные доходы за вычетом установленных законом расходов и затрат)	Для резидентов – 20 Для нерезидентов – 25
Налог на доходы физических лиц / Individual income tax	Физические лица – резиденты, имеющие постоянное место жительства или пребывания в Китае не менее 183 дней в налоговом году и нерезиденты	Для резидентов – общемировой доход. Для нерезидентов – доход от источников в Китае	Совокупный доход: прогрессивная шкала ставок от 3 до 45; доход от предпринимательской деятельности: прогрессивная шкала ставок от 5 до 35; доход в виде процентов, дивидендов, бонусов, сдачи в аренду или передачи имущества, а также дополнительный доход: 20

Источник / Source: составлено автором по данным State Taxation Administration of the People's Public of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html> / compiled by the author according to the State Taxation Administration of the People's Public of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html>.

сделкам. Контроль задолженности зарубежным лицам ведется на основе отношения заемного и собственного капитала. Установлены правила контролируемых иностранных компаний (далее — КИК) [8].

Китай заключил 111 международных налоговых соглашений об избежании двойного налогообложения (*Double Tax Treaty — DTT*), в том числе с Рос-

сией⁹, а также два соглашения об обмене налоговой информацией *Tax Information Exchange Agreement*.

⁹ Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы (заключено в Москве 13.10.2014). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171021.

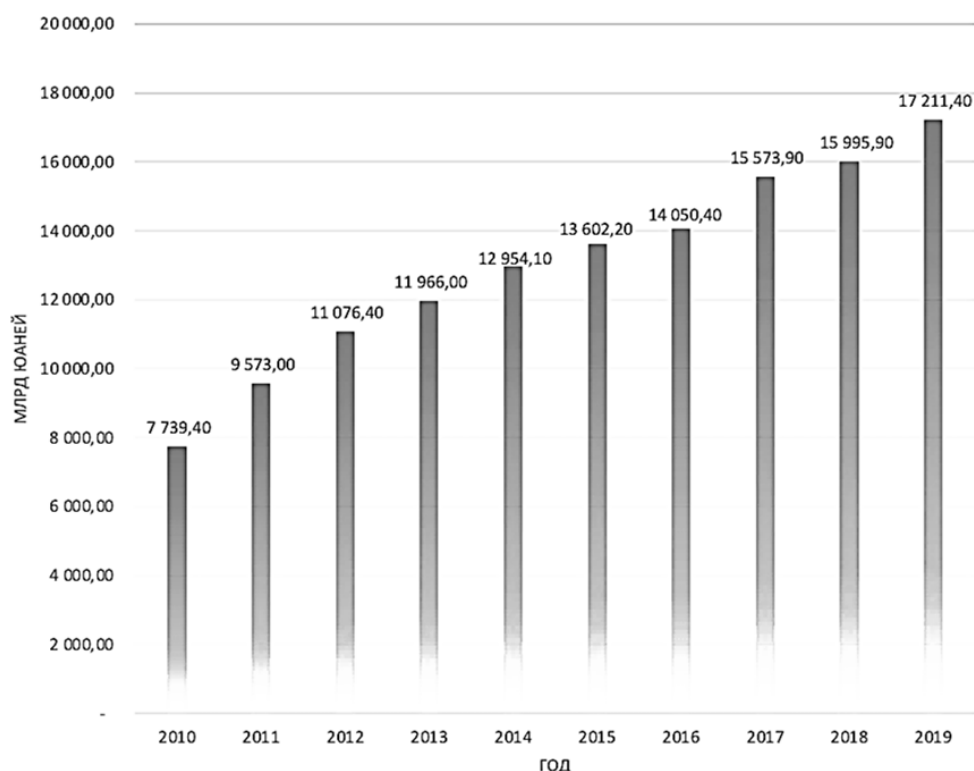


Рис. 1. / Fig 1. Рост налоговых поступлений в бюджет Китая в 2010–2019 гг., млрд юаней / Growth of tax revenues to the Chinese budget in 2010–2019, billion yuan

Источник / Source: составлено автором по данным State Taxation Administration of the People's Public of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html> / compiled by the author according to the State Taxation Administration of the People's Public of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html>.

Он также присоединился к многосторонней конвенции в целях противодействия размыванию налоговой базы (*Multilateral Instrument — MLI*) (вступила в силу в Китае 1 сентября 2022 г.)¹⁰ и обмена налоговой информацией по запросу и автоматически.

Налоговые поступления в бюджет Китая растут из года в год. Так, в доковидном 2019 г. они увеличились на 215,5 млрд юаней по сравнению с 2018 г. (на 1,1%) (рис. 1).

В 2022 г. доходы госбюджета составили 20 370,3 млрд юаней, из них¹¹ налоги — 16 661,4 млрд юаней. Наибольшие по объему поступления обеспечили внутренний НДС (4871,7 млрд юаней) и налог на прибыль (4369 млрд юаней). В структуре номи-

нального ВВП налоговые доходы в декабре 2022 г. составили 12,593%¹².

Китай имеет специальные административные районы (далее — САР) в Гонконге и Макао, где действует режим современного капитализма. Наличие САР имеет большое значение для пространственного развития Китая, привлечения инвестиций и роста сферы услуг [9]. В Гонконге сфера услуг является главным источником экономической деятельности благодаря тому, что поставщики услуг получают преимущества при входе на рынок Китая. Гонконг применяет территориальный принцип, поэтому доходы компаний за его пределами налогами не облагаются. Ставка налога на прибыль в Гонконге составляет 16,5%. Макао, известный процветающей индустрией азартных игр административный район КНР, является крупным открытым портом. По ВВП на душу населения Макао занимает 2-е место в мире. Налоговая ставка на

¹⁰ Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS. URL: <http://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-for-beeps-tax-treaty-measures-the-ad-hoc-group.htm>.

¹¹ State Taxation Administration of the People's Public of China. URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html>.

¹² Ceic data. URL: <https://www.ceicdata.com/en>.

Таблица 2 / Table 2

ОСНОВНЫЕ НАЛОГИ В ИНДИИ / BASIC TAXES IN INDIA

Налог / Tax	Объект и ставка налогообложения / Object and Rate of Taxation
Налог на доходы физических лиц / Personal Income Tax	Базовые: – доход до 250 000 индийский рупий (Indian Rupee – INR) – не облагается; – доход свыше 250 000 INR – прогрессивная шкала ставок от 5 до 30%. Дополнительный налог с доходов от 5 000 000 INR – прогрессивная шкала ставок от 10 до 37%
Налог на прибыль / Income Tax	Базовая ставка налога для резидентов – 25% (для вновь созданных промышленных компаний – 15%); 30% – при общем обороте свыше определенных порогов. Дополнительный налог по ставке 7, 10 или 12% уплачивается с суммы налога на прибыль при общем обороте свыше определенных порогов. Базовая ставка налога для нерезидентов – 40%, ставка дополнительного налога – 2 или 5% при общем обороте свыше определенных порогов. Ставка минимального альтернативного налога – 15% от бухгалтерской прибыли. Ставка налога на прибыль от реализации обращающихся акций – 15%. Прибыль от реализации активов при владении более 36 месяцев (12 месяцев для обращающихся ценных бумаг, 24 месяцев для необрачающихся) облагается налогом по специальным льготным ставкам налога и с индексацией стоимости. Ставка налога от операций с криптовалютами (с марта 2023 г.) – 30%
Налог на товары и услуги / Goods and Services Tax (GST)	Налог взимается на федеральном уровне и уровне штатов. Ставки налога варьируются 5 до 28%, основная ставка – 18%
Налог на операции с ценными бумагами / Tax on transactions with securities	Налог уплачивается в отношении операций с котируемыми акциями и некоторыми финансовыми инструментами. Ставки варьируются от 0,001 до 0,125%
Налог на доходы у источника / Withholding Tax	Ставка налога при выплате дивидендов – 20%, процентов – 20% (может понижаться до 5% во многих случаях), роялти – 10%

Источник / Source: составлено автором на основе «Налоговая система Индии» – налогообложение индийских компаний и физических лиц. URL: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/india/> / compiled by the author based on the «Tax System of India» – the taxation of Indian companies and individuals. URL: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/india/>.

прибыль зависит от ее величины и колеблется от 2 до 15%. Дивиденды и прирост капитала налогами не облагаются. Офшорные компании освобождены от налогов, а их работники – резиденты не платят подоходный налог в течение трех лет.

НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ИНДИИ

Индия является аграрно-индустриальной страной с развитой промышленностью и по объему ВВП занимает 5-е место в мире. За годы независимости Индия проделала огромный путь в экономическом развитии и продолжает развиваться самыми высокими темпами [10].

Индия – одна из лидеров в высокотехнологичных отраслях, включая сферу ИТ, химическую

промышленность и фармацевтику [11]. Объем ВВП за 2022 г. составил 3176,30 млрд долл. США (более 3% глобального ВВП). Годовой темп роста ВВП Индии в 2021 г. составил 8,7%, в 2022 г. – 7%¹³. В структуре ВВП доля промышленности равняется 25%. К началу 2022 г. приток ПИИ в страну составил 44,735 млрд долл. США, отток – 15,522 млрд долл. США¹⁴.

Система налогов в Индии является трехуровневой: центрального правительства, штатов

¹³ The Gross Domestic Product (GDP) in India. The Official Website of Information and Analytical agency «Trading Economics». URL: <https://tradingeconomics.com/india/gdp>.

¹⁴ Рассчитано автором по данным Всемирного банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>.

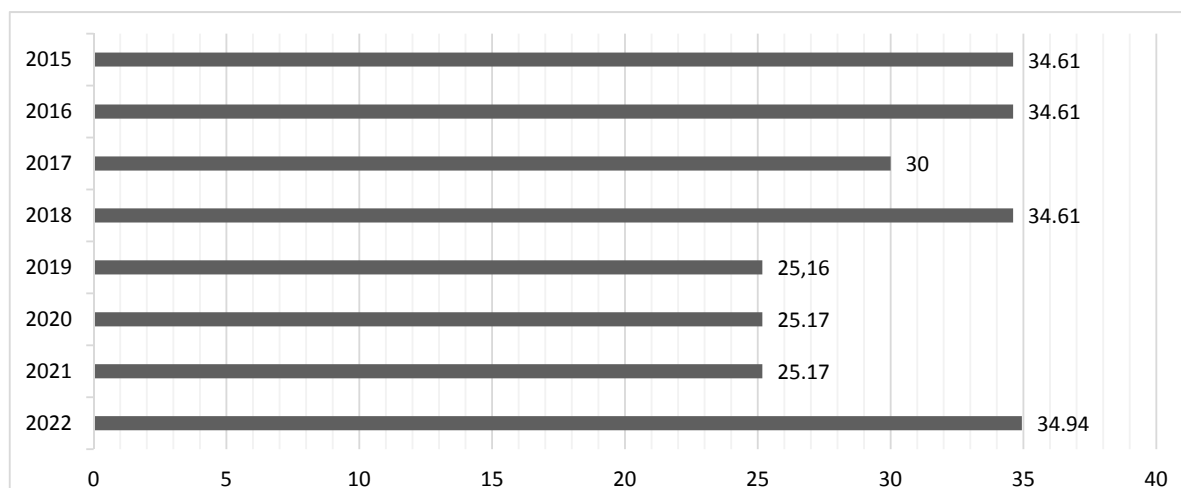


Рис. 2 / Fig 2. Динамика средней эффективной ставки по налогу на прибыль в Индии (%) за период 2015–2022 гг. / Dynamics of the average effective income tax rate in India (%) for the period 2015–2022

Источник / Source: составлено автором по данным «Статистические данные по ставкам корпоративного налога в Индии за период с 2015 по 2022 год». URL: <https://take-profit.org/statistics/corporate-tax-rate/india/> / compiled by the author based on «Statistical Data on Corporate Tax Rates in India for the period 2015 to 2022». URL: <https://take-profit.org/statistics/corporate-tax-rate/india/>.

и муниципалитетов¹⁵. В последние годы в стране проведены реформы по совершенствованию налогового администрирования и автоматизации [12], что позволило в 2019 г. по рейтингу «Легкость ведения бизнеса» подняться на 63-е место с 142-го в 2014 г.

В табл. 2 приведены основные налоги Индии.

На рис. 2 представлена динамика средней эффективной ставки по налогу на прибыль в Индии за период 2015–2022 гг.

Динамика средней эффективной ставки по налогу на доход физических лиц в Индии за период 2013–2022 гг. представлена на рис. 3.

Прослеживается тенденция к увеличению налоговой нагрузки на физических лиц, уровень налогового бремени организаций в 2022 г. возвращается к уровню 2018 г. (к доковидному году).

Налоговая система Индии построена на резидентном принципе. Страна заключила 96 DTT, почти все из них она намерена изменить с учетом MLI¹⁶. Для борьбы с уклонением от налогообложения применяются хорошо проработанные подходы GAAR; на основе рекомендаций ОЭСР контролируется

ТЦО. Правила контролируемой задолженности и КИК не установлены.

Особое внимание уделяется в Индии налоговому регулированию электронной коммерции как одной из динамично развивающихся отраслей международной торговли. Это обусловлено высокой экспортной ориентированностью страны в сфере ИТ и инженерных услуг и подчинено целям развития новых форм «виртуальной» коммерции. Индия — первая из всех стран, которая в рамках регулирования цифровой экономики ввела уравнивающий сбор (*Equalization Levy — EQL*), взимаемый с вознаграждения, полученного нерезидентами за реализацию резидентам установленных по перечню услуг. Применяется к транзакциям в секторе B2B, превышающим денежный порог в размере 1500 долл. США, по ставке 6%. EQL уравнивал конкурентные условия деятельности цифровых компаний — резидентов и нерезидентов [13].

С 1 июля 2017 г. в ходе крупнейшей в истории страны налоговой реформы был введен единый косвенный налог на товары и услуги GST. Он заменил разнообразные косвенные налоги центрального правительства и штатов. Применяется ко всем товарам за отдельными исключениями¹⁷. Введение GST позволило создать эф-

¹⁵ Taxation in India. The Official Website of National Investment Promotion and Facilitation Agency. URL: <https://www.investindia.gov.in/taxation>.

¹⁶ Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS. URL: <http://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-for-beps-tax-treaty-measures-the-ad-hoc-group.htm>.

¹⁷ Taxation in India. The Official Website of National Investment Promotion and Facilitation Agency. URL: <https://www.investindia.gov.in/taxation>.

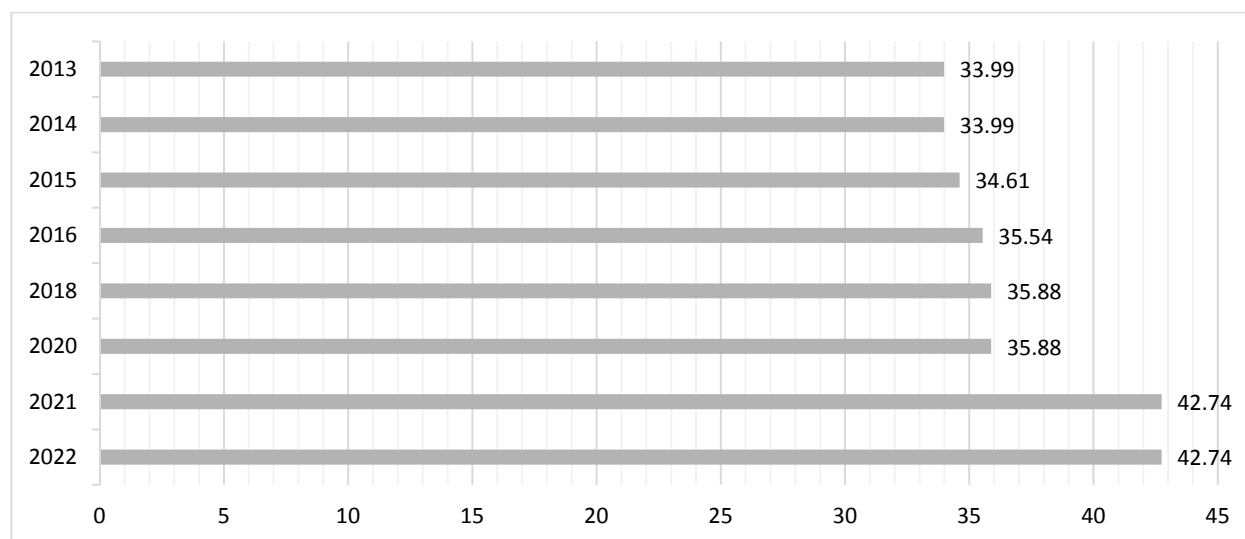


Рис. 3 / Fig 3. Динамика средней эффективной ставки по налогу на доходы физических лиц в Индии (%) за период 2013–2022 гг. / Dynamics of the average effective personal income tax rate in India (%) for the period 2013–2022

Источник / Source: составлено автором по данным «Статистические данные по ставкам налога на доходы физических лиц в Индии за период с 2013 по 2022 год». URL: <https://take-profit.org/statistics/personal-income-tax-rate/india/> / compiled by the author based on «India Personal Income Tax Rate Statistics for 2013 to 2022». URL: <https://take-profit.org/statistics/personal-income-tax-rate/india/>.

Таблица 3 / Table 3

Ключевые налоговые стимулы в Индии / Key Tax Incentives in India

Сфера предпринимательской активности / Sphere of entrepreneurial activity	Стимул / Stimulus
Продвижение экспорта / Export promotion	Вычет 100% прибыли и прибыли, полученной от экспортного бизнеса за первые пять лет от начала деятельности, 50% прибыли и прибыли, полученной от экспортного бизнеса в течение следующих пять лет, 50% от нераспределенной прибыли и прибыли от экспортного бизнеса для следующих пяти лет
Исследования и разработки / Research and development	Компания в отношении любых расходов на исследования и разработки получает налоговый вычет в размере 200% (до 31 марта 2020 г.)
Инвестиции / Investments	Стимулирование инвестиций в определенные секторы, любые капитальные затраты, понесенные для определенных фирм
«Стартап Индия» / Startup India	Налоговые каникулы в течение любых последовательных трех лет (от первоначальных пяти лет) в отношении 100% прибыли, включая быстрое отслеживание патентных заявок с 80% скидкой
Международный центр финансовых услуг (МЦФУ) / International Financial Services Center (IFSC)	Налоговые льготы на прирост капитала, минимальный альтернативный налог и налог на распределение дивидендов. (МЦФУ обслуживает клиентов за пределами национальной экономики. Занимается потоками финансов, финансовых продуктов и услуг через границы

Источник / Source: составлено автором на основе [15] / compiled by the author based on [15].

факт экономии расходов по всей цепочке реализации продукции, так как налоговая база по *GST* «очищается» от уплаченного в предыдущем звене реализации налога. *GST* позволяет не только оптимизировать затраты участников цепочки реализации и расходы конечного потребителя, но и уменьшать эффект инфляции издержек. Введение *GST* сопряжено с внедрением автоматизированных процессов налогообложения, подачи электронных деклараций [14].

Ключевые налоговые стимулы в Индии представлены в табл. 3.

ВЫВОДЫ

Руководствуясь мнением известного финансиста Рэя Далио [16] об основных чертах страны-лидера, таких как уровень образования, доля в мировой торговле, наличие в стране мировых финансовых центров, конкурентоспособность и технологическое развитие, отмечаем, что экономики Китая и Индии во многом соответствуют этим критериям.

Но главный вопрос нашей статьи: какова роль налоговой системы страны в обеспечении экономического прорыва? Итоги исследования показывают, что налоговые системы Китая и Индии, основной целью которых является создание благоприятно-

го экономического и инвестиционного климата, точно настроены на стимулирующее сопровождение промышленной политики, расширение производственного капитала, развитие сферы услуг и торговли и объемов их экспорта, обеспечение потребительского спроса. Налоговыми методами (при устойчивом росте налоговых доходов бюджета) стимулируются высокотехнологичные отрасли, финансовый сектор, проекты в сфере стратегической инфраструктуры, цифровые технологии, пространственное развитие стран. Основными налоговыми методами являются постепенный перенос налогового бремени с производства на потребление, предоставление льгот инвесторам, установление пониженных ставок налогов, устройство внутренних офшоров, заключение максимального числа *DTT*, исключение избыточного налогового контроля. Прямые налоги на доходы иностранных компаний от цифровых услуг и продуктов выравнивают конкурентные условия деятельности резидентных компаний при реализации аналогичных услуг и также являются точкой роста экономики.

Опыт рассмотренных подходов Китая и Индии может использоваться для совершенствования налоговых механизмов в России.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету в 2023 г.

ACKNOWLEDGEMENTS

The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds under the state assignment of the Financial University.

ИСТОЧНИКИ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мозиас П. М. Структурные сдвиги в экономике Китая. (Обзор). Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 19: *Востоковедение и африканистика*. 2021;(4):112–143. DOI: 10.31249/rva/2021.04.09
2. Гурнак А. В., Назарова Н. А. Налоговое стимулирование экономического роста в России: проблемы и перспективы. *Налоги и налогообложение*. 2023;(1):1–16. DOI: 10.7256/2454–065X.2023.1.39483
3. Шайтура С. В., Жаров В. Г., Феоктистова В. М., Ордов К. В., Тараненко Е. А., Илларионова Е. А. Сфера услуг в экономике Китая. *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2021;(3):100–109. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sfera-uslug-v-ekonomike-kitaya>.
4. Ван Юань, Ковалев М. Особенности и основные этапы формирования цифровой экономики Китая. *Наука и инновации*. 2020;(8):39–43. DOI: 10.29235/1818–9857–2020–8–39–43
5. Косенкова Ю. Ю. Взаимосвязь модели налоговой системы и стадии экономического развития государства на примере КНР. *Вопросы региональной экономики*. 2020;(2):182–189.
6. Ряховский Д. И., Балакин М. С. Анализ влияния уровня налоговой нагрузки на экономический рост: теоретический и эмпирический аспекты. *Экономика устойчивого развития*. 2022;(3):119–122. DOI: 10.37124/20799136_2022_3_51_119

7. Вутяншин Р. Р., Макарова А. В., Строгова А. А. Характеристика налоговой системы Китая и ее особенности. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2022;10(4):69–72. DOI:10.24412/2500–1000–2022–10–4–69–72
8. Полежарова Л. В., Берберов А. Б. Налогообложение международного движения капитала в контексте факторов инвестиционных стратегий компаний: опыт развивающихся стран. *Экономика. Налоги. Право*. 2019;12(4):132–142. DOI: 10.26794/1999–849X-2019–12–4–132–142
9. Богачев С. В. Особенности территориального налогового стимулирования ускорения экономического развития. *Финансы и кредит*. 2022;28(12):2681–2702. DOI: 10.24891/fc.28.12.2681
10. Потоцкая Т. И. Индия: движение вперед?! *Псковский регионологический журнал*. 2021;46(2):149–154. DOI: 10.37490/S 221979310013947–4
11. Юстратова И. Л., Залыгина С. К. И. Технологический потенциал Индии. Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Наука и социум». Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Сибирский институт практической психологии, педагогики и социальной работы». 2022. № XIX. С. 213–220. DOI 10.38163/978–5–6046740–7–9_2022_213
12. Гончаренко Л. И., Гурнак А. В. Проблемы и перспективы развития налоговой системы Индии: индустриальный контекст. *Экономика промышленности*. 2016;74(2):17–32.
13. Ерёмкин М. А. Правовые аспекты регулирования налогообложения электронной коммерции: опыт Индии. *Налоги и налогообложение*. 2019;12(4):43–52. DOI: 10.7256/2454–065X.2019.12.31757
14. Ojha Anchal, Chouriya Ishika, Anute Nilesh. Impact of indirect tax reforms in India. *Journal of Accounting Research, Business and Finance Management*. 2022;3(2):1–8. DOI:10.46610/JARBFM.2022.v03i02.001
15. Цветкова Н. Н. Развитие сектора ИТ-услуг в Индии и стратегия «Цифровая Индия». *Восточная аналитика*. 2021;4(4):43–61. DOI: 10.31696/2227–5568–2021–04–043–061
16. Далио Рэй. Принципы изменения мирового порядка. М.: МИФ; 2022. 528 с.

REFERENCES

1. Mozias P. M. Structural shifts in the Chinese economy. (Review). Social and human sciences. Domestic and foreign literature. Ser. 19: *Vostokovedeniye i afrikanistika = Oriental and African studies*. 2021;4(4):112–143. (In Russ.). DOI: 10.31249/rva/2021.04.09
2. Gurnak A. V., Nazarova N. A. Tax incentives for economic growth in Russia: problems and prospects. *Nalogi i nalogoblozheniye. = Taxes and taxation*. 2023;1(1):1–16. (In Russ.). DOI: 10.7256/2454–065X.2023.1.39483
3. Shaitura S. V., Zharov V. G., Feoktistova V. M., Ordov K. V., Taranenko E. A., Illarionova E. A. The service sector in the Chinese economy. *Vestnik Kurskoy gosudarstvennoy sel'skokhozyaystvennoy akademii. = Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy*. 2021;3(3):100–109. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sfera-uslug-v-ekonomike-kitaya>.
4. Wang Yuan, Kovalev M. Features and main stages of the formation of China's digital economy. *Nauka i innovatsii. = Science and innovation*. 2020;8(8):39–43. (In Russ.). DOI: 10.29235/1818–9857–2020–8–39–43
5. Kosenkova Yu. Yu. Relationship between the model of the tax system and the stage of economic development of the state on the example of China. *Voprosy regional'noy ekonomiki. = Issues of regional economy*. 2020;2(2):182–189. (In Russ.).
6. Ryakhovsky D. I., Balakin M. S. Analysis of the influence of the level of tax burden on economic growth: theoretical and empirical aspects. *Ekonomika ustoychivogo razvitiya. = Economics of sustainable development*. 2022;3(3):119–122. (In Russ.). DOI: 10.37124/20799136_2022_3_51_119
7. Vutyanshin R. R., Makarova A. V., Strogova A. A. Characteristics of the Chinese tax system and its features. *Mezhdunarodnyy zhurnal gumanitarnykh i yestestvennykh nauk. = International Journal of the Humanities and Natural Sciences*. 2022;10(4):69–72. (In Russ.). DOI:10.24412/2500–1000–2022–10–4–69–72
8. Polezharova L. V., Berberov A. B. Taxation of international capital movements in the context of factors of investment strategies of companies: the experience of developing countries. *Ekonomika. Nalogi. Pravo. = Economics, taxes & law*. 2019;12(4):132–142. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X 2019–12–4–132–142

9. Bogachev S.V. Features of territorial tax incentives for accelerating economic development. *Finansy i kredit*. = *Finance and credit*. 2022;28(12):2681–2702. (In Russ.). DOI: 10.24891/fc.28.12.2681
10. Pototskaya T.I. India: moving forward?! *Pskovskiy regionologicheskiy zhurnal*. = *Pskov regional journal*. 2021;46(2):149–154. (In Russ.). DOI: 10.37490/S 221979310013947
11. Yustratova I.L., Zalygina S.K.I. Technological potential of India. Materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference “Science and Society”. Autonomous non-profit organization of additional professional education “Siberian Institute of Practical Psychology, Pedagogy and Social Work”. 2022. № XIX:213–220. (In Russ.). DOI 10.38163/978–5–6046740–7–9_2022_213
12. Goncharenko L.I., Gurnak A.V. Problems and prospects for the development of the Indian tax system: industrial context. *Ekonomika promyshlennosti*. = *Economics of industry*. 2016;74(2):17–32. (In Russ.).
13. Eremkin M. A. Legal aspects of e-commerce taxation regulation: Experience of India. *Nalogi i nalogooblozheniye*. = *Taxes and taxation*. 2019;(12):43–52. (In Russ.). DOI: 10.7256/2454–065X.2019.12.31757
14. Ojha Anchal, Chouriya Ishika, Anute Nilesh. Impact of indirect tax reforms in India. *Journal of Accounting Research, Business and Finance Management*. 2022;3(2):1–8. DOI: 10.46610/JARBFM.2022.v03i02.001
15. Tsvetkova N.N. Development of the IT services sector in India and the digital India strategy. *Vostochnaya analitika*. = *Eastern analytics*. 2021;(4):43–61. (In Russ.). DOI: 10.31696/2227–5568–2021–04–043–061
16. Dalio Ray. Principles of changing the world order. Moscow: MIF; 2022. 528 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Людмила Владимировна Полежарова — доктор экономических наук, доцент, профессор департамента налогов и налогового администрирования, Финансовый университет, Москва, Россия, советник государственной гражданской службы Российской Федерации 1-го класса, Почетный работник МНС России, член Международной налоговой ассоциации IFA

Ludmila V. Polezharova — Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.; Department of Taxes and Tax Administration, Financial University, Moscow, Russia, Advisor to the State Civil Service of the Russian Federation, 1st Class, Honorary Employee of the Ministry of Taxes and Duties of the Russian Federation, member of the International Tax Association IFA

<https://orcid.org/0000-0002-2636-6567>

LV.Polezharova@fa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 14.07.2023; принята к публикации 20.09.2023.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received 14.07.2023; accepted for publication 20.09.2023.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-125-136
УДК 336.221(045)
JEL C25, E62, H24, H25

Теория и практика определения действительного налогового обязательства индивидуального предпринимателя по НДФЛ

А.В. Ильин

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС, Новосибирск, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — механизм исчисления налоговыми органами НДФЛ для индивидуальных предпринимателей, применяемый в налоговой системе России при осуществлении налогового контроля. Автор выполняет аналитическую задачу, состоящую в формулировании актуальной и острой проблемы завышенного исчисления налоговыми органами НДФЛ для индивидуальных предпринимателей, и устанавливает оптимальный путь ее решения, что является *целью работы*. В ходе исследования на основе рассмотрения результатов налогообложения индивидуальных предпринимателей, анализа нормативно-правовой базы выяснено, что при осуществлении налогового контроля налоговые органы не в полной мере учитывают расходы индивидуальных предпринимателей, что становится причиной искусственного завышения для них чистого дохода и, следовательно, экономически необоснованного налогообложения. Таким образом, установлено, что практика налогового контроля вступают в противоречие с теорией налогообложения. В статье *сделаны выводы* о том, что должно быть исключено из практики налогообложения индивидуальных предпринимателей произвольное манипулирование расходами со стороны налоговых органов, превращающее зачастую НДФЛ в налог с валового дохода. Для этого предложено упразднить положение Налогового кодекса Российской Федерации о 20%-ном профессиональном налоговом вычете по НДФЛ для индивидуальных предпринимателей и использовать вместо него расчетный метод при определении их доходов.

Ключевые слова: профессиональный налоговый вычет; действительное налоговое обязательство; налогообложение доходов индивидуального предпринимателя; расчетный метод; индивидуальные предприниматели

Для цитирования: Ильин А.В. Теория и практика определения действительного налогового обязательства индивидуального предпринимателя по НДФЛ. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):125-136. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-125-136

ORIGINAL PAPER

Theory and Practice of Determining the Actual Tax Liability of an Individual Entrepreneur on Personal Income Tax

A.V. Ilyin

Siberian Institute of Management — Branch of RANEPA, Novosibirsk, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the mechanism for calculating personal income tax by tax authorities for individual entrepreneurs, used in the tax system of Russia in the implementation of tax control. The author solved an analytical problem consisting in the formulation of an urgent and acute problem of excessive calculation of personal income tax by tax authorities for individual entrepreneurs, and determined the optimal way to eliminate it. *The purpose of the work* is to establish the optimal way to solve the problem of excessive calculation of personal income tax by tax authorities in relation to individual entrepreneurs in the implementation of tax control. In the course of the study, based on the consideration of the results of taxation of individual entrepreneurs, analysis of the regulatory framework, it was found out that when tax control is carried out, the tax authorities do not fully take into account the expenses of individual

entrepreneurs, which causes artificial overestimation of net income for them and, consequently, economically unjustified taxation. Thus, it is established that the practice of tax control contradicts the theory of taxation. *The article concludes* that arbitrary manipulation of expenses by the tax authorities, which often turns personal income tax into a tax on gross income, should be excluded from the practice of taxation of individual entrepreneurs. To do this, it is proposed to abolish the provision of the Tax Code of the Russian Federation on the 20% professional personal income tax deduction for individual entrepreneurs and use the calculation method instead when determining their income.

Keywords: professional tax deduction; valid tax liability; taxation of income of an individual entrepreneur; calculation method; individual entrepreneurs

For citation: Ilyin A.V. Theory and practice of determining the actual tax liability of an individual entrepreneur on personal income tax. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):125-136. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-125-136

ВВЕДЕНИЕ

Современное государство заинтересовано в развитии предпринимательства для создания новых рабочих мест, повышения занятости населения [1], стимулирования экономического роста и увеличения налоговой базы [2; 3]. Поэтому оно в отношениях по установлению, введению и взиманию налогов, проведению налогового контроля обязано обеспечивать баланс частных и публичных интересов и соблюдать разработанные экономической наукой принципы налогообложения.

Одной из форм бизнеса является осуществление предпринимательской деятельности физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, умеренное, экономически обоснованное налогообложение которых, обуславливают повышение их активности [4].

В налоговых системах зарубежных стран для индивидуальных предпринимателей предусмотрено применение подоходного налога, являющегося прямым личным налогом с реально полученного чистого дохода.

В экономических исследованиях зарубежных ученых доказывается, что рост налоговой нагрузки на индивидуальных предпринимателей препятствует развитию их бизнеса, хотя и может иметь некоторый положительный эффект [5]. Чрезмерно высокий подоходный налог сдерживает активность индивидуальных предпринимателей и тормозит инвестирование.

Авторы эмпирических работ [6] указывают на отрицательные последствия высокого налогообложения для предпринимательской активности. При высоком налогообложении физические лица оценивают ожидаемую полезность от своей деятельности и выбирают работу по найму, где доходы выше, а потенциальные риски и различные издержки ниже [7]. Кроме того, у индивидуальных предпринимателей

рост налогообложения вследствие проведения налоговой проверки и начисления налоговым органом подоходного налога также является фактором, способствующим сокращению занятости и инвестиций, особенно в период экономического спада и падения доходов [8].

Повышение государством налоговой нагрузки может быть нивелировано уклонением индивидуальных предпринимателей от уплаты налогов, чему способствуют высокий уровень коррупции, лояльное отношение общества, низкая вероятность проведения налогового контроля и выявления налоговых правонарушений. В такой ситуации недостаточная институциональная среда создает для индивидуальных предпринимателей невысокие налоговые риски и неравное налогообложение [9; 10].

В теории налогообложения представители русской финансовой школы неоднократно указывали на необходимость взимания налога с чистого дохода [11; 12; 13] — средств, оставшихся в активе предпринимателя после уплаты налогов и вычета всех возможных затрат, в том числе расходов на зарплату персонала и закупку товаров. Они полагали, что налог не должен взиматься с валового дохода, поскольку он будет уменьшать ту его часть, которая предназначена для покрытия издержек производства.

Исчисление налога не с чистого дохода подрывает возможности расширенного воспроизводства, приводит к неплатежеспособности налогоплательщиков, истощает источники государственных доходов, нарушает принцип равномерности и справедливости налогообложения.

Налоговая система России для индивидуальных предпринимателей, применяющих общий режим налогообложения либо переводимых налоговыми органами со специального режима налогообложе-

ния на общий режим налогообложения, предусматривает взимание НДС, в котором объектом налогообложения признается полученный доход. При этом подразумевается, что применяемый для исчисления НДС доход является чистым, а не валовым, и в целях налогообложения учитываются все произведенные индивидуальными предпринимателями производственные расходы.

Состав расходов определяется налогоплательщиком самостоятельно в порядке, аналогичном определению расходов для целей налогообложения, установленному для организаций по налогу на прибыль организаций. При принятии положений главы 23 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ), касающихся расходов индивидуальных предпринимателей, законодатель предусмотрел в 2001 г. использование при налогообложении профессиональных налоговых вычетов из налогооблагаемой базы, т.е. расходов, которые непосредственно связаны с предпринимательской деятельностью и могут быть документально подтверждены.

При последующей практике налогообложения право индивидуального предпринимателя на профессиональный налоговый вычет стало носить заявительный характер и должно быть отражено в налоговой декларации по НДС и исключало обязанность налогового органа при осуществлении налогового контроля исчислять НДС в виде соответствующей разницы.

Анализ практики налогообложения доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих общий режим налогообложения, демонстрирует необъективное определение налоговыми органами действительной налоговой обязанности налогоплательщиков. Высокое прямое налогообложение НДС, противоречащее экономическому содержанию налога, также происходит при изменении налоговым органом у проверяемого индивидуального предпринимателя специального режима налогообложения на общий режим налогообложения.

Для налоговой системы России имеют значение не только развитие цифровых платформ для удобства проведения налогового платежа и налогового контроля, но и экономическая обоснованность взимаемых налогов, достоверность их исчисления, определение налоговыми органами не завышенных, а действительных налоговых обязательств физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В отношении индивидуальных предпринимателей правила исчисления НДС должны соответствовать разработанным экономической наукой принципам налогообложения, включая те из них, которые зафиксированы в основных началах законодательства о налогах и сборах.

Понятие действительного налогового обязательства индивидуального предпринимателя по НДС формируется исходя из субъекта налога, особенностей ведения предпринимательской деятельности, связанной с систематическим приобретением и реализацией товаров, работ, услуг в течение налогового периода, и экономического основания налога, под которым понимается полученный чистый доход налогоплательщика или наличие у него имущества, дохода или иного основания, имеющего стоимостные, количественные или иные характеристики.

Исходя из выводов, сделанных в теории налогообложения в XIX в. А.А. Исаевым, И.И. Янжулом и Н.И. Тургеневым, налоговое обязательство индивидуального предпринимателя по НДС всегда должно определяться как разница между доходами и расходами, исчисляться с действительной величины полученного чистого дохода. У индивидуального предпринимателя налоговое обязательство по НДС не может носить конфискационный характер, искажать экономическую сущность налога для субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность и постоянно несущего производственные расходы.

Налоговая система России не предполагает взимание НДС с валового дохода индивидуальных предпринимателей по налоговой ставке 13%.

Обратимся к простому и понятному примеру. Если индивидуальный предприниматель приобретает товар за 900 руб., продает его за 1000 руб., то действительное налоговое обязательство индивидуального предпринимателя по НДС составляет 13 руб. $[(1000 - 900) \times 13\%]$. Не может признаваться действительным налоговым обязательством индивидуального предпринимателя по НДС исчисление налога налоговым органом как $1000 \times 13\% = 130$ руб. Рыночная стоимость товара в данном случае не учитывается, и НДС при таком исчислении отличается в десять раз.

Аналогичным образом нельзя признать действительным налоговым обязательством индивидуального предпринимателя по НДС его исчисление налоговым органом с учетом 20% профессиональ-

ного налогового вычета $(1000 - 200) \times 13\% = 104$ руб. Указанный подход в отношении индивидуального предпринимателя в рассматриваемом примере не предполагает полного учета в целях налогообложения рыночной стоимости товара и влечет завышение НДС в восемь раз.

Обращает на себя внимание и определенным образом иллюстрирует исследуемую проблему резкий рост результатов выездных налоговых проверок. Из отчета 2-НК следует начисление налоговыми органами в среднем на одну выездную налоговую проверку, проведенную у индивидуального предпринимателя, в 2012 г. 1006,8 тыс. руб. (налоги составляют 738,6 тыс. руб.), в 2021 г. — 11871,4 тыс. руб. (налоги составляют 8094,9 тыс. руб.). Получается, что за девять лет результаты выездных налоговых проверок индивидуальных предпринимателей выросли почти в 12 раз на фоне неизменных элементов налогообложения по НДС в налоговой системе России.

Для сравнения у организаций в среднем на одну выездную налоговую проверку налоговые органы начисляли в 2012 г. 6661,3 тыс. руб., (налоги составляют 5070,4 тыс. руб.), в 2021 г. — 51124,6 тыс. руб. (налоги составляют 34156,6 тыс. руб.). Следовательно, за девять лет результаты выездных налоговых проверок организаций выросли в 7,6 раза. Таким образом, у индивидуальных предпринимателей по сравнению с организациями наблюдается в 1,6 раза более высокая динамика роста начисленных налоговыми органами налогов, в том числе НДС, что косвенно доказывает искусственное завышение налоговыми органами их доходов и экономически необоснованное налогообложение.

В экономической науке определение действительного налогового обязательства индивидуального предпринимателя по НДС нужно рассматривать в качестве важной и непосредственной обязанности налогового органа. Проведение налоговой проверки обязывает налоговой орган устанавливать все факты хозяйственной жизни, оказывающие влияние на расходы индивидуального предпринимателя, и определять для него действительный размер НДС исходя из достоверного чистого дохода. У налогового органа по окончании налоговой проверки должна формироваться полная информация, подтвержденная совокупностью документов, о фактической деятельности индивидуального предпринимателя, осуществленной в проверенной в налоговых пе-

риодах, а не только информация, которая касается валового дохода.

Установление налоговым органом каких-либо умышленных действий индивидуального предпринимателя в целях сокращения суммы НДС не исключает его обязанности определения действительного размера налогового обязательства индивидуального предпринимателя и не может считаться основанием для его завышенного искажения.

В налоговой системе России завышенное искажение налогового обязательства наиболее характерно для случаев непринятия налоговым органом профессиональных налоговых вычетов по НДС по хозяйственным операциям приобретения товаров, работ, услуг индивидуального предпринимателя у проблемного контрагента с одновременным полным учетом доходов, полученных индивидуальным предпринимателем от реализации третьим лицам указанных товаров, работ, услуг.

При определении размера НДС при реализации налогового контроля налоговые органы применяют прямой метод, основанный на исследовании первичных учетных документов, полученных от проверяемого индивидуального предпринимателя. В силу различных причин в отношениях налогового контроля стали обычным явлением отказы налогового органа в учете в целях налогообложения различных сумм документально подтвержденных расходов налогоплательщика.

На основании доказательства необоснованности заявления налогоплательщиком в налоговой декларации тех или иных понесенных расходов налоговый орган полностью исключает для целей налогообложения суммы, уплаченные индивидуальным предпринимателем за приобретенные товары, работы, услуги. В то же время в полном объеме учитываются любые доходы, которые получил индивидуальный предприниматель от реализации третьим лицам спорных товаров, работ, услуг. Таким образом, утрачивается непосредственная связь между доходами и расходами, появляется расхождение в признании для целей налогообложения доходов индивидуальных предпринимателей в стоимости одних и тех же товаров, работ, услуг.

В качестве бесспорных и убедительных доказательств завышенного исчисления налоговыми органами НДС, указывающих на наличие в налогообложении доходов индивидуальных предпринимателей серьезных проблем, выступают акты выездных налоговых проверок. Поскольку

Таблица 1 / Table 1

Анализ материалов налоговых проверок о расхождениях в признании для целей налогообложения доходов индивидуальных предпринимателей стоимости одних и тех же товаров, работ, услуг / Analysis of the materials of tax audits on discrepancies in recognition for the purpose of taxation of income of sole proprietor of the cost of the same goods, works, services

Источник / Source	Сумма НДФЛ, начисленного налоговым органом, тыс. руб. / The amount of personal income tax (PIT) accrued by the tax authority, RUB '000	Количество проблемных контрагентов у проверяемого индивидуального предпринимателя / The number of problematic counterparties in the inspected sole proprietor	Налоговый спор завершён в пользу / The tax dispute is completed in favor of
Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 12.02.2013 по делу № А39–3823/2011	1907,6	3	Индивидуального предпринимателя
Постановление Федерального арбитражного суда Центрального округа от 14.07.2014 по делу № А35–2165/2013	6604,7	4	Индивидуального предпринимателя
Решение Арбитражного суда Амурской области от 02.09.2015 по делу № А04–3278/2015	1037,9	3	Налогового органа
Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 26.03.2015 по делу № А34–5166/2013	6853,0	2	Налогового органа
Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 15.07.2019 по делу № А07–22894/2018	300188,9	2	Налогового органа

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

они имеют гриф «для служебного пользования», то общедоступными, открытыми для всеобщего ознакомления и исследования доказательствами аналогичной информацией, интересной для экономической науки, являются многочисленные решения арбитражных судов по налоговым спорам. Их небольшой перечень, приведенный в настоящей статье в качестве показательных примеров (табл. 1), можно многократно продолжить.

Из содержания пяти приведенных в табл. 1 судебных актов, следует, что во всех налоговых спорах арбитражными судами зафиксировано исчисление налоговыми органами НДФЛ только с доходов, полученных индивидуальным предпринимателям при реализации товаров, работ, услуг, и не приняты расходы индивидуальных предпринимателей на приобретение данных товаров, работ, услуг. Именно

данный факт послужил основанием для обращения пяти индивидуальных предпринимателей, проживающих в разных регионах страны, в арбитражные суды. Следовательно, практика налогообложения доходов индивидуальных предпринимателей допускает серьезное противоречие между наличием у налогоплательщика экономически осуществленных производственных расходов и их юридическим доказательством из-за оспаривания налоговым органом достоверности первичных учетных документов.

Таким образом, происходит существенное увеличение налоговых обязанностей индивидуальных предпринимателей при осуществлении налоговыми органами налогового контроля и НДФЛ взимается только с дохода от реализации без учета очевидных и неизбежных произведенных расходов.

В силу выводов, сделанных в теории налогообложения представителями русской финансовой школы А. А. Исаевым, И. И. Янжулом и Н. И. Тургеновым, в механизме исчисления НДФЛ должны участвовать все произведенные индивидуальным предпринимателем расходы. Согласно НК РФ состав расходов индивидуальных предпринимателей по НДФЛ аналогичен составу расходов организаций по налогу на прибыль организаций. Однако на практике расходы индивидуальных предпринимателей не всегда учитываются. Имеющийся в НК РФ механизм исчисления НДФЛ, в котором предусмотрены профессиональные налоговые вычеты, выглядит как налоговая льгота [14], создавая впечатление, что налогообложению подлежит чистый доход, а на самом деле в процессе проведения налоговой проверки он может трансформироваться в доход от реализации индивидуальным предпринимателем товаров, работ, услуг.

Чистый доход напрямую зависит от полноты применения профессиональных налоговых вычетов. Поскольку подлежащий уплате в бюджет НДФЛ исходя из экономической природы налога подлежит исчислению как соответствующая разница при полном учете всех произведенных расходов, то именно наличие расходов будет тем фактором, который формирует полноценный, сбалансированный и эффективный механизм налогообложения доходов индивидуального предпринимателя.

Расходы выступают необходимым и обязательным элементом НДФЛ для индивидуальных предпринимателей, а не налоговой льготой. В противном случае без профессиональных налоговых вычетов НДФЛ становится не налогом на чистый доход для субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность и регулярно реализующего расходные хозяйственные операции, а чрезмерным и несправедливым налогом, взимаемым с валового дохода, полученного при реализации товаров, работ, услуг.

ПРАВО ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ

Использование профессиональных налоговых вычетов по НДФЛ считается правом индивидуального предпринимателя, которое носит сугубо заявительный характер и подлежит обязательному отражению в налоговой декларации по НДФЛ. Такой подход государства допустим только в налоговых

отношениях по самостоятельному исчислению НДФЛ индивидуальными предпринимателями и совершенно не приемлем для налоговых отношений при осуществлении налоговыми органами налогового контроля.

Построение удобного для налоговых органов налогового контроля приводит к тому, что задачей налогового органа при проведении камеральных и выездных налоговых проверок становится лишь определение дохода, полученного индивидуальным предпринимателем при реализации товаров, работ, услуг, и применение к нему 13% налоговой ставки НДФЛ. В налоговой системе России у налогового органа отсутствует обязанность по самостоятельному определению размера профессиональных налоговых вычетов, не задекларированных индивидуальным предпринимателем в налоговой декларации по НДФЛ, истребованию у контрагентов первичных учетных документов, доказывающих размер профессиональных налоговых вычетов налогоплательщика. Иными словами, у налогового органа отсутствует обязанность определения действительного чистого дохода у проверяемого индивидуального предпринимателя.

При осуществлении налогового контроля у индивидуальных предпринимателей по НДФЛ налоговые органы по общему правилу не используют расчетный метод для установления размера профессиональных налоговых вычетов. Такой подход объясняется наличием в НК РФ особого правила о 20%-ном определении размера расходов индивидуального предпринимателя от полученного дохода.

Подобное несбалансированное правило, поддерживаемое в экономической литературе [15] с 2001 г., серьезно ухудшает положение индивидуальных предпринимателей и ведет к завышенному исчислению НДФЛ с дохода, который налогоплательщиками не получен. Наличие в НК РФ особого правила о 20%-ном значении профессионального налогового вычета также способствует превращению НДФЛ в налог с валового дохода. В итоге имеется явная опасность значительного роста налоговой нагрузки для индивидуальных предпринимателей, у которых при осуществлении налоговыми органами налогового контроля установлено необоснованное применение специальных режимов налогообложения.

Такая же картина наблюдается при осуществлении налоговыми органами налогового контроля дробления бизнеса, когда для начисления НДФЛ налоговый орган определяет доход индивидуаль-

Таблица 2 / Table 2

Анализ материалов выездных налоговых проверок о применении налоговыми органами индивидуальным предпринимателям 20% профессионального налогового вычета по НДФЛ / Analysis of materials of on-site tax audits on the application of 20% professional personal income tax deduction by tax authorities to sole proprietor

Источник / Source	Сумма начисленного налоговым органом НДФЛ, тыс. руб. / The amount of personal income tax (PIT) accrued by the tax authority, RUB '000	Размер профессиональных налоговых вычетов индивидуального предпринимателя по данным налогового органа / The amount of professional tax deductions of the sole proprietor according to the tax authority	Налоговый спор завершен в пользу / The tax dispute is completed in favor of
Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 22.03.2012 по делу № А45–13520/2012	519,8	20% от дохода	Индивидуального предпринимателя
Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 05.03.2015 по делу № А45–6837/2014	925,8	20% от дохода	Индивидуального предпринимателя
Решение Арбитражного суда Архангельской области от 17.07.2019 по делу № А05–3717/2019	14 342,3	20% от дохода	Индивидуального предпринимателя
Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 23.09.2019 по делу № А12–35735/2018	4 228,1	20% от дохода	Индивидуального предпринимателя
Решение Арбитражного суда Челябинской области от 13.02.2020 по делу № А76–28804/2019	637,33	20% от дохода	Индивидуального предпринимателя

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

ного предпринимателя с выручки от реализации, полученной подконтрольными взаимозависимыми лицами, которые незаконно применяли специальные налоговые режимы. Здесь завышенное начисление НДФЛ происходит не по причине отсутствия первичных учетных документов о произведенных расходах, а в силу иной квалификации налоговыми органами деятельности индивидуальных предпринимателей, как подлежащей налогообложению в рамках общей системы.

Из-за отсутствия в налоговой системе России должной гармонизации разных режимов налогообложения экономическая налоговая ставка у индивидуальных предпринимателей имеет завышенное значение. Полное либо частичное отсутствие пер-

вичных учетных документов выступает причиной начисления НДФЛ индивидуальным предпринимателям, являющимся субъектами малого предпринимательства, по общему режиму налогообложения с валового дохода без предоставления объективно неизбежных расходов, зачастую даже не оспариваемых налоговыми органами. Если дать оценку материалам налоговых проверок на предмет сформированных налоговыми органами показателей рентабельности индивидуальных предпринимателей и налоговой нагрузки, то выявляются серьезные проблемы с определением их действительной налоговой обязанности.

Рентабельность индивидуальных предпринимателей, определяемая налоговыми органами, бу-

дет значительно отличаться в большую сторону от данных Росстата, указывая на системные проблемы в механизме исчисления НДС. При изменении индивидуальным предпринимателем режима налогообложения налоговые органы при доначислении НДС регулярно применяют несоразмерный, недостоверный и несправедливый 20%-й профессиональный налоговый вычет, что не может не вызывать налоговые споры.

В табл. 2 представлена лишь малая часть примеров оспаривания индивидуальными предпринимателями в арбитражных судах размера профессионального налогового вычета.

Должен настораживать сам факт многократно повторяющегося признания арбитражными судами незаконности определения налоговыми органами размеров профессиональных налоговых вычетов, в том числе в последние годы. Он убедительно доказывает наличие проблем в механизме исчисления НДС для индивидуальных предпринимателей. Ввиду того что далеко не все индивидуальные предприниматели обращаются в арбитражные суды, значительное количество проведенных у них налоговых проверок остается без судебной оценки экономической обоснованности профессиональных налоговых вычетов, сформированных налоговыми органами.

НАЛОГОВЫЕ СПОРЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Обратимся к двум примерам налоговых споров, указанных в табл. 2, постановлениям Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 22.03.2012 по делу № А45–13520/2012 и от 05.03.2015 по делу № А45–6837/2014, касающихся оспаривания индивидуальными предпринимателями НДС из-за изменения налоговыми органами режима налогообложения. Сравнительный анализ экономических показателей по данным налогоплательщиков и налоговых органов по ним представлен в табл. 3.

В первом налоговом споре, переквалифицировав хозяйственные операции налогоплательщика с розничной купли-продажи товаров на поставку товаров, налоговый орган признал незаконным применение индивидуальным предпринимателем единого налога на вмененный доход (далее — ЕНВД) и исчислил НДС. Учитывая отсутствие у инди-

видуального предпринимателя в период проведения выездной налоговой проверки расходных документов, налоговый орган применил правило о 20%-м профессиональном налоговом вычете от установленной суммы дохода.

Таким образом, согласно данным налогового органа индивидуальный предприниматель, осуществляющий в сельской местности продажу товаров в розницу, в 2009 г. получил доход в сумме 3 999 045 (4 329 706 – 999 761). Поскольку в арбитражном суде факт осуществления индивидуальным предпринимателем расходов по приобретению продаваемых товаров в сумме 4 329 706 руб. доказан, то фактическая ставка исчисленного налоговым органом НДС составила 77,6% (519 876 / 669 102), а не 13%, как предусмотрено НК РФ.

Рентабельность деятельности индивидуального предпринимателя в проверяемый период определена налоговым органом в $400\% (3\,999\,046 / 999\,761) \times 100\%$. Отношение всех исчисленных налоговым органом сумм НДС, пеней и налоговых санкций (519 876 + 67 405 + 259 938) к фактическому доходу налогоплательщика составило 126,6%.

Во втором налоговом споре, переквалифицировав хозяйственные операции с бытового подряда на подряд, налоговый орган признал незаконным применение индивидуальным предпринимателем ЕНВД и исчислил НДС. Учитывая отсутствие у индивидуального предпринимателя в период проведения выездной налоговой проверки расходных документов, налоговый орган применил правило о 20%-ном профессиональном налоговом вычете от установленной суммы дохода. В результате, по данным налогового органа индивидуальный предприниматель, осуществляющий в 2009–2012 гг. сборку мебели, приобретенной покупателями в разобранном виде, получил доход в сумме 7 122 232 (8 902 790 – 1 780 558). Поскольку в арбитражном суде факт осуществления индивидуальным предпринимателем транспортных расходов, расходов по приобретению различных материалов в сумме 7 910 557 руб. доказан, то фактическая ставка исчисленного налоговым органом НДС составила 93,3% (925 890 / 992 233), а не 13%, как предусмотрено НК РФ.

Рентабельность деятельности индивидуального предпринимателя в проверяемый период определена налоговым органом в $400\% (7\,122\,232 / 1\,780\,558) \times 100\%$. Отношение всех исчисленных налоговым органом сумм НДС, пеней и налоговых санкций

Таблица 3 / Table 3

Сравнительный анализ экономических показателей по данным налогоплательщиков и налоговых органов / Comparative analysis of economic indicators according to tax-payers and tax authorities

Показатели / Indicators	Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 22.03.2012 по делу № А45–13520/2012 2012 / Resolution of the Federal Arbitration Court of the West Siberian District of March 22, 2012 in case No. A45–13520/2012	Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 05.03.2015 по делу № А45–6837/2014 / Resolution of the Federal Arbitration Court of the West Siberian District of March 5, 2015 in case No. A45–6837/2014
Доходы, руб.	4 998 808	8 902 790
Профессиональные налоговые вычеты по данным налогоплательщика, руб.	4 329 706	7 910 557
Профессиональные налоговые вычеты по данным налогового органа, руб.	999 761	1 780 558
Налоговая база по данным налогоплательщика, руб.	669 102	992 233
Налоговая база по данным налогового органа, руб.	3 999 045	7 122 232
НДФЛ по данным налогоплательщика, руб.	86 983	128 990
НДФЛ по данным налогового органа, руб.	519 876	925 890
Сумма пени, руб.	67 405	86 411
Сумма санкций, руб.	259 938	462 945
Отношение начисленных налоговым органом сумм к действительной налоговой базе, %	126,6	148,6
Рентабельность по данным налогового органа, %	400	400

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

(925 890 + 86 411 + 462 945) к фактическому доходу налогоплательщика составило 148,6%.

Безусловно, у индивидуального предпринимателя, осуществляющего в России законную экономическую деятельность, расходы не могут составлять 20% от полученных доходов. Такой заниженный размер расходов, не имеющий экономического обоснования, не может применяться в будущем.

Для решения обсуждаемой проблемы требуется установить в НК РФ для налоговых органов обя-

занность при осуществлении налогового контроля определять реально полученный индивидуальным предпринимателем чистый доход и исчислять действительное налоговое обязательство. Целесообразно определять расходы индивидуально-го предпринимателя по НДФЛ не в заниженном 20%-ном размере от дохода, а расчетным методом, используя данные о проверяемом индивидуальном предпринимателе и иных аналогичных налогоплательщиках [16].

Таблица 4 / Table 4

Расчет средней суммы профессиональных налоговых вычетов по аналогичным индивидуальным предпринимателям / Calculation of the average amount of professional tax deductions for similar sole proprietor

Год / Year	Аналогичный индивидуальный предприниматель № 1 / Similar sole proprietor No. 1		Аналогичный индивидуальный предприниматель № 2 / Similar sole proprietor No. 2		Средний показатель / The average indicator		Средняя сумма профессиональных налоговых вычетов на 1 чел. / The average amount of professional tax deductions for 1 person
	Профессиональные налоговые вычеты, руб. / Professional tax deductions, rub.	Численность работников, чел. / Number of employees, people.	Профессиональные налоговые вычеты, руб. / Professional tax deductions, rub.	Численность работников, чел. / Number of employees, people.	Профессиональные налоговые вычеты, руб. / Professional tax deductions, rub.	Численность работников, чел. / Number of employees, people.	
2020	29 301 863	6	32 907 371	6	31 104 617	6	5 184 103
2021	31 615 601	6	30 491 047	6	31 053 324	6	5 175 554

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

Таблица 5 / Table 5

Расчет суммы профессиональных налоговых вычетов проверяемого индивидуального предпринимателя / Calculation of the amount of professional tax deductions of the audited sole proprietor

Период / Period	Средняя сумма профессиональных налоговых вычетов на 1 человека / The average amount of professional tax deductions for 1 person	Численность работников проверяемого индивидуального предпринимателя / Number of employees of the audited sole proprietor	Сумма профессиональных налоговых вычетов проверяемого индивидуального предпринимателя / The amount of professional tax deductions of the audited sole proprietor
2020	5 184 103	6	31 104 617
2021	5 175 554	6	31 053 324

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

РАСЧЕТ СУММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПРОВЕРЯЕМОГО ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Для налоговых органов при осуществлении налогового контроля исчисление сумм НДФЛ должно стать более трудоемким, а для проверяемых индивидуальных предпринимателей — достоверным, реальным и справедливым процессом. Определение действительного налогового обязатель-

ства индивидуального предпринимателя по НДФЛ в налоговой системе России, по нашему мнению, несоизмеримо важнее налогового контроля.

Расчетный метод исчисления НДФЛ основывается на данных, частично полученных налоговым органом от проверяемого индивидуального предпринимателя, и на сведениях об аналогичных индивидуальных предпринимателях, количество которых не может быть менее двух, что чрезмерно не осложняет налоговый контроль и обеспечивает баланс частных и публичных интересов в налогообложении.

Расчетный метод направлен на реконструкцию НДФЛ проверяемого индивидуального предпринимателя и получение обоснованного объективного чистого дохода, приближенного к результатам его предпринимательской деятельности.

Информация и документы о проверяемом индивидуальном предпринимателе должна иметь приоритетный характер по отношению к информации и документам аналогичных индивидуальных предпринимателей.

Критериями установления аналогичности деятельности индивидуального предпринимателя могут выступать:

- 1) вид осуществляемой экономической деятельности;
- 2) объем дохода, полученного от реализации товаров, работ, услуг;
- 3) среднесписочная численность работников;
- 4) система налогообложения;
- 5) регион осуществления предпринимательской деятельности.

Методика определения налоговых обязательств индивидуального предпринимателя по НДФЛ предполагает исчисление совокупных величин профессиональных налоговых вычетов и численности работников аналогичных индивидуальных предпринимателей путем суммирования указанных показателей. Затем определяются величины средних показателей профессиональных налоговых вычетов, которые рассчитываются путем деления совокупной величины профессиональных налоговых вычетов и численности работников на количество аналогичных индивидуальных предпринимателей. Далее выявляется величина среднего показателя профессиональных налоговых

вычетов на одного человека путем деления среднего показателя профессиональных налоговых вычетов на средний показатель численности работников (табл. 4). После этого устанавливается величина показателя расчетных профессиональных налоговых вычетов путем умножения средней величины профессиональных налоговых вычетов на одного человека на численность работников проверяемого индивидуального предпринимателя (табл. 5).

Исчисленная расчетным методом сумма профессиональных налоговых вычетов проверяемого индивидуального предпринимателя уменьшает его доходы от предпринимательской деятельности. При отсутствии учета доходов у проверяемого индивидуального предпринимателя они могут быть установлены налоговым органом с использованием расчетного метода.

ВЫВОДЫ

Развитие в обществе дискуссии по проблеме завышенного исчисления НДФЛ с индивидуальных предпринимателей налоговыми органами при осуществлении налогового контроля должно привести к изменению НК РФ и практики налогообложения. Целесообразно обязать налоговые органы определять чистый доход индивидуального предпринимателя и его действительное налоговое обязательство по НДФЛ. Следует отменить правило НК РФ о 20%-ном профессиональном налоговом вычете индивидуального предпринимателя по НДФЛ и исчислять налог расчетным методом на основании данных о проверяемом индивидуальном предпринимателе и иных аналогичных индивидуальных предпринимателей.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Tervo H. Regional unemployment, self-employment and family background. *Applied Economics*. 2006;38(9):1055–1062.
2. Carree M.A., Thurik A.R. The impact of entrepreneurship on economic growth in Acs Z.J., Audretsch D.B., eds. *Handbook of entrepreneurship research*, Springer; 2003:437–471.
3. Acs Z. How is entrepreneurship good for growth? *Innovations: technology, governance, globalization*. 2006;(1):97–107.
4. Kreft S.F., Sobel R.S. Public Policy Entrepreneurship, and Economic Freedom. *Cato Journal*. 2005;25(3):595–616.
5. Da Rin M., Di Giacomo M., Sembenelli A. Entrepreneurship, firm entry, and the taxation of corporate income: Evidence from Europe. *Journal of public economics*. 2011;95(9–10):1048–1066.
6. Gentry W.M., Hubbard R.G. Tax policy and entrepreneurial entry. *American Economic Review*. 2000;90(2):283–287.
7. Cullen J.B., Gordon R.H. Taxes and entrepreneurial risk-taking: Theory and evidence for the US. *Journal of Public Economics*. 2007;91(7–8):1479–1505.

8. Burke A. E., Fitzroy E. R., Nolan M. A. When less is more: distinguishing between entrepreneurial choice and performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2000;62(5):565–587.
9. Belitski M., Chowdhury E., Desai S. Taxes, corruption, and entry. *Small Business Economics*. 2016;47(1):201–216.
10. Жук А. А. 2012. «Налоговая ловушка» развития предпринимательства в России. *Вопросы экономики*. 2012;(2):132–139.
Zhuk A. A. 2012. The “Tax trap” of business development in Russia. *Economicheskies voprosy = Economic issues*. 2012;(2):132–139. (In Russ.).
11. Исаев А. А. *Очерки теории и политики налогов*. Ярославль; 1887.
Isaev A. A. *Essays on Tax Theory and Policy*. Yaroslavl; 1887. (In Russ.).
12. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки: Учение об обыкновенных доходах. СПб.: тип. М. Стасюкевича; 1890.
Yanzhul I. I. Basic principles of financial science: The doctrine of ordinary income. St. Petersburg: type. M. Stasyukevich, 1890. (In Russ.).
13. Тургенев Н. И. Опыт теории налогов. М.; 1937.
Turgenev N. I. Experience in tax theory. Moscow, 1937. (In Russ.).
14. Троянская М. А. Развитие конкуренции в сфере налогообложения на основе регулирования налоговой устойчивости субъектов РФ. М.: Перо; 2017.
Troyanskaya M. A. Development of competition in the field of taxation on the basis of regulation of the tax stability of the subjects of the Russian Federation. Moscow: Pero, 2017. (In Russ.).
15. Киселевич Т. И. Особенности применения расчетного метода при исчислении налогов. *Инновационное развитие экономики*. 2017;(4):41–50.
Kiselevich T. I. Features of the application of the calculation method in the calculation of taxes. *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki = Innovative development of the economy*. 2017(4):41–50. (In Russ.).
16. Золотарева А. Б., Михайлова М. Н., Уиллсон Е. В. Проблемы исчисления налога расчетным путем и изменения юридической квалификации сделки или статуса и характера деятельности налогоплательщика. М.: РАНХиГС; 2014.
Zolotareva A. B., Mikhailova M. N., Willson E. V. Problems of calculating tax by calculation and changing the legal qualification of a transaction or the status and nature of the taxpayer’s activity. Moscow: RANEPa; 2014. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Андрей Владимирович Ильин — кандидат экономических наук, доцент кафедры конституционного и муниципального права Сибирского института управления — филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Новосибирск, Россия
Andrey V. Ilyin — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. of Department of Constitutional and Municipal Law of the Siberian Institute of Management — Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Novosibirsk, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7257-2978>
 Ilinav2007@mail.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 10.07.2023; принята к публикации 20.09.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received 10.07.2023; accepted for publication 20.09.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-137-149
УДК 336.201.3(045)
JEL M21, H2

Особенности налогового регулирования нефтегазового сектора экономики в условиях высокой волатильности энергетического рынка

Г.С. Дьячков

научно-консалтинговая компания ООО «ЭКАП», Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность статьи обусловлена необходимостью совершенствования средств, используемых для налогового регулирования нефтегазового сектора экономики (НГС) в условиях высокой волатильности энергетического рынка. Предмет исследования — налоговое регулирование НГС. Цель работы — разработка современного инструментария для обоснования налоговых нововведений в нефтегазовой отрасли. В ходе исследования проведен анализ теоретических основ НГС, установлены его объекты, рассмотрены уровни дифференциации налоговых режимов участков недр, предложен цифровой инструментарий для проведения расчетов в форме пилотной информационной системы. В результате расчетов, произведенных при помощи итерационных вычислений автоматизированного ядра информационной системы на основе налоговой модели при помощи языка программирования python, подтвержден вывод о том, что основным объектом налогового регулирования НГС является налоговый режим участка недр, который нуждается в дальнейшем совершенствовании для обеспечения своевременных платежей в бюджеты бюджетной системы страны. Новизна работы заключается в разработке схемы объектов и уровней налогового регулирования НГС, обосновании понятия налогового режима участка недр, разработке принципиальной схемы информационной системы нефтегазового налогообложения.

Ключевые слова: налоговое регулирование; НДС; налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья; информационная система; нефтегазовый сектор экономики

Для цитирования: Дьячков Г.С. Особенности налогового регулирования нефтегазового сектора экономики в условиях высокой волатильности энергетического рынка. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):137-149. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-137-149

ORIGINAL PAPER

Features of Tax Regulation of the Oil and Gas Sector of the Economy in Conditions of High Volatility of the Energy Market

G.S. Dyachkov

Scientific Consulting Company LLC "EKAP", Moscow, Russia

ABSTRACT

The relevance of the article is due to the need to improve the methods used for tax regulation of the oil and gas sector of the economy (NGS) in conditions of high volatility of the energy market. The subject of the study is the tax regulation of the NGS. The purpose of the work is to develop modern tools for substantiating tax innovations in the oil and gas industry. In the course of the study, the analysis of the theoretical foundations of the OGC was carried out, the objects of the OGC were established, the levels of differentiation of tax regimes of subsurface areas were considered, digital tools for carrying out calculations in the form of a pilot information system were proposed. As a result of calculations made using iterative calculations of the automated core of the information system based on the tax model using the python programming language, the conclusion was confirmed that the main object of tax regulation of the OGC is the tax regime of the subsoil area, which needs further improvement to ensure timely payments to the budgets of the budgetary system

© Дьячков Г.С., 2023

of the country. *The novelty of the work* consists in the development of a scheme of objects and levels of tax regulation of the OGC, the introduction and justification of the concept of the tax regime of the subsoil area, the development of a schematic diagram of the information system of oil and gas taxation.

Keywords: tax regulation; oil and gas taxes; mineral extraction tax; tax on additional income from the extraction of hydrocarbons; information system

For citation: Dyachkov G.S. Features of tax regulation of the oil and gas sector of the economy in conditions of high volatility of the energy market. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):137-149. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-137-149

ВВЕДЕНИЕ

В Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 г. и на плановый период 2024 и 2025 гг. предусмотрено дальнейшее реформирование налоговой системы нефтегазового сектора экономики (далее — НГС) в целях обеспечения стабильности получения доходов в федеральный бюджет в условиях высокой волатильности макроэкономических параметров¹, обусловленной беспрецедентным по величине и охвату санкционным давлением на Россию со стороны стран Запада и необходимостью разработки более эффективного для государства механизма стимулирования НГС [1, с. 53; 2, с. 155].

В процессе налогового реформирования нефтегазовой отрасли Российской Федерации возникают риски, вызываемые ограниченными возможностями прогнозирования влияния принимаемых мер регулирования на финансово-экономические индикаторы развития минерально-сырьевой базы углеводородного сырья. В результате предоставление налоговых льгот для конкретных групп или категорий участков недр далеко не всегда приводит к планируемому увеличению добычи углеводородов и расширению налоговой базы нефтегазовых налогов. В. Г. Пансков отмечает, что в условиях недостаточной продуманности концепции реализации преобразований в налоговой системе эффективность большинства налогов оставалась низкой, не способствуя изъятию в доход государства принадлежащей ему части рентного дохода [3, с. 94].

Так, в первый год применения налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья (далее — НДД) доходы федерального бюджета оказались ниже ожидаемых поступлений на

213 млрд руб.² Принятые меры стимулирования разработки трудноизвлекаемых запасов нефти (далее — ТРИЗ) требовали доработки, а их результативность была ниже ожидаемой [4, с. 58; 5, с. 138; 6, с. 257].

В связи с этим представляется актуальным анализ концепции налогового регулирования НГС экономики в современных условиях с учетом продолжающейся нестабильности нефтегазового рынка. Исходя из этого задачами данной статьи являются анализ концептуальных основ налогового регулирования НГС, разработка принципиального подхода к оценке и прогнозированию нефтегазовых налогов с использованием информационных систем.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НГС

Важнейшим рычагом управления НГС является налоговое регулирование, выступающее в роли проводника государственной политики в области добычи углеводородного сырья.

Как известно, налоговая система имеет две основные функции — фискальную и регулирующую.

В рамках фискальной функции налоговое регулирование направлено на формирование доходов бюджетов с применением специального инструментария для реализации экономической политики, включающего средства воздействия на деятельность субъектов НГС.

Планирование бюджетных доходов тесно увязывается с налоговой политикой. Как отмечается в [7], «одними из важнейших основ бюджетного планирования налоговых доходов выступа-

¹ Сайт Мнфина России. URL: <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2022/11/main/2023-2025.pdf>.

² Интервью статс-секретаря — замминистра финансов А. В. Сазанова агентству «Рейтер». URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=37085-stats-sekretar_zamministra_financev_aleksei_sazanov_rasskazal_v_intervyu_reuters_o_merakh_podderzhki_postradavshikh_otraslei_ekonomiki_nalogovom_manevre_v_neftyanoi_otras&ysclid=lf0x45sug1565009924.

ют налоговая политика государства и принципы построения национальной налоговой системы на соответствующем этапе экономического развития исходя из общетеоретических принципов налогообложения».

Регулирующая функция налогового регулирования состоит в стимулировании либо сдерживании тех или иных направлений развития и имеет свою специфику по уровням отраслевой структуры НГС — от участка недр до глобального рынка энергоносителей. Объекты, охватываемые налоговым регулированием, представлены в *табл. 1*.

На уровне участка недр (месторождений) применение мер налогового регулирования носит двойной характер. Помимо прямого воздействия на оценку степени эффективности проекта разработки участка недр, налоговое регулирование оказывает косвенное воздействие на формирование ключевых показателей освоения месторождения — коэффициент извлечения нефти (далее — КИН) или газа (далее — КИГ) и величину извлекаемых запасов. Характер этого воздействия обусловлен различием в геолого-экономических характеристиках залежей. При увеличении налоговой нагрузки ряд расположенных на больших глубинах залежей в разработку не вовлекаются нефтяные и газовые оторочки — особый тип запасов, представляющий собой тонкую прослойку нефти под значительно превосходящей ее по объему газовой шапкой, вызывая сокращение общего количества извлекаемых углеводородов, т.е. происходит так называемое «снятие сливок».

В связи с этим задачей налогового регулирования на этом уровне является оптимизация налогообложения, позволяющая извлекать максимум запасов из недр, обеспечивая балансирование финансовых интересов недропользователей и поступлений в бюджеты бюджетной системы страны.

Налоговое регулирование на уровне производственной единицы предусматривает воздействие на финансово-экономическое положение нефтегазовых компаний, их мотивацию к разработке тех или иных месторождений.

Важнейшим объектом налогового регулирования на этом уровне является инвестиционная деятельность компаний, в частности стимулирование инвестиций в геологоразведочные работы, необходимые для воспроизводства минерально-сырьевой базы (далее — МСБ) углеводородного сырья (далее — УВС), в развитие производственной

и транспортной инфраструктуры; разработку новых технологий добычи углеводородов и в ESG-проекты.

Налоговое регулирование на уровне производственной единицы имеет две основных цели. Первая — способствовать обеспечению оптимальных финансово-экономических условий для достижения стабильной работы организации, вторая — стимулировать актуальные направления развития экономики (например, транспортной инфраструктуры в районах Крайнего Севера).

Примечательной особенностью российского налогового регулирования на уровне предприятия является предоставление организации — налогоплательщику права выбора налогового режима в отношении добычи углеводородов: НДД либо так называемого базового режима налога на добычу полезных ископаемых (далее — НДПИ). В зависимости от условий налогообложения возникают различные поведенческие эффекты: принятие компанией решения о переходе на режим НДД либо отказ от него.

Налоговое регулирование оказывает воздействие и на отраслевом уровне, однако оно опосредовано эффектами на уровне участка недр. Если вследствие повышения налоговой нагрузки снижается величина извлекаемых запасов, то и добыча углеводородов по отрасли уменьшается.

Налоговое регулирование нефтегазового сектора экономики оказывает косвенное воздействие и на макроэкономические показатели развития страны. Будучи важным элементом формирования стоимостной оценки добычи и переработки нефти, величина НДПИ оказывает существенное влияние на уровень цен на нефтепродукты, а следовательно, в целом на уровень цен производителей и инфляцию в стране.

Для стабилизации цен на нефтепродукты в настоящее время разработан такой инструмент налогового регулирования, как возвратные акцизы, которые направлены на компенсацию нефтеперерабатывающим производствам разницы между внутренними и экспортными ценами на нефтепродукты. Таким образом, налоговое регулирование в данном случае оказывает воздействие на уровень цен и инфляции в масштабах всей экономики.

Наконец, уровень добычи нефти и газа в Российской Федерации подвержен межгосударственному регулированию и в комплексе с другими

факторами может оказывать влияние на состояние мирового рынка углеводородного сырья, вследствие чего можно утверждать, что налоговое регулирование нефтегазовой отрасли косвенно охватывает глобальные рынки.

Таким образом, налоговое регулирование нефтегазовой отрасли осуществляется на различных уровнях — от разработки участка недр до установления макроэкономических индикаторов. Ключевым уровнем налогового регулирования являются участки недр (месторождения), которые являются источниками проявления дальнейших эффектов, возникающих как вследствие суммирования последствий воздействия на участки недр, так и результате устойчивых отклонений от стереотипов поведения недропользователей.

Учитывая, что основную часть налоговой нагрузки составляют нефтегазовые налоги, объемом которых являются полезные ископаемые, добытые на участке недр (в том числе из залежи углеводородного сырья), можно сделать вывод согласно ст. 336 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) о том, что налоговое регулирование на уровне участка недр является наиболее значимым для решения указанных выше задач.

Поскольку участки недр неоднородны по своим природно-геологическим свойствам углеводородов, продуктивности скважин, расположению по отношению к транспортной инфраструктуре, налоговые меры общего (универсального) характера не результативны. Для оптимизации налоговых условий необходимы механизмы, позволяющие адресно воздействовать на конкретные участки недр, обеспечивая максимально эффективное освоение минерально-сырьевой базы (далее — МСБ) и выравнивание экономических условий для компаний — недропользователей.

Необходимость дифференциации налоговых условий признается большинством исследователей в области нефтегазового налогообложения [8, с. 147; 9, с. 142; 10, с. 37; 11, с. 43; 12, с. 61]. Так, М. М. Юмаев [8] отмечает, что «установление специфических ставок НДПИ на добычу нефти, формирование фискальной нагрузки на одном уровне для всех недропользователей обусловили снижение доходности отдельных проектов по добыче углеводородного сырья либо их убыточности». Этот вывод подчеркивает необходимость налогового регулирования на уровне участка недр

в целях обеспечения эффективной разработки месторождений.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ НА УРОВНЕ УЧАСТКОВ НЕДР

Российская налоговая система в НГС характеризуется многоуровневой дифференциацией налоговых условий применительно к отдельным участкам недр.

Первый уровень дифференциации — это дифференциация налоговых условий по группам участков недр исходя из применяемых видов и перечней налогов: базовый режим НДПИ, режим новых морских месторождений, режим НДД, режим соглашений о разделе продукции (далее — СРП).

В рамках каждого из этих режимов применяется определенный перечень налогов и пошлин, однако ставки этих налогов и пошлин варьируются в зависимости от характеристик участков недр.

Дифференциация второго уровня выражается в применении понижающих коэффициентов при расчете ставок НДПИ и НДД по конкретным участкам недр и залежам углеводородного сырья. Понижающие коэффициенты к ставке НДПИ на нефть ($K_{кан}$, K_d , K_z , $K_{дв}$ и $K_{ц}^3$) демонстрируют такие характеристики участка недр, как региональный фактор, проницаемость и нефтенасыщенная толщина пласта, величина запасов нефти, отнесение залежи к трудноизвлекаемым запасам. В режиме НДПИ на газ — это коэффициенты, отражающие географическое положение участка недр, глубину залежей, выработанность и особенности разработки отдельных залежей ($K_{вр}$, K_p , K_r , $K_{орз}$).

В рамках режима новых морских месторождений (далее — НММ) дифференциация второго уровня заключается в установлении различных ставок НДПИ и различных сроков применения данного режима в отношении групп акваторий различной сложности. При этом в рамках каждой группы дифференциация по конкретным морям не осуществляется.

³ Ккан — коэффициент, характеризующий регион добычи и свойства нефти; Кд — коэффициент, характеризующий степень сложности добычи нефти; Кц — коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть; Кз — коэффициент, характеризующий величину запасов конкретного участка недр; Кдв — коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретной залежи углеводородного сырья.

Таблица / Table

Систематизация уровней и объектов налогового регулирования НГС / Systematization of levels and objects of tax regulation of the oil and gas sector of the economy

Уровень регулирования / Level of regulation	Объекты регулирования / Objects of regulation	Характер и механизм регулирующего воздействия / Nature and mechanism of regulatory impact	Цели налогового регулирования / Objectives of tax regulation
I. Участок недр / Subsoil plot	Эффективность освоения конкретного участка недр	Прямое воздействие. При высокой налоговой нагрузке снижается эффективность разработки участка недр, что может приводить к обратным поведенческим эффектам («снятию сливок»)	Установление оптимального (сбалансированного) уровня налоговой нагрузки для отдельного участка недр, позволяющего извлекать максимальное количество запасов УВС при обеспечении желаемой степени эффективности проекта разработки этого участка
	Уровень добычи УВС, коэффициент извлечения нефти (газа), величина извлекаемых запасов нефти и газа	Косвенное воздействие, опосредованное поведенческим эффектом недропользователя, но ограниченное проектными нормативами. При высокой налоговой нагрузке снижается величина извлекаемых запасов, поскольку часть залежей, входящих в участок недр, становится нерентабельной	
II. Компания – недропользователь / The company is a subsurface user	Экономическое положение (рентабельность деятельности) компании – недропользователя	Прямое воздействие. При высоком уровне налоговой нагрузки финансовые показатели, инвестиционные возможности, характеризующие экономическое положение организации, снижаются	Установление уровня налоговой нагрузки, способствующего созданию оптимальных условий деятельности компании
	Инвестиции в геологоразведочные работы, производственную, транспортную инфраструктуру, ESG-технологии	Косвенное воздействие, опосредованное поведенческим эффектом от принятия стимулирующих мер	Установление уровня налоговой нагрузки, стимулирующего развитие актуальных направлений инвестиционной деятельности компании
III. Нефтегазовая отрасль / Oil and gas industry	Инвестиционная привлекательность отрасли или ее отдельных сегментов	Косвенное воздействие, опосредованное поведенческим эффектом организаций вследствие принятия стимулирующих мер	
	Развитие МСБ УВС	Косвенное воздействие, складывающееся из результатов регулирования на уровне участков недр. В зависимости от уровня налоговой нагрузки и используемых инструментов происходит ускоренное либо замедленное развитие МСБ УВС или ее отдельных сегментов (например, континентального шельфа, трудноизвлекаемых запасов)	В зависимости от стратегии развития МСБ УВС и макроэкономических предпосылок необходимо установление стимулирующих либо ограничительных налоговых механизмов для отдельных сегментов сырьевой базы углеводородов

Окончание таблицы / Table (continued)

Уровень регулирования / Level of regulation	Объекты регулирования / Objects of regulation	Характер и механизм регулирующего воздействия / Nature and mechanism of regulatory impact	Цели налогового регулирования / Objectives of tax regulation
IV. Макроэкономика / Macroeconomics	Налоговые поступления в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации	Прямое воздействие, оказываемое от увеличения/снижения НГН, а косвенное влияние — от расширения/сужения налоговой базы (добычи УВС) вследствие поведенческих эффектов компаний	Главной целью налогового регулирования нефтегазовой отрасли является максимизация налоговых поступлений в бюджеты бюджетной системы страны при соблюдении баланса интересов между государством и недропользователями
	Добыча нефти и газа в России	Косвенное воздействие на уровень добычи в стране, оказываемое в результате воздействия на уровне участков недр	Целью налогового регулирования в области добычи нефти является обеспечение строгого соответствия налоговых условий тем уровням, которые складываются в сложных геополитических условиях
	Цены на нефтепродукты и другие товары	Прямое воздействие на уровень цен на нефтепродукты и иные товары, оказываемое при изменении НДС, являющегося основным элементом расходов на добычу и переработку нефти, а дополнительное стабилизирующее влияние — от механизма компенсации, установленного в отношении акцизов на нефтепродукты	Целью регулирования в области цен на нефтепродукты является их поддержание на уровне, обеспечивающем макроэкономическую стабильность
V. Глобальный уровень / Global level	Мировой рынок нефти	Учитывая, что Россия является одним из основных экспортеров углеводородного сырья, изменение уровней добычи этого сырья, обусловленное мерами налогового регулирования, может в комплексе с другими факторами оказывать косвенное воздействие на мировой рынок энергоресурсов	Обеспечение уровней добычи углеводородов, необходимых для максимизации доходов России при экспорте энергоресурсов исходя из договоренностей в рамках ОПЕК+, а также оценок реагирования рынка на сокращение или увеличение российского экспорта

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

Третий уровень дифференциации налоговой системы заключается в установлении различных условий применения тех или иных льгот, коэффициентов или вычетов. Например, так называемая региональная льгота (применение коэффициен-

та $K_{\text{кан}}$, равного нулю) носит срочный характер, и период ее применения дифференцируется по регионам.

Наконец, в рамках большинства льготируемых подгрупп участков недр существует дифферен-

циация ставок в зависимости от даты получения лицензий либо от даты начала промышленной добычи нефти или природного газа.

Режим НДД включает пять различных уровней, каждый из которых характеризуется своим набором условий исчисления и уплаты налогов НДД, НДПИ и экспортной пошлины. При этом ставка НДПИ в режиме НДД исчисляется по иной формуле, чем в режимах НДПИ и НММ.

Помимо перечисленных уровней дифференциации, действуют условия налогообложения, установленные применительно к отдельным участкам недр, в том числе на основе различных соглашений, предусмотренных ст. 343.2 НК РФ.

Наконец, существует специальный налоговый режим — соглашения о разделе продукции (далее — СРП), который предусматривает установление индивидуальных налоговых условий для каждого соглашения.

Несмотря на то, что в соответствии с налоговым законодательством только режим СРП является специальным налоговым режимом, налоговые условия, применяемые к НММ, ТРИЗ, участкам, перешедшим на НДД, также можно отнести де-факто к специальным налоговым режимам по совокупности их характеристик.

Следует отметить, что термины «режим НДД», «режим НММ» и «режим СРП», используемые в деловом обороте и научной литературе, представляют собой обобщение основных условий, применяемых в соответствующей группе участков недр, однако они не позволяют идентифицировать налоговые условия для конкретного участка недр. Как следует из вышеприведенного анализа, условия, например режима НДД, разбиты по пяти уровням, принципиально отличающимся практически по всем ключевым параметрам.

Таким образом, в целях налогового регулирования необходимо выполнить анализ каждого участка недр по всем уровням дифференциации и определить его налоговый статус (применимый режим, понижающие коэффициенты, налоговые вычеты и др.). В случае наличия льгот или иных условий, носящих срочный характер, целесообразно выполнять расчеты налоговых ставок на период прогноза. Помимо макроэкономических изменений, значительные изменения в уровне налоговых доходов происходят вследствие того, что практически все характеристики объектов налогообложения переменяются во времени, по-

этому наступление нового календарного года приносит многочисленные изменения в структуру и величину нефтегазовых налоговых поступлений. По мере изменения степени выработанности запасов часть участков недр переходит в категорию, к которой применяются понижающие коэффициенты по НДПИ на газ, либо они получают право на переход на НДД. По ряду участков недр прекращается применение региональной льготы, понижающих коэффициентов K_d либо режима НММ в силу установленных временных ограничений.

В силу этих факторов необходимо не только определять действующие ставки налогов по каждому участку недр, но и оценивать ожидаемые существенные изменения в налоговых поступлениях, вызванные изменением налогового статуса участков недр.

Следует отметить, что учет предстоящего прекращения действия понижающих коэффициентов, либо режима НММ, либо иных особых налоговых условий имеет важное значение для прогнозирования нефтегазовых налогов не только с позиций оценки потенциала роста доходов федерального бюджета, но и в целях определения ожидаемого снижения доходов региональных бюджетов. По окончании льготных периодов увеличивается ставка НДПИ и резко возрастают расходы, учитываемые в целях исчисления налога на прибыль организаций и соответственно снижаются доходы бюджетов субъектов Российской Федерации, что особенно чувствительно для регионов ресурсного типа, экономика которых во многом зависит от деятельности нефтегазовых компаний. Это подтверждает вывод исследователей [13, с. 27] о том, что закрепление основной части нефтегазовых налогов и платежей за федеральным бюджетом без учета фактора формирования налоговой базы на определенной территории приводит к недополучению доходов бюджета северных регионов. Таким образом, при оценке и прогнозировании нефтегазовых налогов необходимо учитывать срочный характер установленных льгот как фактор, влияющий на формирование не только федерального, но и региональных бюджетов.

В качестве примера на *рис. 1* приведена оценка количества участков недр, к которым применяется региональная льгота, которая выполнена на основании расчетных данных об окончании срока действия коэффициента $K_{кан}$, равного нулю, для

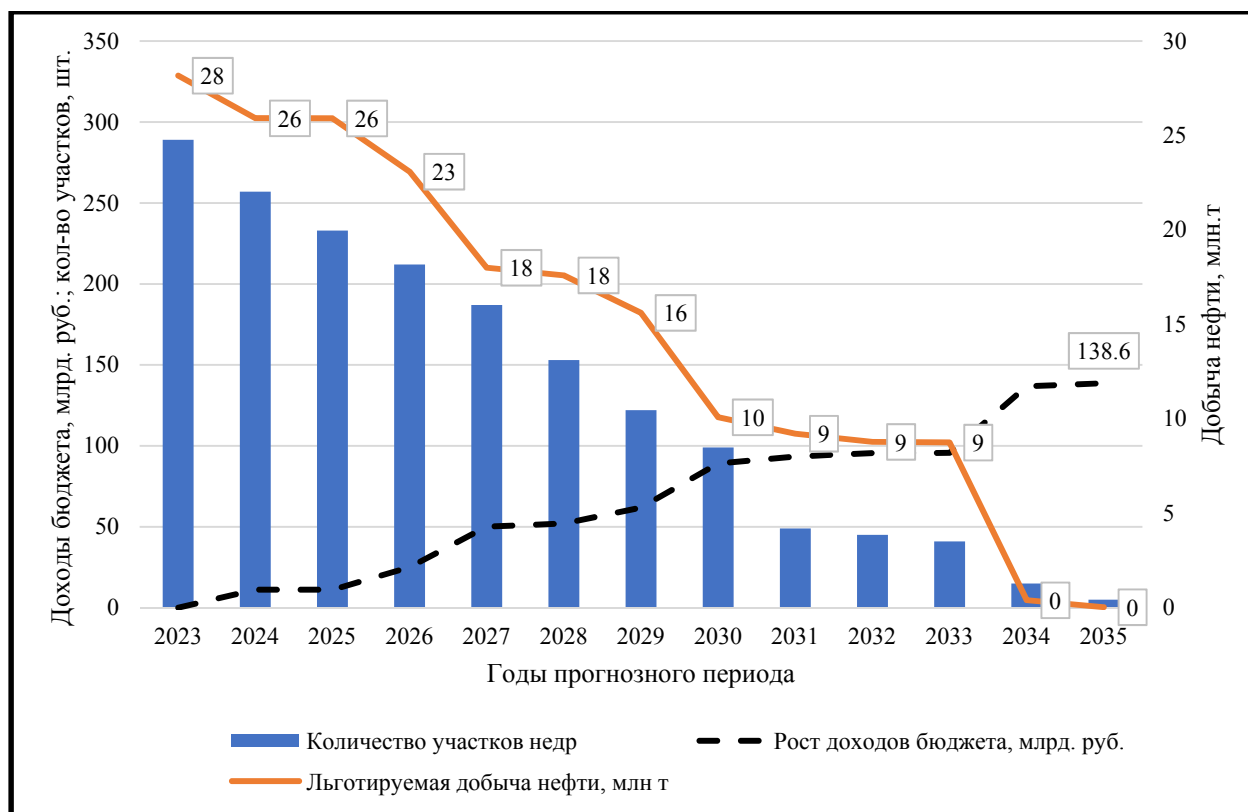


Рис. 1 / Fig. 1. Оценка потенциального роста доходов федерального бюджета вследствие истечения срока региональной льготы / Estimation of the potential growth of federal budget revenues due to the expiration of the “regional benefit”

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

различных участков недр⁴. На рис. 1 показано, что по мере истечения срока действия региональной льготы снижается величина льготируемой добычи нефти, что приводит к постепенному сокращению выпадающих доходов федерального бюджета. По нашей оценке на 1 января 2023 г. выпадающие доходы вследствие применения региональной льготы составили 4927 руб. на 1 т нефти. Исходя из этой оценки в 2035 г. дополнительные доходы федерального бюджета вследствие истечения срока льготы составят около 140 млрд руб.

Приведенный расчет не означает, что к 2035 г. региональная льгота исчерпают ресурс своего действия: будут вовлечены новые участки недр, к которым применяется коэффициент $K_{кан}$, равный нулю. Однако на этих участках будут генерироваться новые дополнительные доходы бюджета,

возникающие вследствие расширения налоговой базы НДС и не учитываемые в рамках прогноза на основании текущего состояния сырьевой базы углеводородов.

Еще одним примером изменения величины налогов в связи с наступлением нового календарного года является расчет НДС в режиме НДС, в рамках которого применяется коэффициент K_r , характеризующий период времени, прошедший с даты начала промышленной добычи нефти на участке недр.

На рис. 2 приведены расчетные величины налогов по состоянию на начало 2023 г. при различных значениях коэффициента K_r .

Приведенные примеры подтверждают тезис о том, что группы участков недр, объединенные по применяемым перечням налогов и понижающим коэффициентам, не являются однородными по условиям налогообложения вследствие их дифференциации по датам с начала промышленной добычи либо датам выдачи лицензий.

⁴ Расчеты выполнены с использованием информационной системы NALO&G, разработанной под руководством и с участием автора настоящей статьи.

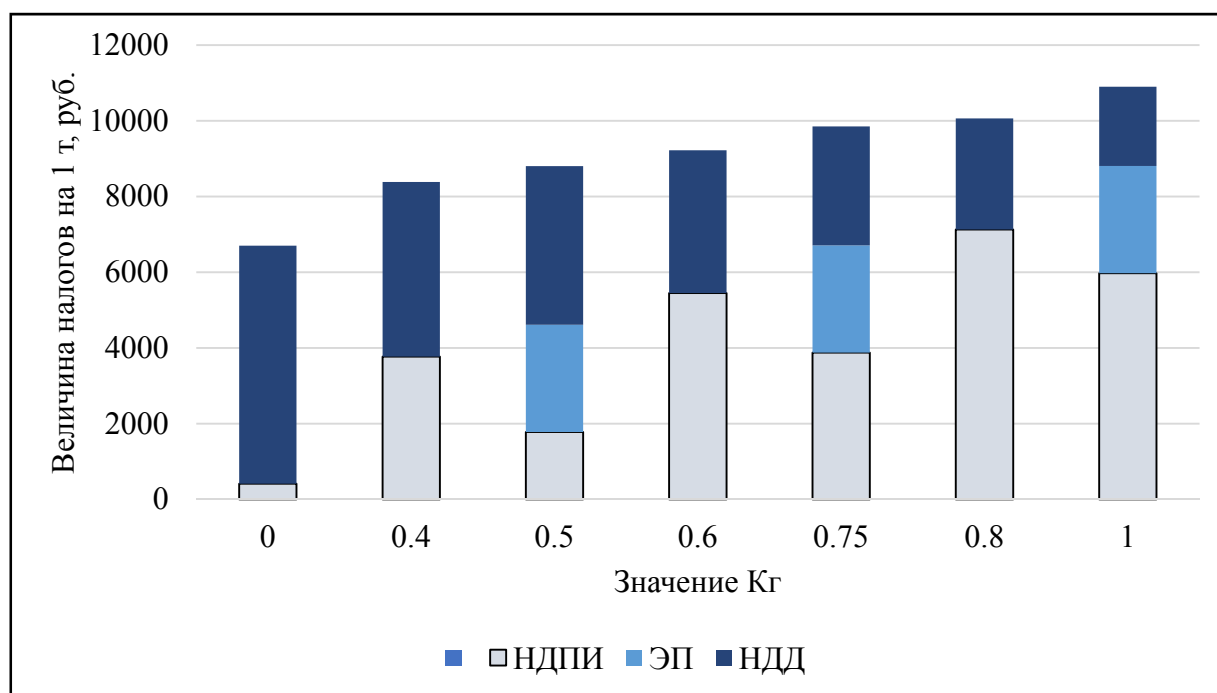


Рис. 2 / Fig.2. Зависимость величины и структуры нефтегазовых налогов от коэффициента K_g /
Dependence of the amount and structure of oil and gas taxes on the coefficient K_g

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

Таким образом, для каждого участка недр установлен набор условий налогообложения, включающий принадлежность этого участка к той или иной группе объектов налогообложения (группы НДС, НММ, ТРИЗ), перечень применяемых налогов и пошлин, особенности исчисления налоговых ставок и налоговых баз, длительность действия понижающих коэффициентов, наличие и условия налоговых вычетов, применение специального налогового режима.

Отметим, что в российском налоговом законодательстве отсутствует термин, характеризующий совокупность налоговых условий, применяемых к конкретным участкам недр, за исключением понятия «специальный налоговый режим», используемого в контексте СРП. Учитывая многоуровневую дифференциацию налогообложения в НГС, полагаем целесообразным определение налогового режима участка недр как совокупности установленных законодательством налогов, пошлин, сборов и иных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, применяемых к отдельному участку недр или их группе.

Учитывая, что снижение одного налога (например, НДСП) может приводить к увеличению налоговой базы другого налога (например, НДС),

различные применяемые инструменты налогового регулирования в совокупности могут приводить к взаимно компенсирующим, элиминирующим либо усиливающим эффектам. В связи с этим использование понятия «налоговый режим» в рамках налогового регулирования НГС имеет принципиальное значение, поскольку именно совокупность всех условий, а не отдельно взятый налог (например, НДСП) позволяет достигать требуемого результата.

С учетом вышеприведенного налоговое регулирование на уровне участка недр позволяет оптимизировать разработку месторождений с целью обеспечения бюджетной устойчивости и справедливого распределения доходов между собственником природного ресурса — государством — и пользователями недр.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЦЕЛЯХ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НГС

В целях налогового регулирования дифференцированных налоговых режимов необходимо решать задачи, связанные с детализацией налоговых расчетов на уровне конкретных участ-

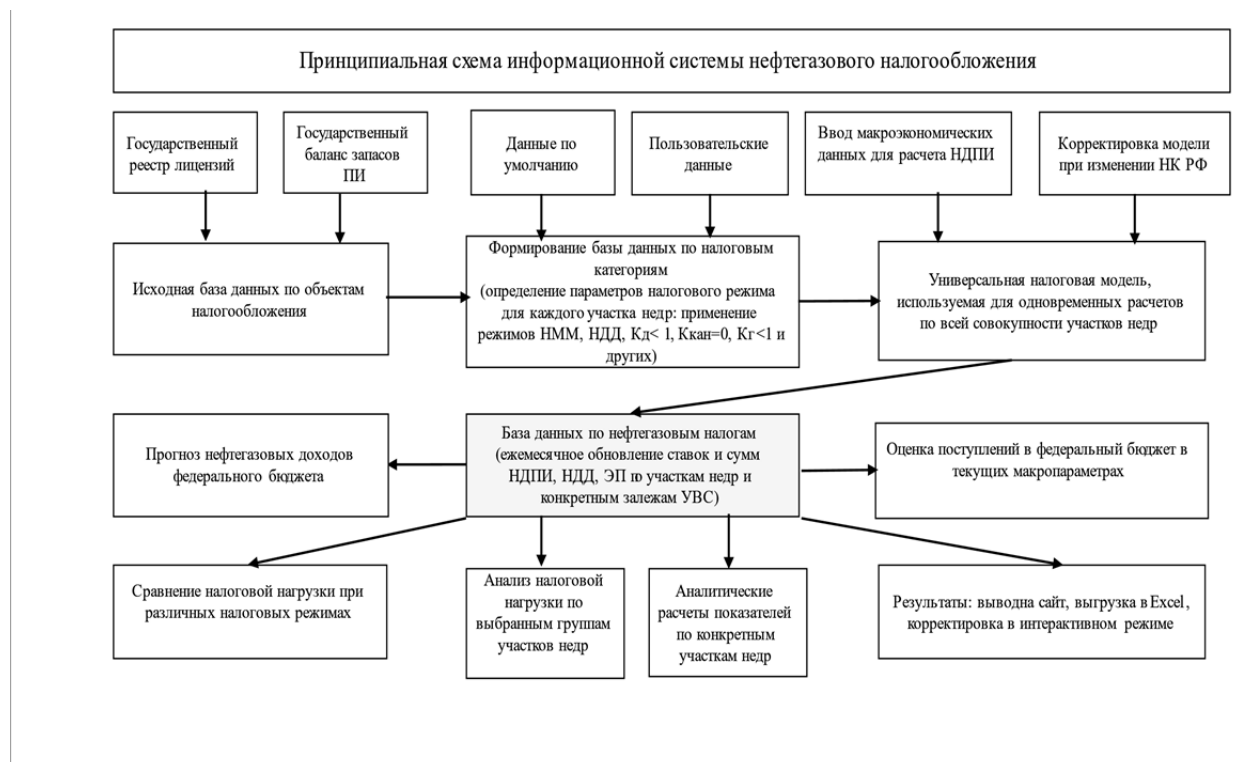


Рис. 3 / Fig. 3. Принципиальная схема информационной системы нефтегазового налогообложения / Basic scheme of the oil and gas taxation information system

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

ков недр, что приводит к потере оперативности при оценке налоговых нововведений и прогнозе ожидаемых поступлений, затрудняет налоговое планирование и прогнозирование нефтегазовых доходов, вызывая необходимость применения новых подходов к прогнозированию, обоснованию налоговых нововведений и оценке их последствий в процессе налогового реформирования.

Эксперты [14, с. 168] отмечают, что расчет НДСП, будучи громоздким по составу, не соответствует принципу обеспечения простоты и прозрачности налога и часто приводит к ошибкам при среднесрочном и долгосрочном прогнозировании нефтегазовых налогов.

Повышенная востребованность проведения оперативных расчетов нефтегазовых налогов в целях минимизации рисков выпадающих доходов федерального бюджета и реагирования на внешние вызовы является базовой предпосылкой разработки надежного современного инструментария обоснования налоговых нововведений, предусматривающих в том числе оценку выпадающих доходов и компенсационной добычи,

закрепляемой в качестве условия предоставления налоговых льгот.

Необходимость налогового администрирования нового уровня в отношении углеводородного сырья, основанного на цифровой информации, отмечается ведущими экспертами в области налогообложения природопользования [15, с. 26; 16, с. 51].

Современные технические возможности позволяют использовать для этих целей не только финансовые модели, но и создавать информационные системы, объединяющие различные базы данных с финансовыми моделями.

В качестве инструментария для обеспечения оперативного и высокоточного мониторинга и прогноза нефтегазовых доходов в условиях изменяющейся макроэкономической ситуации может выступать цифровая информационная система нефтегазового налогообложения (далее — ИСНГН), позволяющая автоматизировать процесс оценки нефтегазовых налогов в масштабах всей отрасли с детализацией на уровне каждого объекта налогообложения (участка недр или конкретной залежи углеводородного сырья).

Для анализа возможностей использования информационных систем в процессе налогового регулирования нефтегазовой отрасли автором настоящей статьи разработана пилотная информационная система «NALO&G», предназначенная для повышения оперативности расчетов нефтегазовых налогов при налоговом планировании, оптимизации, разработке новых налоговых механизмов. Схема этой системы представлена на рис. 3.

На основании исходной базы данных с помощью алгоритмов информационной системы (далее — ИС) происходит идентификация каждого участка недр для целей налогообложения, устанавливается его принадлежность к той или иной налоговой категории. Таким образом, формируется база данных по налоговым характеристикам участков недр: применяемым к каждому участку недр налоговым режимам, понижающим коэффициентам к ставке НДПИ, отнесению к той или иной группе в режиме НДД, применяемым налоговым вычетам. Полученные данные о налоговом статусе участков недр используются в качестве исходных данных в налоговой модели.

Результатом расчетов на основе налоговой модели является ежемесячно обновляемая база данных ставок нефтегазовых налогов по месторождениям и конкретным залежам углеводородного сырья на период прогнозирования при заданных макропараметрах.

Данные расчеты производятся при помощи итерационных вычислений автоматизированного ядра ИС на основе налоговой модели при помощи языка программирования *python*. Изменение ис-

ходных макропараметров позволяет оперативно получать результаты расчетов в мультисценарном режиме.

На основании результатов расчетов возможно проведение различных аналитических расчетов и прогнозов: оценка поступлений в федеральный бюджет на прогнозируемый период при заданных сценарных условиях; аналитические расчеты по конкретным участкам недр; установление влияния налоговых нововведений на налоговую нагрузку по региональным или иным группам участков недр; сравнение степеней эффективности различных налоговых режимов.

Анализ возможностей использования ИС показывает, что при всей сложности налоговой системы и неоднородности исходных показателей, можно с достаточно высокой точностью рассчитывать и прогнозировать ставки и суммы нефтегазовых налогов.

Еще одним преимуществом использования ИС является полнота охвата данных при обосновании выпадающих доходов. Если с помощью традиционных методов обоснования налоговых нововведений использовалась ограниченная выборка участков недр, то применение информационных моделей позволит одномоментно охватывать всю сырьевую базу углеводородов.

В целом использование ИС позволит сделать налоговую систему понятной, структурированной и информационно доступной. По мере цифровизации геологоразведочной и нефтегазодобывающей отраслей эта система станет одним из наиболее важных элементов в управлении этими отраслями.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Юмаев М. М., Самарина Д. О. Развитие налогообложения добычи нефти в сложных экономических условиях. *Минеральные ресурсы России. Экономика и управление*. 2022(5–6.):52–55.
2. Богаткина Ю. Г., Лындин В. Н. Проблемы налогообложения нефтедобычи в России. *Недропользование XXI век*. 2022;96(4):154–162.
3. Пансков В. Г. Налогообложение природных ресурсов: проблемы и пути решения. *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*. 2018;(2):91–94.
4. Дьячков Г. С. Налоговое регулирование разработки трудноизвлекаемых запасов нефти: рентный подход. *Минеральные ресурсы России. Экономика и управление*. 2022;(5–6):56–62.
5. Шпильман А. В., Филатов С. А. Разработка механизмов экономического стимулирования применения методов увеличения нефтеотдачи на примере АСП-технологии. *Недропользование XXI век*. 2015;56(6):138–147.
6. Шмаль Г. И. Проблемы при разработке трудноизвлекаемых запасов нефти в России и пути их решения. *Георесурсы*. 2016;18(4):256–260.
7. Гончаренко Л. И. К вопросу о понятийном аппарате налогового администрирования. *Налоги и налогообложение*. 2010;(2):17–24.

8. Юмаев М.М. Налог на добычу полезных ископаемых: эволюция и новые реалии. *Экономика. Налоги. Право*. 2019;12(5):142–153. DOI: 10.26794/1999–849X-2019–12–5–142–153
9. Лаптев С.В. Финансово-налоговое регулирование рынка инвестиций нефтегазовой сферы. *Экономика. Налоги. Право*. 2021;14(3):138–146. DOI: 10.26794/1999–849X-2021–14–3–138–146
10. Баландина А.С. Дифференциация налогообложения нефтегазовых ресурсов как инструмент эффективности налогообложения в период экономического кризиса. *Проблемы учета и финансов*. 2015;18(2):35–38. DOI: 10.17223/22229388/18/7
11. Крюков В.А., Силкин В.Ю., Токарев А.Н., Шмат В.В. Подходы к дифференциации налогообложения в газовой промышленности. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, издательский Дом «Сова»; 2006, 162 с.
12. Линник Л.К. Налоговое регулирование при пользовании недрами в России и зарубежных странах. Москва: ВНИИВС; 2002, 124 с.
13. Чужмарова С.И., Чужмаров А.И. Налогообложение организаций нефтегазового сектора и его влияние на бюджет Северного региона. *Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета*. 2020;(1):23–33. DOI: 10.34130/2070–4992–2020–1–23–33
14. Павлова И.Н., Осина Д.О. Теоретико-методические аспекты налогообложения добычи углеводородных полезных ископаемых. *Проблемы современной экономики*. 2018;68(4):166–168.
15. Гончаренко Л.И., Малкова Ю.В., Полежарова Л.В., Тихонова А.В., Юмаев М.М. Об основных направлениях налоговой политики на 2022 год и на период 2023–2024 годов. *Экономика. Налоги. Право*. 2022;15(1):23–34. DOI: 10.26794/1999–849X-2022–15–1–23–34
16. Юмаев М.М. Налог на добычу полезных ископаемых: проблемные вопросы и цифровизация налогового администрирования. *Налоги и налогообложение*. 2020;(3):44–55. DOI: 10.7256/2454–065X.2020.3.32580

REFERENCES

1. Yumaev M.M., Samarina D.O. Development of taxation of oil production in difficult economic conditions. *Mineral'nye resursy Rossii. Ekonomika i upravlenie = Mineral Resources of Russia. Economics & Management*. 2022;(5–6):52–55. (In Russ.).
2. Bogatkina Yu.G., Lyndin V.N. Problems of taxation of oil production in Russia. *Nedropol'zovanie XXI vek*. 2022;96(4):154–162. (In Russ.).
3. Panskov V.G. Taxation of natural resources: problems and solutions. *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika*. 2018;(2):91–104. (In Russ.).
4. Dyachkov G.S. Tax regulation of the development of hard-to-recover oil reserves: rent approach. *Mineral'nye resursy Rossii. Ekonomika i upravlenie = Mineral Resources of Russia. Economics & Management*. 2022;(5–6):56–62. (In Russ.).
5. Shpil'man A.V., Filatov S.A. Development of mechanisms for economic stimulation of the use of methods to increase oil recovery on the example of TSA technology. *Nedropol'zovanie XXI vek*. 2015;56(6):138–147. (In Russ.).
6. Shmal' G.I. Problems in the development of hard-to-recover oil reserves in Russia and ways to solve them. *Georesursy*. 2016;18(4): 256–260. (In Russ.).
7. Goncharenko L.I. On the question of the conceptual apparatus of tax administration. *Taxes and taxation*. 2010;(2):17–24. (In Russ.).
8. Yumaev M.M. Mineral extraction tax: evolution and new realities. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2019;12(5):142–153. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X-2019–12–5–142–153
9. Laptev S.V. Financial and tax regulation of the oil and gas investment market. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2021;14(3):138–146. DOI: 10.26794/1999–849X-2021–14–3–138–146
10. Balandina A.S. Differentiation of taxation of oil and gas resources as an instrument of tax efficiency during the economic crisis. *Problemy ucheta i finansov*. 2015;18(2):35–38. (In Russ.). DOI: 10.17223/22229388/18/7

11. Kryukov V.A., Silkin V. Yu., Tokarev A.N., Shmat V.V. Approaches to the differentiation of taxation in the gas industry. Novosibirsk: IEOPP SB RAS, Publishing House "Owl"; 2006.
12. Linnik L. K. Tax regulation in the use of mineral resources in Russia and foreign countries. Moscow: VNIIVS; 2002, 124 p. (In Russ.).
13. Chuzhmarova S. I., Chuzhmarov A. I. Taxation of oil and gas sector organizations and its impact on the budget of the Northern region. *Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo tsentra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvskarskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktyvkar State University*. 2020;(1);23–33. (In Russ.). DOI: 10.34130/2070-4992-2020-1-23-33
14. Pavlova I. N., Osina D. O. Theoretical and methodological aspects of taxation of extraction of hydrocarbon minerals. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of modern economics*. 2018;68(4);166–168.
15. Goncharenko L. I., Malkova Yu. V., Polezharova L. V., Tikhonova A. V., Yumaev M. M. On the main directions of tax policy for 2022 and for the period 2023–2024. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2022;15(1):23–34. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X.2022-15-1-23-34
16. Yumaev M. M. Mineral extraction tax: problematic issues and digitalization of tax administration. *Nalogi i nalogoblozhenie*. 2020;(3);44–55. (In Russ.). DOI: 10.7256/2454-065X.2020.3.32580

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Георгий Сергеевич Дьячков — старший аналитик научно-консалтинговой компании ООО «ЭКАП», Москва, Россия

Georgy S. Dyachkov — Senior Analyst in Scientific Consulting Company LLC "EKAP", Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7513-4551>
george_dyachkov@mail.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 24.07.2023; принята к публикации 25.09.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received 24.07.2023; accepted for publication 25.09.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-150-159

УДК 346.7(045)

JEL F31, P24, P44

Правовой статус криптовалюты как элемента цифровой экосистемы

М.В. Демченко, В.А. Тормозова

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — нормативные правовые акты, регулирующие использование криптовалюты. *Объект исследования* — совокупность правовых и нормативных правил, определяющих режим использования криптовалюты в России и зарубежных странах. *Цели работы* — на основании комплексного анализа научных работ ведущих ученых и практиков, российской и зарубежной судебной практики, правового опыта других государств рассмотреть теоретико-правовые основы природы криптовалюты и майнинга, провести анализ их правового статуса в современном российском гражданском и информационном праве, выдвинуть предложения по решению существующих проблем в области регулирования криптовалюты и майнинга и совершения международных транзакций с использованием криптоактивов. В результате исследования *сделаны выводы* о том, определение цифровой валюты, приведенное в Федеральном законе «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», требует корректировки, и установления отдельного понятия криптовалюты ввиду того, с позиции ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации она должна признаваться иным имуществом и признаваться в системе гражданских прав иными законодательными и иными нормативными правовыми актами.

Ключевые слова: криптовалюта; виртуальная валюта; денежный суррогат; цифровая система; международная торговля; криптобиржа

Для цитирования: Демченко М.В., Тормозова В.А. Правовой статус криптовалюты как элемента цифровой экосистемы. *Экономика. Налоги. Право*. 2023;16(5):150-159. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-150-159

ORIGINAL PAPER

The Legal Status of Cryptocurrencies as an Element of the Digital Ecosystem

M.V. Demchenko, V.A. Tormozova

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is regulatory legal acts regulating the use of cryptocurrencies. *The object of the study* is a set of legal and regulatory rules that determine the mode of using cryptocurrencies in Russia and foreign countries. *The purpose of the work* is based on a comprehensive analysis of the scientific works of leading scientists and practitioners, Russian and foreign judicial practice, legal experience of other states to consider the theoretical and legal foundations of the nature of cryptocurrency and mining, to analyze their legal status in modern Russian civil and information law, to put forward proposals to solve existing problems in the field of regulation of cryptocurrency and mining, and making international transactions using crypto assets. As a result of the study, *conclusions were drawn* that the definition of digital currency given in the Federal Law "On Digital Financial Assets, Digital Currency and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation" requires adjustments, and the definition of a separate concept of cryptocurrency due to the fact that from the position of Article 128 of the Civil Code of the Russian Federation, it must be recognized as other property, and its consolidation in the system of civil rights is carried out by other legislative and other regulatory legal acts. In this approach to the interpretation of the concept of cryptocurrency, the agreement on the transfer of cryptocurrency in exchange for receiving other property has the legal nature of a barter agreement.

Keywords: cryptocurrency; virtual currency; money surrogate; digital system; international trade; crypto exchange

For citation: Demchenko M.V., Tormozova V.A. The legal status of cryptocurrencies as an element of the digital ecosystem. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):150-159. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-150-159

© Демченко М.В., Тормозова В.А., 2023

Актуальность настоящего исследования обусловлена необходимостью развития правового регулирования использования криптовалюты как средства обмена при проведении малым и средним бизнесом международных операций по экспорту и импорту товаров, осуществлении работ и оказании услуг благодаря:

- низким комиссиям за торговлю на криптовалютных биржах;
- высокой скорости осуществления платежей;
- отсутствию посредников;
- обеспечению безопасности платежей.

Но для внедрения криптовалюты в трансграничный гражданский оборот требуются соответствующая нормативно-правовая база и определение понятия криптовалюты, ее правового режима в рамках современного российского права, а также установление места криптовалюты в системе объектов гражданских прав.

ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ И ОСОБЕННОСТИ КРИПТОВАЛЮТЫ КАК РАЗНОВИДНОСТИ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ

В Российской Федерации до настоящего времени отсутствуют нормативно-правовые способы регулирования криптовалютных рынков и обращения криптоактивов, представляющих собой криптовалюту и крипто tokens. Несмотря на принятие Федеральным законом от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон № 259-ФЗ), устанавливающего понятие цифровой валюты, оно не лишено недостатков, что создает преграды на пути внедрения криптовалюты в гражданский оборот.

Поэтому в настоящее время разрабатывается ряд законопроектов, призванных вывести обращение криптовалюты из теневого сектора, создать прочные механизмы налогообложения криптовалюты и внесения ее добычи в реестр видов предпринимательской деятельности¹.

На наш взгляд, легальное закрепление определения криптовалюты зависит от установления

допустимости реализации ее функциональных возможностей как платежного средства, инвестиционного актива, средства сбережения и других форм участия в гражданском обороте. С точки зрения действующего российского законодательства цифровой валютой признается совокупность электронных данных, содержащихся в информационной системе, которая предусматривает:

- вероятность использования в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей какого-либо государства или расчетной единицей;
- возможность ее применения в качестве инвестиционного актива;
- отсутствие лица, ответственного перед обладателями цифровой валюты;
- наличие оператора и (или) узлов информационной системы, обеспечивающих исправную работу информационной системы.

Однако позиция законодателя в отношении определения цифровой валюты не только не является бесспорной, но и порождает множество вопросов в части соотносимости криптовалюты с цифровой валютой.

В доктрине как категории, представляющей собой совокупность направлений и областей научных знаний, регулирующих общественную, политическую или иные направления развития деятельности государства, существует позиция, согласно которой законодательное закрепление понятия «цифровая валюта» является попыткой провести тождество между цифровой валютой и криптовалютой [1].

Однако в Законе № 259-ФЗ закреплен такой признак цифровой валюты, как отсутствие связи между ней как средством платежа или инвестирования и конкретным государством. Исходя из логики законодателя можно утверждать, что цифровыми валютами не могут считаться цифровой юань (появление которого является следствием значительного расширения виртуальной торговли и использования различных электронных платежных систем на территории Китая [2]) или цифровой рубль (который согласно подготовленной ЦБ РФ концепции цифрового рубля², является цифровой национальной валютой), что значительно противоречит складывающейся общественной практике.

¹ Сайт газеты «Известия». Расплачиваться криптовалютами за параллельный импорт могут разрешить в 2023 году. URL: 06.04.2023.

² URL: [https://rulaws.ru/acts/Kontseptsiya-tsifrovogo-rublya-\(podgotovlena-Bankom-Rossii\)](https://rulaws.ru/acts/Kontseptsiya-tsifrovogo-rublya-(podgotovlena-Bankom-Rossii)).

Кроме того, в российском законодательстве отражен признак децентрализации цифровой валюты, т.е. отсутствие лица, обязанного перед пользователями информационной системы. При этом не все цифровые валюты являются децентрализованными.

На основании вышеприведенного можно сделать вывод о некорректности определения цифровой валюты, данного в Законе № 259-ФЗ, так как оно ошибочно отражает признаки валюты, используемой в качестве электронного средства платежа и инвестирования, и неполно закрепляет особенности криптовалюты (если полагать, что российским законодателем была предпринята попытка отразить признаки криптовалюты в Законе № 259-ФЗ).

О необходимости законодательного определения криптовалюты свидетельствует не только такой фактор, как ее возможность противодействовать санкционной политике со стороны недружественных стран, но и необходимость систематизации судебных решений относительно признания криптовалюты объектом гражданских прав, подлежащих защите или оспариванию.

Количество судебных дел, направленных на разрешение споров по поводу неосновательного обогащения вследствие незаконного получения криптовалюты³, взыскания стоимости цифровых активов для компенсации признания сделки недействительной⁴, включения криптовалюты в конкурсную массу⁵ [в настоящее время в законодательстве о банкротстве криптовалюта (цифровая валюта) признается имуществом⁶, что также является спорным утверждением в связи с отсутствием практического механизма наложения взыскания на криптоактивы для реализации интересов кредиторов], с каждым днем растет все больше, но однозначного подхода к правовому пониманию криптовалюты не установлено до сих пор.

³ Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации от 02.02.2021 № 44-КГ20-17-К7, 2-2886/2019. Документ опубликован не был.

⁴ Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 11.11.2021 по делу № 88-22837/2021. Документ опубликован не был.

⁵ Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 24.05.2021 № 10АП-8868/2021 по делу № А41-49888/2012. Документ опубликован не был.

⁶ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О несостоятельности (банкротстве)».

По нашему мнению, в настоящее время существуют два наиболее подходящих понятия, посредством которых можно определить сущность криптовалюты, — это денежный суррогат в роли заменителя денег, выполняющий все или часть их функций, например продуктовые карточки в СССР, которые вводились в периоды 1917–1921 гг., 1931–1935 гг., а также с началом Великой Отечественной войны и до 1947 г., и виртуальная валюта.

В юридической науке была предпринята попытка считать криптовалюту денежным суррогатом [3] несмотря на то, что согласно абз. 2 ст. 27 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» введение и выпуск денежных суррогатов на территории России запрещаются. Но в российском законодательстве нет четкого определения денежного суррогата, что обусловило выдвижение учеными предположений о причастности к денежным суррогатам тех или иных финансовых активов (например, приватизационных чеков или ценных бумаг облигаторной природы), а также прочих объектов (например, переводного рубля или алмазов).

И.И. Кучеров в качестве обязательного признака денежного суррогата выделяет выполнение им платежной функции денег [4]. В то же время исходя из рассмотренных ранее возможных форм денежных суррогатов можно констатировать, что для отнесения того или иного объекта к заменителю официальных форм денег достаточно выполнение им любой экономической функции денежных средств (например, алмаз как средство сбережения или криптовалюта как средство обмена).

И.И. Кучеров также указывает на то, что деньги служат денежным суррогатом до тех пор, пока они не санкционированы государством [4; 3]. Как только они санкционированы государством, вводится запрет на выпуск любых денежных суррогатов и проведение с ним операций на территории страны, но не в отношении международных трансакций.

На наш взгляд, еще одна особенность криптовалюты, помимо соответствия ряда ее признаков понятию денежного суррогата, состоит в ее виртуальной форме.

Позиция финансовой доктрины, согласно которой криптовалюта представляет собой форму виртуальной валюты, в настоящее время является приемлемой ввиду того, что особенности крип-

товалюты напрямую корреспондируют чертам виртуальной валюты, не являющейся фиатной. В 2014 г. Европейское банковское управление определило виртуальную валюту как частный случай цифровой формы денежных средств, которая как не эмитируется центральным банком или иным уполномоченным органом, так и не обеспечивается каким-либо товаром, но которая признается физическими и юридическими лицами в качестве денег и может использоваться как электронное средство обмена, сбережения или купли-продажи⁷.

Таким образом, можно предложить следующее определение криптовалюты: это виртуальный денежный суррогат, представляющий собой совокупность электронных данных, содержащихся в информационной системе, не являющийся денежной единицей какого-либо государства или наднациональной расчетной единицей, содержание и выпуск которого определяются в соответствии с правилами информационной системы.

ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТЫ КАК ВОЗМОЖНОГО ОБЪЕКТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

В российской судебной практике складываются различные подходы к определению криптовалюты как потенциальному объекту гражданских прав. Так, согласно определению Второго кассационного суда общей юрисдикции от 11.11.2021 по делу № 88–22837/2021 по смыслу ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) криптовалюта не относится к объектам гражданских прав, а потому нельзя взыскивать ее стоимость как результата недействительности сделки⁸. В то же время в постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 15.05.2018 № 09АП-16416/2018 по делу № А40–124668/2017 суд отнес криптовалюту к объектам гражданских прав и обусловил ее применение правовым режимом иного имущества. Это объясняется тем, что в конкурсную массу должника должно включаться любое имущество, имеющее экономическую ценность

для кредиторов, какую и имеет криптовалюта⁹. Такой же позиции придерживался Третий кассационный суд общей юрисдикции, определивший криптовалюту как иное имущество, способное быть предметом хищения¹⁰.

На наш взгляд, правовая природа криптовалюты и ее отнесение к какой-либо категории объектов гражданских прав (вещам, иному имуществу, имущественным правам) зависят от правового режима криптовалюты как цифрового актива.

В настоящее время криптовалюта не может использоваться в качестве платежного средства. Вследствие такого функционального ограничения применения она не может относиться к объектам, которые регулируются имущественным правом. Кроме того, криптовалюта не является вещью, поскольку она не имеет материальной формы, что далеко не бесспорно, если принимать во внимание постановление Апелляционного суда девятого округа США, согласно которому биткойн — это не просто идея, полностью изолированная от какой-либо физической формы, ввиду того, что он включается в общедоступный реестр, в котором регистрируются все транзакции¹¹.

Рассмотрим альтернативные подходы к определению криптовалюты как объекта гражданского оборота в зарубежных странах.

Аналогично российскому гражданскому законодательству согласно параграфу 90 Гражданского уложения Германии¹² *Bürgerliches Gesetzbuch* –, *BGB* (далее — ГГУ, *BGB*) вещами считаются исключительно телесные предметы, имеющие телесную форму. Но в отличие от России в Германии в соответствии с параграфом 903 ГГУ право собственности может распространяться только на вещи. Это позволяет сделать вывод, что германское гражданское законодательство не признает криптовалюту объектом права собственности и не позволяет владельцу криптоактивов передавать право собственности на них другим лицам (параграф 929 *BGB*). Тем не менее криптоактивы

⁹ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 15.05.2018 № 09АП-16416/2018 по делу № А40–124668/2017.

¹⁰ Кассационное определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 24.06.2021 № 77–1411/2021.

¹¹ OX LABS INC. V. BITPAY, INC., No. 20–55336 (9th Cir. 2021).

¹² «Гражданское уложение Германии» (ГГУ) от 18.08.1896 (ред. от 02.01.2002). Гражданское уложение Германии: Вводный закон к Гражданскому уложению. — 4-е изд., перераб. М.: Инфотропик Медиа; 2015. С. VIII–XIX, 1–715.

⁷ “EBA Opinion on ‘virtual currencies’” (PDF). European Banking Authority. 4 July 2014. p. 5. Retrieved 14 January 2022.

⁸ Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 11.11.2021 по делу № 88–22837/2021.

могут передаваться им посредством совершения реальных действий (*realakt*), т.е. путем уступки в соответствии с четвертым разделом ГГУ. Исходя из этого можно предположить, что в Германии на криптовалюту распространяется режим имущественных прав.

Швейцарский орган по надзору за финансовыми рынками (*Swiss Financial Market Supervisory Authority — FINMA*) наделяет имущественными правами все виды виртуальных валют (если объектом является токен) или считает их имуществом (для криптообмена). Схожий подход применяется в США. Как в Швейцарии, так и в США, большую роль играют субъекты государств (кантоны и штаты соответственно), наделенные полномочиями устанавливать собственные способы регулирования криптовалютного рынка, определять размер подоходного налога на криптоактивы и принимать прочие самостоятельные решения, обусловленные особенностями региона, подчиняясь при этом федеральным актам в области регулирования криптовалюты (например, Закону по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма Швейцарии¹³ или Акту «Патриот» США¹⁴).

В Японии регулирование оборота криптовалюты также зависит от того, к какой категории относится криптоактив: если это ценная бумага (например, токен *ICO*), она попадает под действие Закона о финансовых инструментах и биржах¹⁵; если это любой другой криптоактив, его обращение регулируется Законом о платежных услугах¹⁶.

В юридической науке существуют разные подходы к определению криптовалюты с точки зрения ее отнесения к объектам гражданских прав. Так, согласно позиции В.Л. Достова и П.М. Шуста [5, с. 77], криптовалюту следует относить к категории электронных денежных средств, и потому она должна считаться имущественным правом. Аналогичного мнения придерживаются Д.И. Сте-

панова, Т.Е. Николаева, Н.В. Иволгина [6, с. 34], которые предлагают рассматривать криптовалюту в качестве новой формы электронных денег.

Согласимся с позицией А.А. Мамаевой, К.А. Миннуллиной, Е.П. Татариновой, что криптовалюту нельзя относить к вещам, поскольку она не имеет материальной формы, а также к имущественным правам и обязанностям, так как владелец виртуального денежного суррогата не обладает правом требования к другим лицам [7, с. 26].

В доктрине выделяются два пути закрепления криптовалюты в гражданском законодательстве как объекта гражданских прав. Первый является консервативным: согласно ему по отношению к виртуальному денежному суррогату должна применяться аналогия права (п. 2 ст. 6 Гражданского кодекса Российской Федерации, далее — ГК РФ). Второй более радикальный путь предполагает внесение в ГК РФ изменений и выделение криптовалюты в качестве отдельного объекта гражданских прав [8, с. 53].

Правильной, по нашему мнению, является позиция, согласно которой криптовалюта не должна выделяться в качестве отдельного объекта в ГК РФ и по отношению к ней возможно применение аналогии права. Цифровизация только начинает масштабное развитие и повсеместное распространение, в результате чего появляются новые формы цифрового имущества, оказания услуг, выполнения работ и других объектов гражданских прав. Гражданское же законодательство должно регулировать общие особенности имущества и прочих объектов, в то время как специальные правовые режимы нововведенных объектов должны закрепляться в отдельных законодательных и подзаконных актах (как, например, в белорусском законодательстве, где понятие криптовалюты и основные положения о ее регулировании закрепляются Декретом Президента Республики Беларусь № 8¹⁷). По этому поводу Л.Ю. Василевская справедливо отмечает: «Цифровизация прав приводит к их цифровому способу фиксации, а не к возникновению нового вида имущественных прав» [9, с. 115]. Таким образом вопросы определения и регулирования криптовалюты должны разрешаться соответствующими законодательными актами, а именно Законом № 259-ФЗ, а также актами Правительства РФ и ЦБ РФ.

¹⁷ Декрет от 21.12.2017 № 8 «О развитии цифровой экономики». URL: <https://president.gov.by>.

¹³ Federal Act of 10 October 1997 on Combating Money Laundering and Terrorist Financing in the Financial Sector (Anti-Money Laundering Act, AMLA). URL: <https://www.fedlex.admin.ch>.

¹⁴ Uniting and strengthening america by providing appropriate tools required to intercept and obstruct terrorism (usa patriot act) act of 2001. URL: <https://www.congress.gov>.

¹⁵ 昭和二十三年法律第二十五号金融商品取引法. Официальный сайт «法令検索 egov». URL: <https://elaws.e-gov.go.jp>.

¹⁶ 平成二十一年法律第五十九号資金決済に関する法律. Официальный сайт «法令検索 egov». URL: <https://elaws.e-gov.go.jp>.

В ст. 17, 19, 21, 22 Закона № 259-ФЗ предлагается для целей, перечисленных в статьях федеральных законов, признавать цифровую валюту имуществом. Таким образом, законодатель не дает строгого определения, к какой именно категории имущества относится криптовалюта.

Как установлено выше, в Законе № 259-ФЗ дано не совсем корректное определение цифровой валюты, и, например, в случае использования в гражданском обороте цифрового рубля он будет рассматриваться как имущественное право (обязательственное требование к ЦБ РФ). В то же время криптовалюта как вид цифровой валюты признаваться имущественным правом не может, поскольку не является санкционированным на территории Российской Федерации денежным средством. Кроме того, криптовалюта регулируется децентрализованно в соответствии с правилами информационной системы, поэтому ее собственник не обладает правом требования к кому-либо.

Криптовалюта как виртуальный денежный суррогат не может быть приравнена к деньгам в их традиционном понимании. Вследствие этого встает вопрос о возможности применения вещно-правовых способов защиты прав на такой актив.

Рассмотрим защиту права собственности на криптовалюту с точки зрения виндикации, т.е. возможности предъявления вещного иска собственника об истребовании своей вещи из чужого незаконного владения как одного из способов защиты собственности.

Исходя из смысла содержания криптовалюты, построенной на основе алгоритмов криптографии и шифрования, затруднительно предположить о возможности незаконного лишения собственника права владения активом.

Система блокчейна наделяет виртуальную валюту признаками, свидетельствующими о гарантиях обеспечения повышенной безопасности и надежности, а криптографическое шифрование и применение цифровой подписи — анонимности и ограниченности доступа к виртуальному кошельку. Кроме того, лишение собственника криптокошелька права владения виртуальными активами происходит анонимно внутри информационной системы согласно заданному алгоритму, поэтому виндикационный иск, к которому применяется общий срок исковой давности в три года, в данном случае не может быть применен.

Аналогичная проблема касается негаторного иска и иска о признании права собственности.

Соответственно криптовалюта согласно ст. 128 ГК РФ должна считаться иным имуществом.

Рассмотрим криптовалюту как вариант иного имущества с точки зрения оборотоспособности гражданских прав (ст. 129 ГК РФ). 20 марта 2023 г. Государственной думой Российской Федерации в первом чтении был рассмотрен законопроект № 237585–8¹⁸, разработанный в целях закрепления порядка и условий по созданию и распределению цифровой валюты (при этом опять же понятия «цифровая валюта» и «криптовалюта» являются с точки зрения депутатов равнозначными). Исходя из существующих положений Закона № 259-ФЗ, а также складывающейся тенденции к развитию законодательства представляется, что единственно возможным вариантом для разрешения выполнения каких-либо операций с криптовалютой (за исключения использования виртуального денежного суррогата как платежного средства на территории страны) может стать ее ограниченная оборотоспособность. Согласно тексту рассматриваемого законопроекта, а также позиции ЦБ РФ¹⁹, лица, уполномоченные заниматься майнингом криптовалюты и совершать сделки с использованием российской информационной инфраструктуры в рамках экспериментального правового режима²⁰, должны подчиняться ряду требований, в будущем устанавливаемых Правительством РФ и ЦБ РФ.

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СДЕЛОК С КРИПТОВАЛЮТОЙ

Перспективы внедрения криптовалют в современную мировую финансовую систему длительное время обсуждается на страницах научных изданий [10: 11].

Внедрение криптовалюты в международную торговлю обуславливает возникновение ряда

¹⁸ Законопроект № 237585–8 «О внесении изменений в Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/237585-8>.

¹⁹ Сайт Интерфакса. ЦБ РФ готов разрешить майнерам продавать криптовалюту только на иностранных биржах. Официальный сайт «Интерфакс». URL: <https://www.interfax.ru/russia/875737>.

²⁰ Федеральный закон от 31.07.2020 № 258-ФЗ «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации».

преимуществ, заключающихся в отсутствии посредников, что позволяет снижать транзакционные издержки; обеспечивать абсолютную прозрачность сделки, так как посредством технологии распределенного реестра ведется учет каждой транзакции; скорость перевода денежных средств; отсутствие необходимости в конвертации валюты, благодаря чему контрагенты могут не принимать во внимание обменные курсы валют.

В то же время существуют значительные риски в совершении международных транзакций с криптовалютой из-за:

- опасности фишингового мошенничества или различных хакерских атак вроде *man-in-the-middle attack*, так как нарушение прав в связи с подобными незаконными действиями возможно по отношению к любому пользователю, нуждающемуся в знании правил цифровых гигиены. Во время совершения сделок контрагенты могут подвергаться обману со стороны партнеров, например посредством передачи денег другому лицу без их ведома или с использованием слишком волатильной валюты. Для избежания проблем контрагенты могут использовать технологию смарт-контракта, позволяющую на согласованных условиях автоматизировано обеспечивать исполнение обязательства. Кроме того, рекомендуется проводить операции только с крупными и известными компаниями, для которых сохранение репутации является неотъемлемой частью ведения бизнеса;

- возможности пострадать от хакерства и взлома распределенного реестра. Для предотвращения таких ситуаций должны быть разработаны программы страхования криптоактивов и криптовалютных бирж. Большую роль в проработке условий страхования и защиты от хакерских атак должен играть ЦБ РФ, который, вероятно, будет наделен полномочием проводить финансовый надзор над регулируемыми им криптовалютными биржами;

- достижения при заключении смарт-контракта определенной стоимости валюты, в которой проводится расчет вследствие волатильности ряда криптовалют и возможного мгновенного изменения их стоимости, являющегося серьезным риском для договаривающихся сторон. По нашему мнению, в международной торговле необходимо выбирать исключительно привязанную

(пусть и частично) к какому-либо активу валюту, например *UDSC*, *USDT* и др.

Отдельное внимания заслуживает правовой режим криптовалюты, применяемой в качестве средства платежа при совершении трансграничных операций из-за опасности подрыва стабильного денежного обращения и возможной утраты суверенитета национальной валюты. Частичное признание криптомонет денежным средством, благодаря которому возможно осуществление оплаты услуг и товаров, поставляемых из-за рубежа, или получение выплаты от экспорта, может приводить к криптоизации денежного обращения и еще большему ослаблению рубля на фоне доллара (поскольку стейблкоины — единственная в настоящее время не подверженная сильной волатильности валюта).

Исходя из вышеприведенного тезиса можно утверждать, что сделки по приобретению или продаже каких-либо благ не могут выражаться договором купли-продажи. В немецкой юридической литературе существуют разные мнения в отношении определения правовой природы договора, квалифицирующего обязательство по предоставлению покупной цены криптовалюты. Согласно одной из позиций вследствие того, что криптовалюта не является деньгами, она не может признаваться денежным обязательством покупателя. Следовательно, договор, устанавливающий необходимость проведения оплаты в криптовалюте, должен признаваться договором мены [12]. Другие авторы считают, что при квалификации договора купли-продажи можно рассматривать обязательство по оплате как потребность в передаче криптовалюты [13]. В то же время нужно учитывать, что согласно параграфу 480 ГГУ в отношении мены применяются положения о купле-продаже (аналогично п. 2 ст. 567 ГК РФ).

Окружной суд США Западного округа Пенсильвании в ходе разбирательства по делу *Balestra v. Cloud With Me Ltd.* определил договор, где встречным исполнением обязательства выступала передача криптовалюты, в качестве договора мены. Согласно позиции Суда виртуальная валюта — это цифровое представление стоимости, которым можно торговать и которое функционирует как средство обмена²¹.

²¹ *Balestra v. Cloud With Me Ltd.*, Civil Action No. 2:18-cv-00804 (W.D. Pa. Jul. 2, 2020).

Сущность договора мены в российском праве построена на принципах Бирлинговской концепции двух родов объектов правоотношений: на обеих сторонах соглашения лежит обязанность передать товар и корреспондирующее ей право требовать предоставления эквивалента переданного имущества [14, с. 76–77].

Отметим, что договор мены, в котором встречным исполнением обязательства является передача криптовалюты взамен на получение товара, отвечает всем доктринальным признакам [15, с. 249–250]:

- во-первых, он направлен на передачу имущества;
- во-вторых, обмениваемое имущество передается в собственность;
- в-третьих, договор имеет характер встречного предоставления;
- в-четвертых, момент перехода прав собственности на криптовалюту отвечает правилам ст. 570 ГК РФ (этот механизм особенно удобен при заключении смарт-контракта).

Кроме того, российский законодатель в рассмотренных в настоящей статье законодательных актах определяет цифровую валюту в качестве имущества. Исходя из приведенной аргументации договор о передаче криптовалюты взамен на получение другого имущества имеет правовую природу договора мены, но не купли-продажи. Условия встречного предоставления в виде передачи криптовалюты при принятии результатов выполнения работ или оказания услуг также должны определяться положениями о договоре мены, а сам синаллагматический договор будет регулироваться институтом смешанного договора.

Существуют огромные риски внедрения криптовалюты в гражданский оборот, главными из которых являются легализация денежных средств и использование криптоактивов в преступных целях. В целях борьбы с отмыванием доходов посредством проведения транзакций с криптовалютой считаем целесообразным внедрение национального криптовалютного комплаенса, традиционно в международной практике включающего шесть компонентов:

- 1) установление антиотмывочных стандартов (*anti-money laundering*);
- 2) проверку безопасности контрагента (*know your business*);

3) проверку безопасности нового клиента (*know your customer*);

4) проверку безопасности старого клиента (*customer due diligence*);

5) мониторинг финансовых операций (*know your transactions*);

6) налогообложение (*taxation*).

Кроме того, предлагается реализовывать на криптобирже аналитическую программу, похожую на антиотмывочную платформу «Знай своего клиента»²², но оснащенную технологией узкого искусственного интеллекта, способной отслеживать транзакции на сомнительных биржах и вывод оттуда криптоактивов, определять риски контрагентов и пр. Благодаря этому риск вовлеченности в подозрительные операции будет оцениваться не централизованно, как это происходит сейчас, а посредством аналитики отдельного криптокошелька алгоритмами, работающими на базе биржи. После получения отчета о подозрительных сделках криптобиржа должна направлять соответствующие отчеты ЦБ РФ для реализации механизма двустороннего взаимодействия главного банка и отдельных криптобирж.

ВЫВОДЫ

В Законе № 259-ФЗ дано некорректное определение цифровой валюты, в связи с чем законодательство нуждается в выделении отдельного понятия криптовалюты. По мнению авторов настоящей статьи, криптовалюта — это виртуальный денежный суррогат, представляющий собой совокупность электронных данных, поддерживающихся в информационной системе, не являющийся денежной единицей какого-либо государства или наднациональной расчетной единицей, содержание и выпуск которой определяются в соответствии с правилами информационной системы.

Криптовалюта с позиции ст. 128 ГК РФ должна признаваться иным имуществом, а ее закрепление в системе гражданских прав целесообразно производить иными законодательными и подзаконными актами. Договор о передаче криптовалюты взамен на получение другого имущества имеет правовую природу договора мены.

²² Сайт ЦБ РФ. Платформа «Знай своего клиента». URL: https://www.cbr.ru/counteraction_m_ter/platform_zsk.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Петраков Н.А. К вопросу о сущности криптовалюты. *Гражданин. 2022*;2:19–24.
2. Elijah Journey Fullerton, Peter J. Morgan The People's Republic of China's digital yuan: its environment, design, and implications. *ADB Discussion Paper 1306*. 2022;1306:2–6.
3. Купцова Т.А. Функционирование денежных суррогатов в форме криптовалюты в системе современных экономических отношений: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности: 08.00.10; ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет». Самара; 2022.
4. Кучеров И.И. Денежные суррогаты и иные квазиденежные платежные средства. *Финансовое право*. 2012;2:2–5.
5. Достов В.Л., Шуст П.М. Рынок криптовалют: риски и возможности для кредитных организаций. *Расчеты и операционная работа в коммерческом банке*. 2014;1:75–86.
6. Степанова Д.И., Николаева Т.Е., Иволгина Н.В. Особенности организации и направления развития криптовалютных платежных систем. *Финансы и кредит*. 2016;10:33–35.
7. Мамаева А.А., Миннуллина К.А., Татарина Е.П. Правопреемство цифровой валюты: защита интересов наследников. *Наследственное право*. 2021;4:24–26.
8. Гаврилов В.Н., Рафиков Р.М. Криптовалюта как объект гражданских прав в законодательстве России и ряда зарубежных государств. *Вестник экономики, права и социологии*. 2019;1:51–59.
9. Василевская Л.Ю. Токен как новый объект гражданских прав: проблемы юридической квалификации цифрового права. *Актуальные проблемы российского права*. 2019;5:111–119.
10. Dorofeev M. L. et al. *Finance and Credit*. 2019;25(2):392–408.
11. Криворучко С.В. Криптовалюты и подходы к их регулированию. *Финансовый журнал*. 2018;5:120–129.
12. Engelhardt C., Klein S. Bitcoins — mit geld, das keines ist: technische grundlagen und zivilrechtliche betrachtung. *MMR*; 2014. P. 355.
13. Kaulartz M. Die blockchain-technologie. zur distributed ledger technology und zu blockchains. *CR*; 2016. P. 477.
14. Иоффе О.С. Правоотношения по советскому гражданскому праву. Л.: Изд-во ЛГУ; 1949. 476 с.
15. Брагинский М.И. Договорное право. Книга 2. Договоры о передаче имущества. М.: Статут; 2011. 780 с.

REFERENCES

1. Petrakov N.A. On the question of the essence of cryptocurrency. *Civilist*. 2022;2:19–24. (In Russ.).
2. Elijah Journey Fullerton, Peter J. Morgan The People's Republic of China's digital yuan: its environment, design, and implications. *ADB Discussion Paper 1306*. 2022;1306:2–6.
3. Kuptsova T.A. The functioning of monetary surrogates in the form of cryptocurrencies in the system of modern economic relations: abstract dis. ... Candidate of Economic Sciences: 08.00.10. Place of defense: Samara State University of Economics. Samara; 2022. (In Russ.).
4. Kuchеров I. I. Monetary surrogates and other quasi-monetary means of payment, *Financial law*. 2012;2:2–5. (In Russ.).
5. Dostov V. L., Shust P. M. Cryptocurrency market: risks and opportunities for credit institutions. *Calculations and operational work in a commercial bank*. 2014;1:75–86. (In Russ.).
6. Stepanova D. I., Nikolaeva T. E., Ivolgina N. V. Features of the organization and directions of development of cryptocurrency payment systems. *Finance and credit*. 2016;10:33–35. (In Russ.).
7. Mamaeva A. A., Minnullina K. A., Tatarinova E. P. Succession of digital currency: protection of the interests of heirs. *Inheritance law*. 2021;4:24–26. (In Russ.).
8. Gavrilov V. N., Rafikov R. M. Cryptocurrency as an object of civil rights in the legislation of Russia and a number of foreign states. *Bulletin of Economics, Law and Sociology*. 2019;1:51–59. (In Russ.).
9. Vasilevskaya L. Yu. Token as a new object of civil rights: problems of legal qualification of digital law. *Actual Problems of Russian Law*. 2019;5:111–119. (In Russ.).

10. Dorofeev M.L. et al. *Finance and Credit*. 2019;25(2):392–408. (In Russ.).
11. Krivoruchko S.V. Cryptocurrencies and approaches to their regulation. *Financial Journal*. 2018;(5):120–129.
12. Engelhardt C., Klein S. Bitcoins — mit Geld, das keines ist: Technische Grundlagen und zivilrechtliche Betrachtung. MMR; 2014. P. 355.
13. Kaulartz M. Die Blockchain-Technologie. zur Distributed Ledger Technology und zu Blockchains. CR. 2016. P. 477.
14. Ioffe O.S. Legal relations in Soviet Civil Law. L.: Publishing House of LSU; 1949;476.
15. Braginsky M.I. Contractual law. Book 2. Contracts for the transfer of property. Moscow: Statute; 2011;780. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

Максим Владимирович Демченко — кандидат юридических наук, доцент, заместитель декана юридического факультета по научной работе, доцент департамента правового регулирования экономической деятельности юридического факультета, Финансовый университет, Москва, Россия

Maxim V. Demchenko — Cand. Sci. (Law.), Assoc. Prof., Deputy Dean of the Faculty of Law for Research, Assoc. Prof. of the Department of Legal Regulation of Economic Activity of the Faculty of Law of the Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7010-8445>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

mvdemchenko@fa.ru

Валерия Александровна Тормозова — практикант Суда по интеллектуальным правам, Москва, Россия

Valeria A. Tormozova — Intern of the Intellectual Property Rights Court, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0009-0008-5295-550X>

tormozovavaleria@yandex.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 23.05.2023; принята к публикации 24.09.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 23.05.2023; accepted for publication 24.09.2023.

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

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-160-168
УДК 338.1(045)
JEL K32, Q54

Правовые основы устойчивого развития и современные глобальные вызовы

Д. Н. Ершов

НИФИ Минфина России, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования — формирование права устойчивого развития в условиях современных глобальных вызовов. Объектом права выступают общественные отношения устойчивого развития, которые регулируются отдельными отраслями права, формируя в совокупности отдельную отрасль права. Правовые основы устойчивого развития, образовавшиеся под влиянием процессов международного сотрудничества, подвергаются в настоящее время угрозам — нелегитимным экономическим санкционным ограничениям. *Цели работы* — рассмотрение текущего состояния и перспектив развития правовых основ в контексте как традиционных угроз, так и новых вызовов, вызванных санкционной политикой стран Запада, а также оценка перспектив устойчивого развития в России. Установлено, что первый год функционирования российской экономики под санкциями показал как их негативное влияние, так и определенный адаптационный потенциал российских компаний. Исследованы предпосылки формирования, сущность и предмет права устойчивого развития, а также методы правового регулирования на примерах правовых механизмов включения факторов устойчивого развития в практику деятельности компаний. Затронут вопрос о легитимности односторонних экономических санкций с точки зрения международного права. Дана оценка влияния санкций на деятельность российских компаний и их приверженность принципам устойчивого развития. *Сделаны выводы* о том, что бизнес-сообщество считает целесообразным и оправданным в долгосрочной перспективе проведение курса на сохранение приверженности устойчивому развитию и поиск путей преодоления санкционного давления.

Ключевые слова: устойчивое развитие; ESG; правовое регулирование; санкционные ограничения

Для цитирования: Ершов Д. Н. Правовые основы устойчивого развития и современные глобальные вызовы. *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(4):160-168. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-160-168

ORIGINAL PAPER

Legal Foundations of Sustainable Development and Modern Global Challenges

D. N. Ershov

FRI of the Ministry of Finance of Russia, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the formation of the law of sustainable development in the context of modern global challenges. The subject of law is social relations of sustainable development, which are regulated by separate branches of law, forming together a separate branch of law. The legal foundations of sustainable development, which have been formed under the influence of international cooperation processes, are currently being subjected to new threats — illegitimate economic sanctions restrictions that call into question the previously stated goals of sustainable development. *The purposes of the work* are to review the current state and prospects for the development of the legal framework in the context of both traditional threats and new challenges caused by the sanctions policy of Western countries, and to assess the prospects for sustainable development in Russia. It is established that the first year of the functioning of the Russian economy under sanctions showed both their negative impact and a certain adaptive potential of Russian companies. The prerequisites for the formation, essence and subject of the law of sustainable development, as well as methods of legal regulation on the examples of legal mechanisms for the inclusion of factors of sustainable development in the practice of companies are considered. The issue of the legitimacy of unilateral economic sanctions from the point of view of international law was raised. The impact of sanctions on the activities of Russian companies and their commitment to the principles of sustainable development is assessed. *Conclusions are drawn* that the business community considers the mechanisms of legal regulation of sustainable development as anti-crisis measures and

© Ершов Д. Н., 2023

considers it expedient and justified in the long term to pursue a policy of maintaining commitment to sustainable development and finding ways to overcome sanctions pressure.

Keywords: sustainable development; ESG; legal regulation; sanctions restrictions

For citation: Ershov D.N. Legal foundations of sustainable development and modern global challenges. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(4):160-168. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-4-160-168

Актуальность рассмотрения проблем устойчивого развития на фоне возникновения новых вызовов безопасности в международных отношениях подтверждается данными о нарастании глобальных угроз несмотря на международные усилия, предпринимаемые в рамках Парижского соглашения по климату и Повестки дня в области устойчивого развития, принятой ООН¹. В отчете Всемирного экономического форума 2023 г.² указано, что из десяти наиболее острых глобальных угроз на ближайшие годы первые четыре принадлежат экологическим и климатическим рискам. Кроме них, тревогу вызывают социальные и геополитические риски.

Климатические изменения носят инерционный характер и будут продолжаться в течение предстоящих 20–30 лет независимо от усилий по снижению выбросов парниковых газов [1]. Документы Межправительственной группы экспертов по изменению климата (*Intergovernmental Panel on Climate Change — IPCC*) 2022 г.³, показывают, что глобальное потепление происходит быстрее, чем предполагалось ранее, а в России — еще быстрее, чем в среднем по планете⁵.

Кроме климатических и экологических угроз, нарастают социально-экономические и геополитические риски, к которым в последнее время добавились геополитические угрозы. Заявленный ранее курс на устойчивое развитие в настоящее время находится под угрозой срыва.

¹ URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda>.

² World Economic Forum. The Global Risks Report 2023. 18th Edition. Insight Report. URL: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2023>.

³ IPCC. Climate Change 2022. Impacts, Adaptation and Vulnerability. Sixth Assessment Report. URL: <https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg2>.

⁴ IPCC. Climate Change 2022: Mitigation of Climate Change. URL: <https://www.ipcc.ch/report/sixth-assessment-report-working-group-3>.

⁵ Третий оценочный доклад об изменениях климата и их последствиях на территории Российской Федерации. Глобальные изменения климата. Наблюдаемые изменения. Росгидромет. Санкт-Петербург: Наукоемкие технологии; 2022:14–36. URL: https://www.meteorf.gov.ru/upload/pdf_download/compressed.pdf.

КРАТКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Хотя проблемы устойчивого развития широко представлены в научной литературе, правовые аспекты их решения остаются в то же время недостаточно исследованы особенно в контексте санкций, введенных в отношении Российской Федерации.

В работах отечественных и зарубежных авторов исследуются вопросы формирования понятия права устойчивого развития и его юридического закрепления в общественных и коммерческих отношениях. В одной из первых работ на эту тему, выполненной по заказу Европейской Комиссии, М. Деклерис (*M. Decleris*) рассматривает устойчивое развитие одновременно как проблему экономического роста без ущерба для природы и как необходимость восстановления гармонии человека и природы, нарушенной рыночными отношениями последнего времени, когда материальные ценности стояли выше нематериальных приоритетов⁶.

В работах ученых Московского государственного юридического университета им. О.Е. Кутафина затрагиваются вопросы правовых аспектов устойчивого развития. В частности, в статье М.В. Мажориной исследуются процессы закрепления ESG-принципов в общественных и коммерческих отношениях на условиях, приближенных к правовым нормам [2], и устойчивое развитие интерпретируется как комплексное право, связанное со многими социальными подсистемами: экономикой, природой, этикой, социальной сферой, культурой и социальной справедливостью, — и в силу этого не сводится к простому соединению различных отраслей права [3].

В работе Г.В. Выпхановой [4] проведен анализ документов стратегического планирования в сфере экологии, определены основные направления развития экологического права и предложены пути адаптации стратегического планирования к современным вызовам и угрозам.

Исследования А.Б. Шахназарова направлены на выявление правовых аспектов закрепления и реали-

⁶ European Commission, Directorate-General for Environment. Decleris M. The law of sustainable development: General principles, Publications Office, 2000.

зации ESG-принципов в различных общественных процессах как способов преодоления современных глобальных вызовов (пандемий, изменений климата, высокого уровня бедности, социального неравенства, санкционных ограничений) [5; 6].

Ученые Финансового университета рассматривают различные аспекты влияния ESG-повестки на экономику России. Так, А.Л. Белоусов обобщил международный опыт включения ESG-принципов в практическую деятельность финансового сектора зарубежных стран и оценил перспективы их внедрения в работу российских банков, для которых экологический фактор является актуальным [7].

Профессор А.А. Ткаченко [8] исследовал связь принимаемых усилий по достижению целей устойчивого развития (далее — ЦУР) на внешнеторговые возможности малого и среднего бизнеса России в контексте санкций и спрогнозировал перспективы его переориентации на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона и африканского континента.

Доцент Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Д.Б. Кувалин проанализировал состояние российской экономики в 2022 г. и пришел к выводу, что, хотя санкции создали большие сложности, российская экономика продемонстрировала способность к выработке и принятию эффективных антикризисных мер [9].

СУЩНОСТЬ И ПРЕДМЕТ ПРАВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Ограниченность природных ресурсов на фоне постоянно растущего их потребления объективно приводит человечество к осознанию необходимости принятия мер, в том числе в сфере права, по защите окружающей среды. Предпосылки для формирования международного экологического права впервые материализовались в Стокгольмской декларации ООН 1972 г., после которой выдвигались новые инициативы в области охраны окружающей среды, и экологическая проблематика выходила на международный уровень. Были выдвинуты тезисы о праве людей на гармоничные условия жизни и заложены основы сбалансированного подхода к решению экологических проблем. Понятие устойчивого развития впервые было сформулировано в докладе Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» 1987 г., где оно было определено как «...развитие, обеспечивающее удовлетворение потребностей нынешнего поколения и не подрывающее при этом возможности удовлетворения потребностей буду-

щих поколений». В дальнейшем данное определение многократно подтверждалась на конференциях ООН, и в 2015 г. были приняты 17 ЦУР в рамках Повестки в области устойчивого развития на период до 2030 г.

Основные составляющие устойчивого развития: экология (*E – Environment*), социальное развитие (*S – Social*) и корпоративное управление (*G – Governance*) — вошли в национальные стратегии и государственные планы развития многих стран как стратегические побудительные мотивы. ESG-принципы были позитивно восприняты в бизнес-сообществе, и многие компании включают их в свои корпоративные стратегии как приоритетные направления развития своего бизнеса. Рост значимости этих вопросов требует формирования доктрины права устойчивого развития и принятия новых правовых норм, в частности в отношении низкоуглеродного регулирования, развития возобновляемых источников энергии и разработки новых подходов к социальной политике.

При переходе к их практическому внедрению в правовое поле должен быть получен ответ на то, подразумевается ли под устойчивым развитием в узких рамках достижение экономического роста без нанесения ущерба окружающей среде либо в более широком смысле обеспечение социального равенства и сближение уровня жизни различных стран [10]. В первом случае можно рассчитывать на сохранение природного капитала для будущих поколений, а во втором случае возникает необходимость в изменении системы общественных ценностей и постановки задачи преодоления последствий эпохи господства рыночных отношений, при которых материальные ценности имели приоритет перед нематериальными благами. В этом случае можно будет говорить о достижении устойчивого развития в контексте социальной справедливости, восстановления нарушенных экологических систем и освобождения науки и культуры от рыночных отношений⁷.

Изменения, происходящие под влиянием глобальных процессов, требуют трансформации сложившихся ранее нормативных систем для отражения новых социально-общественных отношений.

Каждая из сфер общественных отношений регулируется своими отраслями права, но в совокупности они создают отдельную отрасль — право устойчивого развития [3, с. 121].

⁷ European Commission, Directorate-General for Environment, Decleris M. The law of sustainable development: General principles, Publications Office, 2000.

МЕТОДЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Единых универсальных международно-правовых регулирования устойчивого развития до настоящего времени не выработано, хотя и имеются отдельные инструменты для конкретных сфер общественной жизни. Например, в области экологии такими средствами являются углеродное регулирование — законодательная система, контролирующая степень загрязнения окружающей среды парниковыми газами и отходами от человеческой деятельности. В социальной сфере к инструментам правового регулирования можно относить требования к безопасности труда и стандарты социального развития. В корпоративном управлении ими можно считать стандарты бухгалтерского учета, раскрытия нефинансовой информации и управления рисками. Поскольку концепция устойчивого развития и ЦУР получили закрепление на уровне ООН, органы государственной власти обладают правом на использование механизмов правового регулирования устойчивого развития в своей деятельности. В сфере бизнеса они входят в практику корпоративного управления и учитываются рейтинговыми агентствами⁸. Широкий круг правоотношений содержит в той или иной степени требования, получившие правовое закрепление, несоблюдение которых может приводить к повышенным рискам.

Формирование системы правовых норм направлено на то, чтобы участники общественных отношений и бизнес-процессов были лучше информированными о ESG-рисках и учитывали их при принятии решений, что будет способствовать повышению их ответственности и росту доверия как внутри бизнес-сообщества, так и между бизнесом и обществом. Одним из правовых механизмов включения ESG-принципов в практику деятельности компаний является использование в коммерческих контрактах оговорки об устойчивости (*sustainability clause*) и (или) заявления о корпоративной социальной ответственности. Такие механизмы позволяют закреплять обязательства участников бизнес-процессов по оценке и уменьшению негативных экологических и социальных последствий, которые могут наступать в процессе производства или оказания услуг. Конкретные меры могут включать снижение материалоемкости производства, повышение энергетической

эффективности, требования о соблюдении отраслевых стандартов охраны труда и другие меры, выполнение которых должно быть прозрачным и проверяемым для партнеров. В этих условиях можно рассчитывать на усиление ответственного отношения бизнеса к учету ESG-рисков. Другим примером считается использование понятия «зеленая интеллектуальная собственность» (*Green IP*) [11], которая учитывается при финансовой оценке и значительно повышает коммерческую стоимость объектов.

Развитие низкоуглеродных технологий, как правило, требует инновационных решений, и их авторы используют права на интеллектуальную собственность как фактор усиления рыночных позиций своих компаний в конкурентной борьбе⁹. Право на закрепление этого инструмента установлено в Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (*TRIPS Agreement*)¹⁰ 1994 г., в котором страны — члены ВТО согласились способствовать социально-экономическому благосостоянию, достижению баланса прав и обязательств (ст. 7), а также охране здоровья и удовлетворению общественных интересов (ст. 8).

В странах ЕС с 2004 г. развиваются нормы правового регулирования раскрытия ESG-отчетности [5, с. 6]. В частности, в Директиве ЕС о нефинансовой отчетности (*NFRD*)¹¹ установлены правила раскрытия нефинансовой информации для крупных компаний публичного интереса (*public-interest companies*) с числом сотрудников более 500. Такие компании должны раскрывать информацию о путях развития и рисках, связанных с их деятельностью в отношении экологии, социальной сферы, прав человека. В 2022 г. была разработана Директива ЕС о корпоративной отчетности в области устойчивого развития (*Corporate Sustainability Reporting Directive — CSRD*)¹², действие которой распро-

⁹ Klein F. Green IP — A look at how sustainability influences IP and how IP can help in achieving sustainability / Ashurst LLP. 2020. URL: <https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/legal-updates/a-look-at-how-sustainability-influences-ip-and-how-ip-can-help-in-achieving-sustainability>.

¹⁰ Agreement on trade-related aspects of intellectual property rights / WTO. 1994. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf.

¹¹ Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups / European Commission. 2014. URL: <http://data.europa.eu/eli/dir/2014/95/oj>.

¹² Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability

⁸ Устойчивое развитие в России: руководство для транснациональных корпораций. Институт исследований развивающихся рынков бизнес-школы Сколково. URL: <https://media.rspp.ru/document/1/d/7/d77e7d30271de581fd6a6c274aacab5d.pdf>.

страняется на все котирующиеся компании, а предоставляемые сведения должны подтверждаться независимым аудитом.

Собранная отчетность аккумулируется в единой базе данных ЕС для инвесторов с целью обеспечения зеленого, цифрового, инклюзивного и устойчивого развития финансовых рынков ЕС. *CSRD* вступила в силу в начале 2023 г., и первые отчеты в соответствии со стандартами корпоративной отчетности ЕС будут готовиться с 2024 г.¹³

ЛЕГИТИМНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

В последние годы к прежним природным и техногенным рискам добавились угрозы, связанные с сознательными, но безответственными действиями геополитического характера. Разрушение трубопровода в Балтийском море, будучи актом государственного терроризма, не только нанесло экологический ущерб, но и лишило экономику многих стран дешевого и экологически чистого топлива, что противоречит заявленным целям устойчивого развития. Производственные связи и цепочки поставок, пострадавшие из-за пандемии коронавируса, еще более осложнились масштабными нелегитимными санкциями, контрсанкциями и стремлением хозяйствующих субъектов избежать попадания под вторичные ограничения.

Прежние планы по декарбонизации экономики многих стран начали пересматриваться. Приверженность принципам устойчивого развития стала все чаще приноситься в жертву сиюминутным геополитическим амбициям, отодвигая перспективу достижения заявленных целей на неопределенный срок. Санкции и ценовые «потолки» на продукцию направлены не только против экономического развития России, но и на вовлечение в санкционную орбиту как можно больше других стран. В этих условиях возникает необходимость пересмотра перспектив сохранения курса на устойчивое развитие.

Под термином «санкция» в отношении конкретного государства в настоящее время понимается со-

знательное изменение с ним коммерческих и (или) финансовых отношений для выполнения внешнеполитических задач с целью коррекции экономического или политического поведения данного государства или ограничения его военного потенциала [12, с. 48].

Санкции различают по направлению воздействия (торговые, въездные, секторальные) и по субъекту, который их вводит (ООН, интеграционные объединения либо отдельные государства). Правовая основа санкций ООН прописана в Уставе ООН (ст. 39 главы VII)¹⁴, где указано, что санкции могут быть применены по решению Совета Безопасности в случае, если будет установлено «наличие любого нарушения мира или акта агрессии», на основании чего в соответствии со ст. 41 и 42 определяются меры по восстановлению мира и безопасности, например разрыв экономических отношений. В международной практике известны санкции со стороны ООН против конкретных государств и террористических организаций, а также, интеграционных объединений (ЕС и Африканского Союза) и отдельных стран.

Санкции ООН считаются легитимными, поскольку вводятся в рамках норм международного права. В ЕС право на санкции делегировано Совету ЕС на основании Маастрихтского договора 1993 г.

Легитимность санкций, вводимых отдельными государствами, можно рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, все страны, являясь суверенными и равноправными государствами, имеют такое право при формировании своей политики, если нет препятствий в виде договора, устанавливающего экономические отношения между странами. Право на санкции в этом случае обосновывается принципом соблюдения невмешательства в дела государств, который позволяет вводить санкции до тех пор, пока они нарушают какой-либо обязательный договор. С другой стороны, согласно Декларации ООН 1970 г. о принципах международного права¹⁵ односторонние санкции являются незаконными принудительными мерами и государства не могут использовать их для принуждения или подчинения других государств в ущерб их суверенных прав. Этот подход основан на принципах

reporting / European Commission. 2022. URL: <http://data.europa.eu/eli/dir/2022/2464/oj>

¹³ Corporate Sustainability Reporting / European Commission. 2022. URL: https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en.

¹⁴ Устав ООН. Глава VII. Действия в отношении угрозы миру, нарушений мира и актов агрессии / ООН. URL: <https://www.un.org/ru/about-us/un-charter/chapter-7>.

¹⁵ Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций / ООН. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/intlaw_principles.shtml.

соблюдения публичного права и защиты прав человека, поскольку санкции действуют на все общество целиком и могут продолжать действовать неопределенно долгое время, даже если цель санкций достигнута.

Кроме того, в последнее время в связи с обострением санкционных мер вопрос о легитимности санкций вновь встал на повестке дня, и в марте 2023 г. спецдокладчиком ООН по вопросу о негативном воздействии односторонних принудительных мер на права человека было заявлено¹⁶, что введение санкций против физических и юридических лиц без национальной уголовной юрисдикции и в отсутствие универсальной юрисдикции представляет собой нарушение процессуальных прав, включая презумпцию невиновности и справедливое судебное разбирательство, и противоречит Международному пакту ООН о гражданских и политических правах¹⁷.

На уровне ООН было принято немало резолюций, осуждающих односторонние санкции, которые противоречат международному публичному праву. Тем не менее вопрос о законности односторонних санкций до конца не решен, и эта ситуация требует выработки механизма если не полной отмены всех санкций, то по крайней мере снижения их влияния до минимально возможного уровня, а также нахождения разумного баланса между соблюдением прав человека и возможностью оказания влияния на субъекты международного права.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Экологическое законодательство начало складываться в России с 2002 г. с выходом Федерального закона от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (далее — Закон № 7-ФЗ), где концепция устойчивого развития закреплена среди принципов осуществления хозяйственной деятельности и выдвинуто требование о соблюдении принципа презумпции экологической опасности на всех этапах какой-либо деятельности от планирования до ее завершения, включая модернизацию существующих производств и реализацию инвестиционных проектов. Закон № 7-ФЗ указывает на необходимость научно обоснованного

обеспечения сочетания экологических, экономических и социальных интересов общества и государства в целях устойчивого развития и служит основой для конкретизации его положений в других законодательных актах [13, с. 106]. В подтверждение этого курса экологическая доктрина Российской Федерации 2002 г. среди стратегических целей государственной политики указывает на сохранение природных систем, повышение качества жизни, обеспечение экологической безопасности при условии соблюдения принципа равного внимания к экономическим, социальным и экологическим факторам.

Дальнейшее развитие правовых основ устойчивого развития произошло в 2012 г. с принятием Основ государственной политики в области экологического развития Российской Федерации до 2030 г. и в 2017 г. с принятием Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 г., где одним из принципов устойчивого развития утверждена взаимосвязь экономических, экологических и социальных приоритетов развития.

В последние годы правовая основа государственной экологической политики была дополнена Стратегией социально-экономического развития с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 г.¹⁸ и планом ее реализации¹⁹. Согласно данной Стратегии Россия будет добиваться устойчивого экономического развития при сокращении объема выбросов парниковых газов к 2050 г. на 60% от уровня 2019 г. и на 80% от уровня 1990 г. и достижения углеродной нейтральности к 2060 г.

Санкционное регулирование не связано с контекстом устойчивого развития и представлено Федеральным законом от 04.06.2018 № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств», который ввел ряд норм, направленных на защиту безопасности и интересов России от недружественных действий со стороны зарубежных стран, и позволяет вводить ответные специальные экономические меры, а также блокировать счета недружественных лиц и организа-

¹⁶ ТАСС 9 марта 2023 г. Спецдокладчик ООН назвала экстра-территориальные санкции США нарушением прав человека. URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/17228915>.

¹⁷ Международный пакт о гражданских и политических правах. Принят резолюцией 2200 А (XXI) Генеральной Ассамблеи ООН от 16 декабря 1966 года. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactpol.shtml.

¹⁸ Распоряжение Правительства РФ от 29.10.2021 № 3052-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года». URL: <http://government.ru/docs/all/137358>.

¹⁹ Сайт РБК. Власти составили план перехода к низкоуглеродной экономике. URL: <https://www.rbc.ru/economics/11/02/2022/62055f659a79471065483290>.

ций и запрещать перечисление средств за пределы России.

Согласно ЦУР 16 ввиду того что конфликты и слабость институтов власти представляют угрозу устойчивому развитию, государства должны стремиться к предотвращению конфликтов и повсеместному обеспечению прав человека, безопасности и правосудия. Из этого следует, что в контексте устойчивого развития при принятии решений о введении санкций следует учитывать проблематику ЦУР 16 и соотносить целесообразность принимаемых решений с последствиями, которые могут наступить после принятия ответных мер. Усиление антироссийских санкций в 2022 г. в связи с началом СВО ставит принципиальный вопрос о возможном пересмотре правового регулирования и распространения его на сферу военных конфликтов. Поскольку подобные решения принимаются, как правило, после неудачных попыток достижения компромисса мирными средствами, то такие ситуации могут возникать и в будущем и становиться предметами споров по поводу легитимности военных операций, и правовые основы устойчивого развития не смогут их предотвращать. Таким образом, военно-политические конфликты могут становиться предметом правового регулирования отношений устойчивого развития, хотя ранее они были предметами международного публичного права.

В современных условиях ослабления авторитета международных структур акцент в области развития и совершенствования механизмов правового регулирования смещается на национальный уровень, в частности на решение задач устойчивого экономического развития и закрепление социальных стандартов в новых экономических условиях. При этом сохраняется актуальность соблюдения норм и рекомендаций, разработанных в рамках глобальной инициативы ООН по отчетности (*Global Reporting Initiative — GRI*) и рекомендаций рабочей группы по раскрытию финансовой информации, связанной с климатом (*The Task Force on Climate Related Financial Disclosures — TCFD*) [6, с. 59].

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ESG-ПОВЕСТКУ В РОССИИ

Вопрос о влиянии санкций на развитие российской экономики, в частности на сохранение ESG-повестки среди приоритетных направлений развития экономики, находится в центре внимания аналитиков

и делового сообщества, но единого мнения по данному вопросу не сформировано.

В настоящее время влияние антироссийских санкций на ESG-повестку еще полностью не оценено. Их ожидаемые негативные последствия объясняются тем, что Россия занимает в мировой финансовой архитектуре зависимое положение и имеет ограниченное влияние [14, с. 119]. Некоторые отрасли уже ощутили их и вырабатывают ответные меры, а оставшимся отраслям предстоит это сделать, когда начнут в полной мере ощущаться последствия санкций, в частности в нефтяном секторе. В целом реализация ESG-целей испытывала в 2022 г. трудности и, вероятно, в ближайшее время будет предметом внимания главным образом крупных компаний, потому что многие отрасли (например, авиационная) переживают непростые времена, что стало причиной снижения для них привлекательности ESG-повестки. В то же время в отраслях, которые ориентируются на долгосрочную перспективу (строительство), актуальность ESG-факторов остается на высоком уровне²⁰.

Национальный ESG-альянс²¹, представляющий объединение 28 крупных компаний — лидеров ESG-трансформации, оценивает ESG-перспективы российского бизнеса как положительные и продолжает считать устойчивое развитие своим стратегическим ориентиром. Кроме того, необходимость в соблюдении ESG-принципов в любом случае останется, чтобы компании могли получать доступ и закрепляться на новых рынках, в том числе в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где предъявляются те же требования, что и в Европе. В среднесрочной перспективе там ожидается введение трансграничного углеродного регулирования по аналогии с ЕС [15, с. 71], и актуальность применения низкоуглеродных технологий сохранится.

Для бизнеса весьма важно, насколько эффективно действует анти-санкционное регулирование, в частности как влияют регулирующие органы на изменившуюся ситуацию в экономике, и поэтому своевременные стабилизационные решения ЦБ РФ 2022 г. получили поддержку со стороны бизнеса²². Несмотря на то, что меры по декарбонизации ослабили свое действие из-за ограничения доступности технологий,

²⁰ ТАСС. Эксперт: ESG будет актуально в России, пока крупный бизнес не ощутит эффект от санкций. URL: <https://tass.ru/ekonomika/16150865>.

²¹ Сайт Национального ESG альянса. URL: <http://esg-a.ru>.

²² URL: <https://amr.ru/press/news/detail/esg-protiv-sanktsiy-kak-ustoychivoe-razvitie-pomozhet-spravitsya-s-krizisom>.

Российский союз промышленников и предпринимателей, подтверждая приверженность курсу на устойчивое развитие, ориентируется на поиски дополнительных внутренних и внешних возможностей и на развитие сотрудничества в рамках БРИКС²³.

²³ Сайт РБК 17 февраля 2023 г. Глава РСПП призвал пересмотреть «западный» подход к проблемам климата. Что понадобится изменить в борьбе с углеродными выбросами на фоне санкций. URL: <https://www.rbc.ru/economics/17/02/2023/63ef549b9a794761544d52fe>.

ВЫВОДЫ

В России правовое регулирование в области устойчивого развития находится в стадии формирования, и его закрепление в теории и на практике будет способствовать более активному внедрению ESG-принципов во все сферы общественных отношений.

Правовые основы устойчивого развития могут служить инструментом эффективной антикризисной государственной политики и вкладом в усилия по сохранению курса на устойчивое развитие.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Кислов А.В., Суркова Г.В. Влияние глобального потепления на климатические ресурсы России. *Экономика. Налоги. Право*. 2021;14(4):6–14. DOI: 10.26794/1999–849x-2021–14–4–6–14
Kislov A.V., Surkova G.V. The impact of global warming on Russia's climate resources. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*, 2021;14(4):6–14. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849x-2021–14–4–6–14
2. Мажорина М.В. ESG-принципы в международном бизнесе и «устойчивые контракты». *Актуальные проблемы российского права*. 2021;16(12):185–198. DOI: 10.17803/1994–1471.2021.133.12.185–198.
Mazhorina M.V. ESG Principles in International Business and Sustainable Contracts. *Aktual'nye problemy rossijskogo prava = Actual Problems of Russian Law*. 2021;16(12):185–198. (In Russ.). DOI: 10.17803/1994–1471.2021.133.12.185–198
3. Мажорина М.В. Право устойчивого развития: сущность, предмет и методология. *Lex russica*. 2022;75(5):117–126. DOI: 10.17803/1729–5920.2022.186.5.117–126
Mazhorina M.V. Sustainable development law: essence, subject and methodology. *Lex russica*. 2022;75(5):117–126. (In Russ.). DOI: 10.17803/1729–5920.2022.186.5.117–126
4. Выпханова Г.В. Актуальные направления и проблемы реализации документов стратегического планирования в области экологического развития. *Транспортное право и безопасность*. 2022;42(2):236–248.
Vyppkhanova G.V. Urgent implementation trends and problems of strategic planning documents in the field of environmental development. *Transportnoe pravo i bezopasnost' = Transport Law and Security*. 2022;42(2):236–248. (In Russ.).
5. Шахназаров Б.А. ESG-принципы и устойчивое развитие. Правовые аспекты. *Мониторинг правоприменения*. 2022;22(1):2–11. DOI: 10.21681/2226–0692–2022–1–2–11.
Shakhnazarov B.A. ESG principles and sustainable development: legal aspects. *Monitoring pravoprimereneniya = Monitoring of Law Enforcement*, 2022;22(1):2–11. (In Russ.). DOI: 10.21681/2226–0692–2022–1–2–11
6. Шахназаров Б.А. Право устойчивого развития: понятие, методология. Трансформация ESG-повестки в условиях санкционных ограничений. *Lex russica*. 2022;75(7):51–63. DOI: 10.17803/1729–5920.2022.188.7.051–063
Shakhnazarov B.A. Law of sustainable development: a concept and methodology. transformation of the ESG agenda in the context of sanction restrictions. *Lex russica*. 2022;75(7):51–63. (In Russ.). DOI: 10.17803/1729–5920.2022.188.7.051–063
7. Белоусов А.Л. Правовые и организационные аспекты внедрения ESG-стандартов в российском банковском секторе. *Russian Journal of Economics and Law*. 2022;16(3):577–586. DOI: 10.21202/2782–2923.2022.3.577–586
Belousov A.L. Legal and organizational aspects of introducing ESG-standards in the Russian banking sector. *Russian Journal of Economics and Law*, 2022;16(3):577–586. (In Russ.). DOI: 10.21202/2782–2923.2022.3.577–586
8. Ткаченко А.А. Глобальные вызовы и риски на пути достижения российским предпринимательством целей устойчивого развития ООН. *Экономика. Налоги. Право*. 2022;15(5):6–16. DOI: 10.26794/1999–849x-2022–15–5–6–16
Tkachenko A.A. Global challenges and risks on the way to achieving the sustainable development goals by Russian entrepreneurship. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*, 2022;15(5):6–16. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849x-2022–15–5–6–16
9. Кувалин Д.Б. Российская экономика в условиях жестких внешних санкций: проблемы, риски и возможности. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2022;15(6):79–93. DOI: 10.15838/esc.2022.6.84.4

- Kuvalin D.B. Russian economy under tough external sanctions: Problems, risks and opportunities. *Jekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz = Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. 2022;15(6):79–93. (In Russ.). DOI: 10.15838/esc.2022.6.84.4
10. Кашкин С.Ю., Пожилова Н.А., Четвериков А.О. Европейское право устойчивого развития в глобальном сопоставлении: основные понятия, источники, проекты. Монография. М. Русайнс; 2022. 160 с.
Kashkin S. Yu., Pozhilova N.A., Chetverikov A. O. European law of sustainable development in the global comparison: basic concepts, sources, projects. Monograph. Moscow: Ruscience; 2022. 160 p.
 11. Шахназаров Б.А. «Зеленая» интеллектуальная собственность (Green IP). *Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность*. 2022;(4):24–34.
Shakhnazarov B.A. «Green» intellectual property (green IP). *Intellektual'naja sobstvennost'. Promyshlennaja sobstvennost' = Intellectual property. Industrial property*. 2022;(4):24–34. (In Russ.).
 12. Шепелев Д.В., Шустов Г.О. Законность экономических санкций с точки зрения международного права. *Юридический бюллетень*. 2021;6(2):47–54.
Shepelev D.V., Shustov G.O. Legality of economic sanctions from the public international law perspective. *Juridicheskij bjulleten' = Legal Bulletin*. 2021;6(2):47–54. (In Russ.).
 13. Захаров А.В. Правовая основа устойчивого развития российского государства. *Право и государство: теория и практика*. 2018;160(4):104–107.
Zakharov A.V. Legal basis for the sustainable development of the Russian state. *Pravo Igosudarstvo: Teorija I Praktika = Law and State: Theory and Practice*. 2018;160(4):104–107. (In Russ.).
 14. Навой А.В. Трансформация роли России в мировой финансовой архитектуре в условиях геополитических вызовов. *Финансовый журнал*. 2022;14(6):111–123. DOI: 10.31107/2075–1990–2022–6–111–123
Navoy A.V. The transformation of Russia's role in the global financial architecture in the context of geopolitical challenges. *Finansovij zhurnal = Financial Journal*, 2022;14(6):111–123. (In Russ.). DOI: 10.31107/2075–1990–2022–6–111–123
 15. Судаков С.С., Лазарян С.С., Вотинов А.И. Трансграничное углеродное регулирование ЕС: оценка будущих платежей для стран-экспортеров. *Финансовый журнал*. 2022;14(5):71–88. DOI: 10.31107/2075–1990–2022–5–71–88
Sudakov S.S., Lazaryan S.S., Votinov A.I. EU's carbon border adjustment mechanism: assessment of future payments for exporters. *Finansovij zhurnal = Financial Journal*. 2022;14(5):71–88. (In Russ.). DOI: 10.31107/2075–1990–2022–5–71–88

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR

Дмитрий Николаевич Ершов — кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник Центра международных финансов Научно-исследовательского финансового института Минфина России, Москва, Россия
Dmitry N. Ershov — Cand. Sci. (Phys.— Math.), Senior Researcher at the Center for International Finance of the Financial Research Institute of the Ministry of Finance of Russia, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7624-4648>
ershov@nifi.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 17.06.2023; принята к публикации 10.09.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received 17.06.2023; accepted for publication 10.09.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-169-176

УДК 336.221(045)

JEL E63, F38, H22, H26, H87

XV международный симпозиум «Теория и практика налоговых реформ»

И.А. Майбуров^а, А.П. Киреенко^{а,б}, С.С. Быков^б^а Уральский федеральный университет, Екатеринбург Россия;^б Иркутский национальный исследовательский технический университет, Иркутск, Россия

АННОТАЦИЯ

Предметами обсуждения на XV международном симпозиуме «Теория и практика налоговых реформ», состоявшемся со 2 июля до 9 июля 2023 г. в городе Барнаул на базе Иркутского национального исследовательского технического университета, стали теоретические и практические аспекты использования различных инструментов налоговой политики для достижения установленных ООН 17 целей устойчивого развития. В симпозиуме приняли участие 94 ученых, представляющих налоговые школы 30 университетов из 23 городов пяти стран (России, Белоруссии, Таджикистана, Индонезии, Нигерии). Организаторами симпозиума выступили Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Санкт-Петербургский государственный университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Тюменский государственный университет, Белорусский государственный экономический университет, Институт экономических стратегий Китайской академии общественных наук, Фискальный институт при Государственном налоговом комитете Республики Узбекистан. Цели симпозиума — обсуждение актуальных проблем реформирования налоговых систем, выработка новых теоретико-методологических подходов к теории и политике налогообложения, а также к формированию творческих коллективов для проведения совместных исследований налоговой направленности. В рамках симпозиума были проведены пленарное заседание, четыре тематических секций. На них рассмотрены теоретические и практические аспекты совершенствования налоговой политики и реализации налогового инструментария в контексте деятельности по достижению целей устойчивого развития.

Ключевые слова: цели устойчивого развития; налоговая политика; экологические цели; экономические цели; социальные цели; налоговый симпозиум

Для цитирования: Майбуров И.А., Киреенко А.П., Быков С.С. XV международный симпозиум «Теория и практика налоговых реформ». *Экономика. Налоги. Право.* 2023;16(5):169-176. DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-169-176

ORIGINAL PAPER

XV International Symposium “Theory and Practice of Tax reforms”

I.A. Mayburov^а, A.P. Kireenko^{а,б}, S.S. Bykov^б^а Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia;^б Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, Russia

ABSTRACT

The subjects of discussion at the XV International Symposium “Theory and Practice of Tax Reforms”, held from July 2 to July 9, 2023 in the city of Barnaul on the basis of the Irkutsk National Research Technical University — theoretical and practical aspects of using various tax policy tools to achieve the UN 17 Sustainable Development Goals. The symposium was attended by 94 scientists representing tax schools of 30 universities from 23 cities of 5 countries (Russia, Belarus, Tajikistan, Indonesia, Nigeria). The symposium was organized by Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, St. Petersburg State University, Financial University under the Government of the Russian Federation, Tyumen State University, Belarusian State University of Economics, Institute of Economic Strategies of the Chinese Academy of Social Sciences, Fiscal Institute under the State Tax Committee of the Republic of Uzbekistan. The objectives of the symposium are to discuss current problems of reforming tax systems, to develop new theoretical and methodological approaches to the theory and policy of taxation, as well as to form creative teams to conduct joint tax – oriented research. Within the framework of the symposium, a plenary session, four thematic sections, and advanced training of participants were held. They considered theoretical and practical aspects of improving tax policy and the implementation of tax tools in the context of the implementation of sustainable development Goals.

© Майбуров И.А., Киреенко А.П., Быков С.С., 2023

Keywords: sustainable development goals; tax policy; environmental goals; economic goals; social goals; tax symposium

For citation: Mayburov I.A., Kireenko A.P., Bykov S.S. XV International Symposium "Theory and Practice of Tax reforms". *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2023;16(5):169-176. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999-849X-2023-16-5-169-176

ВВЕДЕНИЕ

2–9 июля 2023 г. в городе Иркутск на базе Иркутского национального исследовательского технического университета прошел XV международный симпозиум «Теория и практика налоговых реформ».

Тематический фокус XV международного симпозиума «Теория и практика налоговых реформ» сконцентрировался на теоретических и практических аспектах реализации налогового инструментария для достижения целей устойчивого развития.

В симпозиуме приняли участие 94 ученых, представляющих налоговые школы 30 университетов из 23 городов 5 стран (России, Белоруссии, Таджикистана, Индонезии, Нигерии).

Организаторами симпозиума выступили Иркутский национальный исследовательский технический университет, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Санкт-Петербургский государственный университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Тюменский государственный университет, Белорусский государственный экономический университет, Институт экономических стратегий Китайской академии общественных наук, Фискальный институт при Государственном налоговом комитете Республики Узбекистан.

Презентации всех докладов доступны на сайте налогового симпозиума¹.

Программный комитет подготовил две коллективные монографии, основные положения которых обсуждались на симпозиуме:

1. Налоговая политика и цели устойчивого развития. Мировой опыт сопряжения: монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Экономика», «Государственный аудит» и «Финансы и кредит». Монография. Майбуров И.А., ред. М.: ЮНИТИ-ДАНА; 2023. 255 с. ISBN 978–5–238–03708–0.

2. Налоговая политика Российской Федерации в контексте целей устойчивого развития: монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Экономика», «Государственный аудит» и «Финансы и кредит». Монография. Майбуров И.А.,

ред. М.: ЮНИТИ-ДАНА; 2023. 359 с. ISBN 978–5–238–03715–8.

В рамках симпозиума были проведены пленарное заседание, четыре тематических секции. На них рассмотрены теоретические и практические аспекты совершенствования налоговой политики в контексте реализации целей устойчивого развития.

ОБЗОР ПЛЕНАРНЫХ ДОКЛАДОВ

С приветственным словом к участникам симпозиума обратился ректор Иркутского национального исследовательского технического университета (далее — ИРНИТУ), д-р техн. наук, проф. **М.В. Корняков**, который особо отметил актуальность рассматриваемых на симпозиуме вопросов. По его мнению, реализация целей устойчивого развития крайне важна для нашей страны и налоговая политика при правильной подгонке ее инструментария может внести значимый вклад в достижение этих целей.

С приветственным словом и докладом выступила и.о. руководителя УФНС России по Иркутской области **С.С. Дерягина**, которая аргументировала, что за 33 года своего существования налоговая служба проделала очень большой путь. Сейчас это современная и технологически хорошо оснащенная служба. В Иркутской области налоги уплачивают 47 тысяч юридических лиц и 58,5 тысяч индивидуальных предпринимателей. Более 70% субъектов коммерческой деятельности представлено предприятиями малого бизнеса. Значительная сумма налогов поступает от промышленного сектора. В области активно развиваются предприятия нефтегазового сектора.

С докладом о вкладе ИРНИТУ в достижение целей устойчивого развития ООН в области образования, научных исследований и взаимодействия с местным сообществом выступил проректор по международной деятельности ИРНИТУ, канд. экон. наук **С.С. Быков**. Он подчеркнул, что ИРНИТУ уделяет огромное внимание тому, какое будущее будет у нашей планеты. ИРНИТУ является одним из ведущих вузов России, занимающихся решением проблем устойчивого развития. Подтверждением тому являются высокие места, занимаемые ИРНИТУ в рейтингах: например согласно глобальному мировому рейтингу *THE Impact ranking 2023* ИРНИТУ заняла 2-е место среди всех российских вузов, 1-е ме-

¹ URL: <https://taxsymposium.ru/index.php?lang=ru>.

сто — по четырем целям устойчивого развития, а также входит в тройку российских вузов по девяти целям устойчивого развития. ИРНИТУ два года подряд (2022 и 2023 гг.) удерживает 1-е место в России по целям 1, 6, 7 и 14 устойчивого развития (далее — ЦУР). По каждой цели университет проводит большую работу. Например, по ЦУР 1 «Повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах» ИРНИТУ прилагает максимум усилий для обеспечения доступного образования, в частности вуз предлагает самое большое в регионе число бюджетных мест, большую линейку англоязычных программ с контингентом преимущественно из развивающихся стран. Университет оказывает системную помощь местному бизнес-сообществу в реализации предпринимательских инициатив (в вузе самое большое в области количество программ поддержки местных и студенческих предпринимательских инициатив).

Заместитель начальника Контрольного управления ФНС России, канд. экон. наук **К.В. Новоселов** посвятил свое выступление проблематике совершенствования налогового контроля в современных экономических условиях. Докладчик акцентировал внимание участников симпозиума на новом подходе ФНС России к публичной декларации целей и задач. В частности, в числе приоритетных целей ФНС на 2023 г. объявлены девять ЦУР: 1 — оптимизация регистрационных процедур для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; 2 — создание комфортных условий органам государственной власти и иным потребителям по предоставлению административных данных ФНС России; 3 — развитие системы налогового мониторинга; 4 — развитие сервисности при разрешении споров и устранение причин возникновения споров; 5 — повышение эффективности использования инструментов налогового администрирования; 6 — повышение эффективности контрольных мероприятий за проводимыми резидентами и нерезидентами валютными операциями; 7 — совершенствование мер по противодействию коррупции; 8 — внедрение принципов и культуры человекоцентричности; 9 — усиление роли механизма согласительных процедур, направленных на погашение накопленной налоговой задолженности в рассрочку, сохранение бизнеса и рабочих мест. Например, для реализации ЦУР 5 «Повышение эффективности использования инструментов налогового администрирования» ФНС публично декларирует необходимость реализации трех задач:

1) приоритизация контрольной работы в отношении выгодоприобретателей, неправомерно заявляющих вычеты по НДС;

2) развитие и совершенствование методов побуждения налогоплательщиков к добровольному исполнению налоговых обязательств, в том числе путем совершенствования системы управления налоговыми рисками;

3) развитие механизмов расширенного взаимодействия с крупнейшими налогоплательщиками (переход на налоговый мониторинг, заключение соглашений о ценообразовании). Ожидается, что в результате совершенствования инструментов риск-анализа количество выездных налоговых проверок сократится в 2023 г. до 8 тыс. (в 2022 г. — 10,2 тыс.).

Докладчик остановился также на разработанных и внедренных в работу ФНС России принципов истребования документов (информации), включая обеспечение законности, риск-ориентированного подхода, индивидуализации, определенности, однократности, приоритета получения информации из доступных государственных ресурсов, цифровой среды, срочности для кратного уменьшения числа истребуемых документов.

Проректор по научной работе и дополнительно образованию Новосибирского государственного университета экономики и управления, канд. экон. наук **Д.В. Куницын** раскрыл в своем выступлении специфику налогового администрирования как инструмента обеспечения прозрачности и равенства условий ведения экономической деятельности. По мнению докладчика, Правительствам РФ следует своевременно публиковать четкие и поддающиеся измерению цели для налоговой системы. Цели налоговой системы должны подкрепляться своевременными и подробными прогнозами будущих налоговых поступлений за каждый годовой бюджетный и отчетный периоды, а также источниками информации и допущениями, лежащими в основе всех оценок и прогнозов. Правительству РФ целесообразно публиковать сводку отчетов о собранных налогах не реже одного раза в год, которая включает информацию об основных отклонениях от предусмотренных в бюджете сумм по видам налогов со ссылками на числовые данные и ранее опубликованные бюджеты, а также комментарии к достижению налоговой системой своих заявленных целей исходя из опубликованных данных. При этом следует оценивать и отчитаться о том, в какой степени налоги, причитающиеся к уплате по закону, остаются неоплаченными в случае налогового разрыва. В частности, налоговый разрыв по НДС уменьшился с 8% в 2015 г. до 0,93% в 2022 г.

Профессор кафедры международных отношений и таможенного дела Байкальского государственного

университета, д-р экон. наук **Д.Ю. Федотов** провел концептуальный анализ ЦУР и их значимости для мирового сообщества. По мнению докладчика, накопившиеся к XX в. экологические и социальные проблемы подтолкнули человечество к переосмыслению приоритетов экономического развития. Традиционно в экономические отношения заложены конкурентные механизмы. Стремление к достижению победы в борьбе за клиентов проявляется в конкуренции между компаниями в границах одной страны, а также в межгосударственной конкуренции.

Доминирование конкурентных отношений цивилизационных подсистем обуславливает неустойчивость современной цивилизации, провоцирующей политические конфликты и появление мировых экономических кризисов. Согласно работам, посвященным теории устойчивого развития, несбалансированный непрекращающийся экономический рост, игнорирующий состояние природной среды и необходимость равномерного распределения доходов между членами общества, обречен на неустойчивость и чреват экологическими и социальными катаклизмами. Для решения накопленных проблем были выдвинуты и обоснованы идеи устойчивого развития, опирающиеся на сбалансированный и взаимодополняющий прогресс всех трех компонентов устойчивого развития: экологическом, экономическом и социальном.

Заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета, д-р экон. наук **И.А. Майбуров** сделал доклад о значимости экологической функции в реализации налоговой политики и провел декомпозицию эффектов, возникающих в результате ее реализации. Докладчик аргументировал, что экологическая функция налогов сформировалась в 1990-х гг. при проведении рядом стран первых реформ экологического налогообложения. Сначала все страны реализовывали фискальный аспект этой функции, т.е. рассматривали экологические налоги исключительно с фискальной точки зрения и повышения доходности бюджета за счет «грязных» производств. Но в дальнейшем все государства стали отдавать предпочтение нейтральному «нулевому» подходу к фискальным возможностям экологического налогообложения. Такой подход привел к оформлению экологической функции как функции с обязательным рециклингом поступающих доходов внутри государственного бюджета с целью получения более существенных экономических эффектов для домохозяйств и/или бизнеса. Практически все страны, реализовавшие такой подход к доходам, получаемым от экологических

налогов, смогли обеспечить долгосрочные эффекты, получаемые от снижения избыточного налогового бремени, повышения занятости, снижения ставок налогов на оплату труда, и в итоге повысить в долгосрочном периоде перспективы устойчивого экономического роста.

Первый проректор Белорусского государственного экономического университета, д-р экон. наук **Е.Ф. Киреева** сделала доклад о налоговой поддержке образования в целях устойчивого развития в странах ЕАЭС. По мнению докладчика, современная налоговая политика активно применяется для стимулирования инвестиций в образовательные технологии и институты как необходимая компонента социального и экономического развития государства и повышения его конкурентоспособности в мировом пространстве. Налоговые стимулы обеспечения и получения качественного непрерывного образования в мировой практике достаточно разнообразны, однако практически всеми странами предлагаются к применению различные льготы субъектам, заинтересованным в обучении и переобучении своих работников, поскольку образовательные инвестиции оказывают существенное влияние на развитие компаний и, как следствие, на экономический рост. При этом стимулирование инвестиций в образование физическими лицами активно применяется в национальных налоговых системах как механизм, обеспечивающий социальное и инклюзивное развитие всего общества и каждого индивидуума, так и форма долгосрочных государственных вложений, приносящая в перспективе увеличение налоговых поступлений от подоходного налога и прочих налогов с возрастающих доходов граждан.

Директор Байкальского института БРИКС Иркутского национального исследовательского технического университета, д-р экон. наук **А.П. Киреенко** сделала доклад по налоговым стимулам обеспечения и получения качественного образования на протяжении всей жизни. Докладчик подчеркнула, что налоговая система создает различные стимулирующие эффекты, которые могут исказить образовательный выбор человека. Некоторые из этих налоговых эффектов препятствуют получению высшего образования, в то время как другие способны поощрять желание и выбор индивидов получать высшее образование или повышать свою квалификацию. Структура налоговой системы влияет на продолжительность обучения человека. Налогообложение дохода от капитала увеличивает стимулы к повышению уровня образования, а прогрессивный налог на заработную плату снижает эти стимулы. По мнению докладчика,

общее влияние налоговой системы на уровень образования в обществе в целом неоднозначно.

Вопрос выбора образования как источника будущего дохода следует рассматривать комплексно вместе с уровнем благосостояния общества. При выборе образования возникают вопросы, касающиеся системы страхования, медицинского обслуживания, иных социальных гарантий и льгот. Есть ли возможность для индивида получения кредитов на образование? Какая существует поддержка университетов со стороны государства, чтобы мотивировать студентов, имеющих финансовые трудности, к получению образования? Вот почему рассматривать вопрос влияния налоговой системы на систему высшего образования следует более комплексно, чем просто ограничиваться их взаимодействием.

Научный руководитель департамента налогов и налогового администрирования факультета налогов, аудита и бизнес-анализа Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д-р экон. наук **Л.И. Гончаренко** сделала доклад о роли налоговой политики в обеспечении гендерного и возрастного равенства. Докладчик подчеркнула, что в отечественном налоговом законодательстве имеет место довольно широкая система налоговых льгот и преференций, преимущественно социальной направленности (добровольное страхование, медицинские расходы, расходы на содержание детей и иждивенцев и т.д.).

По количеству и разносторонней направленности налоговых вычетов выделяется механизм исчисления НДФЛ, в том числе с позиции обеспечения гендерного и возрастного равенства. По мнению докладчика, переход на прогрессивную шкалу налоговых ставок по НДФЛ можно рассматривать не только как инструмент снижения социального материального неравенства, но как косвенный инструмент поддержки молодых кадров, поскольку нередко именно они занимают низовые должности, не имея практического опыта и трудового стажа. Кроме того, среди наиболее часто указываемых недостатков, особенно в сравнении с зарубежной практикой, в том числе при оценке отражения в механизме выполнения задачи гендерного и возрастного равенства, выступает отсутствие семейного налогообложения как субъекта налогообложения. Переход к семейному налогообложению, по мнению докладчика, можно также рассматривать как обеспечение поддержки гендерного и возрастного равенству, ибо менее защищенными прежде всего являются женщины с их семейными заботами.

С докладом о методах оценки эффективности инвестиционных налоговых льгот выступила руководитель

Центра налоговой политики Научно-исследовательского финансового института при Минфине России, д-р экон. наук **М.Р. Пинская**. По мнению, докладчика, большая часть инвестиционных налоговых льгот предоставляется налогоплательщикам системно в рамках преференциального налогового режима, предполагающего использование сразу нескольких льгот. В этой связи анализ и оценка их эффективности на уровне налогоплательщика должны проводиться с учетом всех используемых им инвестиционных налоговых льгот. Существенная доля инвестиционных налоговых льгот характеризуется наличием ограничений по виду экономической деятельности, т.е. по своей сути данные льготы являются вертикальными, направленными на поддержку налогоплательщиков, ведущих деятельность в определенных отраслях реального сектора экономики. При этом можно утверждать, что часть льгот нацелена на поддержку только отрасли добычи полезных ископаемых, а другая часть исключает этот вид деятельности.

Эти льготы чаще всего обладают региональной спецификой, т.е. предоставляются на территории конкретного субъекта Российской Федерации. Докладчик подчеркнула, что в 2022 г. запущена в эксплуатацию аналитическая система «Эффективность льгот», которая позволяет:

1) оценивать влияние инвестиционных налоговых льгот (преференциальных налоговых режимов) на финансово-экономические показатели деятельности налогоплательщиков в сопоставлении со среднеотраслевыми индикаторами;

2) оценивать воздействие инвестиционной налоговой льготы (преференциального налогового режима) на динамику инвестиций, занятости, расходов на оплату труда и НИОКР;

3) проводить оценку как по каждому налогоплательщику, так и агрегировано в рамках инвестиционной налоговой льготы (преференциального налогового режима);

4) делать вывод об эффективности предоставленных инвестиционных налоговых льгот (преференциальных налоговых режимов) и потребности по их «донастройке».

Проректор по развитию Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова, д-р экон. наук **Е.А. Лаврентьева** сделала доклад о налоговых стимулах развития водного транспорта для обеспечения экологической безопасности окружающей среды. Как отметила докладчик, на долю морского флота приходится около 35% от общего объема загрязнения Мирового океана. При этом реализация

экологических требований для судоходных компаний является весьма затратной как с позиций финансирования, так и налоговых последствий.

Налоговое законодательство предполагает определенные налоговые послабления для мероприятий по охране окружающей среды. Кроме того, для развития национального судостроения определены налоговые преференции, которые проявляются при строительстве новых судов опосредованно. В связи с этим показателем эффективности деятельности государственных экологических надзорных органов должен быть не рост собираемости платежей за загрязнение окружающей среды, а увеличение доли частных инвестиций природоохранного назначения в общей сумме частных затрат, связанных с загрязнением, т.е. обязательные платежи плюс инвестиции. Применяемые инструменты государственной экологической политики пока не стимулируют бизнес, в том числе водный транспорт, к реализации дорогостоящих природоохранных мероприятий. Регулирование экономических и особенно налоговых стимулов для внедрения мер по охране окружающей среды требует существенной корректировки.

Завершил пленарную работу доклад д-ра экон. наук из Университета Лагоса **Санни Абиола** о политических, юридических и административных императивах реализации экологической реформы в Нигерии. По мнению докладчика, экологические проблемы в Нигерии очень заметны и значимы для всего общества. Их решение носит императивный характер, однако скорость с которой принимаются законодательные инициативы в сфере экологического налогообложения, вызывают тревогу и настороженность в нигерийском обществе. Проблема состоит в том, что отсутствует экономический просчет ожидаемых эффектов от реализации таких инициатив. Характерным примером является процесс ускоренного принятия в 2022 г. налога на пластик, который характеризуется как налог, нацеленный на обеспечение озеленения экономики. Проблема использования и утилизации пластика понятна и не вызывает вопросов. Дискуссию вызывает сам процесс перехода к альтернативным материалам, готовности общества и экономики к их производству и использованию. При этом не просчитываются эффекты от форсированного отказа от пластика в пользу бумажной упаковки и тары.

ОБЗОР СЕКЦИОННЫХ ДОКЛАДОВ

Оживленные дискуссии состоялись в четырех тематических секциях:

- **секция 1** «Теоретико-методологические проблемы реализации налоговой политики в целях устой-

чивого развития» (модератор: д-р экон. наук **Д.Ю. Федотов**). На этой секции были обсуждены доклады:

Л.П. Королевой, канд. экон. наук, доцента департамента экономической безопасности и управления рисками Финансового университета при Правительстве Российской Федерации «Налоговое стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности в контексте устойчивой индустриализации»;

К.А. Захаровой, канд. экон. наук, заведующей кафедрой экономики и финансов Финансово-экономического института Тюменского государственного университета «Генезис социальной функции в реализации налоговой политики»;

С.И. Чужмаровой, д-ра экон. наук, заведующей кафедрой банковского дела Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина «Налоговые конструкции стимулирования перехода рациональным моделям потребления и производства как цель устойчивого развития»;

М.А. Гончаренко, канд. экон. наук, доцента департамента банковского дела и монетарного регулирования финансового факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации «Эволюционный анализ концепций налогового регулирования как составляющей фискальной политики государства»;

А.И. Александровой, канд. экон. наук, заместителя директора по аудиту ООО «Аудиторская фирма «ЭСЭТ», доцента Высшей инженерной школы Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого «Налоговые инструменты поддержки инновационных процессов в Российской Федерации в условиях системных социальных изменений»;

- **секция 2** «Проблематика налогового стимулирования целей устойчивого развития» (модератор: д-р экон. наук **М.Р. Пинская**). На ней рассмотрены доклады:

О.С. Беломытцевой, канд. экон. наук, доцента кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета «Налоговые стимулы для поддержки ESG-инструментов на финансовом рынке Российской Федерации»;

Р.А. Петуховой, канд. экон. наук, профессора кафедры финансов, Санкт-Петербургского государственного экономического университета «Углеродное регулирование: экономические инструменты и перспективы развития в Российской Федерации»;

Ю.Г. Тюриной, д-ра экон. наук, профессора департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации «Система инструментов и методов налогового регу-

лирования социально-экономического неравенства домохозяйств»;

М.А. Троянской, д-ра экон. наук, заведующей кафедрой государственного и муниципального управления Оренбургского государственного университета «Использование налоговой политики в целях укрепления глобального партнерства»;

Е.В. Ядренниковой, канд. экон. наук, доцента кафедры финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина «Анализ и совершенствование налоговой политики Российской Федерации в отношении алкогольной продукции»;

М.М. Сулейманова, канд. экон. наук, доцента кафедры финансов и кредита Дагестанского государственного университета «Перспективы совершенствования российской модели налогового федерализма»;

Д.В. Лазутиной, канд. экон. наук, профессора кафедры экономики и финансов, директора Финансово-экономического института Тюменского государственного университета «Налоговый арсенал уменьшения неравенства между регионами и доходными группами населения»;

• *секция 3 «Налоговый инструментарий поддержки достижения целей улучшения условия жизни для всех»* (модератор: д-р экон. наук **Е.А. Лаврентьева**). На секции были рассмотрены доклады.

Ю.Е. Лабунец, канд. экон. наук, доцента кафедры экономической безопасности Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники «Перспективы развития налоговых стимулов поддержки повышения качества жизни и занятости»;

А.А. Пугачева, канд. экон. наук, доцента кафедры финансов и кредита Ярославского государственного университета им П.Г. Демидова «Влияние структуры налогового бремени на неравенство граждан»;

А.Н. Шулекина, канд. экон. наук, старшего преподавателя кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета «Особенности налогообложения организаций жилищного строительства в целях устойчивого развития»;

А.С. Адвокатовой, канд. экон. наук, доцента департамента налогов и налогового администрирования факультета налогов, аудита и бизнес-анализа Финансового университета при Правительстве Российской Федерации «Налоговые катализаторы повышения доступности правосудия и создания эффективных институтов»;

И.И. Огородниковой, канд. соц. наук, доцента кафедры экономики и финансов Тюменского государственного университета «Налоговые преференции в реализации национальных приоритетов сохранения населения и его здоровья в странах БРИКС»;

Ю.В. Леонтьевой, канд. экон. наук, доцента кафедры финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина «Анализ соотношения целей налоговой политики России с целями устойчивого развития»;

• *секция 4 «Практика налоговой поддержки целей устойчивого развития экосистем»* (модератор: д-р экон. наук **Л.И. Гончаренко**). На секции были обсуждены доклады:

В.В. Понкратова, канд. экон. наук, директора центра финансовой политики департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации «Влияние зеленой повестки и целей устойчивого развития на налогообложение природопользования»;

О.В. Антипиной, канд. экон. наук, доцента кафедры экономики и цифровых бизнес-технологий Иркутского национального исследовательского технического университета «Налоговое стимулирование инновационного развития экономики: проблемы и пути решения»;

Д.А. Артеменко, д-ра экон. наук, главного научного сотрудника Института глобальных исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации «Отчетность по устойчивому развитию Российской Федерации: текущая ситуация и перспективы развития»;

О.А. Синенко, канд. экон. наук, старшего научного сотрудника Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета «Содействие сохранению морских экосистем через инструментарий налогообложения»;

И.В. Никулкиной, д-ра экон. наук, профессора департамента налогов и налогового администрирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации «Инструменты поддержки устойчивого развития арктических территорий в контексте налоговой политики России».

ВЫВОДЫ

В завершение состоялось обсуждение работы симпозиума и тематического фокуса следующего XVI налогового симпозиума, который будет посвящен проблемам и перспективам сопряжения налоговой

политики в контексте реализации целей устойчивого развития, а также обсуждению тематики двух монографий, которые будут подготовлены к следующему симпозиуму в г. Тюмень.

Книга 1: *Механизмы и эффекты преференциального налогообложения юридических лиц.*

Книга 2: *Теория и прагматика преференциального налогообложения физических лиц.*

XVI симпозиум «Теория и практика налоговых реформ» состоится в начале июля 2024 г. в Тюменском государственном университете. Адрес оргкомитета: 5symposium@mail.ru

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

Игорь Анатольевич Майбуров — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента, Уральский федеральный университет, Екатеринбург, Россия

Igor A. Mayburov — Dr. Sci. (Soc.), Prof., Head of the Department of Financial and Tax Management of the Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-8791-665X>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

i.a.mayburov@urfu.ru

Анна Павловна Киреенко — доктор экономических наук, профессор, директор Байкальского института БРИКС, Иркутский национальный исследовательский технический университет, Иркутск, Россия; профессор кафедры финансового и налогового менеджмента, Уральский федеральный университет, Екатеринбург, Россия

Anna P. Kiriyyenko — Dr. Sci. (Soc.), Prof., Director of the Baikal BRICS Institute of Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, Russia; Prof. of the Department of Financial and Tax Management of the Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-7860-5929>

sw.tpk.rt@mail.ru

Степан Сергеевич Быков — кандидат экономических наук, доцент, проректор по международной деятельности, Иркутский национальный исследовательский технический университет, Иркутск, Россия

Stepan S. Bykov — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Vice-Rector for International Affairs of Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-8059-888X>

bstepan@yandex.ru

Заявленный вклад авторов:

И.А. Майбуров — научное обоснование и анализ пленарных докладов.

А.П. Киреенко — научно-практический анализ общих данных по симпозиуму, общее редактирование статьи.

С.С. Быков — составление аннотации, представление отдельных выступлений.

Authors Contribution Statement:

Igor A. Mayburov — scientific justification and analysis of plenary reports.

Anna P. Kiriyyenko — scientific and practical analysis of general data on the symposium, general editing of the article.

Stepan S. Bykov — preparation of an abstract, presentation of individual speeches.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 28.07.2023; принята к публикации 24.09.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 28.07.2023; accepted for publication 24.09.2023.

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