

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аляров С.А.</i> Приоритеты стратегического развития естественных монополий России .....	2
<i>Шатских А.В.</i> Оценка и развитие потенциала организации малого бизнеса .....	6
<i>Латыш А.Р.</i> Сервисные компании в направлениях развития нефтегазового комплекса .....	11
<i>Илизиров Э.Р.</i> Некоторые аспекты налогообложения лизинговых операций .....	26
<i>Бурков К.А.</i> Облигации или кредит? .....	30
<i>Наруков П.В.</i> Инструменты регулирования экспортной деятельности малых предприятий России в условиях глобализации мирового рынка .....	40
<i>Телякин А.Л.</i> Систематизация имущественных ценностей как объектов управления .....	45
<i>Лопатин М.Л.</i> Секьюритизация лизинговых активов .....	53
<i>Гечебаев М.Ю.</i> Туристский транспорт как объект исследования логистики .....	56
<i>Простов А.Л.</i> Муниципальная собственность, муниципальные образования и местное самоуправление как основа реализации экономических интересов населения .....	60
<i>Ратникова М.Ю.</i> Проблемы энергетической безопасности России и ее регионов .....	65

## Contens

<i>Alyarov S. A.</i> Priorities of strategic development of natural monopolies of Russia .....	2
<i>Shatskikh A. V.</i> Assessment and development of the potential of small business .....	6
<i>Latysh A. R.</i> Service companies in the directions of development of oil and gas complex .....	11
<i>Ilizarov E. R.</i> Some aspects of the taxation of leasing operations .....	26
<i>Burkov K. A.</i> Bonds or credit? .....	30
<i>Narukov P. V.</i> Instruments of regulation of export activity of small enterprises of Russia in the conditions of globalization of the world market .....	40
<i>Tebyakin A. L.</i> Systematization of property values as objects of management .....	45
<i>Lopatin M. L.</i> Securitization of leasing assets .....	53
<i>Gechebaev M. Yu.</i> Tourist transport as an object of logistics research .....	56
<i>Simplyin A. L.</i> Municipal property, municipal formations and local self-government as a basis of realization of economic interests of the population .....	60
<i>Ratnikova M. Yu.</i> Problems of energy security of Russia and its regions .....	65

Учредители: ООО «Издательство КНОРУС»,  
Соколинская Н.Э., Зубкова С.В., Рудакова О.С., Григорян А.Ф.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Главный редактор:

**ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ**, д-р экон. наук, академик РАН, проф., заведующий Департамента «Финансовые рынки и банки», Финансовый университет при Правительстве РФ

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

**Вахрушев Дмитрий Станиславович**, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

**Зубкова Светлана Валерьевна**, канд. экон. наук, доц. Департамента «Финансовые рынки и банки», Финансовый университет при Правительстве РФ

**Ильина Лариса Владимировна**, д-р экон. наук, проф., проф. Саратовского социально-экономического института (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Плеханова»

**Лаврушин Олег Иванович**, (главный редактор) д-р экон. наук, академик РАН, проф., заведующий Департамента «Финансовые рынки и банки», Финансовый университет при Правительстве РФ

**Миркин Яков Моисеевич**, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ, заведующий отделом международных рынков капитала, Институт мировой экономики и международных отношений РАН,

**Рубцов Борис Борисович**, д-р экон. наук, проф. Департамента «Финансовые рынки и банки», Финансовый университет при Правительстве РФ

**Рудакова Ольга Степановна**, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента «Финансовые рынки и банки», Финансовый университет при Правительстве РФ

**Соколинская Наталия Эвальдовна**, (зам. главного редактора) канд. экон. наук, проф., проф. Департамента «Финансовые рынки и банки», Финансовый университет при Правительстве РФ

**Халилова Миляуша Хамитовна**, д-р экон. наук, проф. Департамента «Финансовые рынки и банки», Финансовый университет при Правительстве РФ

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**Сальникова Нина Николаевна**, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI (Латвия)

**Ролдугин Валерий Иванович**, д-р экон. наук, проф., председатель профессорского совета, Балтийская международная академия (Латвия)

**Бутиков Игорь Леонидович**, директор, Центр исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан (Узбекистан)

Издатель: ООО «Издательство «Кнорус»  
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Тираж 300 экз.

Подписано в печать: 08.06.2017

Цена свободная

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

# Приоритеты стратегического развития естественных монополий России

С.А. Аляров,  
к.э.н., доц. Московского  
экономического института

Формирование стратегии инновационного развития естественных монополий (ИРЕМ) базируется на определении приоритетов и принципов их стратегического развития, а также способствует построению программ ИРЕМ. При этом под приоритетами стратегического развития ЕМ (схема 1) понимается совокупность переменных, регулирующих процессы разработки, внедрения и диффузии нововведений в монополиях.

Механизм формирования государственных научно-технических приоритетов в различных странах имеет существенные особенности, связанные, прежде всего, с их экономическим и политическим положением в мире, спецификой социально-экономического развития и целей, поставленных на данном временном этапе, сложившимися внутренними традициями регулирования экономических и инновационных процессов ИРЕМ. В любом случае, наиболее значимым приоритетом ИРЕМ в современной экономике России является создание корпоративных институтов инновационного типа (КИИТ) и интеграция науки и производства.

Управление деятельностью КИИТ как приоритет развития ЕМ представляет собой комплекс организационно-административных мероприятий, основанных на интеграции программ деятельности, единстве механизмов управления и унификации методик инновационного развития. Механизмы управления КИИТ реализуются через интеграцию образовательной, научной, производственной и инновационной моделей на системной основе технологий управления ИРЕМ в условиях инновационной (новой) экономики. Структура КИИТ определяется областью и масштабом деятельности ЕМ, размерами, составом и особенностями интеллектуального потенциала разрабатываемого КИИТ высшего учебного заведения и могут быть реализованы в виде технопарка, межведомственного ресурсного инновационного центра, инновационного центра или учебно-научно-производственного комплекса. В структуре ассоциативной модели КИИТ ключевым элементом является базовый вуз, при этом интеграция его в состав ЕМ дает возможность коллективного управления совместной образовательной, научной и производственной деятельностью.

Важнейшей категорией управления ИРЕМ при создании КИИТ является научно-инновационный потенциал монополии, рассматриваемый как комплекс параметров, отражающих способность научно-инновационных систем ЕМ решать проблемы инновационного развития. Обычно рассматривается совокупность кадровых, финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также уровень организации сферы НИОКР (схема 1). Перечисленные компоненты следует рассматривать как ресурсы, которые использует КИИТ для формирования научно-инновационного потенциала ЕМ.



Схема 1. Приоритеты стратегического развития ЕМ

С учетом всего вышесказанного, а также с учетом возможностей и приоритетов стратегического развития ЕМ, можно выделить две основные модели рынка инноваций как способа повышения качества планирования и финансирования работ по ИРЕМ: военно-ориентированная и приоритетно-ориентированная. Военно-ориентированная модель рынка нововведений

ЕМ предполагает существование широкой сети государственных структур, которые являются заказчиками (от имени государства) научно-технической продукции. Причем военно-ориентированная модель может быть представлена двумя разновидностями — замкнутой и ступенчатой. При этом основной упор делается на приоритетно-ориентированные модели.

Модели государственного рынка нововведений ЕМ определяются двумя факторами: долей государственного сектора в общем объеме производимых НИОКР и емкостью (интенсивностью) государственного сегмента рынка приоритетно-ориентированных НИОКР,— представлены в таблице (схема 1). В этой таблице каждый фактор представлен на двух уровнях

— высокой интенсивности действия (значения) и низкой. Конкретные уровни “высокого” и “низкого” значений факторов не уточняются, так как сами модели носят абстрактно-логический характер, что не требует наличия точных количественных величин.

Выработка инновационной стратегии развития ЕМ предполагает наличие при-

оритетов в процессе смены технологий. Здесь необходима четкая ориентация в следующем вопросе: происходит ли смена технологии как следствие какого-либо самостоятельного процесса (научные исследования, изобретения, творчество и т.п.) или смена предопределяется чьи-то желаниями и способностями выделять ресурсы для ее осуществления. Поэтому

при формировании инновационной стратегии развития ЕМ, исходным моментом должна быть четкая ориентация на первопричину возникновения нововведения, т.е. должен учитываться принцип первопричинности. Использование принципа первопричинности позволяет классифицировать инновационные стратегии развития ЕМ по их основным видам: открытие или изобре-

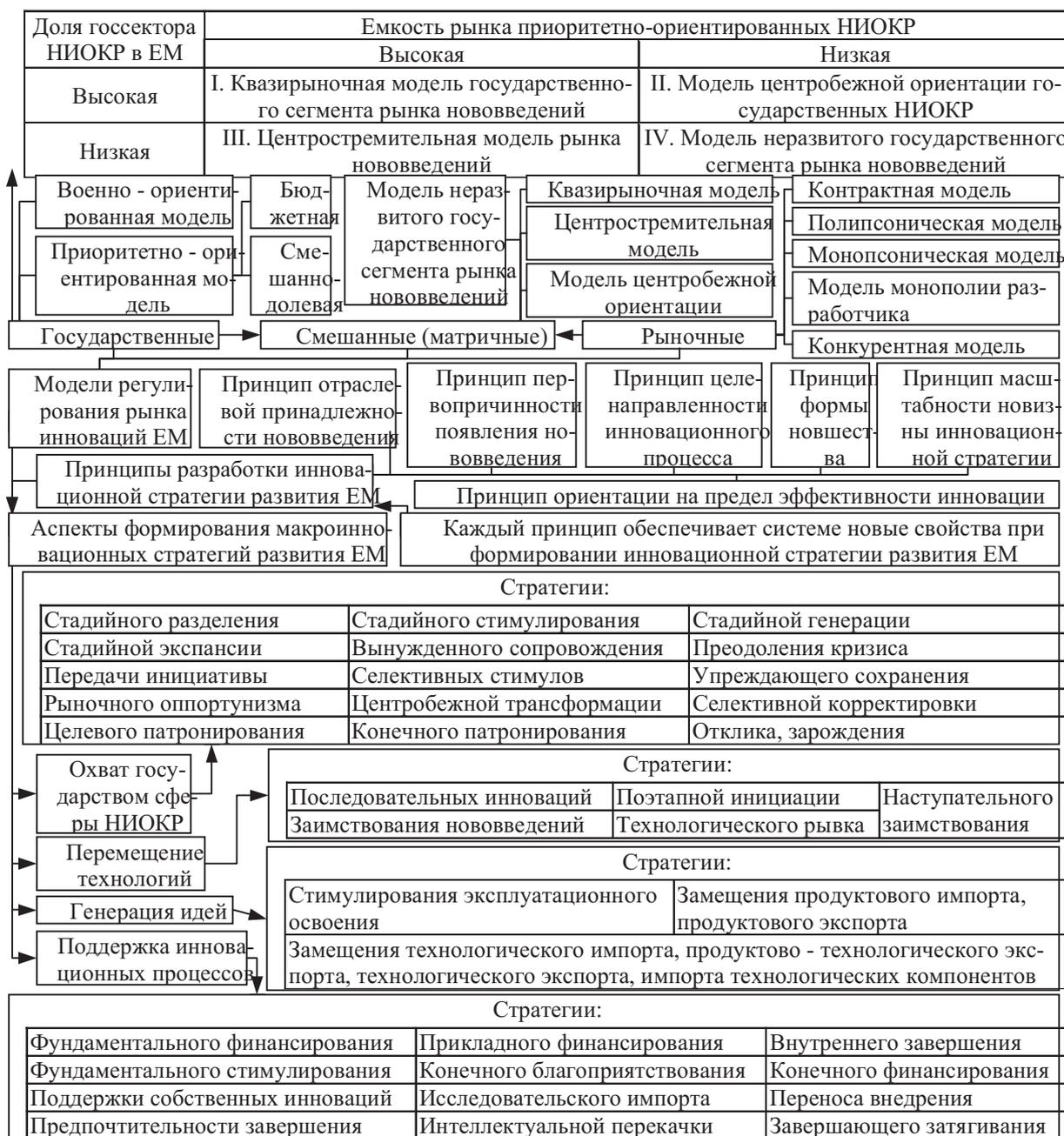


Схема 2. Модели регулирования рынка инноваций и типология стратегий ИРЕМ.

тение, потребность, смешанный вариант.

Кроме принципа первопричинности используется ряд других принципов формирования стратегии ИРЕМ: целенаправленности инновационного процесса, формы новшества, масштабности новизны инновационной стратегии, отраслевой принадлежности нововведения, а также ориентации на предел эффективности инновации. Предложенная совокупность представляет собой систему, в которой каждый принцип является элементом, обеспечивающим этой системе новые свойства в процессе формирования инновационной стратегии развития ЕМ. При этом формирование макроинновационных стратегий ИРЕМ предполагает необходимость государственного управления инновациями (схема 2).

Современный этап экономического развития России характеризуется низкими уровнями развития рынка нововведений и заводской науки для ЕМ. Поэтому применяемые макроинновационные стратегии ИРЕМ должны быть нацелены на повышение этих уровней, без чего невозможен экономический подъем страны на новой технологической основе. С этой целью целесообразно на первом этапе основной акцент сделать на использование стратегии центростремительной трансформации в сочетании со стратегиями фундаментального, прикладного и конечного финансирования инноваций ЕМ.

Для реализации этих стратегий необходимо создать систему мер, нацеленных на развитие рынка нововведений и проведение НИОКР непосредственно в ЕМ. Такие меры

должны носить характер, как прямого государственного вмешательства, так и косвенных стимулов. Прямое государственное вмешательство должно выражаться, прежде всего, в использовании государственных заказов, в проведении исследований и производстве продукции по приоритетным направлениям ИРЕМ. Система государственных заказов позволит активизировать крупный сегмент рынка нововведений ЕМ, а именно ту его часть, которая связана с удовлетворением перспективных потребностей в повышении конкурентоспособности экономики в целом и крупных ее сегментов, а также в обеспечении макроинновационной безопасности, качества планирования и финансирования работ по ИРЕМ.

# Оценка и развитие потенциала организации малого бизнеса

*А.В. Шатских,  
соискатель кафедры экономических  
и финансовых дисциплин  
Московского гуманитарного  
университета*

Зарубежный опыт наглядно иллюстрирует, что сектор малого предпринимательства выполняет очень важные функции в экономике развитых стран. Во-первых, он обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немислима его высокая эффективность. Во-вторых, он способен не только быстро заменить образующиеся ниши в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, применяя подчас самое современное оборудование и технологии. В-третьих, малое предпринимательство создает необходимую для рынка атмосферу конкуренции, многообразие форм, быстро возникающих и исчезающих, обладает готовностью оперативно реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры. И, самое главное, - он создает ту среду предпринимательства, без которой ни одна рыночная экономика, построенная на личной заинтересованности и инициативе производителей, невозможна. Таким образом, малые предприятия и все, что связано с их деятельностью, составляют важный и органичный элемент организационной структуры современного общественного производства. Поэтому малому предпринимательству на Западе отводится важное место в экономике и оказывается серьезная государственная поддержка.

Переходное состояние экономики в России актуализировало проблему малого предпринимательства. Опыт нескольких лет реформ, - с одной стороны, и распространение идей, интерпретирующих развитие формы рыночного хозяйства, - с другой, приводят к пониманию того, что основным фактором динамики рыночного хозяйства, его высокой способности пластично изменяться, является не столько рынок сам по себе, а предпринимательство как необходимая его составляющая. Но вместе с тем, на пути формирования цивилизованного предпринимательства в нашей стране стоит немало проблем, тормозящих его развитие. Это вопросы социально-психологического, экономического и правового аспектов. Проблема формирования, становления и развития малого предпринимательства в России заключается в том, что данный переходный процесс должен произойти в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии какой-либо базы. В данной ситуации опыт бывших социалистических стран дает лишь самые общие ориентиры. Необходимо подчеркнуть, что полноценная предпринимательская деятельность возможна только в рыночной экономике, не деформированной идеологией какой-либо партии или общественного слоя.

Заслуживает внимание тот факт, что предпринимательство жизнеспособно только по инициативе "снизу", и задача государства состоит в том, чтобы не насаждать или тормозить предпринимательство, а создать благоприятную экономическую среду для его становления и успешного функцио-

нирования. Это предполагает, в свою очередь, создание и развитие законодательной и нормативной базы, необходимой для эффективного развития рыночных отношений, оптимального государственного регулирования, стимулирования деловой активности, а также формирование всех элементов рыночной инфраструктуры, обеспечивающих предпринимательскую деятельность. Не менее важное место в проводимых мероприятиях по созданию благоприятной экономической среды малого предпринимательства отводится формированию позитивного общественного мнения.

Те функции, которые малые предприятия выполняют в рыночной экономике, достаточно хорошо известны специалистам. Но, особенность экономики России заключается в том, что прежняя административно-командная система не содержала в себе такой феномен, как инновационное предпринимательство. В связи с этим, переход России к рыночной системе означает, в частности, и необходимость формирования инновационного предпринимательства в малом бизнесе как органичного ее элемента. Поэтому проблема его возникновения, истоков, предпосылок появления представляет особый научный интерес для экономики России.

На основе ретроспективного анализа взглядов на предпринимательство Р. Кантильона, А. Смита, К. Маркса, Ф. Уокера, П. Друкера, И. Шумпетера, Ф. фон Хайека, Р. Хизрича, Л. Мизеса и других исследователей диссертантом делается вывод о том, что единого определения инновационного предпринимательства в экономической теории нет. Взгляды на иннова-

ционное предпринимательство и подходы к оценке его важнейших функций в экономическом механизме современной эпохи отличаются разнообразием точек зрения и теоретических посылок. Однако практически все современные подходы едины лишь в том, что инновационное предпринимательство - это наиболее развивающийся элемент хозяйственного механизма, а предприниматель - одна из центральных фигур в социально-экономической жизни общества. Свой вклад в развитие теории предпринимательства внесли такие отечественные ученые, как Н. Кондратьев, А. Чаянов, П. Сорокин, А. Богданов, В. Автономов, А. Агеев. Так, по мнению А. Агеева: "Предпринимательство как экономическое явление возникает при наличии двух взаимосвязанных обстоятельств: организационно-хозяйственного новаторства и экономической свободы. Целый ряд характеристик (несение риска, принятие решений, владение ресурсами, лидерство и т. д.) является либо производным, либо необходимым, либо дополняющим".

Следует отметить, что различные аспекты к определению малого предпринимательства не лишены недостатков, так как не отражают комплексного подхода к сущности этого многогранного социально-экономического явления. Предпринимательство как таковое, по мнению автора, это многомерное социально-экономическое явление, в основе которого лежит экономически независимая деятельность, осуществляемая людьми или юридическими лицами с целью получения денежного дохода и объединяющая трудовые, материальные и финансовые ресур-

сы для производства товаров или оказания услуг с целью реализации последних на рынке в условиях конкуренции.

Функционирование инновационного малого предпринимательства предполагает наличие ряда условий. Это условия объективного и субъективного порядка. При этом к условиям субъективного порядка автор относит те условия, которые в той или иной степени зависят от поведения, решения предпринимателя, т.е. лежат в сфере его компетенции. Условия объективного порядка представлены совокупностью факторов внешней среды, воздействие которых либо ведет к подъему, либо к снижению предпринимательской активности, т.е. лежат вне компетенции предпринимателя и не зависят от его решения и желания. К условиям объективного порядка, автор считает, следует относить наличие соответствующей экономической среды в целях становления, развития и функционирования малого предпринимательства.

Процесс функционирования малого предпринимательства является следствием воздействия ряда объективных факторов, не способствующих его успешному становлению и развитию. К ним следует отнести: преобладание уравнилельных ценностей над ценностями активной и эффективной деятельности; наличие идеологических догм; социальный инфантилизм, выработавшийся в результате патерналистского характера нашего государства и проявляющийся в иждивенческих ожиданиях и настроениях; четко выраженный национальный, региональный и ведомственный эгоизм и т.д.

Малый бизнес наименее защищен от давления корруп-

ции, чиновничьего произвола и организованной преступности. Экономическая политика российского государства пока фактически поощряет лишь все виды посреднических операций и дискредитирует саму идею предпринимательства, которое стало отождествляться в общественном сознании с безудержной спекуляцией, деньгами и торговым рвачеством, ведущим к обнищанию населения.

Современный этап инфляционного процесса, при котором рост цен явно обгоняет повышение номинальных доходов населения, ведет к сужению емкости внутреннего рынка, что существенно сдерживает развитие предпринимательской деятельности в производственной сфере, в том числе, и на основе малого бизнеса.

Другим фактором, сдерживающим развитие малого предпринимательства, является неразвитость рыночной инфраструктуры, нацеленная на обслуживание предприятий малого бизнеса.

Недостаточно отработанными остаются правовые и организационные вопросы развития малого предпринимательства. В законодательных актах о предпринимательской деятельности в определенной степени недостаточно четко определены качественные критерии, позволяющие провести границу отличий средних и крупных от малых предприятий, а также отсутствуют нормативные акты по регулированию отношений собственности.

Особого внимания, на наш взгляд, требует выработка соответствующей правовой базы, необходимой для развития инновационного малого предпринимательства. Сегодня, зачастую, начинающие

предприниматели в условиях своего неустойчивого экономического положения и правового статуса вполне естественно предпочитают не углубляться в недра производства, а использовать конъюнктуру соответствующего рынка. Формирование правовой базы предполагает создание эффективных условий функционирования предпринимательства, а также функций стимулирования и защиты конкуренции как главной движущей силы в рыночной среде. Правовая база должна четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства. Немало обоснованных претензий вызывает и практика лицензирования. Наряду с вышеизложенным, существуют и другие проблемы. Это и отсутствие источников первоначального финансового капитала, недостаточность информационно-консультативного обеспечения, проблема кадров, отсутствие благоприятного научно-технического и инвестиционного климата.

Среда и предпринимательство - две стороны рыночного хозяйства, активно взаимодействующие друг с другом, побуждая к изменению и развитию. Эти взаимодействия, на наш взгляд, и составляют важнейший момент развития инновационного потенциала в России, поскольку позволяют увидеть и оценить более широкий и более конкретный круг условий осуществления реформ, чем общие условия рыночной экономики. На экономическую сферу и в частности на развитие малого предпринимательства можно воздействовать, но не непосредственно, а косвенно, путем создания

благоприятной экономической среды, способствующей его становлению и развитию в нужном направлении. Безусловно, речь идет о развитии инноваций в малом предпринимательстве, конкуренции в сфере внедрения передовых методов хозяйствования, о воздействии не на предпринимателей, а на среду, в которой они функционируют.

Автором делается вывод о том, что государственная политика в странах с рыночной экономикой в отношении малых предприятий исходит из того, что такое предприятие является не уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляет собой особую модель со специфическими чертами и законами развития, что требует и особого подхода. Исходя из правильного понимания важности малого предпринимательства, государство разрабатывает специальный комплекс мер по его поддержке, учитывая особенности и структурные слабости малого бизнеса.

Анализ опыта государственной поддержки малого предпринимательства позволяет сделать автору вывод, что прямая финансовая помощь несомненно является существенным условием развития и функционирования малого предпринимательства. Однако, следует заметить, что наиболее эффективно работают косвенные меры воздействия и, особенно, налоговые. Государство должно постепенно смещать акценты и все активнее следовать по пути одного из условий развития предпринимательства - больше экономической свободы и меньше налогов. В связи с этим произойдет постепенный отказ от прямых мер воздействия, так как помощь

государства в иной форме не стимулирует предпринимательскую инициативу, а порой даже ее и тормозит.

Учитывая комплекс проблем социально-психологического, экономического и правового аспекта в формировании и развитии инновационного малого предпринимательства, а также принимая во внимание специфику российского рыночного хозяйства, автором разработаны рекомендации (практический и теоретический аспекты) по повышению эффективности использования инноваций в национальной экономике.

Под благоприятной средой внедрения инноваций в малом предпринимательстве в переходной экономике, по мнению автора, следует понимать совокупность благоприятных социально-психологических, экономических и правовых условий, формируемых, в том числе, и целенаправленной государственной политикой, направленной на успешное становление, развитие и функционирование малого предпринимательства как самостоятельного сектора экономики. Для экономической среды малого предпринимательства как системы необходимо наличие ряда взаимосвязанных элементов. К их числу следует относить: частную собственность и частную инициативу; экономическую свободу: благоприятный налоговый, финансово-кредитный, научно-технический, инвестиционный и информационно-консультативный климат; рыночно-конкурентный режим хозяйствования: позитивное общественное мнение к предпринимательству.

Значительное место в формировании благоприятной экономической среды в целях становления и развития ин-

новационного потенциала малого предпринимательства уделяется налогам. Автором подчеркивается, что основной недостаток налоговой системы состоит в том, что она ориентирована на устранение дефицитности бюджета изъятием доходов предприятий. Нет соответствующей увязки налогов с развитием экономики и деятельностью непосредственных ее субъектов - малых предприятий. Потеря такой взаимосвязи привела к тому, что налоговая система развивается сама по себе, а малые предприятия, испытывая ее чрезмерное давление, - сами по себе. При этом малые предприятия заинтересованы в получении минимальной прибыли, избегая высокого налогообложения. В этой связи резко возрастают издержки малых предприятий и экономика приобретает как никогда затратный характер.

Мировой практикой доказано, что государство имеет устойчивую базу развития лишь в том случае, если оно осуществляет налоговую политику, стимулирующую развитие производства, используя закономерность эластичной зависимости между уровнем налоговых ставок (изъятием доходов) и ростом налогооблагаемой базы (ростом производства). Для развития малого предпринимательства, следует отметить, что уровень налоговых ставок на прибыль не должен подрывать финансовые возможности самофинансирования, который достигается за счет полного освобождения от налогообложения той части прибыли, которая необходима для функционирования малого предпринимательства с учетом дальнейшего его расширенного воспроизводства. Учитывая комплекс имеющихся финансовых проблем

в становлении и развитии малого предпринимательства, автором предлагается как один из вариантов выхода из сложившегося положения создание широкой сети малых банковских структур, которые вполне смогут оказать ему необходимую финансовую помощь с учетом приоритетности основных направлений его развития.

Эффективное развитие малого инновационного предпринимательства может происходить при создании определенных условий его функционирования. К ним следует отнести: во-первых, формирование инфраструктуры передачи технологий и системы информационного обмена; во-вторых, организация центров по оценке технологий; в-третьих, создание центров регионального развития и распространения новых технологий; в-четвертых, реализация финансово-сберегающей системы производственно-технологического обеспечения малого инновационного предпринимательства на основе потенциала действующих предприятий.

Особое значение имеет экономическая безопасность инновационного предпринимательства как состояние, т.е. наличие таких экономических, производственных и технологических условий, которые позволяют ему успешно осуществлять устойчивое функционирование в секторе экономики, реализуя в конечном итоге один из основных принципов предпринимательской деятельности. Структурный аспект проблемы предполагает выделение основных факторов, влияющих на экономическую безопасность предпринимательства. На наш взгляд, к ним следует отнести: материальное обеспечение производ-

ства, состояние рабочей силы (трудовых ресурсов); размеры и прогрессивность основного производственного капитала; состояние сферы исследований, разработок и технологических нововведений: возможность реализации продукции. Одним из основных условий динамичного развития инновационного предпринимательства является достигнутый уровень научно-

технического прогресса (уровень развития и применения новой техники и технологии, уровень научных разработок и т.д.). В условиях развития инновационного предпринимательства на базе достижений научно-технического прогресса. в целях получения максимально возможных результатов, потенциально создаются предпосылки возникновения экономических факторов рис-

ка. Одним из наиболее социальных экономически значимых является риск банкротства. Сегодня относительный уровень экономических потерь от банкротства малых предприятий в России является одним из самых высоких среди развитых стран мира, превышая сопоставимые показатели в Японии в 6,3 раза, в Великобритании в 4,5 раза, в США в 3 раза.

# Сервисные компании в направлениях развития нефтегазового комплекса

*А.Р. Латыш, соискатель кафедры экономических и финансовых дисциплин Московского гуманитарного университета*

Нефтегазовый сектор является одной из основ российской экономики, важнейшим источником экспортных и налоговых поступлений, обеспечивая более 4/5 производства первичных энергоресурсов, энергоносители обеспечивают до 40% роста ВВП. Нефтегазовый сектор оказывает значимое влияние на экономическое развитие как сырьевых территорий, так и страны в целом в силу создания им мультипликативных эффектов от капитальных и эксплуатационных затрат в результате реализации нефтегазовых проектов.

Вертикально-интегрированные нефтяные компании включают в себя геофизические, буровые, геологоразведочные, нефтегазодобывающие, перерабатывающие предприятия. Эффективность работы каждого предприятия и экономическое и финансовое положение всего сектора экономики взаимосвязаны.

Перспективы развития сервисных компаний тесно связаны с характером организации взаимоотношений нефтяных и сервисных компаний, что также оказывает влияние на результаты деятельности отрасли. Являясь самостоятельным сектором мировой нефтегазовой индустрии, сервисные компании развиваются в сторону повышения уровня используемых технологий, широкого применения компьютерных систем, характеризуются как наукоемкие. Конкурентная среда отрасли делает особо востребованным соответствие российских сервисных компаний мировому уровню. Соответственно получает распространение практика сотрудничества крупнейших отечественных нефтяных компаний с иностранными сервисными компаниями, что свидетельствует о наличии высокого платежеспособного спроса на сервисные услуги.

Проблема роста эффективности сервисных компаний является комплексной, требующей анализа производственной специализации, изучения принципов и границ аутсорсинга с учетом специфики компаний нефтегазового сектора. Так как передача части работ из общего цикла нефтедобычи сервисным компаниям соответствует практике делового оборота на каждом этапе развития отрасли, требуется предварительный анализ возникновения и развития сервисных компаний как закономерности эволюции нефтегазового комплекса.

Сервисные компании в мировом нефтегазовом комплексе

На первом этапе развития отрасли (50-е гг. XIX века) выделения сервиса не существовало: геологоразведочные работы, бурение и др. функции выполнялись одной компанией. В начале XX-го века вся мировая нефтедобыча контролировалась не более чем десятью компаниями. Эти компании занимались разработкой крупных легко доступных месторождений США, России и некоторых других стран, проводя полный цикл работ от нефтеразведки и бурения до транспортировки и переработки, эпизодически привлекая к работе над

проектами внешних подрядчиков. В условиях монополизированного рынка и относительно небольших размеров компаний не возникало необходимости в экономии издержек и оптимизации управления - предпосылках для выделения сервиса в отдельную отрасль.

Развитие нефтяного рынка имело страновую специфику и свои определенные историческими причинами особенности. В настоящее время существуют два уровня функционирования нефтяной промышленности: «majors» - нефтяные транснациональные структуры и национальные нефтяные структуры. Эта специфика накладывает на сервисный сектор свои особенности. «Majors» имеют в своей структуре крупные сервисные подразделения и могут сами выполнять большую часть необходимых работ, также могут владеть долями в крупных сервисных компаниях и таким образом оказывать влияние на эту отрасль, национальные монополии практически не занимают разведочной, буровой и зачастую добывающей деятельностью, контролируя деятельность сервисных компаний путем контрактов. Сервисные компании по своей природе зависят от крупных нефтяных структур, которые в свою очередь зависят от рыночной конъюнктуры. Однако если у нефтяных компаний может отсутствовать необходимость проведения кардинальных изменений в структуре управления, финансирования и др., сервисные компании вынуждены быть очень гибкими и отвечать малейшим изменениям конъюнктуры непропорционально большими изменениями. Это связано с высокой конкуренцией на рынке,

именно поэтому сервисные компании одни из самых технологичных в современном мире.

Проведем сравнительную характеристику формирования рынка сервисных услуг в составе нефтяного рынка.

**США.** Основным фактором формирования нефтяного рынка, и сервисного сектора в том числе, является фактор собственности на ресурсы и уровень вмешательства государства. В США и Канаде природные ресурсы либо принадлежат собственникам земли (более половины), в которых они расположены, либо находятся в федеральной собственности. Это одна из ключевых особенностей, определивших развитие нефтяной промышленности США. Все компании США, работающие в нефтяной промышленности, являются частными компаниями. Нефтяная отрасль США - пример сосуществования вертикально интегрированных гигантов и «независимых» производителей углеводородов. Если первым подконтролен весь производственный цикл от геологоразведочных работ до реализации нефти и нефтепродуктов, то активы вторых сосредоточены в сфере upstream - то есть исключительно разведки и добычи нефти<sup>1</sup>.

Число компаний первого типа ограничено. Практически все эти компании - результат разделения компании Standard Oil Company and Trust Дж.Рокфеллера, контролировавшей практически всю добычу, переработку, сбыт и транспортировку нефти в США. Сегодня это динамично развивающиеся нефтяные холдинги, располагающие разветвленной сетью активов по всему миру, а так-

же, в наиболее перспективных, с точки зрения нефтедобычи, регионах США - на Аляске и в Мексиканском заливе. «Независимые» нефтяные компании гораздо более многочисленны, на них приходится около 40% американской нефтедобычи.

В механизме работы нефтегазовой отрасли важнейшие звенья - разведка, добыча и транспортировка, которые имеют свои особенности в сфере внедрения новых технологий (состав решаемых задач и соответственно применяемых технологий) и различную эффективность от их внедрения. Технологические новации направлены на получение возможности разрабатывать труднодоступные месторождения и снизить стоимость бурения. Очевидно, что такая направленность исследований обусловлена спецификой современного состояния нефтегазовой отрасли США, где, с одной стороны, большая часть собственных месторождений близка к истощению, а с другой - усиливается давление экологического законодательства, заставляющего повышать расходы на природоохранные мероприятия, и, соответственно, искать пути сокращения производственных издержек.

Основные нефтегазовые провинции США находятся на стадии падающей добычи. В этот период на первый план выходит освоение труднодоступных запасов, характеризующееся невысокими технико-экономическими показателями. При этом решающую роль играет высокая инновационная активность компаний, применение новых технологий добычи. Отмеченные факторы являются предпосылками для успешного развития малых компаний. По-

этому в современных условиях в структуре нефтегазового сектора США наряду с крупнейшими вертикально интегрированными компаниями – «majors» – значительную роль играют мелкие и средние неинтегрированные (независимые) компании.

**Великобритания.** Великобритания, которая не располагала сколько-нибудь значительными запасами нефти на своей территории, еще задолго до начала первой мировой войны взяла курс на захват нефтяных ресурсов других стран. В 1902 г. «Шелл транспорт» заключила финансовое соглашение с крупной голландской компанией «Роял Датч», а в 1907 г. они объединились, образовав мощную нефтяную монополию «Датч/Шелл».

На рубеже 1960-70-х годов ситуация существенно изменилась. Были открыты богатые месторождения углеводородов в Северном море. В настоящее время на шельфе Великобритании в эксплуатации находится около 200 месторождений. Разработку нефтяных месторождений на всех этапах выполняют частные компании.

Исторические условия формирования нефтегазодобывающей промышленности за пределами Великобритании, современная специфика сырьевой базы и необходимость больших капиталовложений (прежде всего, на шельфе) не способствовали появлению и развитию малых нефтедобывающих компаний. Весь цикл работ, начиная от поисково-разведочных и заканчивая реализацией продуктов переработки, осуществляется крупнейшими компаниями, такими как British Petroleum, British Gas, Royal Dutch/Shell. Однако в нефтегазовой отрасли существен-

ную роль играют малые фирмы, специализирующиеся на разработке новых технологий, производстве оборудования и услуг для нефтегазовой промышленности. Они выступают в качестве обслуживающих – эффективных партнеров в области инноваций и сервиса.

Крупнейшие нефтегазовые компании активно поддерживают малые инновационные фирмы. Например, компания British Gas инвестировала более 15 млн. фунтов стерлингов в развитие малого бизнеса, занятого разработкой новых технологий для нефтяной и газовой промышленности.

Законодательством Великобритании предусмотрено, что претенденты на участки недр для разработки должны соответствовать ряду критериев, включая технический потенциал, финансовые возможности, наличие проведенной разведки на предлагаемом участке, опыт работы по освоению месторождений, наличие и содержание программы работ, планируемый вклад в экономику Великобритании. Отдельные требования касаются использования английского оборудования, материалов и технологий: претендент должен представить меморандумы о понимании с соответствующими национальными производителями и планы исследовательских работ и вовлечения местных технологий.

**Норвегия.** Государство на всем протяжении истории активно оказывало влияние на развитие нефтегазового комплекса Норвегии. Была создана четкая законодательная база, обеспечившая благоприятные условия для развития нефтяной отрасли.

Система административного лицензирования явилась

средством воздействия на ТНК. Лицензии на добычу, т.е. лицензии на разведочное бурение и добычу нефти и газа на континентальном шельфе, выдаются на конкурсной основе.

Начиная с 1972 г. в Норвегии функционировала система государственного управления отраслью, в которую входит министерство нефти и энергетики, ответственное за формирование нефтяной политики, нефтяной директорат, осуществляющий технологический и финансовый контроль за деятельностью компаний-участников консорциумов и нефтяная государственная компания «Статойл», являющаяся государственным представителем на континентальном шельфе страны. Государству также принадлежит большой пакет акций второй крупной нефтегазовой компании Норвегии – Норск Гидро (Norsk Hydro).

Для иностранных компаний своеобразной страховкой инвестиционных проектов является тот факт, что начиная с середины 80-х гг. норвежское правительство несет на себе основную финансовую нагрузку при проведении работ на континентальном шельфе. Изначально в 60-е и первой половине 70-х гг. ТНК пытались оспаривать возможность участия государства в геологоразведке и добыче, однако с середины 70-х гг. партнерство с государственной нефтяной компанией «Статойл» стало выгодным, особенно в том, что касалось снижения уровня финансовых рисков частных инвесторов.

Несмотря на ведущую роль государственных компаний в нефтяной промышленности Норвегии, к разведке и бурению, а также к другим сервисным функциям привлекаются независимые

компания, в том числе зарубежные, среди которых крупнейшие мировые ТНК.

*По пути Норвегии пошли развивающиеся страны (Персидского залива, Южной Америки и др.) – через создание компании, контролирующей национальные ресурсы, привлекающей к разработке субподрядные организации со всего мира.* Например, в центральных провинциях Ирана будут построены три подземных газовых хранилища с максимальной вместимостью до 6 млрд куб.м природного газа. Эти газохранилища предназначены для сглаживания сезонной неравномерности потребления газа. В весеннее и летнее время газ будет закачиваться в газохранилища из магистрального газопровода, а в зимнее время будет использоваться как резерв. Подрядчиком строительства будет французская компания «Софрегаз»<sup>2</sup>.

**Китай.** Перед китайской стороной стояла непростая задача: максимально соблюсти интересы страны и в то же время создать самые благоприятные условия и гарантии для конкурентоспособного привлечения иностранных инвестиций. Первоочередной задачей для достижения этого было создание законодательной базы, отвечающей условиям страны и соответствующей международной практике, а также эффективной системы управления и контроля. В основу китайского законодательства была положена модифицированная так называемая «индонезийская» модель соглашения о разделе продукции. Китайское руководство ссылалось также на советский опыт нэповских концессий.

Уполномоченная Государственная нефтяная компания, обладающая монополь-

ными правами на разведку, добычу и реализацию нефти на выделенном Правительством участке месторождения, полностью отвечает за осуществление операций по международному сотрудничеству в нефтедобыче. Она подписывает нефтяной контракт с выигравшим торги иностранным инвестором, временно передает ему определяемые нефтяным контрактом права по разработке месторождения, которые инвестор, с согласия Государственной нефтяной компании, может передать любой третьей стороне.

Нефтяной контракт должен выполняться на самом современном технологическом уровне, с максимальной рентабельностью, соблюдением условий безопасности и охраны недр, окружающей среды. В связи с этим и для повышения конкурентоспособности отечественных производителей и поставщиков Китай отказался от политики протекционизма. Все необходимые подрядные проектные и производственные работы, оборудование и материалы осуществляются и поставляются победителями специально организуемых международных торгов. Только при конкурентоспособности по качеству, цене, срокам поставок и прочих равных условиях, предпочтение отдается участникам с китайской территории без каких-либо дополнительных льгот и квот. При выполнении нефтяного контракта оговаривается обучение и по возможности максимальное использование китайского персонала.

Однако следует отметить, что возможные протекционистские меры могут быть заложены в процесс функционирования государственной управляющей компании, на-

пример, в процессе проведения конкурсов, условий выполнения нефтяных контрактов. Протекционистские меры могут гибко меняться на уровне оперативного управления, например, может использоваться неоднозначное толкование весов факторов в процессе оценки конкурсных предложений

В данной модели управления нефтяной отраслью изначально заложена идея использования аутсорсинга, сервисных компаний. Государственная нефтяная компания может не выполнять никаких производственных функций (как крайний вариант), осуществляя эффективное управление всем циклом от разведки по потреблению нефти. Нужно учитывать при этом, что управление в рамках данной модели является весьма сложным с учетом значительных и разных временных лагов, имеющих отличающиеся временные циклы, т.е. государственная нефтяная компания должна принимать решения на годы вперед по различным этапам производственного цикла. Такая модель развития требует либо эффективного моделирования и прогнозирования ситуации, либо, в случае принятия неправильных долгосрочных решений, станет неэффективной. Однако, учитывая опыт и традиции планового ведения хозяйства, можно ожидать наличия условий для эффективной реализации подобной модели и предположить, что она может быть эффективной в условиях Китая.

Общий менталитет России и Китая в общей части совпадает ввиду наличия общности в истории экономического развития, но собственно в области нефтеразведки и нефтедобычи условия различ-

ны, поскольку в Советском Союзе в отличие от Китая эти отрасли были развиты и имелись собственный оригинальный опыт решения многих проблем, имелась и сохраняется развитая научная и производственная база. Протекционизм в России по отношению к собственным нефтяным компаниям изначально в достаточной степени в законодательство и управленческие механизмы не был заложен (отчасти в связи с быстрыми темпами приватизации, а также в связи с отсутствием регулярного доступа на этот рынок зарубежных нефтяных компаний), однако разумный протекционизм необходим для поддержания собственного цикла производства и сервиса, поскольку наряду с социально-экономическими преимуществами, политической необходимостью, он позволяет обеспечить стабильность условий функционирования отрасли при резких изменениях мировой экономической конъюнктуры. В связи с этим в России с учетом рассмотренного опыта Китая целесообразно было бы ожидать изначального увеличения доли протекционистских мер.

**Вьетнам.** Специфичным является подход к разработке собственных нефтегазовых ресурсов у Республики Вьетнам – исторически и политически сложившиеся связи в этих отраслях с Советским Союзом, оказались эффективными и в рыночных условиях с правопреемницей СССР – Российской Федерацией. СП «Вьетсовпетро» было создано на паритетных началах в 1981 году для поиска, разведки и добычи нефтегазовых месторождений на шельфе Социалистической Республики Вьетнам.

Для работы на шельфе Советский Союз специально

построил во Вьетнаме базу по строительству буровых платформ (всего их у «Вьетсовпетро» двенадцать). Проект, характерный для социалистического периода хозяйствования, оказался рентабельным и в рыночных условиях. Если иностранные компании вынуждены транспортировать свои платформы на расстояния в тысячи километров, то «Вьетсовпетро» собирает их на месте, причем и для других стран региона, к примеру, Малайзии, и по заказам американских и британских компаний.

Для Вьетнама оказалась максимально эффективной исторически сложившаяся модель совместного предприятия с участием России, причем этот опыт Вьетнам распространяет в газовую отрасль путем организации совместного предприятия с Газпромом.

Поддержка собственного производителя в данных условиях является экономически оправданной, т.к. использование имеющегося научно-технического задела дает возможность тиражирования эффективных решений в регионах со сходными условиями добычи нефти. На данном этапе исследования в качестве одного из критериев целесообразности поддержки собственного производителя обозначим возможность тиражирования технологии с коммерческим эффектом.

**Современная структура нефтегазовой отрасли** представлена несколькими секторами (сферами деятельности) в рамках полного производственного цикла: производство оборудования и услуг для отрасли нефтяной и газовой промышленности, разведка и разработка месторождений, транспортировка добытого сырья, переработка,

маркетинг и продажа конечных продуктов переработки.

Рассмотрим следующие группы:

Компании, занимающиеся разведкой и разработкой месторождений (добычей сырья)

Внутренние интегрированные компании

Международные интегрированные компании

1. Компании, занимающиеся разведкой и разработкой месторождений (добычей сырья). Часто эти компании называют независимыми, поскольку они функционируют самостоятельно и не входят в альянсы крупных нефтяных компаний. Они занимаются разведкой и разработкой нефтяных месторождений. В последние годы необходимость доступа к информационным источникам и данным сложных сейсмологических исследований, часто междисциплинарных исследований заставляют независимые компании выходить на международную арену нефтяных разработок.

Независимые компании занимаются добычей часто на небольших, низкодебитных и истощающихся месторождениях, так как эти месторождения малоинтересны ТНК. Однако с этим связан более высокий уровень и скорость внедрения инноваций независимыми компаниями, именно эти компании внедряют большинство наработок и ноу-хау в нефтегазовой отрасли. Инновационный характер этих компаний и большой вклад в экономику стран базирования определяет большой интерес и поддержку со стороны государства.

2. Внутренние интегрированные компании. Как правило, эти компании разрабатывают и добывают нефть и газ из резервов, расположен-

ных по всему миру, но занимаются производством и переработкой в пределах своей страны.

3. Международные интегрированные компании («majors»). Эти компании осуществляют все основные аспекты деятельности нефтяной отрасли, часто участвуя также и в производстве и продаже нефтехимических продуктов. Это наиболее крупные и известные игроки мирового рынка нефти, осуществляющие свою деятельность по всему миру. В состав интегрированных компаний входят как государственные, так и частные компании. Следует отметить, что «majors» исторически формировались в регионах с дефицитом ресурсов, но с высокими и растущими потребностями – так, англо-голландская Royal Dutch/Shell сформировалась задолго до открытия месторождений нефти в Северном море, крупнейшие американские компании также не могут позволить себе развиваться только за счет национальных нефтяных месторождений.

Международные вертикально-интегрированные компании также как и внутренние интегрированные компании осуществляют все операции, начиная с добычи нефти и заканчивая реализацией горючего через принадлежащие им сети заправочных станций, однако география их операций простирается далеко за пределы национальных рынков.

В мире существует две основные модели взаимоотношения государства и нефтедобывающих частных компаний. В одной из них добыча нефти жестко контролируется национальной государственной компанией (или их может быть несколько). Примером может служить круп-

нейший экспортер нефти в мире – Саудовская Аравия. Другим, полярно противоположным примером, является крупнейший производитель и потребитель нефти – США, где добычу нефти ведут частные компании, в том числе иностранные, а государство выполняет только регулирующую и контролирующую роль. Данные модели являются полярными, существует также весь спектр переходов между этими моделями.

В зависимости от конкретных условий, используемая модель может меняться. Например, Норвегия, после открытия огромных месторождений в принадлежащем ей секторе шельфа Северного моря на первом этапе пользовалась услугами частных иностранных компаний. Однако после того как вновь созданные национальные государственные компании приобрели необходимый опыт, государство стало всячески содействовать усилению их позиций.

Традиционным нефтяным ТНК промышленно развитых стран принадлежит лишь небольшая доля мировых запасов нефти. Например, таким корпорациям как ExxonMobil, BP, Royal Dutch/Shell Group, ChevronTexaco принадлежит всего 3,8% мировых запасов нефти. При национализации нефтяной промышленности как правило ставится вопрос о приобретении современной технологии и опыта вместо передачи контроля за разработкой национальных ресурсов иностранным компаниям. Складывающиеся тенденции логично ведет к варианту: разработка основных мировых запасов нефти государственными нефтяными компаниями, сосредоточение сервиса разработки в нефтяных ТНК.

Примером расширения сферы и масштабов деятельности является германский энергетический концерн E.ON, который намерен инвестировать около 19 млрд евро до конца 2007 года в различные проекты по всему миру. Основная часть инвестиций будет направлена на европейский рынок для поддержания в рабочем состоянии и развития энергетических и газораспределительных сетей, а также в экологически чистые электростанции. E.ON продолжает переговоры с «Газпромом» об участии в проектах освоения Южно-Русского месторождения и строительства Северо-Европейского газопровода<sup>3</sup>.

Модель работы нефтедобывающей промышленности, которая сложилась в последние десятилетия, является достаточно устойчивой. Это модель специализации компаний на добыче нефти (с получением лицензий) и на проведении всего комплекса работ: геологоразведки, бурения скважин, обустройства месторождений. Выделение этих производств в независимые компании началось в 50-е годы. В условиях конкуренции привлечь сторонние структуры для организации добычи оказалось гораздо эффективнее, чем содержать собственные сервисные подразделения.

Процессы специализации и интеграции в определенной степени противоречивы, но общим является их возникновение вследствие изменения внешних условий. Процессы специализации и интеграции протекают одновременно, при этом процесс интеграции, следующий после специализации, может иметь новое качество, его результатом могут быть новые организационно-экономические

формы. Сервисные компании, прошедшие этап выделения, затем могут объединяться в новом качестве. Возможна специализация и интеграция сервисных компаний по различным группам критериев, в частности, производственная специализация по функциональному признаку, а интеграция – по территориальному признаку, и наоборот. Примером являются независимые компании, занимающиеся добычей из истощающихся месторождений, с применением инновационных технологических решений.

Логика развития компаний нефтегазового сектора позволяет сделать вывод, что развитие технологий разведки, добычи, переработки и транспортировки нефти связано с увеличением уровня специализации и в то же время с интеграцией различного вида услуг уже с новым функциональным наполнением. Размеры компаний делают неэффективным содержание полной инфраструктуры, в то же время одна и та же сервисная компания может обслуживать несколько заказчиков. Поэтому с одной стороны проявляются тенденции владения полным циклом собственного производства, а с другой – использования возможных организационных альтернатив для уменьшения издержек.

Развитие рынка сервисных услуг в нефтегазовом комплексе России

В дореволюционной России, в СССР и в современной России отрасли, которые определяли благосостояние страны, всегда находились под жестким контролем государства, в наибольшей степени это относилось к природным ресурсам страны. Так, например, информация о разведанных полезных ис-

копаемых всегда была государственной тайной. Однако сама политика очень часто менялась и соответственно менялась политика в отношении использования и исследования природных ресурсов страны. Главной проблемой исследования геологических богатств страны всегда являлся недостаток собственных средств и технологий. На разных этапах истории она решалась по-разному.

До 1917 года нефтеразведка, нефтедобыча и нефтепереработка велись иностранными компаниями, российскими промышленниками, государственными компаниями на основе договоров концессий и собственных инициатив промышленников. В период НЭПа концессии также были распространены. После свертывания НЭПа количество концессии пошло резко на убыль.

СССР благодаря концессионному типу отношений с иностранными нефтедобывающими компаниями восстановил свою нефтяную промышленность, освоил современные технологии нефтеразведки и нефтедобычи, приобрел собственные мощности для дальнейшего развития. В военные и послевоенные годы в разработку последовательно вовлекались новые нефтяные месторождения. Это позволило резко поднять здесь добычу нефти в разгар Великой Отечественной войны.

В 1946 г. было образовано Министерство геологии СССР. Все предприятия нефтегазовой промышленности в СССР были организованы по единому стандарту. Сервисные подразделения обычно входили в состав местного нефтегазодобывающего объединения. Финансирование разведки и освоения новых месторождений осуществля-

лось из госбюджета, и объем выделяемых на это средств формировался вне зависимости от эффективности работ.

К началу 1960-го Советский Союз по добыче нефти вышел на 2-е место в мире. Помимо Каспийских и Бакинских месторождений, по-прежнему велись разработки в Волго-Уральском регионе, хотя становилось очевидным, что здешние залежи скоро будут исчерпаны, и вскоре крупнейшие месторождения были обнаружены в Западной Сибири. С 1964 г. началась промышленная эксплуатация западносибирских месторождений нефти. Это позволило увеличить добычу нефти в стране в 1970 г. по сравнению с 1960 г. более чем вдвое, до 353,0 млн. тонн и наращивать годовые приросты добычи нефти до 25-30 млн тонн. В 1974 г. СССР занял первое место в мире по добыче нефти. Западно-Сибирский нефтегазоносный регион, ставший с середины 70-х годов главной базой по добыче нефти и газа, обеспечивал более половины всей добываемой в стране нефти.

С конца 70-х годов 20 века в СССР были предприняты серьезные шаги по поискам месторождений на континентальном шельфе. В течение десятилетия эффективность геологоразведки в Каспийском, Охотском, Баренцевом и Карском морях превзошла лучшие мировые достижения. Особенно впечатляющие результаты достигнуты в Арктике: в Баренцевом, Печорском и Карском морях: выявлено более 100 нефтегазоперспективных объектов, а также открыто 11 месторождений.

В первой половине 80-х годов в СССР добывалось более 600 млн. тонн нефти (с конденсатом). Но в 1985 г. до-

быча резко упала до 595 млн. т. Максимум добычи нефти в стране – 624,3 млн. т. – был достигнут в 1988 г. Период 1980-х гг. в целом характеризуется попытками перестройки отрасли, внедрения хозрасчета и рыночных механизмов в рамках социалистического типа хозяйства.

Начало приватизации российской нефтяной промышленности и преобразование государственных предприятий в акционерные общества связано с Указом Президента РФ №1403 от 17.11.1992 г. «Об особенностях приватизации и акционирования государственных предприятий, производственных и научно- производственных объединений нефтедобычи, нефтепереработки и нефтепродуктообеспечения». Начиная с 1994-1995 гг. в России происходит консолидация бывших дочерних предприятий (в рамках компаний). При этом они теряют свою юридическую самостоятельность и становятся структурными подразделениями головной компании.

Разработанной в Минтопэнерго РФ «Концепцией реформы управления в нефтяной промышленности» (1994 год) предусматривалось создание около десяти ВИНК на базе нефтедобывающих производственных объединений и предприятий нефтепереработки и нефтепродуктообеспечения. В последующем «планировалось» поглощение нефтяными компаниями геологоразведочных, отдельных научно-исследовательских организаций и предприятий сферы нефтегазового строительства. При разгосударствлении и приватизации нефтегазодобывающих объединений в основу был положен принцип сохранения «единого производственно-техноло-

гического комплекса» и формирования российских ВИНК – в целях создания «конкурентной среды в отрасли». Но названные два ключевых понятия – «единый производственно-технологический комплекс» и «вертикально-интегрированная нефтяная компания» – не являются равнозначными по своему содержанию.

Единый производственно-технологический комплекс в нефтяной отрасли был представлен отдельными производственными объединениями (ПО), организованными по территориальному принципу. В состав нефтяных ПО помимо добывающих организаций (НГДУ) входили практически все смежные и вспомогательные подразделения. Практически все нефтяные ПО являлись монополистами – не только с позиции их доли в общем объеме добычи нефти, сколько по характеру совокупной хозяйственно деятельности в пределах подконтрольных им территорий. В процессе интеграции ПО стали структурными элементами ВИНК.

В результате к началу 1996 года в нефтяном секторе действовало 16 нефтяных компаний, преимущественно вертикально-интегрированных (ВИНК). В нефтяные компании входят предприятия, относящиеся к последовательным стадиям технологического процесса: разведка и добыча нефти – транспортировка – переработка – нефтехимия – сбыт нефтепродуктов и нефтехимикатов. Процесс производства ВИНК начинается с геологоразведки, бурения и эксплуатации скважин, включает добычу и переработку нефти и завершается реализацией нефтепродуктов, в том числе на экспорт. Структурно вертикаль-

но интегрированные компании в России создавались как аналог западных вертикально-интегрированных компаний, отличаясь тем, что российские компании были созданы в относительно короткие сроки в соответствии с законодательными актами.

За этапом консолидации активов последовал этап их реструктуризации, отличавшийся выделением непрофильных активов. Данная тенденция являлась общей для экономики и распространялась на нефтегазовый сектор. Выделение активов было обусловлено и целями головных компаний – снижение издержек, и целями выделяемых бизнесов – возможностями в проведении самостоятельной экономической политики, расширении рамок принимаемых управленческих решений, росту конкурентоспособности.

Начиная с конца 2010 года и начала 2011 года нефтяные компании начали активно проводить политику реорганизации компаний путем выделения из них сервисных составляющих. Основной задачей таких преобразований является выделение непрофильных функций в отдельные, самостоятельные структуры и создание развитой рыночной конкурентной среды среди сервисных компаний.

Так, к примеру, компания Сибнефть, в этот период, проводила реорганизацию основной дочерней структуры ОАО «Сибнефть-Ноябрьскнефтегаз» путем выделения в самостоятельные организации:

- ННГРП и СУБР (бурение) были преобразованы в ООО «Сервисную буровую компанию»;

- УКРС (капитальный ремонт скважин) преобразо-

ван в ООО «УКРС-Сервис».

В дальнейшем, такое разделение позволило более жестко контролировать распределение затрат на непосредственное строительство скважин<sup>4</sup> и добычу нефти. Также преобразования происходили в нефтеперерабатывающих и нефтетранспортных подразделениях в других дочерних структурах.

В результате проведенного анализа развития нефтегазовой отрасли в России и СССР можно выделить следующие периоды:

1. На начальной стадии развития нефтяной отрасли в России (до революции) преобладали зарубежные компании с полным циклом работ, в которых сфера сервисных услуг организационно явно не выделялась, в т.ч. ввиду отсутствия достаточной специализации в рамках самих компаний.

2. В период образования СССР, во времена НЭПа и довоенного развития отрасли в условиях концессионной формы организации нефтедобычи началась специализация, вызванная производственными и технологическими причинами.

3. С переходом к полностью государственной форме развития отрасли разветвленная система сервисных компаний формировалась «сверху». Это было вызвано спецификой отраслевой специализации советского народного хозяйства. Собственно добыча нефти, система транспорта и связи, ремонта и поставок оборудования были структурированы в рамки отдельных вертикальных управленческих структур (ведомств), каждое из которых обеспечивало выполнение собственных функций в пределах некоторых территорий. Т.е. можно сказать, что в со-

ветское время была сформирована «пределная» сервисная специализация, а именно каждая значимая функция работы нефтедобывающей компании была закреплена за тем или иным ведомством. Это не исключало «натурального хозяйства» в нефтедобывающей компании, особенно в районах, где другие виды деятельности были относительно малоразвиты. Однако такая «натуральность» противоречила общим тенденциям развития экономики в государстве.

4. В период 1985-1990-х гг. предпринимались попытки рестройки отрасли, подобные тем, которые были в экономике в других отраслях.

5. Начиная с 90-х гг. 20 века в России начались приватизационные процессы, объединившие в рамках формирующихся нефтяных компаний необходимые для них отраслевые активы. Данный этап является относительно непродолжительным, но весьма насыщенным и содержит определенную подэтапы:

во-первых, этап приватизационных процессов и формирования ВИНК;

во-вторых, этап реструктуризации - выделение непрофильных активов, в т.ч. сервисных компаний.

в-третьих, начало широкого влияния процессов глобализации, проявляющееся в расширении присутствия иностранных сервисных компаний на отечественном нефтяном рынке.

Именно период последних 15 лет является своего рода «новейшей историей» развития нефтегазового сектора и сервисных компаний и требует более углубленного изучения.

Характерные черты каждого этапа развития нефтегазового сектора России и

СССР представлены в таблице (см. таблицу 1), предложенная периодизация основана на признаках: тип государственного регулирования и тип собственности, специфика нефтяных компаний, характер взаимоотношений отечественных и зарубежных компаний, тип производственной и организационной специализации.

Выделим следующие тенденции в процессах интеграции и специализации:

1. Интеграция с западными нефтяными компаниями и в связи с этим появление в России западных сервисных компаний, являющихся конкурентами российских. Тенденция во многом вызвана тем, что новые собственники стремятся максимально легитимизировать и обезопасить имеющиеся активы.

2. Упорядочение отношений с партнерами в рамках бывшего СССР как в сфере нефтедобычи, так и в сферах переработки<sup>5</sup>. В СССР существовала единая система разведки, добычи, переработки, транспортировки нефти. Эта система оказалась разорванной границами республик и новыми формами собственности. Ввиду необходимости сосуществования и взаимодействия данных структур в течении длительного периода сохранялись эксклюзивные взаимоотношения между данными структурами. В настоящее время в связи с перераспределением собственности, с процессами дифференциации и интеграции в разных направлениях происходит выравнивание данных отношений в соответствии с рыночными условиями. Например, строительство на Украине нового нефтеперерагонного завода для переработки нероссийской нефти не исключает продаж по миро-

вым ценам. Т.е. экономические устремления каждого государства в конечном итоге ограничены не соглашением производителей и политичес-

кими причинами, а его платежеспособностью.

В настоящее время идет естественный процесс возрождения, восстановления

добывающей отрасли. Сейчас отрасль возвращается к уровню конца 1980-х гг.

Ситуация с геологоразведочными работами достаточно специфична. Сейчас в отрасли проводится лишь четверть работ по сравнению с 1980-ми годами, хотя сравнение не совсем корректно из-за различий между СССР и Россией. Ежегодно фиксируется истощение запасов. Месторождений, где можно добывать полезные ископаемые с высоким уровнем рентабельности, в стране становится все меньше. В стратегическом запасе государства велика доля труднодоступных участков с неразвитой инфраструктурой, сложными климатическими и географическими условиями.

За последние 10 лет в стране резко ухудшилась сырьевая база нефтяного комплекса, уменьшилась ее конкурентоспособность на мировом рынке в сфере нефтяных технологий. Более чем в 4 раза сократились объемы разведочного бурения, прирост запасов нефти – в 6,5 раза. Существенно сократились также объемы геофизических исследований. За 30-летний период (1971-2000 гг.) доля трудноизвлекаемых запасов в целом по России увеличилась почти в 3 раза и превысила 54% общих запасов.

Объем средств, затраченных российскими нефтяными компаниями в 2004 г. на разведочное бурение, остался примерно на уровне предыдущего года и составил 10 млрд. руб. (\$350 млн.), а расходы на эксплуатационное бурение возросли с 51 млрд. руб. (\$1,8 млрд.) до 56 млрд. руб. (\$2 млрд.) Но действия отечественных компаний идут в разрез с тенденциями, поддерживаемыми majors. Так, Royal Dutch Shell заявила в

Таблица 1

Этапы развития и специализация в нефтегазовом секторе, вызванные развитием отрасли и социально-политическими изменениями в стране

Этап	Период	Государственное регулирование/ собственность	Нефтяные компании	Взаимоотношения отечественных и зарубежных компаний	Производственная и организационная специализация
1	С начала развития отрасли до 1917 года	Регулирование условий нефтеразведки, нефтедобычи и нефтепереработки/ государственная собственность	Преимущественно зарубежные фирмы	Аренда российскими предпринимателями нефтеносных участков, далее переуступка контрактов зарубежным фирмам	Сервисные услуги присутствовали в составе общего технологического процесса и организационно не выделялись
2	1917 - 1945 гг.	Установление концессионных форм работы	Высокая доля зарубежных фирм, активно развивающиеся отечественные предприятия	Активное освоение новых технологий и другого зарубежного опыта советскими предприятиями	Специализация, вызванная производственными и технологическими причинами.
3	1946-1980 гг.	Полная государственная собственность на недра, средства производства	Отечественные государственные предприятия	Закупка (не всегда эффективная) необходимых технологий, оборудования, элементов инфраструктуры, более высокого по сравнению с отечественными аналогами качества или не имеющих в достаточном количестве. Формирование существенной зависимости европейских потребителей от советского газа и нефти	Отраслевая специализация в масштабе государства. Кооперация с зарубежными фирмами в узких ключевых направлениях. Существенная автономность отрасли
4	1981 - 1991 гг.	Попытки реструктуризации отрасли, внедрения хозрасчета и рыночных механизмов в рамках социалистического хозяйства	Отечественные государственные предприятия	Попытки реализации механизмов, обеспечивающих хозяйственную самостоятельность, в т.ч. во взаимоотношениях с зарубежными партнерами	Увеличение хозяйственной самостоятельности предприятий, ухудшение управляемости
5	1991-1996 гг.	Приватизация отрасли	Отечественные вертикально интегрированные нефтяные компании	На основе хозяйственной самостоятельности российских компаний	Специализированные предприятия в рамках ВИНК, структурные подразделения нефтяных компаний
6	1997–2008	Перераспределение собственности и встраивание в мировой нефтегазовый комплекс	Ряд участков недр предоставляется на условиях раздела продукции		
6.1.	2009–2011	Выделение непрофильных активов	Отечественные ВИНК, независимые отечественные сервисные компании	На основе хозяйственной самостоятельности российских компаний	Производственная специализация в рамках структурных подразделений и организационных структур
6.2.	2012–2015	Расширение присутствия зарубежных сервисных активов в рамках процессов глобализации	Отечественные ВИНК, независимые отечественные и зарубежные сервисные компании	Конкуренция отечественных и зарубежных сервисных компаний	

2004 г., что направит в ближайшие три года в сегмент разведки и добычи \$45 млрд.

Одной из проблем, оказывающих влияние на темпы геологоразведочных работ, является проблема полноты и адекватности законодательной базы. Основным субъектом разведывательных работ выступает недропользователь. Но его право получить обнаруженный участок полезных ископаемых в промышленную эксплуатацию прописано нечетко. В соответствии с законодательством о лицензионном соглашении компания должна доказать факт открытия месторождения, только тогда она имеет право на его разработку.<sup>6</sup> Но в большинстве случаев предприятия работали на участках, о которых у государства уже была базовая информация о запасах. В итоге возникали юридические споры о праве собственности, а у инвестора не было уверенности в эффективности вложений. И компании это условие лицензионного соглашения, как правило, не выполняли.

Компании стремятся вести такую разработку, при которой достигается минимальная себестоимость нефти. Сверхобеспеченность запасами многих крупных нефтяных компаний способствует росту добычи в основном за счет интенсификации выборочной отработки активной части запасов при одновременном прекращении эксплуатации сотен и тысяч малодебитных скважин, из которых добываются трудноизвлекаемые запасы. Положение усугубляется тем, что за последнее десятилетие практически свернуто применение современных методов увеличения нефтеотдачи, без чего невозможна эффективная разработка «трудных» запасов.

Воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ) в широком смысле – это поиск и разведка новых месторождений, постановка на государственный баланс полезных ископаемых в количестве, достаточном для обеспечения внутренних потребностей страны в минеральном сырье и экспортных возможностей. В связи с увеличением доли трудноизвлекаемых запасов возникнет необходимость привлечения в больших масштабах дорогостоящих зарубежных технологий.

Известно, что гарантированное восполнение выбывающих объемов добычи должно осуществляться за счет освоения объектов нераспределенного фонда недр. После отмены отчислений на ВМСБ с 2012 г. крупные компании снизили объем ГРП почти вдвое, а средние и мелкие – практически их прекратили. Ситуация начала меняться в 2014 году, когда, с одной стороны, министерство природных ресурсов приступило к проверке выполнения условий лицензионных соглашений. Из опасения потери лицензий компании начали осуществлять геологоразведку. Кроме того, у самих предприятий появилась острая необходимость начать разведку недр, так как современные недропользователи уделяют огромное внимание стратегии развития предприятия, перспективе работы на геологоразведочном участке, в рыночном сегменте. В течении 2014 г. наметилась положительная тенденция, недропользователи увеличили расходы на геологоразведку в среднем на 15–20%. Но этого пока недостаточно для поддержания стабильного объема доказанных разведанных запасов.

В результате снижения эффективности геолого-раз-

ведочных работ (ГРП) прирост запасов нефти с 1994 г. не компенсирует ее добычу. В структуре сырьевой базы углеводородов увеличивается доля трудноизвлекаемых запасов (в низкопроницаемых коллекторах, высоковязкие нефти и др.). Кроме того, перспективными месторождениями признается российский арктический шельф, имеющий огромный потенциал, а также Баренцево море и море Лаптевых<sup>7</sup>.

Структура остаточных запасов нефти ухудшается из-за того, что интенсивный отбор нефти происходит преимущественно из активной части запасов, которые не восполняются такими же высокопродуктивными объектами. По данным ГУП ХМАО «Научно-аналитического центра рационального недропользования им. В.И. Шпильмана» невыявленные ресурсы нефти при их переводе в доказанные запасы могут обеспечить добычу на 50–60 лет, выявленные запасы – всего на 20 лет. Если же объемы эксплуатационного бурения не увеличатся, а сокращение геологоразведки будет продолжаться, это приведет к падению добычи нефти, начиная с 2007 г., и к 2020 г. достигнет 150–160 млн т в год<sup>8</sup>.

В настоящее время разрабатывается новый закон «О недрах» (с января 2014 года Минэкономразвития РФ по поручению правительства РФ приступило к разработке новой редакции закона «О недрах»), в рамках которого планируется решить проблемы контроля и регулирования деятельности в сфере недропользования и, в том числе, геологоразведки.

Тенденцией последних 3–5 лет является экспансия западных сервисных компаний в российский нефтегазовый

сектор. Например, российские активы активно скупает Schlumberger. В последнее время приобретать отечественные сервисные предприятия начали и зарубежные инвестиционные фонды. В настоящее время доля отечественных сервисных компаний на рынке России достаточно велика. В нефтегазовом комплексе страны годовой оборот сервисного бизнеса оценивается в 10 млрд долларов. Schlumberger публично заявлено, что компания намерена занять 40% этого рынка. При сохранении существующих тенденций предпосылки для осуществления данных планов имеются.

Документом, который влияет на развитие отрасли, помимо разработанной в Минтопэнерго РФ «Концепции реформы управления в нефтяной промышленности», является «Энергетическая стратегия России». В 2000 году Правительством Российской Федерации были одобрены «Основные положения энергетической стратегии России на период до 2020 года» (протокол от 23 ноября 2000 года №39. Существует также стратегия освоения и изучения углеводородных ресурсов на континентальных шельфах до 2020 года, в соответствии с которой Правительство РФ предполагает сделать одним из главных приоритетов развитие нефтегазовых месторождений на континентальных шельфах в северных морях.

Однако, несмотря на наличие документов, определяющих направления развития отрасли, они не формируют целостную долгосрочную стратегию отрасли, которая должна содержать основные целевые установки и задачи, функциональные стратегии (финансовую, производствен-

ную, маркетинговую, кадровую, организационную), ключевые инвестиционные проекты для достижения стратегических целей, принципы взаимоотношений государства и компаний, отечественных и иностранных компаний, прогноз социально-экономического эффекта реализации стратегии).

Значимость проблем развития нефтегазового комплекса и сервисных компаний подтверждается регулярно (с 1999 г.) проводящимися нефтегазовыми форумами<sup>9</sup>, в 2004г. в Париже состоялся уже VI Международный конгресс «Нефтегазовый комплекс: стратегии развития». Его организаторами выступили РСПП, Российская академия наук, Международное энергетическое агентство, компании Газпром и ЛУКОЙЛ. На данном конгрессе обсуждается стратегия взаимодействия России и Европы в энергетической сфере: существование естественных монополий в российском ТЭК, «ножницы» между внутренними и экспортными ценами на газ, неэффективное расходование энергии, вопросы ратификации Киотского протокола и Договора к Энергетической хартии.

По данным Минпромэнерго, за последние 5 лет общий объем капиталовложений в сырьевой комплекс России вырос в 2 раза и составил 1,3 триллиона рублей. В нефтегазовом секторе России в ближайшие 10 лет суммарные капитальные вложения составят 270 млрд.долларов.

Одним из крупнейших направлений капитальных вложений является разработка месторождений. Так, ЛУКОЙЛ намерен привлечь

\$110-миллионный заем ЕБРР на разработку месторождения Шах-Дениз в Азербайджане и \$70-миллионный - на строительство Южнокавказского трубопровода. ЛУКОЙЛу принадлежит 10% участия в проекте Шах-Дениз через SPV-компанию Lukoil Overseas Shah Deniz Ltd. Стоимость реализации первой фазы проекта оценивается в \$2.77 млрд., и, соответственно, доля ЛУКОЙЛа в расходах составляет \$277.7 млн. Запасы месторождения оцениваются в 625 млрд.куб.м газа и 101 млн.т конденсата<sup>10</sup>. Данный пример показателен как свидетельство сотрудничества «majors»: участниками проекта помимо ЛУКОЙЛа являются также BP, Statoil, ГНКАР, NICO, TotalFinaElf и ТРАО.

В освоении проекта «Сахалин-3» также проявляются типичные проблемы компаний нефтегазового сектора, в том числе сервисных компаний: определения соотношения участия в добыче российских и зарубежных компаний, проблемы инфраструктурных расходов и их возмещения.

Так, американские нефтяные компании Chevron и ExxonMobil хотят продолжать освоение проекта «Сахалин-3». 49% - доля в проекте, которая открыта для иностранных инвестиций. Владея развитой инфраструктурой на объекте, компании ChevronTexaco и ExxonMobil имеют определенные преимущества. Если американские компании не будут участвовать в проекте, затраты, которые они понесли, создавая инфраструктуру «Сахалина-3», должны быть компенсированы. По условиям конкурса на покупку лицензии на освоение «Сахалина-3» не менее 51% акций компаний-претендентов должно принадле-

жать российской компании. Методика оценки размера компенсации пока не определена. Впервые конкурс на освоение «Сахалина-3» был проведен в 1993 г. Тогда на нем победили компании ExxonMobil и ChevronТехасо, которые собирались реализовывать проект на принципах раздела продукции.

Таким образом, в связи с неотработанностью и неустойчивостью законодательной базы и изменениями приоритетов у правительства, могут возникать проблемы в освоении крупных месторождений, требующих больших затрат времени и масштабных инвестиций. Возникает проблема относительно доли участия в разработке российских природных ресурсов сформировавшихся за годы реформ российских нефтяных компаний и зарубежных компаний. В любом случае возникает проблема оценки затрат на формирование инфраструктуры, произведенных первоначальным инвестором в случае изменения условий первоначального соглашения, и компенсации данных затрат.

Таким образом, в настоящее время ситуация в геологоразведке нефти и газа сложная, что объясняется **противоречивостью процессов**: с одной стороны, растет необходимость, а следовательно и спрос, в проведении соответствующих изысканий (вызванные снижением дебита крупнейших месторождений, снижением качества добываемой нефти, ухудшением баланса месторождений в стране и мире); с другой – для нефтяных компаний России ключевыми вопросами являются стратегическая и структурная политика, направленная на улучшение финансовых показателей работы, на повышение стоимости компании на рынке. Данная структурная политика свидетельствует об отсутствии стратегических интересов собственников нефтяных компаний.

Не менее важной проблемой является **несовершенство законодательства**. Так, ранее существовали отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, которые платили компании ТЭК и из которых централизованно финансировались работы по геологоразведке, позже эти отчисления были отменены в расчете на собственные усилия нефтяных компаний. В условиях России расчет оказался ошибочным, так как большинство нефтяных компаний России ориентированы на планирование деятельности в среднесрочном и краткосрочном временном горизонте, что сводится к увеличению добычи и росту стоимости капитала компании.

Обозначенные проблемы являются следствием основной – несовершенством стратегии развития нефтегазового комплекса. Нефтяные компании часто ограничиваются использованием задела разведывательных работ, который был в СССР, не производя новых работ. Но и производя разведывательное бурение, определяя размер и характеристики запасов, присутству-

существовали отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, которые платили компании ТЭК и из которых централизованно финансировались работы по геологоразведке, позже эти отчисления были отменены в расчете на собственные усилия нефтяных компаний. В условиях России расчет оказался ошибочным, так как большинство нефтяных компаний России ориентированы на планирование деятельности в среднесрочном и краткосрочном временном горизонте, что сводится к увеличению добычи и росту стоимости капитала компании.

Обозначенные проблемы являются следствием основной – несовершенством стратегии развития нефтегазового комплекса. Нефтяные компании часто ограничиваются использованием задела разведывательных работ, который был в СССР, не производя новых работ. Но и производя разведывательное бурение, определяя размер и характеристики запасов, присутству-

Схема 1

Состав проблем на этапах процесса добычи углеводородного сырья

ЦЕЛИ	ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ	ПРОБЛЕМЫ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ
<p>Развитие сырьевой базы в соответствии с приоритетами развития. Поддержка уровня разведанных доказанных запасов</p> <p>Эффективное использование ресурсов: добываемого сырья, производственного, финансового, кадрового, инфраструктурного потенциала</p> <p><i>Контур воспроизводства материально-сырьевой базы</i></p>	<p>Низкий прирост запасов</p> <p>Ухудшение условий добычи</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение качества добываемой нефти, снижение дебита месторождений т.д.</li> </ul> <p>Приоритеты краткосрочных интересов у компаний</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нацеленность на улучшение текущих финансовых показателей работы в ущерб стратегическим</li> <li>- снижение объемов затрат на долгосрочные проекты (разведка, добыча труднодоступного сырья)</li> </ul> <p>Встраивание в мировой рынок углеводородного сырья</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- конкуренция с иностранными компаниями</li> <li>- условия участия зарубежных НК в проектах по освоению месторождений</li> </ul> <p><i>Контур общеотраслевых проблем</i></p>	<p>Рост потребности в инвестиционных ресурсах в связи с расширением доли трудноизвлекаемых запасов</p> <p>Снижение эффективности деятельности в связи с «территориальным монополизмом» нефтяных компаний, распространением конкурсных условий отбора подрядчиков</p> <p>Ужесточение конкуренции вследствие монополизации рынка сервисных услуг иностранными корпорациями. Угроза поглощения отечественных сервисных компаний иностранными, следствие - угроза энергетической безопасности</p> <p>«Выпадение» из отраслевого законодательного поля</p> <p>Снижение производственного, технического, инновационного, кадрового потенциала</p> <p><i>Контур специфических проблем сервисных компаний</i></p>

ет возможность выбора – добычи легкодоступной части или части, требующей значительных вложений. Отсутствие нормативных и финансовых ограничений приводит к неадекватной политике в выборе приоритетов добычи легкоизвлекаемых ресурсов («снятия пенек» с углеводородных ресурсов). Решение проблемы должно лежать в плоскости разработки **оптимальной с долгосрочной точки зрения стратегии развития отрасли**, в которой обеспечение условий для эффективности долгосрочных проектов должно быть прерогативой государства.

Кроме того, помимо сервисных компаний, непосредственно связанных с нефтедобычей, необходимо рассматривать и **эффективность использования всего инфраструктурного обеспечения** – коммуникации, дороги, жилье, так как проблема эффективности функционирования сервисных компаний является комплексной. Добыча только легкодоступной части запасов приводит к недоиспользованию инфраструктуры. В том случае, если компании возвращаются к добыче трудноизвлекаемой части запасов, восстановление инфраструктуры потребует дополнительных вложений.

Проведенный анализ проблем развития российских сервисных компаний является основой для обобщения проблемного поля отрасли, в том числе специфических проблем сервисных компаний – геологических, геофизических, буровых, инженерных, научно-производственных (см. схему 1).

#### Выводы

1. Выделение сервисного направления стало результатом развития нефтегазовой

отрасли в целом, на этапе роста конкуренции между крупнейшими компаниями, а также истощением многих крупных месторождений с легкоизвлекаемой нефтью. Можно отметить тенденцию роста рынка сервисных услуг вместе с ухудшением условий работы транснациональных ВИНК.

2. Важными факторами формирования сервисного рынка в нефтегазовой отрасли являются права собственности на месторождения и вмешательство государственных регулирующих органов в различных странах. Следует также отметить более широкие возможности для работы геологоразведочных, буровых и других сервисных компаний в странах, где нефтедобыча контролируется государственными компаниями и велика доля независимых компаний, так как «majors» и национальные вертикально-интегрированные компании зачастую склонны использовать собственные сервисные подразделения и имеют больше возможностей оказывать влияние на распределение заказов.

3. Спецификой России является сохранение (в целом) технологического потенциала отрасли. Вместе с тем быстрые темпы приватизации не позволили отработать полноценные защитные, компенсационные механизмы. Защитные механизмы необходимы вследствие влияния глобализационных процессов, присутствия на нефтегазовом рынке России компаний транснационального масштаба.

4. Проблемой сервисных компаний в России является активное и расширяющееся конкурентное присутствие зарубежных сервисных компаний. Российские сервисные

компании, в большинстве своем выделившись из нефтегазовых компаний, оказались «выпавшими» из законодательного поля отрасли. Кроме того, обособленность сервисных компаний делает их предметом усиленного давления со стороны ТНК.

#### Литература

1. Федеральный закон «О недрах» от 21.02.1992 № 2395-1 (ред. от 22.08.2014) // Собрание законодательства РФ.- 06.03.2015.-№ 10, ст. 823.

2. Федеральный закон «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции от 21.07.1997 № 112-ФЗ // Собрание законодательства РФ.- 28.07.1997.- № 30, ст. 3584

3. Алекперов В. Развитие нефтяной промышленности Российской Федерации: анализ проблем и решений// Нефть, газ, строительство.- 2013.- №1.- с. 40 -43.

4. Арбатов А. На перекрестке интересов// Нефть России.-2014.-№8.

5. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации/ Отв. ред. В.В. Кулешов; ИЭиОПП СО РАН. - Новосибирск, 2008. - 280 с.

6. Конторович А., Коржубаев А., Курчиков А. На переломе. Стратегия развития нефтяной промышленности России в первые десятилетия XXI века.- Нефть России.- 2014.-№4.-с.7-14. -№5.-с.10-14.

7. Муслимов Р. Что нужно для повышения эффективности нефтяной отрасли?// Нефть России.-2014.-№8.

8. Прозоровский В. «Нефтянка» на переломе// Нефть России.-2014.-№8.- с.22-23.

9. Петров В.В., Поляков Г.А., Полякова Т.В., Сергеев

В.М. Долгосрочные перспективы российской нефти (анализ, тренды, сценарии). - М.: Фазис, - 2013.-200 с.

10. Смирнов А. Проблемы регулирования нефтегазового комплекса России // Общество и экономика. - М.-2013. - №10. - с. 138-147.

11. Сургучев Л. Я не разделяю сервисные нефтяные компании на российские и иностранные // Промышленные ведомости.-2015 - №2.- <http://www.geonews.com.ua>

12. Шафраник Ю.К. О факторах, определяющих перспективы развития нефтяного комплекса России // Нефтяное хозяйство.-2015.- №4.-с.10-13.

### Ссылки

<sup>1</sup> Сергеева О. Выживают крупнейшие! // Нефть России 1999г. №9

<sup>2</sup> Обзорная информация по проектам в области нефте- и газодобычи, трубопроводного транспорта, нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности в России и за рубежом// <http://oil-gas.ru/articles/view/?7094>

<sup>3</sup> Обзорная информация по проектам в области нефте- и газодобычи, трубопроводного транспорта, нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности в России и за рубежом// <http://oil-gas.ru/articles/view/?7094>

<sup>4</sup> В дальнейшем это дает возможность вернуть эти затраты, в качестве амортизации скважин.

<sup>5</sup> Примером второй тенденции является намерение Украины построить нефтеперерабатывающий завод в Одессе, который будет ориентирован на переработку нероссийской нефти. НПЗ планируется построить максимум за 1,5 года.

<sup>6</sup> См. ст.10.1 «Основания возникновения права пользования участками недр» Закона «О недрах»: «Основаниями возникновения права пользования участками недр являются: 1) решение Правительства Российской Федера-

ции, принятое: ...при установлении факта открытия месторождения полезных ископаемых пользователем недр, проводившим работы по геологическому изучению участков недр внутренних морских вод, территориального моря и континентального шельфа Российской Федерации за счет собственных (в том числе привлеченных) средств, для целей разведки и добычи полезных ископаемых такого месторождения и возместившим в случае их наличия расходы государства на поиск и оценку полезных ископаемых на данном участке недр в порядке, установленном Правительством Российской Федерации»

<sup>7</sup> Сургучев Л. Я не разделяю сервисные нефтяные компании на российские и иностранные // Промышленные ведомости. -2015.- №2- <http://www.geonews.com.ua/9>

<sup>8</sup> Положевец Г. Час «Х» - 2007 год // Материалы VI Международного конгресса «Нефтегазовый комплекс: стратегии развития» // Промышленные ведомости.- 2014.- №7-8

<sup>9</sup> Положевец Г. Час «Х» - 2007 год // Материалы VI конгресса «Нефтегазовый комплекс: стратегии развития» // Промышленные ведомости.- 2014.- №7-8

<sup>10</sup> Данные агентства АК&М

# Некоторые аспекты налогообложения лизинговых операций

*Э.Р. Илизинов,  
преподаватель кафедры финансов и  
кредита Российского  
государственного торгово-  
экономического университета*

Стимулирование лизинговой деятельности во многом зависит от налоговой политики. Среди налоговых обязательств участников лизинговых сделок особое место занимает Налог на добавленную стоимость (НДС).

НДС уплачивается лизинговой компанией при покупке имущества, также лизингополучателем - с сумм лизинговых платежей. При этом сумма налога, уплаченная лизингодателем продавцу, подлежит налоговому вычету поскольку приобретенное имущество используется для осуществления операций, признаваемых объектами обложения (передача в лизинг).

Оборудование ставится на баланс лизингодателя без учета налога, а его сумма возмещается по мере реализации договора лизинга. НДС, включенный

в состав лизинговых платежей, увеличивает цену договора лизинга. При импорте предметов лизинга, использованного для производства продукции (работ, услуг), освобожденной от уплаты НДС, суммы налога к возмещению из бюджета не принимаются. НДС включается в первоначальную стоимость предмета лизинга, а затем списывается в установленном порядке через амортизацию.

В связи с изменениями, внесенными в 21 главу Налогового кодекса РФ Федеральным законом от 22.07.05 № 119-ФЗ, возникли некоторые проблемы связанные с взиманием НДС при осуществлении лизинговых операций. Прежде всего они связаны с моментом определения налоговой базы и вычета «входного» НДС при несовпадении даты отгрузки и даты реализации. Это

объясняется тем, что по лизинговым договорам может быть особый порядок перехода права собственности. При приобретении потенциального предмета лизинга у поставщика, стороны сделки вправе заключать договора поставки с правом перехода права собственности после полной оплаты предмета лизинга лизинговой компании.

Однако у лизинговых компаний возникают проблемы при получении права на налоговый вычет «входного» НДС. Дело в том, что налоговые органы однозначно понимают фактическую передачу товара, не связывая этот факт с переходом права собственности к покупателю.

Новая редакция статьи 167 Налогового кодекса РФ при заключении договора лизинга с выкупом предусматривает не даты реализации, а момент определения налоговой базы, поскольку объектом обложения является реализации лизинговой услуги, то есть переход права собственности от изготови-

теля предмета лизинга к лизинговой компании или от лизинговой компании к лизингополучателю. В данном случае речь идет о возникновении обязанности по начислению НДС до момента права собственности. В результате, принятые поправки в статью 167 противоречат п. 1 статьи 53 НК РФ, где сказано, что налоговая база является характеристикой объекта налогообложения, а при отсутствии объекта налогообложения налоговая база не возникает.

Налоговые органы подводят к статье 167 НК РФ сточки зрения появления обязанности формировать налоговую базу, хотя в момент определения налоговой базы по дате отгрузки объект налогообложения еще, не сформировался, так как не было перехода права собственности, то есть фактической реализации.

Противоречие заключается в том, что в статье 38 НК РФ отсутствует такой объект налогообложения, как отгрузка или оплата, в то время как в соответствии со статьей 167 НК РФ при отгрузке товара компания обязана определить налоговую базу независимо от условий договора. К тому же такой порядок определения налоговой базы не увязан со статьей 39 и 146 НК

Налоговое законодательство (ст. 153 и 172 НК РФ) допускает возможность корректировки налоговой базы, когда её окончательное формирование происходит после перехода права собственности на товар, а именно на момент возникновения объекта, налогообложения.

Нельзя согласиться с позицией налоговых органов в отношении вычета «входного» НДС. Налоговые органы

считают, что если имущество учитывается на забалансовых счетах, то вычет «входного» НДС невозможен.

Вместе с тем в соответствии с п. ст. 171 НК РФ вычет «входного» НДС осуществляется при следующих условиях:

товаров (работ, услуг), а также имущества, приобретаемых для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с настоящей главой, за исключением товаров, предусмотренных пунктом 2 статьи 170 настоящего Кодекса;

товаров (работ, услуг), приобретаемых для перепродажи.

При передаче предмета лизинга на баланс лизингополучателя, лизингодатель учитывает его на забалансовом счете 001, что означает «принятие на учет». Необходимо отметить, что право вычета «входного» НДС не зависит от того, учитывается предмет лизинга на балансовом или забалансовом счете. В НК РФ отсутствует понятие «принятие на учет». Это понятие определено бухгалтерским законодательством, в соответствии с которым собственное имущество организации учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации, а именно собственное имущество учитывается на балансовых счетах, а чужое - на забалансовых счетах. Следовательно, отражение на забалансовых счетах имущества есть нечто иное, как принятие его на учет.

При принятии имущества к учету, что должно быть подтверждено первичными документами и при наличии счета-фактуры, лизинговая компания будет

иметь право на налоговый вычет и в тех случаях, когда право собственности еще не получено. К тому же в соответствии с налоговым законодательством право на применение налоговых вычетов не связано с моментом приобретения права собственности на товар, а также с тем, на каком счете учитывается полученный товар.

Аналогичные выводы сделал и Президиум ВАС РФ при рассмотрении вопроса о применении вычета в отношении НДС, уплаченного при ввозе оборудования, требующего монтажа (постановление от 24.02.04 № 10865/03) Основными факторами, определяющими право налогоплательщика на вычет сумм НДС по приобретенным товарам, являются, в частности, фактическое наличие товара и его учет.

На практике налоговые споры часто возникают по поводу налоговых вычетов по НДС при учете предмета лизинга на балансе лизингополучателя. В данном случае предмет лизинга не учитывается на счете 01 «Основные средства». Его стоимость отражается на счете 03 «Доходные вложения в материальные ценности» и до окончания срока действия договора учитывается лизингодателем на забалансовом счете. В налоговом законодательстве данный вопрос четко не прописан и его решение основывается на судебных прецедентах. Так, ФАС Северо-Западного округа в своем постановлении от 3.07.2002 г. № 4188/02 признал, что вычет сумм «входного» НДС по приобретенным основным средствам возможен только после отражения их в качестве объектов основных средств по дебету счета 01 «Основные средства», а не при осуще-

ствлении сделок с лизинговым имуществом по счету 03 «Доходные вложения в материальные ценности». Суд отметил, что поскольку в НК РФ отсутствует понятие «принятие на учет», то оно должно восприниматься в том значении, в котором используется в бухгалтерском учете.

По мнению юристов «принятие на учет» отличается от оприходования ценностей. Первое понятие рассматривается как юридический переход прав собственности в соответствии с условиями договора, а второе - как физическое принятие ценностей материально-ответственным лицом в месте их хранения. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что лизингодатель фактически имущество не приходит, однако он ставит его на учет (счет 03), а это, в свою очередь, является одним из условий возмещения НДС.

Особо следует остановиться на возмещении НДС при осуществлении монтажных работ, которые возможно лишь после постановки на учет смонтированного оборудования и начала его амортизации.

В том случае, когда по договору лизинга оборудование учитывается на балансе лизингодателя, лизингополучатель, фактически использующий это оборудование, обязан вести его учет на забалансовом счете. Ввод в эксплуатацию смонтированного оборудования оформляется актом о приеме-передаче объекта основных средств. Поскольку предмет лизинга амортизирует лизингодатель, то лизингополучатель не может принять к вычету НДС «после начала амортизации» в силу особенностей учета лизинговых операций. По нашему мнению, для подтвержде-

ния права на вычет лизингополучателю достаточно правильно вести забалансовый учет.

На практике типичны ситуации, когда компания предъявляет к вычету весь «входной» НДС, перечисленный в составе лизинговых платежей, а налоговые органы квалифицируют это как нарушение налогового законодательства. Они считают, что к зачету могут приниматься только те суммы налога, которые приходятся на оплаченные услуги по лизингу, то есть за плату за собственно лизинговую услугу. По выкупной стоимости имущества сумм НДС к вычету не принимаются. Вся величина «входного» НДС может быть принята к вычету только после принятия предмета лизинга на учет, т.е. после его выкупа. Такое замечание вытекает из того, что лизинговый платеж состоит из двух частей: платы лизингодателю за его услугу (маржа) и стоимости предмета лизинга в размере фактических затрат на его приобретение у изготовителя по договору купли-продажи. Лизингополучатель, не заверивший расчеты с лизингодателем, не имеет права на вычет НДС. Он получит это право, когда закончится действие договора лизинга и все платежные обязательства будут выполнены.

Для определения суммы НДС, подлежащей вычету, налоговые органы проводят встречную проверку лизинговой компании и на основании платежных документов рассчитывают долю стоимости переданного в лизинг имущества от общей суммы лизинговых платежей. Доля маржи в общей сумме лизингового платежа составляет не более 16-18%. В этих пределах налоговые органы учитывают у

лизингополучателя сумму «входного» НДС, а остальная часть числится по дебету счета 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам», в течение всего срока действия договора лизинга. В данном случае, на наш взгляд, в действиях налоговых органов проявляется чисто фискальное основание, противоречащее Закону от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». В соответствии с Законом в лизинговый платеж включается вся сумма, предусматриваемая договором. Включение в этот платеж нескольких составляющих не дает основания учета их для целей налогообложения. К тому же такая норма отсутствует в НК РФ.

В этом Законе указано, что в лизинговый платеж включается вся сумма, перечисленная в соответствии с договором. Следовательно, несмотря на то, что в этот платеж входит несколько составляющих, разделение его на части в целях налогообложения неправомерно. Более того, требование о разделении лизингового платежа на составляющие элементы не закреплено НК РФ.

По мнению нескольких работников налоговых органов лизингополучатель, не учитывающий предмет лизинга на своем балансе, может принять к зачету НДС по монтажным работам только в случае соблюдения требований статей 171 и 172 НК РФ. Такой подход к налоговому вычету ошибочен в силу следующих причин:

условиями договора лизинга выкуп предмета лизинга может не предусматриваться. При этом лизингополучатель в течение срока действия договора лизинга предмет лизинга учитывает на забалансовом учете;

если договор лизинга и предполагает выкуп предмета лизинга, то после выплаты всей суммы лизинговых платежей вместе с выкупной ценой новый собственник не сможет его амортизировать, поскольку вся стоимость к тому времени будет уже перенесена на расходы в виде лизинговых платежей (при досрочном выкупе - в дальнейшем через расходы будущих периодов).

НДС с суммы лизинговых платежей, уплаченных во время проведения монтажных работ, компания вправе принять к возмещению при наличии всех необходимых документов. Не следует связывать момент предъявления НДС к возмещению из бюджета с моментом постановки на учет, поскольку различна природа операций по уплате лизинговых платежей и по приобретению имущества.

Лизингополучатель, являясь по договору лизинга балансодержателем, принимает к вычету НДС со стоимости выполненных монтажных работ при выполнении необходимых условий. Следовательно, предмет лизинга принят к учету, амортизируется и используется в облагаемой НДС деятельности.

С 2006 г. лизингополучатель может возместить НДС по затратам на неотделимые улучшения предмета лизинга. Однако вычетом «входного» НДС могут воспользоваться только компании «улучшавшие» предмет лизинга подрядным способом. Зачет «входного» НДС по подрядным работам осуществляется в таком же порядке, как и при приобретении товаров (работ, услуг). Право на возмещение налога возможно уже в том месяце, в котором подрядные работы приняты к учету, при условии правильного оформ-

ления счетов-фактур подрядчиков. При этом вычет не зависит от оплаты лизингодателем неотделимых улучшений, он не связан с компенсацией самих затрат.

Несколько иная ситуация складывается в отношении технических улучшений предмета лизинга, которые осуществлены лизингополучателем хозяйственным способом (собственными силами). Здесь проблема вычета НДС для лизингополучателя остается по-прежнему актуальной.

К сожалению, ни в НК РФ, ни в каком-либо другом правовом документе нет разъяснений, что понимается под строительно-монтажными работами для собственных нужд, можно ли считать работы по улучшению чужого имущества «работами для собственных нужд». От позиции налогового ведомства будет зависеть обязанность уплаты НДС со стоимости таких работ.

На наш взгляд, затраты на любые работы, направленные на техническое улучшение предмета лизинга, экономически обоснованные и необходимые для его эксплуатации не следует подразделять для целей налогообложения. Следовательно, НДС по строительно-монтажным работам, выполненным хозяйственным способом, можно принимать к вычету. Однако в таком случае возникают сложности. Так, в соответствии с главой 25 НК РФ стоимость улучшений предмета лизинга должна учитываться в расходах (в том числе через амортизационные отчисления) при расчете налога на прибыль. После производства неотделимых улучшений у лизингополучателя не возникает имущества, которое можно учесть в расходах,

поскольку такие улучшения имуществом в принципе не являются.

В Налоговом кодексе РФ и Гражданском Кодексе РФ под имуществом понимается объекты гражданского права. В то же время гражданское законодательство неотделимые улучшения не относит к какому-либо обособленному виду имущества. Под неотделимыми улучшениями подразумевается изменения, которые произошли с арендованной недвижимостью. Это по сути дела «переделки» уже существующего имущества.

Необходимо отметить, что в соответствии с изменениями, внесенными в статью 256 НК РФ, для целей налогообложения прибыли признаются неотделимые улучшения, на которые лизингодатель, во-первых, согласился и, во-вторых, не будет их возмещать. Период начисления амортизации ограничен сроком действия договора аренды.

Следовательно, в период действия договора стоимость неотделимых улучшений учитывается в расходах лизингополучателя и амортизируются эти улучшения в течение срока лизинга у лизингополучателя появляется право на вычет НДС.

Однако такая позиция не учитывает одного обстоятельства. Статья 171 НК РФ требует включать в расходы стоимость именно имущества. Признав капитальные вложения амортизируемым имуществом только в статье 256 НК РФ, основной статус неотделимых улучшений налоговое и гражданское законодательство не изменило. Законодатель, таким образом, обозначил новую группу расходов, на которые арендатор может уменьшать прибыль.

# Облигации или кредит?

К.А. Бурков,  
соискатель Московского  
гуманитарного университета

В настоящей статье мы проведем сравнительный анализ достоинств и недостатков использования корпоративных облигаций в целях привлечения инвестиционных ресурсов с точки зрения предприятия, имеющего конкретный инвестиционный проект и разработанный бизнес-план, принявшего принципиальное решение о привлечении внешнего финансирования и выбирающего источник этого финансирования.

Самое принципиальное решение о привлечении финансирования, которое должно принять предприятие – это то, на какой основе оно хочет привлечь финансирование: на **долговой** (кредиты, облигации), **долевой** (акции) или использовать некую гибридную форму.

**На выбор решения о привлечении финансирования на долевой или на долговой основе влияют следующие факторы:**

- уровень процентных ставок. От того, какие в данный момент процентные ставки на финансовом рынке, зависит то, на каких условиях предприятие сможет привлечь долговое финансирование. Естественно, привлечение долгового финансирования выглядит привлекательнее при низких процентных ставках.

- текущее состояние рынка акций. При благоприятной конъюнктуре рынка акций предприятие может разместить свои акции по более высоким ценам, чем в периоды спада фондового рынка. Теоретически уровень цен на акции также увязан с уровнем процентных ставок в экономике, поскольку чем выше процентные ставки, тем ниже оценивают инвесторы будущие доходы по акциям, и тем ниже должны быть цены акций. Однако на практике эта взаимосвязь может быть не столь прямолинейной. Поэтому в какие-то моменты выпуск облигаций может становиться сравнительно более привлекательным, чем выпуск акций, и наоборот.

- круг инвесторов, которых хочет привлечь предприятие. В определенных случаях для предприятия безразлично, кто будет источником привлеченных средств. В других ситуациях это не так. Например, предприятие может разместить облигационный займ среди широкого круга инвесторов, или осуществить эмиссию крупного пакета акций и целиком продать его крупному, “стратегическому” инвестору. Во втором случае предприятию, возможно, будет легче привлечь дополнительные ресурсы за счет этого же инвестора. С другой стороны, в этом случае владельцам предприятия необходимо смириться с полной или частичной утратой контроля.

Положительные аспекты долевого и долгового финансирования сочетает в себе такой инструмент, как конвертируемые облигации. Под понятием “конвертируемая облигация” в

России обычно понимается достаточно специфический вид облигаций, который предусматривает обязательную конвертацию и не предусматривает купонных выплат. Однако выпуск таких облигаций, фактически является вариантом выпуска акций с отсроченной поставкой.

Это связано с тем, что подавляющее большинство участников фондового рынка убеждены в долгосрочной повышательной тенденции цен российских акций. Но риски, ассоциируемые с инвестированием в акции, неприемлемы для большинства инвесторов. А выпуск конвертируемых облигаций позволяет этих рисков избежать. Кроме того, повышенный спрос на конвертируемые облигации со стороны инвесторов может быть связан с практическим отсутствием в стране рынка производных ценных бумаг (рынка опционов в стране не существует). На наш взгляд, перспективен может быть выпуск традиционных конвертируемых облигаций, привлекательность которых для инвестора обуславливается именно наличием опциона, т.е. права выбора - осуществлять или не осуществлять конвертацию.

Выпуск конвертируемых облигаций может быть интересен для тех предприятий, акции которых торгуются в торговых системах, имеют признанную котировку и на них существует большой спрос со стороны инвесторов, а также если есть основания предполагать возможность роста акций до уровня цен, делающих конвертацию выгодной для инвесторов. В противном случае инвесторы будут рассматривать данную ценную бумагу как обыкновенную облигацию, и требовать соответствующую про-

центную ставку.

До недавнего времени основным источником **долгового финансирования** для российских предприятий были банковские кредиты.

Однако **банковское кредитование на сегодняшний день обладает существенным недостатком применительно к финансированию инвестиционных проектов** - большинство банков, особенно региональных, не готовы выдавать долгосрочные кредиты. Доля долгосрочных кредитов в общем объеме банковских пассивов в 2005–2010 гг. не превышала 3%, в 2011–2010 гг. – не превышала 6%<sup>1</sup>. Кредитный потенциал банковского сектора для обеспечения долгосрочных заимствований остается нереализованным из-за сравнительно коротких сроков привлеченных пассивов (таблица 1) и законодательно подтвержденной возможности вкладчика в любой момент отозвать свои средства.

Рассчитано по данным: Бюллетень банковской статистики, №12, 2015 г., издание ЦБ РФ

Таблица наглядно показывает, что доля средне- и долгосрочных депозитов в банковских пассивах низка; следовательно, ограничены возможности выдачи долгосрочных кредитов. Характерно при этом, что даже сред-

несрочные активы формируются, главным образом, за счет средств граждан и валютных пассивов предприятий. Сами же предприятия не имеют достаточного объема средне- и долгосрочных рублевых депозитов.

В этих условиях фондовый рынок предоставляет гораздо более широкие возможности для финансирования инвестиционных проектов. Нами были проанализированы информационные меморандумы 35 российских предприятий<sup>3</sup>, разместивших свои облигации на отечественном рынке, находящиеся в открытом доступе на веб-сайте [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru). По результатам проведенного анализа обращает на себя внимание тот факт, что менее трети предприятий указанной выборки планируют использовать привлеченные средства только на финансирование инвестиционных программ.

**Подавляющее большинство выделяет три направления использования заемных средств: инвестиционные программы, пополнение оборотных средств, рефинансирование имеющихся обязательств.** Некоторые эмитенты (3 из выборки) вообще не рассчитывают осуществлять инвестиции за счет средств облигационного займа, а полностью использовать его на рефинансирование уже имею-

Таблица 1  
Доля средне- и долгосрочных депозитов в общем объеме привлеченных банками средств, %<sup>2</sup>

	1.01.2015		1.11.2015	
	в рублях	в валюте	в рублях	в валюте
Депозиты граждан сроком 1-3 года	52,6	48,6	54	52,4
Депозиты граждан сроком от 3 лет и выше	4,6	3,9	5,5	4,5
Депозиты предприятий и организаций сроком 1-3 года	6,6	34,7	7,2	27,3
Депозиты предприятий и организаций сроком от 3 лет и выше	7,0	6,0	4,8	8,7

щихся обязательств и пополнение оборотных средств. Так, например, ОАО «Камаз» планирует 80% привлеченных средств направить на размещение краткосрочных кредитов, за счет которых финансируется инвестиционный проект, цель займа – приведение сроков кредитования в соответствие со сроком реализации проекта.

Данная ситуация сложилась во многом за счет того, что в условиях неразвитости фондовых рынков предприятия были вынуждены брать краткосрочные и дорогостоящие кредиты для осуществления своих инвестиционных проектов. Когда же появилась возможность реструктурировать имеющуюся задолженность и увеличивать сроки кредитования с одновременным снижением процентных выплат, предприятия активно стали использовать эту возможность.

Как и банковское кредитование, выпуск облигаций представляет собой, фактически, особую разновидность кредита. Как известно, основными свойствами кредита являются возвратность, срочность и платность. Согласно российскому законодательству, облигация – это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента в предусмотренный облигацией срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента<sup>4</sup>. Следовательно, **облигация представляет собой особую форму кредитования - посредством выпуска ценных бумаг - с закреплением за владельцем облигации прав на денежные потоки, а именно прав на получение процентных платежей и возврат основной суммы долга.**

**Формой обеспечения** прав кредитора при выдаче банковского кредита является обычно залог или поручительство. Залог или гарантии (поручительство) используются так же при эмиссии облигаций.

Размещение облигаций без обеспечения допускается не ранее третьего года существования предприятия при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов, при этом объем заимствований ограничивается размером уставного капитала эмитента.

Между заемщиком и лицом, предоставляющим обеспечение по займу, должен быть заключен договор гарантии, поручительства или залога. Сведения о наличии по займу обеспечения указываются в эмиссионных документах, которые должны быть подписаны лицом, предоставившим обеспечение.

Наиболее частым в российской практике видом обеспечения является поручительство третьего лица, при котором поручитель берет на себя письменное обязательство в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств перед инвесторами. Поручитель по займу несет солидарную с заемщиком ответственность. Поручителем может выступать как одно юридическое лицо, так и группа юридических лиц.

В обследованной нами выборке из 35 предприятий свыше 90% эмитентов использовали поручительство в качестве обеспечения облигационного займа; лишь отдельные эмитенты в качестве обеспечения предлагали другие варианты – например, безотзывная оферта (ОАО ВИНАП), солидарная ответственность предприятий груп-

пы Интеко, комбинация поручительства и публичной оферты.

Кроме того, хотя облигация, в отличие от акции, и не предоставляет своему владельцу права голоса, т.е. права контроля за деятельностью компании, владельцы облигаций также имеют механизм осуществления своих прав. В отличие от акций, эмитент облигаций имеет твердое обязательство перед их владельцами, при неисполнении которого данные владельцы (кредиторы) имеют возможность подать иск в суд о возмещении суммы долга или о признании предприятия – эмитента банкротом. Так же владелец облигации имеет приоритетную очередность в погашении обязательств перед акционерами.

**Факторы, анализируемые при выдаче кредита и при подготовке эмиссии облигаций, во многом схожи и отражают объем рисков, с которыми может столкнуться кредитор с точки зрения способности компании выплачивать проценты и погасить основную сумму долга в течение установленного временного периода.**

В число факторов, учитываемых при кредитовании, входят следующие:

- какова цель кредита?
- будут ли эти средства приносить прибыль, достаточную для выплаты процентов и погашения основной суммы долга в установленное время в рамках графика погашения?
- какие активы будут предоставлены в качестве обеспечения кредита?
- имеет ли заемщик право использовать данные активы в качестве залога (т.е. не являются ли они обеспечением какого-либо другого кредита)?

· как функционировала компания в течение последних трех финансовых лет?

· каково соотношение между текущими заемными средствами и акционерным капиталом до получения рассматриваемого кредита и после?

· насколько может сократиться годовая прибыль компании, чтобы она оставалась в состоянии продолжать обслуживать долг?

· какой убыток могла бы выдержать компания и при этом продолжать обслуживать основную сумму долга по предлагаемому кредиту?

· какое воздействие окажет на компанию изменение общерыночных процентных ставок?

· достаточно ли эффективна система защиты лиц, не являющихся акционерами, т. е. кредиторов?

· имеет ли компания кредитный рейтинг, принятый в национальном и международном масштабе?

Чем более положительные ответы на вышеперечисленные вопросы, тем в большей степени кредитор будет готов предоставить кредит и тем меньше будет требуемый им уровень доходности.

Принимая решения о заимствовании через рынок ценных бумаг, компания решает, что она не хочет зависеть от одного кредитора, и это решение позволит факторам, определяющим рыночную цену, установить ценовые требования займа. Следовательно, факторы, которые должен учитывать заемщик, таковы:

· на какую сумму должны быть выпущены долговые инструменты (чем больше размер выпуска, тем больше ликвидности будет получено на вторичном рынке)?

· какова сумма активов, выступающих обеспечением

облигации (чем выше качество, тем меньшую процентную ставку будет платить компания)?

· может ли актив, обеспечивающий облигацию, служить также обеспечением займа (если это возможно, то это также снизит процентную ставку)?

· достаточно ли текущей прибыльности для обслуживания долга (если да, то также можно рассчитывать на более низкие процентные ставки)?

· сможет ли предприятие, используя заем, сразу же получить доход, достаточный для выплаты процентов (если да, то тогда бремя уплаты процентов будет легче)?

· будут ли условия текущих заимствований (включая банковские кредиты) мешать обслуживанию рассматриваемого заимствования?

**В числе факторов, в силу которых проанализованные нами предприятия выбрали займ, а не кредит, можно выделить следующие:**

- удешевление заемных средств;

- реструктуризация кредитного портфеля в сторону увеличения доли долгосрочных обязательств, оптимизация сроков и стоимости заемных средств, улучшение ликвидности денежного потока;

- повышение прозрачности и создание публичной истории компании с целью привлечения дальнейшего размещения IPO или других займов;

- увеличение гибкости заимствований за счет увеличения количества инструментов (диверсификация задолженности);

- успешный опыт реализации вексельной программы или предыдущего облигационного займа;

- оптимизация структуры капитала путем перераспределения краткосрочных и долгосрочных пассивов (так, ОАО PPO-вариант увеличило срок обращения облигационного займа по сравнению с вексельным с 6 месяцев до 3 лет);

- иные факторы, специфичные для конкретного эмитента (так, например, ОАО «Балтимор» считает, что путем эмиссии облигаций они смогут повысить рентабельность операционной деятельности, получив более выгодные ценовые условия формирования кредиторской задолженности при уменьшении отсрочки платежа перед поставщиками; ООО «Камская долина-Финанс» выпускает займ, т.к. в связи с введением нового закона №214-ФЗ «О долевом строительстве» изменился порядок привлечения застройщиком денежных средств и ранее использовавшиеся методы перестали работать).

Действительно, текущие процентные ставки на рынке облигаций позволяют многим предприятиям **замещать облигациями более дорогие кредиты**, что снижает среднюю ставку по займам и благоприятно отражается на финансовых показателях. Таблица 12 показывает динамику средневзвешенных процентных ставок по банковским кредитам за 2014-2015 гг.

Доходность облигаций достаточно сильно различается в зависимости от эмитентов и параметров выпусков. Однако средняя доходность портфеля из 30 бумаг, входящих в индекс RUX-Cbonds, на начало августа 2005 г. составила 8%, а на конец месяца – 7,58%<sup>5</sup>.

Обобщим основные достоинства и недостатки банковского кредита и выпуска облигаций в таблице 3.

Таблица 2  
Средневзвешенные процентные ставки по кредитам нефинансовым организациям в рублях, % годовых

	До 30 дней	31-90 дней	91-180 дней	181 день - 1 год	1-3 года	Свыше 3 лет
2014 г.						
январь	10,5	14,6	15,1	15,1	15,3	15,6
июнь	10,4	14,1	13,7	13,6	13,8	12,7
ноябрь	8,8	12,9	11,2	13,5	8,6	14,2
2015 г.						
январь	8,7	13,2	14,3	14,3	13,5	14,4
июнь	9,0	12,4	12,5	13,1	13,8	12,5
ноябрь	8,7	12,1	12,2	12,3	12,8	9,7

Составлено по данным: Банк России, "Бюллетень банковской статистики", №12, 2015

Таблица 3  
Сравнительный анализ основных достоинств и недостатков банковского кредита и эмиссии облигаций

Банковский кредит		Облигации	
Достоинства	Недостатки	Достоинства	Недостатки
Сравнительно простая технология получения	Крайне сложно получить кредит на срок свыше 3 лет	Обычно займы дешевле кредитов	Большие накладные расходы
Возможность получения кредита по схеме, учитывающей конкретные потребности предприятия	Кредитор может диктовать свои условия	Возможность привлечения значительно больших ресурсов и на более длительный срок	С множеством кредиторов труднее договориться, чем с одним банком
Долг носит «камерный» характер, не требуется организации работы по раскрытию финансовой информации		Эмитируя облигации, компания перестает зависеть от одного-двух кредиторов, цена займа определяется факторами рынка	Для выхода на фондовый рынок предприятие должно обладать значительным капиталом и оборотами

Долг носит «камерный» характер, не требуется организации работы по раскрытию финансовой информации. Эмитируя облигации, компания перестает зависеть от одного-двух кредиторов, цена займа определяется факторами рынка. Для выхода на фондовый рынок предприятие должно обладать значительным капиталом и оборотами.

Одним из определяющих факторов при выборе компанией формы финансирования являются **стоимостные затраты** на осуществление выпуска ценных бумаг. Определив эти затраты, компания сравнивает их с потенциальными доходами от вложения полученных от эмиссии

средств, а также стоимостью альтернативных источников финансирования (например, банковского кредитования), и только после этого принимает окончательное решение в пользу конкретного источника финансирования.

Единовременные затраты на выпуск облигаций сегодня составляют немалую цифру: они колеблются от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов долларов, и так же, как и при выпуске акций, зависят от объема эмиссии.

Как и в случае первичного размещения акций, при выпуске облигаций наибольшей статьей затрат является комиссия андеррайтеру вы-

пуска, которая в данный момент на рынке составляет в среднем 1-5% от объема выпуска.

Второй по значимости статьей расходов является вознаграждение маркет-мейкера (1% от объемов эмиссии) и комиссия финансового консультанта, составляющая от 0,3 до 0,5% от объема эмиссии.

Остальные затраты - комиссия биржи и депозитария, расходы на раскрытие информации в печатных изданиях, а также маркетинговые расходы - обычно не превышают 25% от общей суммы единовременных затрат.

Увеличивает издержки выпуска облигаций и необходимость уплаты налога на операции с ценными бумагами. До 1 января 2004 года ставка налога составляла 0,8% от объема выпуска. Однако с начала 2014 года ставка налога была снижена до 0,2%, при этом законодатель указал, что в абсолютном выражении размер налога не может составлять больше 100 000 рублей.<sup>6</sup>

Однако и при использовании альтернативных вариантов финансирования (банковские кредиты, векселя), предприятие тоже сталкивается с накладными издержками - так, банковский кредит помимо собственно процентной ставки может включать затраты по получению и обслуживанию кредита; вексельный займ требует выпуска самих векселей, организацию проверки их подлинности, кроме того, возникает ряд проблем с учетом НДС. Поэтому во многих случаях даже с учетом налога на операции с ценными бумагами облигации все равно могут являться достаточно недорогим вариантом финансирования.

На практике сложилось неформальное мнение, что минимальной суммой выпуска, обеспечивающей ликвидность вторичного обращения, является сумма в 500 млн. руб. При этом объем заимствований не должен превышать 10-15% от годового объема продаж предприятия даже при условии высокой рентабельности бизнеса. Таким образом, по неформальному мнению участников рынка, предприятие-эмитент должно иметь объем годовых продаж, превышающий 3 млрд. руб. Выпуски с объемом менее 500 млн. руб. не обеспечивают преимуществ, обусловленных ликвидностью, и не оправдывают понесенных затрат.

Однако наше исследование показало, что с этим утверждением можно согласиться лишь частично. Действительно, наиболее часто эмитент прибегает к займам от 500 млн.руб. и выше - по объемам выпуска эмитенты выборки распределились следующим образом: 8.6% - объем выпуска составлял до 300 млн.руб. включительно, 20% - от 301 до 500 млн.руб., 34.4% - от 501 млн. до 1 млрд.руб., 37% - свыше 1 млрд. руб. Тем не менее, займы на меньшие суммы так же имеют место быть (рис. 1).

Чтобы сократить стоимость займа, многие эмитенты предпочитают размещать займы с большими сроками обращения. Так, если при сроке обращения 1 год накладные расходы увеличивают стоимость заимствования на 1-2% годовых, то при увеличении срока до 3 лет расходы, отнесенные на весь срок займа, увеличивают стоимость заимствования всего на 0,5% годовых.

По срокам размещения эмитенты выборки распределились следующим образом. Подавляющее большинство эмитентов выпускают займ сроком на 3 года. Лишь два эмитента определили срок займа в 5 лет, трое эмитентов - в 2 года, один - четыре года и один - шесть лет. Отдельно следует назвать ОАО «Аркада», которое определило поэтапное погашение своих облигаций - 20% - срок погашения 2 года, 20% - срок погашения 2,5 года, 60% - срок погашения 3 года

Для того чтобы снизить стоимость долгосрочных заемных средств, российские эмитенты так же часто прибегают к выпуску «длинных» облигаций с обязательством досрочного выкупа эмитентом или его агентом, по требованию инвестора (так называемый

“put option”). Правила досрочного выкупа устанавливаются в безотзывной оферте. Публичная безотзывная оферта означает безусловное обязательство эмитента либо третьего лица выкупить облигации у любого владельца в заранее определенный день. Обычно сроки выплат по офертам привязываются к датам погашения купонов. Такой механизм гарантирует инвестору возможность вернуть средства, если он сочтет текущую доходность облигаций недостаточной. Основными преимуществами применения механизма оферт для эмитента, помимо снижения стоимости заимствований, являются расширение круга инвесторов, возможность привлечения краткосрочных денежных ресурсов инвесторов, повышение ликвидности вторичного рынка.

В настоящее время на российском рынке средний срок оферты составляет 1-2 года.

Помимо принятия эмитентом обязательств по досрочному погашению предъявленных обязательств существует возможность установления эмитентом своего права досрочного погашения, не требующего согласия инвесторов (так называемый “call option”). Данное право, как правило, принимается эмитентом в случае, если он рассчитывает на возможность рефинансирования займа в будущем на существенно более льготных условиях. Облигации с колл-опционом представлены на российском рынке в весьма ограниченном количестве; это связано, на наш взгляд, с общим высоким уровнем недоверия участников рынка друг к другу. Инвесторы не хотят брать на себя дополнительные риски, предпочитая четкие обязательства по оферте.

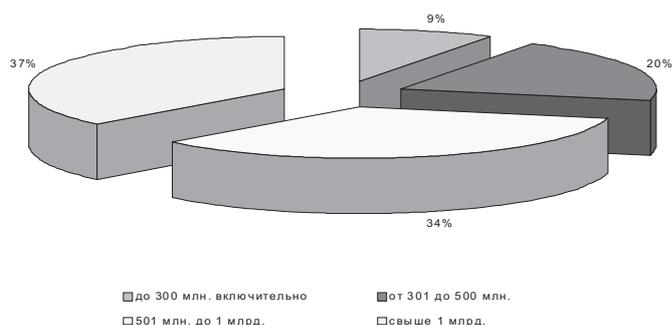


Рис. 1. Распределение предприятий выборки по объемам облигационного займа, руб.

В дополнение к 35 информационным меморандумам, нами были проанализированы материалы свыше 20 Интернет-конференций с высшим руководством различных компаний, эмитировавших свои облигации ([www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru))<sup>7</sup>. Этот анализ позволил сделать вывод, что при выборе источника внешнего финансирования инвестиций далеко не только финансовые соображения принимаются во внимание руководителями предприятий.

Обращает на себя внимание тот факт, что нередко предприятие соглашается на выплату более высокого (по сравнению с банковским процентом) процента по облигационному займу только потому, что хочет выйти на публичный финансовый рынок, наработать опыт публичного заимствования, получить рыночную оценку своего долга («Терна-финанс», ФГУП ММПП «Салют», ООО «Группа ЛСР», ООО «АПК «Аркада», ООО «Нортгаз-Финанс» и др.) – таблица 4.

«Чем больше у компании альтернатив по привлечению финансирования – тем сильнее ее конкурентная позиция» – отмечает в этой связи Гене-

ральный директор ФГУП ММПП «Салют» Ю. Елисеев.

Таким образом, **стремление к публичности долга отражает стремление компаний сделать свою деятельность более прозрачной для инвестора.**

Для многих компаний выпуск облигационного займа – способ реструктуризации имеющегося долга, увеличение сроков кредитования. Такие компании планируют использовать средств займа, главным образом, на погашение имеющейся краткосрочной задолженности по кредитам банков (УК ТХ «Яковлевский» планирует направить на эти цели до 70% средств займа, ОАО «Альянс «Русский Текстиль» – 58%, ООО «АПК «Аркада» – 40%, «Промтрактор-Финанс» – 86%, ЗАО «ВА-ГОНМАШ» – около 100%, ОАО «НПО Сатурн» – 60% (в том числе на погашение налоговой задолженности), ООО «Группа ЛСР» – 75% (в том числе на погашение налоговой задолженности – 30%), ОАО Инпром – 20-25%).

А, например, ООО «МАРИЙСКИЙ НПЗ – ФИНАНС» в 2005 году потратило 20% средств от размещенного облигационного займа на

инвестиции и 80% – на замещение существующих кредитов, а в 2006 году, наоборот, планирует затратить на инвестиции до 80% средств займа.

На основании проделанного анализа можно сделать вывод о **сформировавшейся тенденции, когда развитие фондового рынка продуцирует постепенное замещение в портфеле задолженности предприятия краткосрочных кредитов банков облигационными займами.**

«Большинство предприятий среднего бизнеса, в отличие от лидеров российской экономики, не уделяют должного внимания альтернативным инструментам привлечения финансирования и совершают ошибку», – отмечает Дирков И.<sup>9</sup> Действительно, тенденции усиления конкуренции на большинстве сегментов товарных рынков ведут к стремлению менеджеров максимально оптимизировать условия привлечения финансирования, снизить стоимость привлекаемых финансовых ресурсов.

Отметим, что при получении банковского кредита преимущество, как правило, получают предприятия, располагающие большим объемом основных средств, могущих быть использованными в качестве залога. Преимуществом выпуска облигационного займа для средних предприятий может служить то, что при рассмотрении вопроса обеспечения займа могут быть оценены и вполне успешно секьюритизированы нематериальные активы, такие, как инновации, брэнды, темпы развития, уровень управления, система менеджмента и многое другое.

Предприятия среднего бизнеса по объективным причинам не могут воспользо-

Таблица 4 Сравнительные процентные ставки банковского кредита<sup>8</sup> и ставки купона по выпущенному займу по ряду предприятий, на конец 2015 г.

Наименование предприятия	Ставка привлечения кредитов, % годовых		Планируемая ставка купона, % годовых*
	В рублях	В валюте	
ЗАО «Трансмашхолдинг»	13,5	13	13,65-14,1
ООО «Группа ЛСР»	11 – 12,5	Н.д.	11,5 - 12,5
ОАО "Европейская подшипниковая корпорация"	9-11	7.8	9,0-9,3
ООО Марийский НПЗ-Финанс	10-14	Н.д.	12,3-12,4
ООО «Терна-финанс»	13,5	Н.д.	14
ОАО «ИНПРОМ»	от 11 до 17 по разным банкам	Н.д.	13.54

\* оценка эмитента на основании анализа спроса инвесторов  
Составлено по данным Интернет-конференций с высшим руководством различных компаний, эмитировавших свои облигации ([www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)).

ваться такими инструментами беззалогового финансирования, как, например, публичные размещения акций (IPO). Для успешного размещения IPO предприятию необходимо иметь продолжительную публичную кредитную историю, рейтинги специализированных агентств, предпочтительно международных, и многое другое. Кроме того, для IPO существуют определенные ограничения по минимальному объему привлечения средств, продиктованные соображениями экономической эффективно-

сти ввиду высоких неналоговых издержек на выпуск и обращение бумаг. Однако **векселя и облигации можно считать оптимальными инструментами привлечения беззалогового финансирования с публичного рынка капитала для среднего бизнеса.**

Проведем сравнительный анализ условий выпуска векселей и облигаций и результаты обобщим в таблице 5.

Аналитики биржевых рынков отмечают тенденцию «выдавливания» спроса российских участников в нижние эшелоны, поскольку относи-

тельно высоконадежные бумаги 1-го эшелона пользуются устойчивым спросом у нерезидентов<sup>10</sup>. Таким образом, практически все выпущенные и обращающиеся бумаги пользуются спросом; тем не менее, бумаги 2-го и 3-го эшелонов найдут своего инвестора, скорее всего, только на внутреннем рынке.

На снижение ставок на рынке облигаций оказывает влияние так же и большое количество свободных рублевых средств у инвесторов на фоне ограниченного количества новых инструментов для инвестирования.

В соответствии с обозначенной тенденцией распределения спроса на корпоративные бумаги, средним предприятиям, намеревающимся эмитировать облигации, можно рекомендовать изначально **ориентироваться, главным образом, на внутреннего инвестора.** Можно так же надеяться, что возросший интерес к российским малым и средним компаниям даст толчок к развитию биржевых инструментов в России. Тем не менее, пока остается открытым вопрос о том, когда сможет сложившаяся в стране система биржевой торговли обеспечить достаточную ликвидность акций российских эмитентов из среднего и малого бизнеса и как скоро в этот процесс полноценно включатся российские пенсионные фонды и страховые компании.

И.Беликов на основании анализа зарубежного опыта делает вывод, что «основным источником для инвестиций в объемах, необходимых средним компаниям, должны стать кредиты банков, а также средства прямых инвесторов, а не размещение ценных бумаг на фондовом рынке с ориентацией на порт-

Таблица 5  
Сравнительные условия эмиссии векселей и облигаций

Критерий сравнения	Облигации	Векселя
Ограничение по сумме займа, минимальный порог	150 млн. руб.	Ограничений нет, т.к. вексельный заем обычно расценивается участниками рынка как «пилотный» и скорее ориентирован на знакомство инвесторов с финансово-хозяйственным положением предприятия, его планами и перспективами.
Срок организации	3-6 месяцев	Организация выпуска векселей может занять 7 дней, но полноценная вексельная программа формируется за 3-4 недели.
Особенности учета расходов по обслуживанию займа в целях налогообложения	Сумма процентов (дисконта) относится на расходы в пределах, аналогичных кредитованию, т.е. в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ, умноженной на 1,1	При вексельном займе сумма процентов (дисконта) на расходы не относится, однако применяются технологии отнесения выплат на расходы
Качество, достоверность и открытость информации о заемщике	Регламентные требования к облигационному займу требуют полного раскрытия формальной информации о предприятии. Информация должна быть общедоступной.	Информационное сопровождение вексельного займа отражает только выбранную заемщиком информацию. Информация должна быть общедоступной.
Объем документооборота	Соглашения с организатором, информационный меморандум, решение о выпуске, проспект эмиссии, договор с депозитарием и документы для прохождения листинга на бирже	Соглашения с организатором и информационный меморандум
Необходимость в дополнительной инфраструктуре	облигации обращаются в торговой биржевой системе в бездокументарной форме, следовательно, требуется наличие депозитария	Оборот векселей происходит в документарной форме на внебиржевом рынке, где отсутствует необходимость в дополнительной инфраструктуре
Ликвидность на вторичном рынке	Средняя	Высокая

фельных инвесторов». Он так же считает, что «задача создания нормальной банковской системы не должна подменяться необоснованными надеждами на то, что фондовый рынок сможет заменить банковскую систему, в особенности для средних компаний»<sup>11</sup>.

На наш взгляд, эта точка зрения отчасти справедлива. Действительно, задача становления полноценной банковской системы, способной обслуживать инвестиционные потребности предприятий, не должна подменяться надеждами на фондовый рынок. Однако проблемы становления такой банковской системы - это весьма сложный комплекс проблем, тесно увязанный с общей экономической ситуацией, не могущий быть разрешенным за несколько месяцев. А предприятие, которому средства для реализации инвестиционного проекта необходимы сейчас, должно делать выбор: долгосрочное кредитование в западных банках или выход на рынок публичных заимствований. На наш взгляд, сегодня, когда банковская система России не в состоянии обеспечить предприятия инвестиционными кредитами, выпуск облигаций - один из наиболее реальных путей финансирования инвестиционных проектов.

Многие предприятия используют оба пути. Так, например, УК ТХ «Яковлевский» большинство своих инвестиционных проектов финансирует за счет западных долгосрочных кредитов под гарантии российских банков сроком на 5-8 лет и одновременно размещает свои облигации на российском рынке.

Как мы уже отмечали выше, для мелких и средних предприятий существует до-

**вольно много различных ограничений, связанных с объемом выпуска облигационных займов, отсутствием у предприятий кредитной истории и публичной информации.** Они мало известны и не готовы самостоятельно понести затраты, связанные с первичным выходом на рынок.

Выходом в этой ситуации может служить **поддержка со стороны государства.** Одной из форм такой поддержки выступает **компенсация части купонного дохода по выпускам корпоративных облигаций, представляемая в виде субсидий (на безвозвратной основе) и субвенций (на возвратной, безвозмездной основе).**

Первым регионом России, в котором началась осуществляться программа по выводу облигаций промышленных предприятий на рынок ценных бумаг, стал город Москва. В рамках данной программы Правительство Москвы в 2013-2014 гг. предоставило ряду московских предприятий компенсацию расходов эмитента на выплату процентов в объеме 2/3 ставки рефинансирования по их облигационным займам.

Примерами реализации этой программы могут служить облигационные займы предприятий АО «Микрон», ОАО «Красный Октябрь», ЗАО «Парижская коммуна», ЗАО «Промиф», ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» и ОАО «Гостиница «Останкино».

Критериями отбора инвестиционных проектов, могущих получить поддержку города, были следующие.

**Бюджетная эффективность проектов,** которая определяется как дисконтированное сальдо поступлений и выплат городского и федерального бюджета. Выплата-

ми являются компенсация 2/3 или 1/2 ставки рефинансирования, а поступлениями - налоги и сборы, которые получит бюджет в связи с реализацией проекта. Следовательно, для бюджета происходит расширение налоговой базы. Так как данные поступления и выплаты происходят в различное время, то осуществляется их приравнивание к одному моменту времени путем дисконтирования.

**Решение социальных вопросов.** Если проект решает важные социальные проблемы (создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, использование труда инвалидов), то он получает преимущество в получении компенсации купонных выплат.

**Проведя анализ инструментов привлечения финансирования для предприятий среднего бизнеса, можно отметить следующие общие для векселей и облигаций преимущества перед банковским кредитом:**

- потенциально меньшая процентная ставка;
- диверсификация кредиторов;
- формирование публичной кредитной истории.

Таким образом, **оптимальная стратегия выхода предприятия среднего бизнеса на рынок публичных заимствований - индуктивное поэтапное освоение всех инструментов привлечения инвестиционного финансирования.** Российскому рынку предстоит этап длительного и интенсивного развития, и предприятия, формирующие его основу, небезосновательно могут рассчитывать на значительные преференции при определении справедливой ставки привлечения рыночных финансовых ресурсов.

Подведем некоторые итоги. Перечислим, **каким критериям, на наш взгляд, должны удовлетворять предприятия, желающие провести размещение облигационных займов на российском рынке:**

- Выпуск облигации целесообразен при привлечении достаточно больших объемов финансирования. Выпуск облигаций, таким образом, может рассматриваться только крупными и средними предприятиями.

- Эмитент облигаций (при их публичном размещении), должен быть прибыльным в настоящий момент (по крайней мере, не убыточным) предприятием. Кроме того, предприятие должно иметь высокую составляющую “живых” денег в своих поступлениях. В настоящее время инвесторы как никогда заинтересованы в надежности, и предприятие действительно должно иметь показатели, однозначно указывающие на то, что при любом варианте развития событий оно сможет погасить свои облигации.

- Эмитент облигаций должен иметь конкретную инвестиционную программу, на реализацию которой планируется направить привлеченные средства. Инвесторы будут требовать реального проекта, под который выпускаются облигации.

- Эмитент облигаций, желательнее, должен быть достаточно хорошо известным кругу потенциальных инвесторов.

От выпуска облигаций следует отказаться в следующих случаях:

- если предприятие на грани банкротства;
- если у предприятия плохая репутация заемщика;
- если инвестиционный проект относится к категории

высокорискованных (венчурный проект);

- если предприятие является малым.

Текущая конъюнктура финансового рынка такова, что быстро привлечь с помощью облигаций большой объем “дешевых” средств может быть довольно сложно. Работа с облигационными займами - это длительный процесс. Но формирование имиджа хорошего заемщика, публичной кредитной истории может стать ценным нематериальным активом предприятия, за счет которого предприятие в дальнейшем сможет значительно удешевить стоимость заемных средств.

### Ссылки

<sup>1</sup> Данные Банка России

<sup>2</sup> В расчетах не использованы данные о депозитах индивидуальных предпринимателей в связи с их ничтожно малой величиной – менее 2% общего объема банковских депозитов

<sup>3</sup> Не относящихся к числу крупнейших, таких, как Газпром, РАО ЕЭС и т.п.

<sup>4</sup> Ст. 2 Закона о рынке ценных бумаг.

<sup>5</sup> Корпоративные и банковские облигации, №09, 2015, с.25

<sup>6</sup> Федеральный закон Российской Федерации «О внесении изменения в статью 3 Закона Российской Федерации «О налоге на операции с ценными бумагами»: Принят Государственной Думой 28.11.03 г.; Утвержден Указом Президента от 23.12.13 г. №183-ФЗ.

<sup>8</sup> имеются в виду ставки кредита, по которым предприятие обслуживается в настоящий момент

<sup>9</sup> И.Дирков Практика выхода средних предприятий на рынок публичных заимствований \ \ «Рынок ценных бумаг», №11, 2014

<sup>10</sup> Корпоративные и банковские облигации, №09, 2015, с.25

<sup>11</sup> Беликов И. Хорошее корпоративное управление: кто заплатит премию? \ \ “Рынок Ценных Бумаг”, №5, 2014.

# Инструменты регулирования экспортной деятельности малых предприятий России в условиях глобализации мирового рынка

П.В. Наруков,  
аспирант РАГС

Внешнеторговая политика — это политика в области регулирования доступа на внутренний рынок иностранных продуктов, то есть результатов производственной деятельности, а также обеспечения доступа продуктов данной страны на зарубежные рынки. Сбалансированное применение средств торговой политики позволяет повышать степень либерализации экономики страны при уменьшении негативных последствий неизбежного обострения иностранной конкуренции.

Глобальный характер либерализации международной торговли определяется международным характером конкуренции в современных условиях.

Наряду с явным и многосторонним процессом либерализации международной торговли существует и противодействующая этому процессу протекционистская тенденция. Эта тенденция свидетельствует о наличии глубинных политико-экономических интересов, стремлений всеми силами защищать отечественных производителей, сохранять рабочие места, поддерживать конкурентоспособность национальных товаров и отраслей. Наиболее широко протекционистская политика осуществляется теми странами, где ведутся структурные преобразования экономики, имеет место экономическая депрессия и быстро растет конкуренция со стороны импорта.

Тяжелее всех на мировом рынке приходится малым и средним предприятиям и именно они требуют особой защиты и внимания со стороны правительства своей страны.

Последняя характеристика малых и средних предприятий была дана в Болонской Хартии по политике в сфере малого и среднего бизнеса, разработанной 15 июля 2003 г. Согласно данному документу на территории Евросоюза (ЕС) была введена категория микро-, малых и средних предприятий (МСП), к которой относятся предприятия, имеющие менее 250 занятых, и годовой оборот до 50 млн. евро или итоговую сумму годового баланса до 43 млн. евро. В рамках сектора МСП отдельно устанавливаются критерии для выделения малых- и микропредприятий:

- малое предприятие определяется как предприятие, имеющее не более 50 занятых, и годовой оборот или годовой баланс которого не превышает 10 млн. евро;
- микро-предприятие определяется как предприятие, имеющее менее 10 занятых, и годовой оборот или годовой баланс которого не превышает 2 млн. евро.

В России разрабатывается Федеральный закон ФЗ «О малом и среднем предпринимательстве в Российской Федерации». Проект ФЗ «О малом и среднем предпринимательстве в Российской Федерации», разработанный Правительством РФ в сентябре 2015 г.<sup>1</sup>, рекомендует к субъектам малого предпринимательства относить предпринимателей у которых:

<sup>1</sup> Проект ФЗ О малом и среднем предпринимательстве в Российской Федерации, сентябрь 2015 г. Разработчик: Правительство РФ.

- совокупный размер годовой валовой выручки не превышает шестидесяти миллионов рублей;

- среднесписочная численность работающих (с учетом работающих по договорам подряда и совместительству) не превышает:

- в промышленности и строительстве - 100 человек;

- в других отраслях сферы материального производства - 60 человек;

- в отраслях непромышленной сферы - 50 человек.

Как видим, данные количественные критерии приближены к нормам, принятым в ЕС, что, несомненно, является положительным моментом, поскольку позволяет производить сравнительную диагностику развития российского и европейского малого бизнеса (МБ). Важность приближения к стандартам ЕС также определяется тем, что в страновой структуре внешней торговли России особое место, как крупнейший экономический партнер занимают страны ЕС, на долю которого в январе 2006 года приходилось 56,2% российского товарооборота.

Очевидно, что для действия реализации экспортного потенциала МБ в России должна существовать выраженная комплексная политика. Ее фактическое отсутствие снижает внешнеэкономическую активность предпринимателей. Данная программа должна быть частью национальной стратегии. Отсутствие поддержки экспортной деятельности МБ приобретает особую значимость в свете вступления России в ВТО.

Среди направлений государственной политики поддержки субъектов малого предпринимательства по вы-

ходу на внешние рынки выделены следующие наиболее приоритетные :

- консультирование и содействие по линии российских торговых представительств

- проведение кампаний в зарубежных СМИ по привлечению внимания к российским компаниям и разработкам;

- субсидирование участия в международных выставках;

- субсидирование маркетинговых исследований отечественных компаний малого бизнеса ;

- предоставление бесплатной маркетинговой информации.

По экспертным оценкам, 64,8% МБ в России не имеет внутренних возможностей для самостоятельного выхода на внешние рынки. 24,2% имеют достаточные внутренние адаптационные ресурсы для преодоления трудностей организации экспортной деятельности.

Такой большой процент предприятий, не имеющих внутренних ресурсов для выхода на мировой рынок, по экспертным оценкам, обусловлен особенностями возможностей реализации экспортного потенциала МБ в России, хотя по исследованиям автора статьи его возможности для ведения внешнеэкономической деятельности не так малы, как это принято считать.,

Реалии современной российской экономической жизни таковы, что продвижение МБ на внешний рынок, в сложившихся условиях наиболее эффективно объединившись в более крупные образования. Т.е. в центре - среднее предприятие, а вокруг множество мелких, которые будут пользоваться его трейдмаркой., Это позволит обеспечить

уплату минимального количества налогов, а также только выступление «единым фронтом» позволяет малым предприятиям (МП) выйти на международный рынок.

Во-вторых, выход МП на внешние рынки сопровождается высоким уровнем транзакционных издержек, обусловленных вымогательством чиновников и давлением криминальных структур. Как пример можно привести и сроки оформления на таможне, и безопасность транспортировки продукции и т.д.

В-третьих, выход МБ на внешний рынок затрудняется отсутствием адекватной действительности информации о рынке и его конъюнктуре. МП чаще всего из-за ограниченности финансовых средств не имеют возможности осуществлять полномасштабные маркетинговые исследования зарубежного рынка, анализ продукции конкурентов также проблематичен. Все это приводит к тому, что МП продвигают свою продукцию практически «в слепую».

Говоря о конкурентоспособности продукции, производимой малыми предприятиями, отметим, что, выходя на мировой рынок, предприниматели должны следовать требованиям мировых стандартов. В принципе, аттестоваться по стандартам ISO должны средние предприятия; малые предприятия, работающие в одной связке со средними, не обязательно должны аттестоваться по ISO, хотя и должны работать по тем же принципам. Нужно отметить, что на данный момент, большая часть продукции МБ вполне проходит по качеству, т.к. стандарты ISO в нашей стране уже несколько лет активно внедряются в производство. По цене продукция МБ тоже конкурен-

госпособна, т.к. в основном используются собственные ресурсы, цены на которые значительно ниже мировых. Однако без современного оборудования, развиваться и совершенствовать продукцию МБ сложно, но НДС на ввоз технологического оборудования настолько взвинчивает его стоимость, что для многих малых предприятий оно становится или труднодоступным, или недоступным вообще.

Таким образом, исходя из особенностей ресурсного обеспечения экспортного потенциала МБ, можно сделать вывод, что в конечном итоге, все проблемы сводятся к возможностям его реализации, которые в современной России крайне малы. Российский малый бизнес, безусловно, обладает экспортным потенциалом и не только в наукоемких изделиях инновационных предприятий, хотя в настоящее время именно эту продукцию проще всего продавать. Экспортный потенциал МП в других отраслях реализуется не полностью и, прежде всего потому, что эта работа ведется не системно. МП сами ищут себе партнеров и ниши на внешних рынках и пытаются там, в силу своих возможностей конкурировать с зарубежными производителями аналогичной продукции.

Т.обр. основная проблема МБ лежит в отсутствии условий его реализации, и государство должно взять на себя помощь в содействии выходу МБ на экспортные рынки. Необходимо разработать экспортную стратегию и программу содействия экспорту, с реальными целями, задачами и финансированием. В рамках данной стратегии, необходимо определить специальные меры по поддерж-

ке экспорта содействием объединения предприятий в кластеры для выхода на внешний рынок.

В мировой практике известен и используется достаточно широкий набор методов и инструментов поддержки экспорта МБ. Однако далеко не все они могут быть применены по отношению к российским экспортерам из числа МБ. Причинами этого являются:

- отсутствие четко сформулированной политики развития наиболее перспективных, экспортно-ориентированных отраслей и видов деятельности;

- неподготовленность абсолютного большинства предприятий МБ к работе на западных рынках, их слабая восприимчивость к мерам поддержки экспорта со стороны государства и, следовательно, низкая эффективность таких мер.

Вместе с тем, существует необходимость принятия мер по поддержке экспорта МБ. Это определяется тем, что российские меры поддержки экспорта носят унифицированный характер и не учитывают специфику МБ, т.к. ориентированы, прежде всего, на поддержку и стимулирование крупных национальных экспортеров. Ожидающееся присоединение России к ВТО ставит перед экономикой новые задачи, решение которых может быть обеспечено, в том числе, и за счет усиления её экспортного потенциала.

Для переориентации структуры экспорта РФ на сырьевую составляющую необходимо создать систему поддержки и стимулирования экспорта МБ, которая дополнит и усилит меры единой государственной экспортной политики. Такая система, со-

зданная в интересах всех экспортеров МБ, должна, во-первых, опираться на систему приоритетов промышленной политики, во-вторых, стимулировать развитие экспортного потенциала, в-третьих, не противоречить и не дублировать федеральные меры, и, в-четвертых, носить низкокзатратный характер.

Учитывая вышеизложенное, из числа известных мер мирового опыта, по мнению автора статьи в условиях России могут быть успешно применены следующие:

Меры, стимулирующие выход предприятий МБ на внешние рынки:

- разработка и реализации программы по подготовке предпринимателей к экспортной деятельности;

- предоставление специального пакета помощи малым предприятиям, впервые выходящим на внешние рынки со своим продуктом, а именно:

- помощь предприятиям МБ в лицензировании продукции по международным стандартам, в том числе финансовая помощь государства по переоборудованию производств;

- развитие системы частного кредитования экспортной деятельности предприятий МБ за счет гарантирования государством возврата займов;

- предоставление гарантий страхования политических, коммерческих и других рисков, связанных с ВЭД, для предприятий МБ;

- организация информационно-консультационной помощи экспортерам из числа МП, что обусловлено существующим дефицитом специфической информации.

- содействие в организации выставок и ярмарок экспортной продукции, торговых

миссий, а также участие государства в деятельности экспортных ассоциаций и коммерческих палат, организация рекламы за рубежом за счет средств госбюджета;

- создание системы государственного содействия в поиске партнеров для экспорта продукции МБ. Для этого создается Агентство по содействию развитию внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса, которое должно на себя взять функции торгового посредника в экспортной деятельности МБ. Под посреднической деятельностью в рамках деятельности Агентства необходимо понимать деятельность по содействию заключения контрактов между поставляющей из числа МБ сторон и потребляющей товары и услуги зарубежной стороной рынка.

- по аналогии с развитыми и развивающимися странами выделение экспортной составляющей в статистическом наблюдении за предприятиями МБ. Реализация данной меры предполагается ежеквартально силами Федеральной службы государственной статистики по следующим показателям:

- прирост/сокращение количества малых предприятий на 100 тыс. населения, участвующих в экспортной деятельности;

- увеличение/сокращение затрат на внедрение НИ-ОКР занятых во внешнеэкономических операциях малых предприятиях;

- объем внешнеторгового оборота малых предприятий;

- рост/спад инвестиций в основной капитал в экспортно-ориентированные малые предприятия.

- *Министерству экономического развития и тор-*

*говли РФ и Центральному Банку РФ необходимо внести изменения в действующее законодательство с целью создания условий для развития системы лизинговых услуг, кредитных союзов и других небанковских финансовых институтов, обслуживающих МБ.*

- подготовка и распространение материалов для субъектов МБ, в связи с недостаточной информированностью МБ о правилах ведения экспортной деятельности, содержащих подробные объяснения по экспортно-импортным операциям, по мерам и программам государственной поддержки экспортной деятельности МБ. (Агентство) В документах также должны быть приведены права и обязанности субъектов МБ, а также образцы заполненных форм и заявлений.

Меры, способствующие повышению конкурентоспособности продукции МБ:

- *на базе имеющихся региональных центров переподготовки и подготовки кадров внедрение программы обучения предпринимателей стандартам и методам управления качеством в соответствии с международными стандартами ISO серий 9000 и 14000, широко используемыми в ЕС;*

- использование региональных возможностей для предоставления, на конкурсной основе, государственных грантов на поиск и оценку наилучших технологий, определение их возможностей в создании новых продуктов и услуг, а так же на их дальнейшую разработку;

- внесение поправки в Налоговый Кодекс РФ с целью отменить обложение налогом на добавленную стоимость приобретенное на внешних рынках новое оборудо-

вание, которое используется для организации высокотехнологического производственного процесса на предприятиях МБ.

Меры, обеспечивающие устойчивость деятельности МП на внешних рынках:

- развитие промышленно-технологической инфраструктуры (создание транспортно-логистических сооружений, промышленных парков для компаний, занимающихся экспортом определенных видов продукции, центров маркетинга для приоритетных экспортных направлений и пр.);

- создание механизма выхода предприятий МБ, выпускающих конкурентоспособную на внешнем рынке продукцию, в экспортно-ориентированные особые экономические зоны созданные в РФ;

- содействие объединению МП в кластеры для совместной экспортной деятельности;

- содействие объединению усилий нескольких компаний для реализации маркетинговых и/или продвиженческих мероприятий, непосильных для каждого отдельно взятого МП.

- создание условий для развития человеческого капитала (поддержка программ обучения специалистов по внешнеторговой деятельности, государственная поддержка обучения/повышения квалификации специалистов по ключевым специальностям в компаниях, занимающихся экспортом).

Реализация вышеозначенных мер существенно повысит конкурентоспособность отечественных производителей экспортной продукции МБ на мировом рынке и создаст стимулы для устойчивого ведения ВЭД малыми предприятиями.

Конечно, предлагаемые меры во многом перекликаются с деятельностью Торгово-промышленной палаты РФ, но это только на первый взгляд. Для реализации программы государственного регулирования экспортной деятельности МП в России, как уже отмечалось, предлагается создать специализированный государственный орган. Например, при Министерстве экономического развития и торговли РФ при Департаменте государственного регулирования внешнеторговой деятельности и таможенного дела следует выделить Агентство по содействию развития внешнеэкономической деятельности малого бизнеса в РФ. Подобное агентство, обладая необходимыми исполнительными полномочиями и законодательной инициативой, сможет стать эффективным проводником предлагаемых преобразований, способствующих развитию экспор-

тной деятельности МБ в России.

Предполагается, что Агентство будет координировать деятельность всей системы государственной поддержки и развития экспортной деятельности МП, которая включает реализацию программы единовременной финансовой помощи, программы стимулирования строительства объектов инфраструктуры в СЭЗ; консультационные службы и обучение; стажировка специалистов за рубежом; организация выставок; информатизация; сертификация производств, продуктов и услуг по требованиям ISO; посредничество в торговых переговорах, представительство в других странах и на международных рынках; развитие международной кооперации; и многое др.). Наряду с Агентством в стране по-прежнему останутся действовать ряд других общественных и

частных организаций, поддерживающих развитие МБ и уделяющих особое внимание развитию экспорта.

Т.обр. для успешного продвижения на внешнем рынке государственная поддержка предприятий МБ в России должна осуществляться по двум перспективным направлениям – как поддержка на внутреннем, так и внешнем рынках. К числу первоочередных мер в этой области следует отнести сокращение налоговой нагрузки и упрощение отчетности, содействие в расширении доступа к финансово-кредитным ресурсам и содействие внедрению новых технологий в производстве и управлении. Государственная политика должна быть направлена на повышение защищенности российского малого бизнеса на мировых рынках, оказание поддержки во внешнеэкономической деятельности.

# Систематизация имущественных ценностей как объектов управления

А.А. Тебякин, аспирант

В условиях сформировавшейся в процессе российских рыночных реформ новой системы отношений собственности, изменения функций, форм и методов управления экономикой значительный интерес представляет исследование аспектов управления имущественными объектами разных форм собственности. При этом наряду с управлением, основанном на праве собственности, имеется в виду также реализация функций управления имуществом со стороны уполномоченных лиц и органов, а также доверительное управление государственным и муниципальным имуществом. В последние годы наблюдается с одной стороны, резкое возрастание стоимости имущественных объектов, включая земельные, водные, лесные богатства недр и с другой стороны истощение природных ресурсных источников. Возрастающее включение практически всех видов имущества в хозяйственный оборот настоятельно требуют поиска эффективных в экономическом и социальном отношении методов и форм управления имуществом, находящимся как в публичной, так и в негосударственной, частной и смешанной собственности.

Проблема рационального управления имущественными активами в России приобрела общенациональный характер, затрагивает федеральное имущество, имущественные ценности регионов – субъектов Российской Федерации, муниципальные объекты, основные средства производственных предприятий, объектов социально – культурной сферы. Актуализация проблемы применительно к российской экономике обусловлена нарастающим старением имущества в виде основных средств производства и в особенности объектов нежилого фонда, зданий, построек, наличием незавершенного строительства, не находящего продолжения и применения.

Результатом преобразований 90-х годов стало формирование широкого круга собственников, которые активно вступают в имущественные отношения друг с другом и государством в лице уполномоченных органов. Тем самым перед государством в сфере управления имуществом ставится задача регулирования рынка имущественных объектов и имущественных прав. Целью управленческих воздействий является не только повышение социальной и бюджетной эффективности, но и установление правил и норм имущественного оборота с целью стабилизации, создания гарантии прав участников рынка и формирования условий привлечения инвесторов в данный сектор экономики.

Сложность состава и структуры собственности, огромные масштабы и неоднородность имущественных объектов обуславливают необходимость системно-упорядоченного представления о структуре этих объектов. Такое представление можно получить, разделяя всю совокупность рассматриваемых объектов на группы, характеризующиеся отдельными при-

знаками. Распределение, разделение объектов разной природы по классам, группам, разрядам и другим видам совокупностей, при котором в одну совокупность попадают объекты, обладающие общими признаками, именуют классификацией.

Систематизация имущества на основе его классификации позволяет установить и конкретизировать состав задач направленных на повышение эффективности управления имуществом объектами, порядок их решения исходя из реальной оценки ряда условий, различающихся для отдельных видов имущества. Применение управленческих воздействий к различным группам имущества без учета особенностей, присущих каждой из них, препятствует качественному выполнению основных функций управления имуществом, включая анализ, прогнозирование, планирование и в особенности учет и контроль. Это обстоятельство еще раз свидетельствует о потребности структуризации обширной совокупности объектов имущества.

На сегодняшний день в научной литературе классификации уделяется неоправданно мало внимания, выделены и освещены лишь отдельные классификационные группы. Комплексная, многофакторная систематизация объектов включающая обширную совокупность признаков отсутствует. А именно данная классификация дает возможность наиболее рационально осуществлять управление, поскольку дает системное, комплексное, обоснованное представление об имущественном объекте. При управлении имуществом необходимо учитывать, что управлен-

ческие воздействия направленные на один вид имущества, способны, а в ряде случаев неизбежно оказывают влияние и на другие имущественные объекты. А значит положительный эффект от управленческого воздействия на одну группу имущественных объектов, может оказывать негативное влияние на другую.

В данной статье классификация осуществлена путем разделения имущества на отдельные группы по наиболее значимым критериям, определяющим особенности управления данными объектами. Исходя из этого, имущественные объекты можно классифицировать по признакам формы собственности, функциональному назначению, возможности перемещения и другим признакам.

Выделение имущественных объектов по формам собственности обусловлено во-первых конституционным закреплением данной классификации имущественных объектов. Согласно ст.13 Конституции РФ в России «признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Во-вторых необходимость структуризации по формам собственности обусловлена также разными целями и задачами стоящими перед различными собственниками Управление имуществом объектами, находящимися в государственной и муниципальной собственности, направлено в первую очередь на повышение социальной и бюджетной эффективности, обеспечение целевого назначения использования имущества, ведения управленческого и правоустанавливающего учета, осуществляемого в таких формах как реестры, регис-

тры, кадастры. Управление материальными и нематериальными имущественными объектами, находящимися в частной форме собственности, ставит перед их владельцами задачи повышения коммерческой эффективности, удовлетворение собственных нужд. Поэтому классификация по данному признаку позволяет не только дифференцировать, но и сочетать особенности управляющих воздействий, направленных на достижение целей и задач, стоящих перед различными категориями собственников, но и достичь разделения правового режима обращения имущественных объектов и механизмов защиты прав собственности.

Согласно монографии Ануприенко В.Ю. «Управление государственной собственностью в регионе в условиях переходной экономики: анализ и оценка опыта Москвы» предлагается выделять имущество следующих форм собственности:

- федеральной собственности;
- собственности субъектов Федерации;
- иностранной собственности;
- коллективной собственности;
- частной собственности;
- муниципальной собственности;
- собственности районов города, которая находится на стадии формирования;
- собственности органов территориального общественного самоуправления.

Деление объектов, по формам собственности, обозначенное в монографии Ануприенко В.Ю., представляется достаточно полным и соответствует сложившимся условиям и отношениям, характеризующим процессы на

российском рынке имущественных объектов. Однако необходимо выделить в отдельную форму смешанную собственность. Собственности на имущественные объекты, относящиеся к смешанной форме, разделена на доли и принадлежит разным субъектам. Выделение этой формы обусловлено необходимостью сочетания при осуществлении управления интересов разных субъектов собственности. Чаще всего данная форма собственности реализуется в акционерном капитале.

Развитие гражданского общества отражается не только в политической, но и в имущественной сфере. Это выражается в создании общественных организаций наделенных законом правом иметь собственное имущество. Поэтому необходимо выделить в отдельную форму собственности общественные организации. Управление ею должно учитывать общественно-полезную нацеленность использования имущества.

С целью повышения качества управления государственной собственностью, которая является основой стабильного развития государства, Правительством РФ была принята Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации (Концепция)<sup>1</sup>, которая определяет основные цели и задачи государственной политики Российской Федерации в сфере управления государственным имуществом. Однако в Концепции не отражена структура объектов государственного имущества.

Существуют различные подходы к определению состава объектов государственной собственности. В.Н. Чер-

ковец в своей монографии рассматривает государственную собственность, как совокупность четырех групп:

- принадлежащее государству имущество;
- государственный бюджет;
- собственность на имущественные права;
- элементы экономической политики.

Обстоятельная классификация объектов государственной собственности представлена в учебнике под редакцией В.И. Кошкина<sup>2</sup>, где объекты подразделяются на две категории: материальные и нематериальные.

К материальным объектам относятся:

- природные объекты (воздушное и водное пространство, земля, недра, лесной фонд, сельскохозяйственные угодья)
- экономические объекты (любые продукты производства, предприятия, недвижимые объекты, пакеты ценных бумаг, денежная масса, золотовалютные резервы, коммуникации и т.д.)
- объекты обеспечивающие функционирование государства (здания и сооружения, используемые органами государственной власти и управления, военные объекты и вооружения и т.д.)

Нематериальные объекты:

- духовные (сокровища культуры, находящиеся в музеях и запасниках, библиотеках, коллекциях, фондах, архивах; памятники, в том числе архитектуры, и т.д.)
- интеллектуальная собственность (изобретения и открытия, программное обеспечение, ноу-хау, научная продукция и конструкторские разработки и т.д.)
- информационные ресурсы.

Однако несмотря на всю широту охвата имущественных объектов в структуре классификации отсутствует выделение в структуре государственной собственности, таких объектов как вещные права и казна, представляющая собой финансовые ресурсы государства, централизованные государственные источники финансов, включая средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями<sup>3</sup>.

В целях оптимизации структуры и содержания имущественных объектов принадлежащих государству, целесообразно классифицировать указанные объекты по двум критериям:

- имущество необходимое для осуществления функций и задач государства (функционально-целевое) – имущество необходимое для выполнения органами публичной власти возложенных на них функций.
- коммерческое имущество – имущество незадействованное для осуществления возложенных на государство функций.

В структуре объектов публичной собственности выделяются следующие формы:

- федеральная собственность;
- собственность субъектов РФ (республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области и автономным округам);
- совместная собственность РФ и субъектов федерации;
- совместная собственность субъектов федерации и муниципальных образований;
- муниципальная собственность.

Основой формирования муниципальной собственности стала передача муниципальным органам государственной собственности. Однако этот процесс, начавшийся еще в 1991, еще не завершен.

В состав муниципальной собственности входят:

- неимущественные объекты (казна, интеллектуальная собственность, имущественные права)
- вещественные (муниципальные предприятия и учреждения, иные объекты недвижимости – земля, здания, сооружения, объекты инфраструктуры).

Объекты муниципальной собственности так же можно классифицировать по цели создания на объекты созданные для получения прибыли и объекты созданные для других целей (социальные объекты, объекты инфраструктуры).

Третьей основной формой собственности является частная собственность.

В структуре частной собственности в зависимости от субъекта права можно выделить:

- частно-корпоративную собственность, к которой относится имущество используемое или производимое для осуществления предпринимательской деятельности;
- индивидуальную собственность, представляющую имущество, принадлежащее лично индивидууму и используемое им по собственному усмотрению для личных, бытовых нужд.

В зоне государственного управления и воздействия исследователи<sup>4</sup> выделяют три класса объектов собственности:

1. Объекты государственной собственности, принадлежащие государству как соб-

ственнику на правах владения и распоряжения;

2. Объекты общей, смешанной собственности, принадлежащие государству лишь частично в виде определенных долей собственности либо части совместной, не разделяемой на доли собственности;

3. Объекты негосударственной (частной, корпоративной, индивидуальной) собственности не принадлежащие государству на правах собственности, но подверженные государственному воздействию на других правах и началах.

Основой регулирования имущественного оборота является Гражданский кодекс РФ. Поэтому целесообразно структурировать имущественные объекты с позиции Гражданского кодекса РФ. Структуризация имущественных объектов согласно ГК РФ выглядит следующим образом:

- земельные участки;
- обособленные природные объекты, ограниченные природные зоны;
- источники полезных ископаемых;
- иные природные ресурсы;
- здания, сооружения, жилые и нежилые помещения;
- предприятия как имущественный комплекс, и другие имущественные комплексы;
- деньги, ценные бумаги и иные движимые вещи;
- имущественные права требования, долги;
- объекты интеллектуальной собственности.

Приведенный состав имущественных объектов носит предметный характер, в то время как для целей управления в значительной степени необходимо учитывать

функциональное назначение имущества.

По целевому назначению всю совокупность имущественных объектов можно систематизировать на следующие группы:

- ресурсные объекты (к данной категории относятся природные ресурсы);
- объекты производственного назначения;
- объекты потребительского назначения;
- объекты коммерческого назначения;
- объекты товаро-обменного назначения (к данной группе объектов относятся деньги, а также заменители денег (например, дорожные чеки), некоторые ценные бумаги, такие как вексель, складские свидетельства;
- объекты инфраструктуры и социального назначения.

Одним из самых универсальных классификационных признаков всей совокупности имущественных объектов является деление их в зависимости от возможности перемещения. В соответствии с данным признаком имущество делится на:

- а) движимое имущество – транспортные средства, за исключением воздушных и морских судов, космических объектов и другого имущества, относимого законом к недвижимости, оборудование, сырье, машины, приборы, аппаратура, предметы обустройства, деньги, ценные бумаги, а также прочие объекты, характеристики которых позволяют отнести их к данной группе;
- б) недвижимое имущество.

Согласно Гражданскому Кодексу РФ, состав недвижимости формируют:

- земельные участки и участки недр

- обособленные водные объекты

- иные объекты прочно связанные с землей: леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, предприятия и другие имущественные комплексы;

- подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Западными специалистами в зависимости от целей недвижимость классифицируется строго по трем категориям А, В, С.

Категория А. Недвижимость, используемая владельцем для ведения бизнеса. Она подразделяется:

- на специализированную недвижимость, приспособленную для ведения определенного бизнеса и продающуюся вместе с бизнесом: нефтеперегонные; заводы, химические предприятия, цехи машин и оборудования; здания, которые из-за своего местоположения, размера, конструкции никогда не продаются или не продаются третьей стороне на рынке;

- неспециализированная недвижимость - обыкновенные здания, офисы, фабрики, склады, которые продаются или сдаются в аренду.

Категория В. Недвижимость для инвестиций. Данной недвижимостью владеют для получения дохода от аренды, извлечения прибыли на вложенный капитал.

Категория С. Избыточная недвижимость - земля со зданиями или свободные участки, которые больше не нужны для ведения бизнеса сегодня и поэтому объявляются избыточной недвижимостью.

Прежде чем делать вложения в недвижимость или

предпринимать любые другие действия в отношении собственности, следует определить какого рода риски и источники дохода связаны с тем или иным видом недвижимого имущества. Подобная структуризация по инвестиционной мотивации необходима главным образом для конкретизации целей управления.

В этой связи классификация недвижимости возможна по четырем типам:

1. личная, т.е. используемая для целей личного использования и удовлетворения личных потребностей собственника;

2. доходная, рассматриваемая как объект долгосрочных инвестиций;

3. спекулятивная, приобретаемая с целью последующей перепродажи.

4. корпоративная недвижимость.

Одним из используемых классификационных признаков является деление объектов на природные и созданные человеком. По этому признаку, объекты недвижимости можно классифицировать на:

- природные объекты недвижимости (земельные участки, лесные и парковые массивы, обособленные водные объекты, участки недр);

- объекты недвижимости, созданные человеком (здания, сооружения, имущественные комплексы и другие объекты недвижимости, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты).

Уточняя содержание недвижимого имущества в его составе можно выделить:

- недвижимое перемещаемое имущество, к которому относятся *имущественные объекты, имеющие прочную связь с землей, выполняющие целевое назначе-*

*ние недвижимого имущества, но перемещение, которых возможно без причинения несоразмерного ущерба их функциональному назначению. К таким имущественным объектам можно отнести большинство сооружений, под которыми понимаются инженерно-строительные объекты, создающие условия и возможности осуществления обширного круга вида производственной деятельности и технических функций, представляющие опорные, поддерживающие, ограждающие, несущие устройства и конструкции.*

К данному подвиду можно отнести также воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, а также космические объекты, отнесенные к категории недвижимости, в силу прямого указания закона, хотя по своей сущности и характеру назначения являющимися движимыми;

- недвижимое непере- мещаемое имущество.

К недвижимым непере- мещаемым объектам относят- ся:

- природные ресурсы (земля, участки недр, леса и другие многолетние насаждения, обособленные водные объекты);

- иные объекты, прочно связанные с землей (здания, сооружения непере- мещаемые без причинения им несоразмерного ущерба, имущественные комплексы).

К данному подвиду недвижимости относят наиболее ценные, а иногда и уникальные имущественные объекты. Из числа природных ресурсов активно используются в экономике земля, участки недр и лесной фонд. Земельный фонд России занимает самую большую площадь в мире - 1707,5 млн. га.

Земельные ресурсы *следует рассматривать как объект природы, объект хозяйствования, объект собственности. В соответствии с Земельным кодексом земельный фонд подразделяется на 7 категорий земель. Как отмечается В.Ю.Муравьевой, в структуре земельного фонда земли сельскохозяйственных предприятий и граждан, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, составляют 38,1%, под населенными пунктами занято 0,4% территории страны, земли сельскохозяйственного назначения (промышленность, транспорт, связь, военные объекты) составляют 1,2%, природно-заповедного фонда - 1,2%, лесного фонда - 51,4%, водного фонда - 1%, государственного запаса - 6,9%*<sup>5</sup>.

Существующее понимание недвижимого имущества допускает толкование участков лесного фонда как самостоятельных объектов недвижимости, а правовое соотношение и связь участков лесного фонда и водных объектов с земельными участками, занятыми ими, четко не установлены.

Как объект хозяйствования земельные участки можно структурировать следующим образом:

- земельные участки в виде земель сельскохозяйственного назначения, приусадебных участков;
- земельные участки под предприятиями, зданиями, сооружениями;
- земельные участки под застройку
- земельные участки занятые лесом;
- земельные участки занятые водой.

Непрерывный рост потребностей производства, организации социально -

культурной сферы, населению в материальных ресурсах и энергии, удовлетворяемых в основном посредством добычи полезных ископаемых, обуславливает нарастающий интерес к управлению использованием богатств источников полезных ископаемых.

Недра, определяемые как все то, что находится под земной поверхностью, или верхняя часть земной коры, в пределах которой возможна добыча полезных ископаемых, образуют существенную часть национального богатства России. Вопросы владения, пользования и распоряжения участками недрами находятся в совместном ведении РФ и субъектов РФ, однако четкого разделения прав и ответственности за недропользование не проведено. Результатом отсутствия этого четкого разделения стало формирование целой группы бесконтрольно используемых природных благ, приводящего к полному истощению недр и ухудшению экологической ситуации в местах их добычи.

Следующей важной составляющей объектов недвижимого имущества являются объекты, созданные человеком (искусственные, антропогенные). Систематизация данной группы объектов недвижимости имеет важное значение для их понимания как объектов предпринимательских правоотношений.

По характеру использования указанных объектов можно провести двухуровневую структуризацию. Первый уровень образуют две крупные группы недвижимых антропогенных объектов:

- жилая недвижимость - представляющие собой группу объектов в виде жилых домов (общежитий, приютов и др.), квартир, иных поме-

щений пригодных для проживания, а также здания где не менее половины площади используется для проживания людей;

- нежилая недвижимость;

Деление объектов недвижимости на данные категории, проводимые по отношению к зданиям, сооружениям, помещениям оказывает существенное влияние на управление соответствующими группами имущества.

На втором уровне структуризации выделяются составные части каждой из групп.

Активное развитие рынка нежилой недвижимости, стремительное увеличение объектов на рынке, их чрезвычайное разнообразие, характеризующие широчайшим спектром признаков, определяющих свойства, качества, назначение, функции, расположение, состояние, стоимость, формы собственности и т.д., при отсутствии общепринятой их классификации, выводит на первый план необходимость четкой структуризации объектов нежилого фонда.

Первоначальным критерием систематизации наиболее распространенных объектов нежилой недвижимости может выступить признак материально-физической формы, подразделяющий нежилой фонд на здания, сооружения и нежилые помещения.

Нежилую недвижимость *целесообразно разделять по виду имущественных прав в соответствии с которыми она используется, так как применение имущества в определенном качестве создает основу для формирования рыночных отношений и крупных секторов рынка нежилой недвижимости. Обо-*

сновано разделение объектов нежилого фонда в зависимости от прав, на основе которых они используются, включая права собственности (владения и распоряжения), залога, аренды, лизинга, концессии, хозяйственного ведения и оперативного управления, доверительного управления и других форм частичной передачи прав.

Определяющим параметром, характеризующим объект недвижимости, служит его функциональное назначение. С позиций управления представляется необходимым разделять объекты недвижимости на группы, характеризующие область, сферу применения, использования объекта, а тем самым и его целевое назначение. По этому признаку выделим в совокупности объектов нежилой недвижимости следующие структурные группы, входящие в состав коммерческой недвижимости, используемые для осуществления предпринимательской деятельности:

- офисные здания, помещения, представляющие собой объекты, предназначенные для размещения служебного и управленческого аппарата отечественных и зарубежных коммерческих и некоммерческих предприятий, организаций, учреждений, представительств, филиалов;
- объекты гостиничной сферы - ориентированные на получение коммерческой прибыли путем предоставления гражданам возможности временного проживания, размещения;
- торговые здания, помещения, - ориентированные на средне-, мелкооптовую и розничную торговлю товарами различных видов и категорий;
- складские помещения
- объекты, предназначенные

и обеспечивающие специальные условия для краткосрочного и длительного хранения, складирования оборудования, продуктов, товаров и другого материально-вещественного имущества;

- производственная недвижимость - здания и помещения задействованные, либо ориентированные на производство товаров, работ, услуг;

- объекты используемые для временного размещения и обеспечения сохранности транспортных средств, к которым можно отнести гаражи, стоянки;

- объекты многофункциональной недвижимости - здания и помещения совмещающие выполнение несколько функций. К таким объектам можно отнести например, современные торговые комплексы состоящие из стоянки, торговых помещений, складов.

К объектам недвижимости специального назначения относятся:

- объекты административного назначения, предоставленные для использования их органами государственной власти в процессе выполнения ими управленческих и иных функций;

- объекты потребительского назначения, объекты используемые для удовлетворения нужд населения в продовольственных и непродовольственных товарах, услугах и иных подобных целях;

- объекты лечебно-рекреационного назначения (больницы, дома отдыха, бани);

- объекты развлекательного и социально-культурного назначения (театры, музеи, спортивные объекты, религиозные объекты)

- объекты учебно-воспитательного назначения (дет-

ские сады и ясли, школы и иные образовательные учреждения).

Классификация объектов нежилой недвижимости по местоположению обусловлена тем, что в большинстве случаев именно местоположение объекта является основным фактором, определяющим доходность недвижимости, формирует среду и условия управления, повышает или понижает стоимость объекта. По местоположению городские и муниципальные объекты предлагается классифицировать следующим образом:

- объекты находящиеся в непосредственной близости или удаленности, а также имеющие или не имеющие прямой доступ к различным транспортным магистралям, транспортным узлам, складам;

- удаленность от общепризнанных привлекательных мест и объектов, таких как центр города, вокзалы, набережные, парки, примечательные исторические памятники;

- объекты, находящиеся в секторе жилой недвижимости;

- объекты, находящиеся в промышленных и иных специальных зонах.

Представляется полезной классификация объектов нежилой недвижимости по степени их готовности к использованию. Посредством выделения категорий:

- полностью готовые к использованию;

- требующие реконструкции или капитального ремонта;

- требующие завершения строительства (объекты незавершенного строительства);

- новые объекты, полностью готовые к использованию.

В отдельные группы выделить такие специфические имущественные объекты как неимущественные права, к которым относятся: лицензии и патенты, дающие права на осуществление различных видов деятельности, различные разрешающие документы и квоты, информация содержащаяся в базе данных. Как экономический объект и объект управления эти виды имущества не получили пока широкого рассмотрения и изучения в научных трудах.

Информация в масштабах страны может иметь стратегические, политические, экономические, социальные, духовные, интеллектуальные характер и ценность. Стратегическая информация отражает данные о военных, космических объектах, планах це-

лях, к ней может быть отнесена и информация, составляющая государственную тайну. Экономическая информация представлена данными об экономике в целом, сведения об экономических объектах, процессах и отношениях в территориальном и отраслевом разрезе. Коммерческая информация содержит данные о методах производства, планах развития и другие данные, создающие или позволяющие создать конкурентное преимущество компании.

Практическое использование изложенной классификации имущественных объектов призвано повысить качество управления имущественными объектами, упростить процессы управления, обеспечить их согласованность в разных областях экономики.

## Ссылки

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 9 сентября 1999 г. N 1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации» (с изменениями от 29 ноября 2010 г.)

<sup>2</sup> Управление государственной собственностью: Учебник/Под ред. д.э.н., проф. В.И. Кошкина. М.: ЭКСМОС, 2012.

<sup>3</sup> Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2015.

<sup>4</sup> Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. – М., ИНФРА-М, 2015.

<sup>5</sup> Муравьева В.Ю. Проблемы развития национальной экономики. М.: Экономика, №3, 2014.

# Секьюритизация лизинговых активов

М.А. Лопатин,  
аспирант Современной  
гуманитарной академии

Глобальные изменения в мировой экономике, потребности рынка капиталов и необходимость диверсификации вложений для инвесторов привели к тому, что к середине 80-х гг. у крупнейших лизинговых компаний появились реальные возможности выхода на рынок долговых обязательств с использованием механизма секьюритизации. К этому времени мировой лизинговый рынок стал отдельной индустрией с присущими только ему особенностями. Появились возможности прогноза его развития на перспективу. Стабильным стал рост объемов операций. Возникли новые лизинговые решения и продукты. У большинства крупных лизинговых компаний наблюдается высокая степень диверсификации портфеля. Потенциальные инвесторы в целом пришли к пониманию основ построения рынка и особенностей функционирования крупных лизинговых компаний.

По своей сути секьюритизация — это форма долгового финансирования, представляющая собой инструмент, посредством которого предоставляются финансовые ресурсы под определенную часть активов компании. Инвестор принимает на себя только часть рисков, которые связаны с определенной группой активов, генерирующих денежные поступления и находящихся под управлением агента. Отличительные черты секьюритизации:

- активы продаются или передаются компанией, привлекающей средства, специально образованному юридическому лицу, которое регистрируется в странах с “мягким” финансовым законодательством (Нидерланды, Люксембург, Швейцария, Ирландия и пр.) с целью осуществления операций только с конкретными активами;

- передаваемые активы должны генерировать поток денежных поступлений, против которых созданная компания выпускает специальные обязательства, называемые “лизинговые облигации”;

- в зависимости от вида, качества активов и потока денежных поступлений, определяется первоначальная стоимость размещения обязательств на рынке;

- администрирование платежей и обслуживание активов выполняется третьей стороной — инвестиционным банком.

Лизинговые компании получают от секьюритизации ряд преимуществ. Среди них можно выделить: забалансовое финансирование и, как следствие, более высокие финансово-экономические показатели, перевод рисков в отношении части лизингового портфеля на инвестора и максимизацию денежного потока от активов. Отсутствие необходимости в предоставлении специальной информации, которую обычно требуют банки, является также немаловажным достоинством. В результате лизинговые компании получают сбалансированную структуру активов — пассивов, так как финансирование пре-

доставляется на сроки равные или почти равные дебиторской задолженности.

При анализе возможностей секьюритизации лизингового портфеля потенциальные инвесторы (на примере инвестиционных банков J.P. Morgan, Nomura International и ING Barings) обращают внимание, прежде всего на то, чтобы эти активы:

- были хорошо сбалансированы и диверсифицированы по географическому признаку, количеству и виду дебиторов, секторам экономики и пр.;

- могли достаточно свободно продаваться и передаваться с точки зрения законодательства данной юрисдикции. Например, в некоторых странах (Италии, Франции, Японии и некоторых других странах Азии) необходимо получать согласие дебиторов — лизингополучателей;

- приносили постоянный и стабильный поток наличности, структура которого в основном должна совпадать со структурой выплат по обязательствам. При этом облигациям должен присваиваться соответствующий рейтинг, который, среди прочего, зависит от дополнительного обеспечения, то есть превышения балансовой стоимости участвующих в сделке активов над суммой выпущенных обязательств (для лизингового портфеля — обычно 1,15—1,2), и наличия среди секьюритизируемых активов большого числа объектов, которые по окончании срока действия договора остаются у лизингодателя. Дополнительно требуется, чтобы сделка была «нейтральной» с налоговой точки зрения. Иными словами, должны отсутствовать регистрационные сборы (например, они обязательны для

некоторых видов имущества, и, в частности, недвижимости).

Исторически секьюритизация появилась недавно, как дополнительная возможность привлечения средств под кредитные портфели банков США.

В конце 90-х гг. ежегодно крупнейшие лизинговые и финансовые компании, имеющие инвестиционные рейтинги, осуществляли около 15—20 публичных размещений в отношении лизинговых активов, на общую сумму 1,5—2 млрд. долларов. Средний срок размещения — 3—5 лет (редко 2 или 7—10 лет). Как правило, такая лизинговая компания имеет постоянные партнерские отношения с 1—2 инвестиционными банками, организующими и исполняющими подобные сделки. Кроме этого, организуются частные (массовые) размещения, общий объем которых пока невелик и составляет несколько сот млн. долларов в год. Тем не менее, для компаний, занимающихся лизингом малоценного или быстро амортизируемого имущества, подобные операции являются серьезной возможностью получения финансирования под дебиторскую задолженность у банков — агентов по получению лизинговых платежей. В данном случае нет необходимости собирать имущество в пулы по срокам исполнения контрактов лизинга и видам имущества, что значительно уменьшает затраты и экономит время на проведение операции.

При выходе на рынок лизинговые компании могут использовать одну из двух основных стратегий: однократный выход на рынок с большими объемами секьюритизации или многократные выходы с небольшими объе-

мами секьюритизации. Первой стратегии придерживаются такие компании, как AT&T Capital (Newcourt), IBM Credit Corp., Lord Credit, Debis Financial и другие. Объемы привлечения здесь превышают 250-300 млн. долларов. Вторую стратегию выбрали GHCS, ORTX Corp., Siemens Capital, JLC, Anglo Leasing, которые выходят на рынок с небольшими суммами, предпочитая секьюритизировать портфель по однородным составляющим: клиент, имущество или сектор.

На сегодняшний день крупнейшей однократной сделкой по секьюритизации активов, где значительную долю составили договоры лизинга оборудования, является публичное размещение облигаций в конце 1996 г., осуществленное инвестиционными банками Goldman Sachs и Nomura International для компании AT&T Capital. Объем размещения составил 3,1 млрд. долларов. Это размещение, к тому же стало крупнейшей

операцией года. На момент секьюритизации суммарные активы компании составляли 8,1 млрд. долларов, а активы, находившиеся в управлении, превысили 12 млрд. долларов. Средний срок выпуска облигаций составил 3,8 года. Сроки погашения траншей облигаций были подобраны так, чтобы максимальным образом совпадали с лизинговыми платежами. Всего было выпущено пять траншей. Каждому из них был присвоен рейтинг (AAA — для 1—4 траншей и A — для 5-го). Снижение рейтинга было связано с тем, что качество активов для пятого транша оказалось несколько хуже, чем для предыдущих. Активы включали в себя кроме дого-

воров лизинга оборудования также договоры с рассрочкой платежа, кредиты и другие, заранее известные финансовые поступления (предоплаты, поступления от ликвидации и возмещения, выплачиваемые налоговыми органами и клиентами). Всего было секьюритизировано 280634 договора со средними остатками 11350 долларов.

*В начале 90-х гг. лизинг был выбран в качестве инструмента для реализации планов приватизации вагонного парка в Великобритании. Речь в данном случае идет о крупнейшей по масштабам единовременной лизинговой операции. Объектом сделки стали более 11 тысяч единиц подвижного состава на общую сумму более 1.8 млрд. фунтов стерлингов.*

В последнее время лизинговые компании в роли кредиторов начинают играть все более заметную роль на рынке синдицированных кредитов. С ростом активов для компаний становится актуальной задача их эффективного управления и снижения рисков. Одним из вариантов

диверсификации деятельности оказалось участие в организации международных синдицированных кредитов, правда, на «вторых» ролях, в качестве обычных инвесторов. Необходимо отметить, что участие в подобных операциях существенным образом зависит кроме наличия свободных средств и желания, еще и от степени либеральности лизингового законодательства. Однако даже при наличии ограничений, запрещающих осуществление таких операций для лизингодателей, например, около 10 южнокорейских лизинговых компаний традиционно работали на рынке синдицированных кредитов через свои дочерние структуры в Гонконге и Сингапуре.

К сожалению, инструмент секьюритизации лизинговых активов не получил широкого распространения в российской практике. Хотя в последнее время все больше субъектов финансового рынка проявляют интерес к данному виду финансирования. Выпуск облигаций под залог долговых обязательств — новая тенденция в развитии

российского банковского сектора и рынка лизинговых услуг. Однако отечественные организации предпочитают это делать на внешнем рынке. Это связано с тем, что требуемый объем и условия финансирования в состоянии предложить лишь зарубежные финансовые институты. В Европе и Северной Америке это стандартизированный продукт с устоявшейся системой рейтинговых оценок. В месте с тем, иностранные инвесторы предъявляют высокие требования к качеству секьюритизируемых активов, что значительно ограничивает круг потенциальных российских лизинговых компаний-участников. В сложившейся ситуации российский лизинговый рынок может рассчитывать только на эволюционное развитие практики долгового финансирования, учитывая ограниченность спектра предлагаемых продуктов на рынке и повышенный спрос к новым финансовым инструментам, а также на содействие со стороны госсектора, направленное на повышение прозрачности и предсказуемости рынка.

# Туристский транспорт как объект исследования логистики

М.Ю. Гечебаев,  
Государственный университет  
управления

В современном зарубежном бизнесе логистике как науке об управлении потоками в системах, принадлежит ведущая роль [2]. Интеграция функциональных областей логистики (транспортировка, складирование, управление запасами заказами) привела к созданию стратегических инновационных систем. Эффективное функционирование логистического менеджмента выразилось в увеличении конкурентоспособности организаций, росту эффективности их деятельности.

Согласно данным компании MorganStanley, в последнее десятилетие мировой рынок логистики растет в абсолютных значениях на 4–5% в год. Затраты на логистику в структуре совокупной стоимости товаров снизились с 12,1% в 1997 году до 6,1% в 2013 году [1]. Во многом данные изменения вызваны качественным развитием логистической инфраструктуры, развитием транснациональных логистических провайдеров. Возможный эффект от развития логистики оценивается от 5 до 10% от валового внутреннего продукта страны.

Объекты исследования логистики изменяются и уточняются по мере развития рыночных отношений. Основным объектом исследования и как следствие, управления всегда является материальный поток и его специфический вид – поток услуг.

Имеются все основания рассматривать туристский транспорт как объект исследования логистики.

Образ жизни людей связан с перемещениями. Уже ранние теории транспорта подчеркивали актуальность изучения потоков людей. Туристская транспортная подвижность населения является отражением поведения людей. Понятие подвижности населения характеризует степень свободы взаимодействия жителя с окружающей средой. В основную систему показателей подвижности туристов входят показатели числа, дальности и времени передвижения. Каждый из показателей, в свою очередь, может характеризовать общую и транспортную подвижность, а также транспортную подвижность по видам транспорта, по районам, по маршрутам передвижения, по периодам времени, по целям передвижения. Важны также показатели подвижности, относящиеся к отдельным группам туристов.

Качественная и количественная определенность потребностей туристов в перевозках указывают на необходимость развития транспортной системы, роста ее эффективности. На потребности туристов в перевозках, то есть на способность к потреблению транспортных услуг в конкретной социальной среде, должен быть ориентирован уровень развития туристского транспорта.

Среди важнейших закономерностей создания и функционирования пространственных транспортных связей выделим: формирование транспортных потоков, рост (масштабирование) потоков, перераспределение и обмен потоками. Материальные потоки определяют не только региональные взаимозависимости, но и дифференциацию и выступают в качестве компоненты пространственного взаимодействия.

Важнейшим принципом изучения агрегированных туристских транспортных систем является необходимость их рассмотрения в связи и параллельно с частными особенностями и масштабом туристской системы. Большое значение следует придавать изучению структуры, характеризующей взаимное расположение частей изучаемой системы и связи с внешней средой. Технологические про-

цессы перемещения пассажиров выполняются на основе тесного взаимодействия и взаимозависимости элементов материально-технической базы. Основные характеристики путевого хозяйства предопределяют типы, количество, степень использования подвижного состава, который целесообразно эксплуатировать на тех или иных направлениях. Экономические показатели функционирования подвижного состава зависят от уровня развития техники, от организации производства и труда на предприятиях транспорта. По мере увеличения транспортной работы усложняются взаимосвязи между элементами материально-технической базы. Выделять части системы «туристский транспорт» можно по различным признакам, что приводит к необходимости рассмотрения множества структур туристского транспорта: во времени, в пространстве, смешанных.

Статистическая комиссия Организации Объединенных Наций одобрила классификацию средств транспорта (таблица 1).

При детальной классификации выделяют средства транспорта в соответствии с национальной принадлежностью перевозчика, с типом билета путешественника. Прочие воздушные и водные перевозки осуществляются при аренде подвижного состава. Обслуживание пассажирских линий и паромов подразумевает наличие регулярных расписаний и маршрутов, дальнейшую конкретизацию в соответствии с национальной принадлежностью судна. В категорию железнодорожного транспорта включен транспорт междугородных железных дорог, конкретизация классификации производится далее по типу билета путешествующих. К автодорожному транспорту относятся автобус, трамвай, троллейбус, метро, городская железная дорога. Обслуживание выполняется по расписанию и вне расписания. Предусмотрено, что средства транспорта мо-

Таблица 1  
Классификация средств транспорта

Разряды	Группы
1	Воздушный транспорт
	1.1. Рейсы, подчиняющиеся расписанию
	1.2. Рейсы, не подчиняющиеся расписанию
	1.3. Прочие воздушные перевозки
2	Водный транспорт
	2.1. Пассажирские линии и паромы
	2.2. Круизы
	2.3. Прочее
3	Сухопутный транспорт
	3.1. Железнодорожный транспорт
	3.2. Междугородные и городские автобусы и прочий общественный автодорожный транспорт
	3.2.1. Регулярный или подчиняющийся расписанию транспорт
	3.2.2. Не подчиняющийся расписанию, туристский или чартерный транспорт
	3.3. Частные автомобили (вместимостью до 8 человек)
	3.4. Прокат автотранспортных средств
3.5. Прочие средства сухопутного транспорта	

гут одновременно являться средствами размещения путешественников.

Материально-техническую базу транспорта, обслуживающего туризм, можно представить в виде развивающейся условной системы, ориентированной на реализацию задач, стоящих перед транспортом в части обслуживания туристов и эксплуатации транспорта. По вещественному содержанию материально-техническая база транспорта должна включать совокупность условий, необходимых для осуществления трудовой деятельности. Логическим следствием такой трактовки становится совместное изучение факторов и результатов производства, а также процессных характеристик материально-технической базы. При инновационном подходе к исследованию материально-технической базы возможна активизация глубинных резервов и выделение приоритетов ее развития.

Из существенных черт материально-технической базы транспорта следует отметить, прежде всего, ее межотраслевой характер функционирования, развития и эффективности влияния. Совершенствование материально-технической базы транспорта связано с совершен-

ствованием подсистем, ее образующих, во взаимосвязи с более общими экономическими и социальными системами. Взаимосвязанные формы концентрации и комбинирования, специализации и кооперации, интенсификации и интеграции производства выступают в качестве организационной подсистемы материально-технической базы.

Транспортная сеть со специально выделяемым туристским транспортом определяет доступность и возможности использования туристских регионов. В 1990 году протяженность железных дорог в мире составила 1210, автомобильных дорог – 23600, судоходных рек и каналов – 544, воздушных путей – 7900 тыс. км [3]. В дальнейшем при сокращении протяженности железных дорог, судоходных рек и каналов наблюдаются значительные темпы прироста протяженности усовершенствованных автомобильных дорог и воздушных путей. Доля автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности дорог колеблется от 100% (Япония, Швеция, Финляндия, Норвегия, Италия) до 49,7% (Польша). В России соответствующий показатель составил 90,1%.

Пути сообщения обслуживают все транспортные потребно-

сти мирового хозяйства и населения. Однако выделить ту составляющую путей сообщения, которая предназначена для туризма, не представляется возможным. Несколько большая определенность ответа возможна в отношении транспортных средств.

Автобусный транспорт обычно привлекателен для путешествующих на короткие расстояния. Автомобильная промышленность предлагает к использованию разнообразный подвижной состав. Для осуществления регулярных, нерегулярных, а также маятниковых перевозок туристов используются высокоскоростные комфортабельные автобусы. Автобусы имеют кондиционеры, защиту от прямых солнечных лучей, пневматические подвески, регулируемые подставки для ног, регулируемые сиденья. Прогрессирует автомобильный туризм, особенно в странах с высоким уровнем автомобилизации.

Значительные изменения в мире произошли в материально-технической базе водного транспорта. К 50-м годам структура и объем пассажиропотоков, экономические соображения обусловили пассажировместимость морских судов на уровне 1600–2300 мест. Для сглаживания сезонной неравномерности стали распространяться круизные рейсы. С появлением реактивных самолетов спрос на услуги морских пассажирских судов начал снижаться, а преимущественно линейная грузопассажирская функция стала вытесняться автопассажирской паромной и круизной функциями.

В 1970 году число круизных компаний было невелико и число пассажиров, совершавших круизы, составило 500 тыс. В 1980 году круизы совершили 1.4 млн. человек, а в 1990 году – 4 млн. С 1980 по 1986 гг. 3 млрд. долл. было потрачено на строительство кораблей для круизов, что удвоило мировой флот круизных кораблей. К началу ны-

нешнего столетия круизный флот мира насчитывал 217 теплоходов (свыше 150 тыс. спальных мест). Доминируют две тенденции в развитии пассажирского флота: постройка и эксплуатация крупнейших лайнеров и разнообразие структуры флота для отражения разнообразных потребностей путешествующих, включая постройку круизных парусных судов.

Железнодорожный транспорт конкурирует с воздушным транспортом и автомобильным, разумеется, в радиусах рационального использования. Развитие скоростных железных дорог и воздушных путей по существу привело к пространственно-временному типу уплотнения территории пространства. Для современного развития железнодорожного транспорта отмечаются негативные черты. На магистральных линиях железных дорог объем пассажиропотоков сокращается. Удельный вес пассажирских перевозок составляет не более 20% объема перевозок железнодорожным транспортом, скоростных пассажирских перевозок – только 1%. В Европе железнодорожный транспорт за некоторым исключением снижает свою долю участия на транспортном рынке. Лишь в Юго-Восточной Азии железнодорожный транспорт играет существенную роль в перевозках пассажиров.

Главную форму перемещения путешественников в современный период представляет воздушный транспорт. К услугам пассажиров разнообразные классы и типы воздушных судов. Наряду с высокими эксплуатационными качествами, прочностью конструкций, безопасностью, значительное внимание уделяется удобному размещению пассажиров, комфортности поездки, обеспечению нормальных условий для жизнедеятельности пассажиров и экипажа. Для повышения качества обслуживания пассажиров выполняется модернизация самолетов, внедряется «подвижной» интерьер кабины,

обеспечивая гибкость в изменении компоновки пассажирских кабин, повышается комфорт пассажиров и пилотов.

Разнообразие ресурсов транспортной системы свидетельствует о возможности ее развития. Турист выбирает транспортное средство по объективным критериям, таким как отдаленность от места отдыха, затраты на перемещение, вместимость и наполняемость подвижного состава, например имидж транспортного средства. Качество транспортной услуги всегда связано с реальными условиями и производства, и потребления. Это проявляется в том, что каждая перевозка предназначена, прежде всего, для определенных условий потребления, а различие последних обуславливает необходимость существования перевозок с дифференцированным качеством.

Исследование изменений туристской транспортной системы включает в качестве важнейших подзадач постановку вопросов о факторах, обусловивших ее развитие. По экспертной оценке Минтранса России, подвижность населения с учетом использования личного легкового автотранспорта увеличилось в 2016 году по сравнению с уровнем 2012 года почти на 22,3%. Ряд факторов влияют на пассажиропоток. К важнейшим следует отнести такие, как общественная стабильность, состояние макроэкономики и уровень доходов населения, межтранспортные факторы (уровень конкуренции, качество обслуживания), внутриотраслевые факторы (неравномерность спроса по периодам времени, безопасность поездки).

Решающую роль в формировании спроса на услуги пассажирского транспорта играет спрос населения, зависящий от реальных денежных доходов. В настоящее время расходы на все виды пассажирского транспорта составляют около 5% суммарных денежных расходов на-

селения, этот показатель в последние годы имеет тенденцию к росту.

Объем пассажирооборота российской транспортной системы составит в 2017 году 569,9 млрд. пасс.–км. (115,7% к уровню 2011 года), а количество перевезенных пассажиров транспортом общего пользования достигнет к 2020 году 48,5 млрд. человек.

Развитие современной транспортной системы характеризуется в мире тремя основными тенденциями. Первая связана с повышением качества перевозок, комфортабельности и безопасности поездок, снижением расходов энергии и уменьшением уровня экологического воздействия на окружающую среду. Вторая тенденция определяется существенным влиянием научно-технического прогресса на технологию и организацию перевозок. Обе тенденции в России могут успешно реализоваться с развитием логистического менеджмента.

Третья тенденция в развитии транспортных систем связана с влиянием государства на этот процесс. В развитых индустриальных странах транспорт в большей мере, чем другие отрасли хозяйства, подвержен управлению, контролю и регулированию со стороны государства. Регулируемый рынок транспортных услуг считается необходимым условием экономического роста глобальной экономической системы. В этой связи логистическая система управления рынком транспортных услуг в России должна строиться на базе сочетания государственного регулирования с конкурентно-рыночным механизмом взаимодействия

Таблица 2  
Структура пассажирооборота транспорта общего пользования, %

Виды транспорта	2011 г.	2017 (прогноз)
Железнодорожный	35,4	32,1
Автомобильный	29,5	28,5
Воздушный	22,5	28,1
Горэлектротранспорт	12,4	11,1
Прочие виды транспорта	0,2	0,2
Итого	100,0	100,0

субъектов рынка.

Сегодня в России отсутствует единая координированная транспортная система, обслуживающая туризм. Потребность в перевозках регулируется спросом на транспортные услуги по конкретному виду транспорта с учетом конкуренции транспортных предприятий. Степень использования транспортных средств при туристских поездках определяется, прежде всего, рейтингом их популярности, уровнем развития транспортной системы, видом поездки и протяженностью маршрута, благосостоянием населения, национальными традициями и пр.

Особенности туристской транспортной системы свидетельствуют о том, что она может и должна служить объектом исследования логистики. Наряду с регулированием материальных потоков актуальна разработка качественного информационного обеспечения логистического процесса. Информационные услуги нужны как туристу, так и организаторам туризма. Большую роль играют современные электронные средства информации, прежде всего, сеть Интернет, где на своих сайтах регионы могут предложить пользователям детальное описание туристских и транспортных центров, туристских услуг, достопримечательнос-

тей. До сих пор имеются «пробелы» в законодательном регулировании отношений туроператоров с транспортными предприятиями, а нормы международного туристского права иногда противоречат национальным нормативным актам, при этом ущемляются права туристов. Кроме того, специалистами туристских и транспортных фирм недостаточно внимания уделяется важным международным конвенциям по отдельным видам перевозок.

Задача рассмотрения туристского транспорта в качестве объекта исследования логистики актуализируется с возрастанием интенсивности и сложности материальных потоков, с увеличением сложности туристской логистической цели.

## Литература

1. Концепция проекта «маг-логистика» [Электронный ресурс]. – <http://www.e-gorod.ru/>
2. Плоткин Б. К. Коммерческая логистика. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015 с.
3. Шлихтер С. Б. География мировой транспортной системы. Взаимодействие транспорта и территориальных систем хозяйства. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 101 с.

# Муниципальная собственность, муниципальные образования и местное самоуправление как основа реализации экономических интересов населения

А.А. Простов, соискатель РГСУ

Муниципальная собственность — это пространственно и социально ограниченная целостная система производственных отношений, функциональное назначение которой состоит в обеспечении условий жизнедеятельности населения определенной территории. Основной функцией муниципальной собственности является формирование и развитие экономической основы для обеспечения экономических интересов населения. Исходя из этого, должны определяться оптимальные размеры и структура объектов муниципальной собственности.

Реализацию социально-экономических функций муниципальной собственности осуществляют её субъекты (население и органы местного самоуправления). Набор правомочий и спецификация прав собственности позволяет не только защитить интересы всех субъектов, включенных в отношения собственности, но и регулировать отношения реализации муниципальных интересов.

В современных условиях права муниципальной собственности распределены между субъектами, что обусловлено проникновением процесса разделения труда в отношения собственности, с одной стороны, и необходимостью обеспечения эффективности управления муниципальной собственностью, с другой. Население наделяется правом исключительного владения, пользования и правом на доход, распределяющийся в виде общественных благ. Правом управления, правом на ответственность и на остаточный характер наделяются органы местного самоуправления. При включении в отношения собственности других субъектов, через передачу им объектов муниципальной собственности в оперативное управление и хозяйственное ведение, они наделяются запретом на использование объекта собственности способом, наносящим вред внешней среде. Возможность передачи прав и на бессрочность обладания объектами муниципальной собственности в современных условиях не реализуется и не может быть закреплена за конкретным участником отношений собственности.

Неотъемлемым элементом отношений муниципальной собственности является совокупность материальных и нематериальных благ, а также средств, условий, результатов воспроизводства, являющихся базой для формирования и функционирования муниципальной собственности. Муниципальная собственность классифицируется по функциональному назначению; по признаку их участия в стадиях воспроизводственного процесса населения.

Отношения муниципальной собственности классифицируются на субъектные и межсубъектные. Цель отношений первой группы — это определение основных направлений воспроизводства отношений муниципальной собственности, а также юридических, политических, и других форм закрепления экономической реализации субъектно-объектных отношений. Межсубъектные отношения характеризуются как четырехсубъектные отношения. Во-первых, это совокупность отношений между населением территории и органами местного самоуправления; во-вторых, это отношения между населением и муниципальными предприятиями, учреждениями; в-третьих, между муниципальными предприятиями, учреждениями и органами местного самоуправления; в-четвёртых, отношения органов местного самоуправления с государственной властью.

Все четыре субъекта являются участниками обеспечения процесса воспроизводства общественных благ, имеют свои цели, но в то же время деятельность каждого ориентирована на достижение единой глобальной, с точки зрения муниципалитета, цели — обеспечение оптимальных условий жизнедеятельности территориального сообщества и его отдельных субъектов.

Межсубъектные отношения связаны с транзакционными издержками. Это издержки, возникающие при реализации отношений муниципальной собственности: издержки поиска информации, ведения переговоров, измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг.

Субъект-объектные отношения подразделяются на

отношения в процессе присвоения-отчуждения потребительных стоимостей как передача объектов собственности от одних субъектов к другим и отношения потребления их полезных свойств. Именно предметно потребительские отношения включают материальные стремления, потребности и нужды поселения.

В отношения, связанные с распоряжением объектами, включаются отношения в процессе производства; отношения в процессе получения дополнительных потребительных стоимостей; отношения к средствам и условиям производства как к ценностям.

Муниципальная собственность используется, в первую очередь, в социальных целях, для сглаживания последствий безработицы и инфляции, социального неравенства, для заботы о социально-незащищенных слоях населения, обеспечения баланса общественных и частных интересов.

Воспроизводство муниципальной собственности в рыночной экономике происходит под воздействием закона спроса и предложения. В то же время воспроизводство муниципальной собственности не является самоцелью. В процессе воспроизводства происходит реализация муниципальной собственности, как процесс получения (извлечения) эффекта от использования её объектов.

Основными субъектами реализации муниципальных экономических интересов являются население, как носитель потребностей, органы местного самоуправления, как выразители и исполнители, а также иные хозяйствующие субъекты, выступающие исполнителями.

Становление саморегулирования и самоуправления

муниципального образования на деле будет означать, то, что муниципальные образования станут механизмом реализации не только государственных интересов, но и реализацией интересов населения граждан, живущих на данной территории. Поэтому необходимо выработать набор социальных технологий взаимодействия членов общества и муниципальных образований, их организованных групп между собой и властью. В результате будут установлены правила игры в экономике, в политике, социальной жизни, верховенство закона, гражданского контроля.

Чтобы разобраться в системе экономических интересов муниципальных образований, необходимо определить, как они реализуются. Объективно существующий экономический интерес по объектам собственности задает область, в границах которой осуществляется диссертационное исследование.

В собственность муниципального образования включаются средства местного бюджета, муниципальные фонды, имущество органов местного самоуправления, муниципальные земли и другие природные ресурсы, находящиеся в муниципальной собственности, муниципальные предприятия и организации, муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации, муниципальный жилой фонд и нежилые помещения, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество.

Таким образом, по объектному составу можно выделить три группы отношений собственности:

- земельные отношения;

- имущественные отношения;
- финансово-бюджетные отношения.

Механизм реализации муниципальных экономических интересов включает четыре основных элемента: муниципальные экономические потребности; мотивы; инструменты; формы проявления и имеет своей целью максимально полное качественное удовлетворение экономических потребностей муниципалитета через муниципальное образование.

Муниципальное образование является относительно обособленным субъектом собственности, бюджетных, финансовых и иных экономических отношений, а также экономических интересов. Поэтому оно понимается как относительно самостоятельная система, складывающаяся из территориально-географических, производственных, экологических подсистем народнохозяйственной целостности с присущими им экономическими отношениями и интересами.

Объективные источники и субъективные причины противоречий, сложившихся в системе экономических интересов муниципальных образований, являются во многом результатом приоритета федеральных и региональных экономических интересов над интересами муниципальных образований, незавершенности размежевания собственности, земельных и имущественных отношений, противоречивости и неотрегулированности бюджетной, налоговой и финансовой политики.

Специфика социально-экономического развития муниципального образования обусловлена не только многофакторностью механизма этого процесса, но и формами

реализации их экономических интересов и, прежде всего в сфере земельных, имущественных и финансово-бюджетных отношений. Реализация экономических отношений муниципальных образований связана с эффективным использованием территориальных факторов развития — земли как стратегического ресурса, объектов недвижимости, налоговых и неналоговых доходов, с устойчивым функционированием системы внутрирегиональных и межрегиональных производственно-экономических связей. Разрешение противоречий между рыночными целями развития муниципальных образований и социально-экономическими интересами их населения должно осуществляться, в первую очередь, мерами эффективного использования ресурсного, имущественного и экономического потенциала муниципальных образований при поддержке государства посредством разграничения прав собственности на землю, недвижимость, бюджетно-налоговой политики и другими методами.

Современное российское законодательство выделяет в качестве муниципального собственника «муниципальное образование». При этом юридический комментарий трактует данное положение однозначно: «Субъектами права публичной — государственной и муниципальной собственности выступают соответствующие государственные и муниципальные публично-правовые образования в целом, т.е. Российская Федерация и входящие в ее состав республики, края, области и так далее, а также муниципальные образования (города, районы и прочее), но не их органы власти и управления». Однако «муниципаль-

ное образование» — понятие условное, и, если обратиться к полному его определению, данному в законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», то под ним, понимается «городское, сельское поселение..., иная населенная территория».<sup>1</sup> По сути, при определении субъекта собственности под муниципальным образованием понимается население административно-территориальной единицы, постоянно проживающее на ее территории, обладающее правом принимать участие в решении социально-экономических и других вопросов местного значения.

По мнению Еременко Г.Н. «...суверенным субъектом отношений муниципальной собственности выступает население, ассоциации граждан, проживающих на данной территории. Собственнику принадлежит право владения, распоряжения и пользования объектами собственности. Но на практике эти функции могут быть переданы другим субъектам: в первую очередь ...местной администрации и органам общественного территориального самоуправления, которые выступают владельцами собственности, распоряжаются ею и используют ее».<sup>2</sup>

В п.2 статьи 29 закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» определяется, что «право собственника в отношении имущества, входящего в состав муниципальной собственности, от имени муниципальной администрации осуществляют органы местного самоуправления, а в случаях, предусмотренных законами субъектов Российской Федерации, уставами муниципаль-

ных образований, население непосредственно».<sup>3</sup> В Конституции России также закреплено положение, согласно которому «органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью...».<sup>4</sup>

Необходимо отметить, что в имеющихся по данной проблеме работах отсутствует выделение в качестве субъекта муниципальной собственности исполнительной ветви местных органов власти. Последняя в большинстве работ однозначно рассматривается только как субъект управления, подконтрольный как по вертикали — соответствующим вышестоящим инстанциям государственной системы управления, так и по горизонтали — населению муниципалитета через его представительные органы. Чаще всего превалирование даже в экономических исследованиях юридического аспекта обуславливает персонализированность единичного субъекта муниципальной собственности: «Муниципальную собственность можно определить как систему отношений по присвоению населением муниципального образования (субъектно опосредованным органом местного самоуправления) средств производства и предметов потребления, совместному владению, пользованию и распоряжению природными условиями, производственной и социальной инфраструктурой в целях обеспечения экономического роста и воспроизводства социально-экономической территориальной системы».<sup>5</sup> Между тем политико-экономический подход, трактовка муниципальной собственности как экономического отношения требует выделения двух относящихся сторон, которыми выступают, по на-

шему мнению, население муниципального образования, с одной стороны, а с другой, — многоуровневый субъект, осуществляющий владение и распоряжение муниципальной собственностью (органы представительной власти), управление ее использованием (органы исполнительной власти). Представляется, что при определении субъекта муниципальной собственности необходимо рассматривать население и представительные органы местной власти как единое, неразрывное целое, как социально-политическую систему, соответствующую современному уровню экономического развития и позволяющую наилучшим образом реализовать функции собственника в отношении муниципального имущества, обеспечивая учет интересов населения и минимизировать издержки по контролю над собственностью.

Любой бюджет, в том числе и муниципальный, состоит из доходной и расходной частей. При этом, применительно к местным бюджетам, в связке «доходы - расходы» расходы занимают ведущее место, так как их уровень во многом предопределен установленными федеральным и региональным законодательством нормативами, стандартами и т.д. Направления, объем и порядок расходования средств местных бюджетов определяется полномочиями, осуществляемыми органами местного самоуправления.

1. Органы местного самоуправления осуществляют расходование средств местных бюджетов на решение вопросов местного значения и на осуществление отдельных полномочий, переданных им органами государственной власти.

2. Расходование средств местных бюджетов на решение вопросов местного значения осуществляется органами местного самоуправления самостоятельно и таким способом, который, по мнению указанных органов, в наибольшей степени отвечает интересам населения соответствующего муниципального образования.

3. При двухуровневой модели территориальной организации местного самоуправления, вопросы местного значения для каждого из уровней которого различны, средства местных бюджетов каждого из уровней местного самоуправления расходуются самостоятельно, для решения различных вопросов местного значения.

4. Расходование средств местных бюджетов, направляемых на осуществление отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, осуществляется в соответствии с правилами, установленными органами государственной власти, передавшими соответствующие полномочия.

Вместе с тем, в настоящее время в Российской Федерации, к сожалению, не существует принципиальных различий в полномочиях органов местного самоуправления по расходованию средств местных бюджетов на решение вопросов местного значения и на осуществление отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления. Это проявляется в следующем:

1. Ассигнования на решение вопросов местного значения и на осуществление отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправ-

ления органами государственной власти, предусматриваются в едином местном бюджете. При этом до вступления в силу Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», указанные расходы утверждались без разделения.

2. Расходование средств местных бюджетов на решение вопросов местного значения также детально регламентировано правовыми актами Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, как и расходование указанных средств на осуществление отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления органами государственной власти.

Для изменения подобного положения вещей предлагается два варианта дальнейшего совершенствования порядка финансирования осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления органами государственной власти:

1. Утверждение двух бюджетов муниципального образования, один из кото-

рых призван обеспечивать финансирование решения вопросов местного значения, а второй — осуществление отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления органами государственной власти. При этом указанные бюджеты будут отличаться между собой не только по направлениям расходования их средств, но и по порядку формирования доходной части, а также по процедуре исполнения.

2. Исключение из состава местных бюджетов расходов, связанных с осуществлением отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления органами государственной власти, и субвенций из федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации на осуществление указанных полномочий, с одновременным наделением местных администраций статусом распорядителей бюджетных средств соответствующего государственного бюджета, направляемых на осуществление переданных им государственных полномочий.

В конечном итоге, необходимо отметить, что муниципальная собственность, местное самоуправление носят многофункциональный и целевой характер. Они предназначены для удовлетворения потребностей населения муниципального образования.

ципальная собственность, местное самоуправление носят многофункциональный и целевой характер. Они предназначены для удовлетворения потребностей населения муниципального образования.

## Ссылки

<sup>1</sup> Комментарий к Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». / Под ред. Ю.А. Тихомирова. М, 1997. С. 119; Местное самоуправление в Российской Федерации. Сборник нормативных актов. М, 1998. С. 82.

<sup>2</sup> Еременко Г.Н. Теоретические основы местного самоуправления. М, 1998. С. 9

<sup>3</sup> Местное самоуправление в Российской Федерации. Сборник нормативных актов. М. 1998. С. 8

<sup>4</sup> См.: Конституция Российской Федерации. Статья 132. М., 1997. С. 38

<sup>5</sup> Бездольный С.Л. Развитие муниципальной экономики в условиях перехода к производству общественных благ и услуг (трудовых коллективы муниципальных предприятий и учреждений). Авт. дисс. ... к.э.н. Ростов-на-Дону, 1998. С. 5-6.

# Проблемы энергетической безопасности России и ее регионов

*Ратникова М.Ю.*,  
кандидат экономических наук

Энергетическая безопасность – гарант устойчивого развития экономики, основа национальной безопасности любой страны. Вопросы энергетической безопасности, безусловно, актуальны и для России, несмотря на то, что ее жители обладают наибольшими потенциальными запасами энергетических ресурсов на душу населения, недопустимо высокие показатели энергоемкости и трудоемкости производства делают изучение вопросов устойчивости функционирования отраслей экономики, энергетической безопасности и, в целом, национальной безопасности страны своевременным и жизненно необходимым.

Работы по исследованию различных аспектов национальной безопасности страны развернуты в настоящее время в системе министерств и ведомств, в первую очередь – в Минэкономразвития, Минэнерго РФ, института РАН, Совете Безопасности России и ряда др.

Под «национальной безопасностью» понимается «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз»<sup>1</sup>. Достаточно часто используется и другая трактовка этой ситуации, национальная безопасность – это такое состояние или свойство государства, при котором оно способно обеспечивать адекватное реагирование в условиях постоянного дестабилизирующего воздействия военных, экономических, политических, информационных, демографических и психологических факторов.

В государственной политике по обеспечению национальной безопасности естественно должны быть определены роль и место каждого региона и каждого сегмента экономики в достижении государственных интересов. Очевидно, что региональные особенности предопределяют всю систему угроз и опасностей, которые влияют не только на безопасность данного региона, но и страны в целом.

Ниже приводятся перечень компонентов национальной безопасности, каждый из которых, естественно, оказывает свою степень воздействия на устойчивость общегосударственной системы: общеэкономическая, внешнеэкономическая, финансовая, технологическая, энергетическая, продовольственная, сырьевая, водохозяйственная, трудоворесурсная, социальная, оборонная, внутривнутриполитическая, экологическая, производственная (промышленная, транспортная), информационная, внешнеполитическая (геополитическая) и военная.

Все перечисленные компоненты при необходимости могут быть разбиты на подвиды, что значительно расширит круг вопросов, требующих самостоятельного изучения и оценки. Таким образом, проблематика национальной безопасности охватывает весь круг социально-экономических и политических элементов функционирования государства.

Все компоненты национальной безопасности (в т.ч. и военные) связаны с состоянием экономики России, в связи, с чем в практику научных исследований введен термин «экономическая безопасность страны» (ЭБ). Мы считаем, что понятие национальной и экономической безопасности в широком плане адекватны. Исключение может составить лишь компонента внешнеполитическая и военная, колебание которой может не зависеть от состояния экономики страны, а определяется геополитическими соображениями.

К основным угрозам общеэкономической безопасности нужно отнести массовую неэффективность хозяйственной деятельности, низкое качество отечественной продукции, что делает ее неконкурентоспособной не только на внешних, но даже и на внутренних рынках, монополизацию рынков товаров и услуг, слабость конкуренции, нерациональность структуры экономики и т.п.

В качестве угроз технологической безопасности необходимо выделить стагнацию технического уровня производства; массовое старение оборудования; невосприимчивость экономики к инновациям; чрезмерную зависимость от зарубежной техники, технологии и оборудования; упадок науки и т.п.

Трудоресурсный сектор экономической безопасности определяется ростом безработицы в большинстве регионов и в целом по стране, дефицитом квалифицированных трудовых ресурсов в ведущих отраслях, промышленности, массовой эмиграцией квалифицированных работников, низким уровнем квалифицированной подготовки и т.д.

Внешнеэкономический аспект безопасности определяется неконкурентностью отечественной продукции, достаточно высокой изолированностью от внешних рынков или ослабление позиций России на них из-за дискриминационных мер, пассивностью внешнеторгового баланса. К числу факторов обуславливающих снижение экономической безопасности следует так же отнести высокую инфляцию и слабо предсказуемый рост цен, слабую инвестиционную привлекательность большинства территорий и отраслей промышленности, неэффективность налоговой, ценовой, кредитной политики и т.д.

Самостоятельному изучению подлежат проблемы связанные с экологическим, внутривнутриполитическим, информационным, продовольственным и рядом других проблем экономической безопасности. При анализе работ по национальной и экономической безопасности обращает на себя внимание тот факт, что энергетика рассматривается как одна из важнейших слагаемых, влияющих на укрепление или ослабление НБ и ЭБ страны и регионов. Вместе с тем, энергетика, рассматриваемая как единство топливно-энергетического комплекса и сферы энергопотребления, является важнейшей составляющей национальной экономики и оказывает многообразное, значительное воздействие на все стороны жизни общества. Ее экономическая эффективность, экологичность, надежное и достаточное по масштабам развитие и функционирование существенным образом влияет на формирование условий устойчивого развития страны.

Энергетика, как составной элемент экономики стра-

ны является средством обеспечения функционирования всех звеньев развития производственной и социальной сфер общества, надежного и эффективного энергоснабжения потребителей. При этом со стороны государства на энергетика накладывается обязанность производства топливно-энергетических ресурсов с учетом необходимости выполнения международных обязательств и создания нормативных резервов топлива внутри страны.

Энергетическая безопасность страны и регионов, опираясь на ресурсные возможности ТЭК, созданную энергетическую базу и возможность резервирования ее отдельных элементов, степень надежности энергопотребляющего хозяйства во всех регионах, «отражает состояние защищенности всех сфер экономики от угроз дефицита в энергетически доступных энергоресурсах приемлемого качества от угроз нарушения энергоснабжения»<sup>2</sup>.

Мы предлагаем рассматривать энергетическую безопасность в более широком плане, с учетом политических, военно-политических, экономических аспектов, связанных с возвращением России на «старые» рынки ТЭР и завоеванием новых рынков.

На современном этапе, для реализации задачи успешного развития энергетического комплекса страны, прежде всего, требуется:

– резко повысить роль энергетики в экономике страны, включая вопросы перестройки структуры производительных сил, усовершенствование территориальных пропорций размещения промышленного производства в пользу восточных энергоизбыточных регионов, прове-

дение направленной политики в области энергообеспеченности производства и, в конечном итоге внедрения и реализации программ энергосбережения. Реализация этих положений повысит, как отмечалось выше, экономичность и надежность функционирования отечественной экономики;

– обеспечить рост надежности работы всех его элементов, резкого расширения и усиления межрайонных связей по всем видам энергоресурсов, изменения не только структуры топливно-энергетического баланса путем вытеснения некачественных видов топлива, но и структуры генерирующих мощностей электростанций. С позиций НБ, на наш взгляд, недопустима концентрация 5 крупных АЭС на территории всего лишь 3 районов европейской части страны, 5 крупных гидроэлектростанций, обладающих высоконапорными плотинами и колоссальными объемами запасов воды в Центральной Сибири. Понятно, что подобные объекты легко подвержены воздействию природных катаклизмов, техногенных аварий и террористических актов, в случае непредвиденных обстоятельств нарушают не только энергетический баланс подобных районов, но и со всей очевидностью выводят из строя их экономику, что при определенных ситуациях может способствовать ухудшению ЭБ и НБ страны в целом;

– пересмотреть подходы к выбору единичных мощностей энергетических объектов с целью прекращения строительства мощных нефтеперерабатывающих заводов, сверх крупных электростанций, мощностью 3-6 млн. кВт, вывод из строя любой из которых автоматически

означает нарушение энергообеспечения если не целого района, то любого промышленного узла и связанных с ними объектов жилищно-коммунального хозяйства и транспорта. К настоящему времени созданы новые типы высокоэкономичных энергоблоков (в т.ч. и атомных) разных мощностей, способных более маневренно, с меньшими объемами расходов всех видов ресурсов, решать проблемы энергообеспечения любого региона. Это же в полной мере относится и к нефтеперерабатывающей промышленности.

Мы считаем, что данные положения не нашедшие должного отражения в последней редакции «Энергетической стратегии России до 2020», и практически не рассматриваемые в работах по энергетической безопасности, должны включаться во все долгосрочные программы развития топливно-энергетического комплекса.

Таким образом, рассматривая проблематику энергетической безопасности необходимо выделять в ней два направления: внешнее, в котором рассматриваются все аспекты воздействия внешних угроз на стабильность развития энергетики России со всеми вытекающими отсюда последствиями и внутреннее, отдельные аспекты которого рассматриваются в данном параграфе.

Можно считать, что проблематика устойчивого и качественного энергообеспечения потребителей относится к числу первоочередных, от последовательного решения которой во многом зависит повышение эффективности функционирования всей социально-экономической сферы страны и регионов. На наш взгляд, среди всех компонен-

тов национальной и экономической безопасности энергетической составляющей должно быть уделено приоритетное внимание вплоть до выделения ее в самостоятельный блок.

Вместе с тем нужно оценить причины возникновения снижения, как отдельных элементов, так и всей системы энергетической безопасности в целях скорейшего устранения их и выведения энергетики на уровень обеспечивающий развитие экономики по пути структурной перестройки, с увеличением выпуска продукции соответствующей мировым стандартам.

Говоря о внешних аспектах энергетической безопасности надо исходить из того, что международное сотрудничество в области энергетики развивается одновременно и параллельно с острой конкурентной борьбой за доступ к энергоресурсам и их сбыту. Отсюда вытекает сильная взаимозависимость тех или иных государств, а в случае отсутствия необходимых дипломатических механизмов, реализующих соответствующие компромиссы, сильная уязвимость их экономики и безопасности со стороны возможных резких нарушений формирующейся глобальной системы энергообеспечения.

Такая энергетическая взаимозависимость в свою очередь делает энергетический фактор действенным инструментом межгосударственных политических и дипломатических отношений. В мире уже накоплено много различных примеров использования энергетического фактора для решения межгосударственных политических проблем.

Без преувеличения можно сказать, что в настоящее

время, когда происходит очередной политический и экономический передел мира, Россия оказалась в определенной изоляции. Ее естественные геополитические союзники – бывшие союзные республики и страны Восточной Европы – во многих случаях ведут антироссийскую и откровенно прозападную политику, включая действия по вступлению в блок НАТО. Нанесен ущерб связям с рядом стран, в том числе в результате присоединения России к режиму ряда санкций со стороны Запада (Ливия, Югославия, Ирак и др.). В то же время эти санкции не были компенсированы соответствующими решениями в пользу либерализации отношений Запада с Россией, как это традиционно практикуется в мире.

Россия официально провозгласила свою принципиальную позицию отхода от силовых методов воздействия на зарубежные государства, отказа от военной силы как способа решения внешнеполитических проблем. Структурная перестройка экономики России подразумевает ее открытость и выход на внешние рынки. Однако нельзя не принимать во внимание и тот факт, что Россия теперь испытывает мощное экономическое давление зарубежных транснациональных компаний (ТНК) стремящихся вытеснить ее с традиционных рынков топливно-сырьевых ресурсов и особенно готовой продукции при одновременном постепенном проникновении в высшие управленческие структуры российской промышленности.

Результатом этих процессов стало нарастание внешних угроз экономической безопасности России. Современная внешняя политика

крупнейших держав мира свидетельствует о приоритетности «энергетического фактора» для любой страны, независимо от того, является она импортером или экспортером топливно-энергетических ресурсов.

Острейшая конкурентная борьба за доступ к энергоресурсам и рынкам их сбыта определяет внешнюю политику и дипломатическую деятельность многих государств. Военнополитические акции США и их союзников по защите своих «жизненных интересов» на Ближнем и Среднем Востоке, нефтяная дипломатия ОПЕК, дипломатические маневры вокруг проблемы доступа к месторождениям Каспия – вот лишь несколько примеров в подтверждение принципиального тезиса: энергетический фактор в настоящее время играет в мировой политике не меньшую роль, чем военный, на его основе формируется внешняя энергетическая политика и энергетическая дипломатия многих государств. Это, в первую очередь, относится к США, Японии, Великобритании, Европейскому Союзу в целом, а также отдельным нефтедобывающим странам. Энергетическая тематика, часто обсуждается на ежегодных встречах «большой семерки», стало традицией проводить ежегодные конференции министров энергетики ведущих государств мира. Наблюдается возрастание роли энергетического фактора в многосторонних структурах экономического взаимодействия стран Азиатско-Тихоокеанского и Черноморо-Каспийского регионов.

В международной практике закрепились термины и понятия «внешняя энергетическая политика», «междуна-

родная энергетическая политика», «энергетическая дипломатия». Чаще всего с этими понятиями связывают разработку и реализацию внешнеполитических мероприятий, направленных прежде всего на обеспечение энергетической безопасности страны, интересов ее субъектов энергетического профиля, а также использование энергетического фактора для достижения политических целей в международных отношениях.

Энергетический фактор призван играть важнейшую роль и в экономической политике России в силу уникальных по сравнению с любым другим государством ее фактических и потенциальных возможностей как мощной энергетической державы. Располагая огромным ресурсным потенциалом, имеющим мировое значение, а также крупнейшим топливно-энергетическим комплексом, который, несмотря на существующие проблемы, продолжает сохранять ведущие позиции в мировом хозяйстве. Россия имеет все основания и возможности в максимальной степени использовать «энергетический фактор» как для оказания содействия отечественному ТЭК в решении его повседневных задач, так для повышения эффективности внешнеэкономической политики в целом.

Практика показывает, что принятые решения относительно развития международного сотрудничества российского ТЭК (Каспий, трубопроводы, АЭС, крупные долгосрочные инвестиционные проекты в России и в других странах) имеют непосредственное отношение к нашим долгосрочным внешнеполитическим интересам. Более того, иногда конкретные

акции нашего ТЭК за рубежом напрямую зависят от степени прогресса в решении общих внешнеполитических проблем (снятие различных санкций в отношении Ирака, Ливии, Ирана, балканские конфликты и др.).

С учетом этого фактора, а также того, что за зарубежными транснациональными компаниями зачастую стоят четко скоординированные могущественные интересы крупнейших мировых держав, напрашиваются однозначные выводы: во-первых, необходимо безотлагательно разработать целостную систему внешнеполитического обеспечения энергетической безопасности России, а во-вторых, – энергетическая дипломатия должна занять подобающее место в арсенале средств всей внешней политики Российской Федерации.

Что касается внешнеполитического обеспечения энергетической безопасности России, то при разработке ее концепции и механизмов реализации необходимо изучить и использовать соответствующий международный опыт, поскольку за рубежом вопросы координации деятельности дипломатических и других ведомств на энергетическом направлении отработаны и в организационном и в правовом плане.

Исходя из особенностей современного экономического состояния страны, ее геополитического положения и возможностей национального топливно-энергетического комплекса к числу основных задач энергетической дипломатии России можно было бы отнести следующее:

- внешнеполитическое обеспечение энергетической безопасности страны, восстановление и укрепление эко-

номических позиций России в ряде регионов за ее пределами;

- создание условий для максимально эффективной реализации экспортных возможностей отечественного ТЭК;

- обеспечение свободного бездискриминационного доступа к зарубежным ресурсам и рынкам сбыта для национальных энергетических (нефтяных, газовых, электро-энергетических и др.) компаний, к финансовым ресурсам и передовым энергетическим технологиям мирового сообщества;

- создание инструментов эффективного сотрудничества в рамках СНГ и мирового сообщества в целом;

- разработка дифференцированного подхода к каждой группе стран и отдельным странам внутри этих групп в зависимости от энергетических и геополитических интересов России и формирование концепции взаимоотношений с основными международными энергетическими организациями. При этом следует исходить из того, что ведущие регионы и страны мира объективно нуждаются в российских энергоресурсах, однако на их рынках российские экспортеры встречают немалую и постоянно растущую конкуренцию и сопротивление протекционистскими методами;

- создание условий для привлечения зарубежных инвестиций, технологического, управленческого и законодательного опыта, для использования международного потенциала в целях повышения эффективности использования энергоресурсов, внедрения и соблюдения международных экологических стандартов в энергетической сфере;

- обеспечение активного участия России в мировом энергетическом процессе и ее должного воздействия на принятие международных решений и договоренностей в этой сфере (вопросы экспорта/импорта энергоносителей, инвестиции, транзит, глобальные экологические проблемы, доступ к новым технологиям).

Для России необходимо восстановить и укрепить политические и экономические позиции в ряде регионов за ее пределами (прежде всего речь идет о странах СНГ, Европы, государствах Передней, Южной и Юго-Восточной Азии, Дальнего Востока) в целях обеспечения своей энергетической безопасности с учетом всего спектра геополитических и стратегических интересов. Реализация этих интересов подразумевает использование Россией имеющихся в ее распоряжении средств и возможностей путем развития и совершенствования двусторонних и многосторонних отношений с наиболее важными с точки зрения российской энергетической безопасности странами.

Россия может не избегать возможностей использования, в случае необходимости, энергетического фактора в качестве одного из средств разрешения внешнеполитических и внешнеэкономических проблем, отстаивая свои энергетические интересы в международных отношениях, исходя из принципов взаимовыгодного сотрудничества. От решения некоторых из этих проблем непосредственно зависят как интересы России в целом, так и ее энергетических компаний. В первую очередь необходимо отстаивать, недискриминационный доступ российских компаний на внутренние рын-

ки энергоносителей, технологий и капиталов, учет преимущественных интересов России как пользователя транзитных систем и экспортных терминалов, при создании международных акционерных компаний, имеющих целью своей деятельности энергетическую сферу (от разведки и добычи энергоресурсов до их преобразования и распределения).

В части двусторонних отношений России с некоторыми странами вышеупомянутых регионов можно было бы добиваться взаимоувязки условий стабильных поставок российских энергоресурсов по взаимоприемлемым ценам с доступом к ресурсам и рынкам сбыта энергоносителей, с уступками в приобретении акций интересующих российские структуры предприятий, с согласованием шагов по привлечению иностранного капитала в развитие предприятий ТЭК.

В части многосторонних отношений России со странами, входящими в ту или иную сферу ее жизненно важных энергетических интересов, необходимо прежде всего разработать дифференцированную внешнеэкономическую политику по отношению к каждой из таких групп стран в зависимости от степени их готовности идти на интеграцию и долгосрочное экономическое и научно-техническое сотрудничество с Россией, от степени проникновения и глубины интересов российского капитала и т.д.

Обстоятельства, факторы, участники переговоров могут меняться, но неизменной должна оставаться главная цель энергетической дипломатии – добиться для России наиболее выгодных условий, используя все возможности экономического и поли-

тического влияния на соответствующие государства и крупные зарубежные компании.

Задачей энергетической дипломатии в части многосторонних отношений России со странами, входящими в сферу ее жизненно-важных интересов, является также обоснование и активное участие в формировании специализированных региональных организаций (например, Черноморского союза энергопроизводящих стран и Каспийского союза нефтегазодобывающих государств Балтийского энергетического кольца и др.), в рамках которых происходили бы процессы поиска и выработки совместной политики в отношении взаимовыгодных проектов добычи, переработки и транспортировки энергоносителей.

Говоря о внутренних направлениях энергетической безопасности необходимо иметь в виду, что отдельные аспекты этого направления напрямую влияют на состояние не только энергетической, но и экономической безопасности страны. Сюда можно отнести непредвиденные природные катаклизмы, развитие техногенных аварий до зонального или национального уровня, прекращение энергоснабжения промышленно развитых регионов, что неминуемо (по исчерпанию нормативных резервов в случае их наличия) ведет к остановке сфер деятельности всех систем экономики этих регионов, а возможно и всей страны. Наиболее опасным является непредсказуемость возникновения этих аспектов в энергетической безопасности и масштабы их развития. К числу существенных элементов, влияющих на состояние энергетической безопасности, необходимо также отнести

аварийные ситуации даже в отдельных звеньях энергетики, предотвращение которых не происходит по вине обслуживающего персонала или отказа по разным причинам автоматических систем управления. Дело в том, что в единой электроэнергетической системе несвоевременный вывод из эксплуатации даже одного аварийного агрегата может привести к выходу из строя всей системы.

Однако можно назвать целый ряд аварийных ситуаций на объектах энергетики, которые не влекут за собой снижение энергетической безопасности страны и даже района. К подобного рода авариям можно отнести выход из строя агрегатов электростанции со своевременным отключением их от электрических сетей, аварии на объектах нефтяной, нефтеперерабатывающей, газовой и угольной промышленности, в энергетическом секторе ЖКХ, при своевременном отключении подачи по ним соответствующего вида ресурса и оперативном вмешательстве ремонтно-восстановительных и спасательных служб.

Высказанные выше соображения требуют, на наш взгляд, разработки классификатора аварийных ситуаций в сфере энергетики и энергоснабжения, выявления возможных причин их возникновения и последствий, необходимых сроков и средств их ликвидации в целях восстановления устойчивости функционирования систем энергетики разных уровней.

Необходимость углубленного изучения вопросов энергетической безопасности подтверждается существованием целого комплекса проблем, стоящих перед отечественной энергетической сферой. Ниже кратко рассмотрим

основные проблемы российского ТЭК, несущие, на наш взгляд, угрозу национальной энергетической безопасности.

Продолжающееся старение производственных фондов отраслей ТЭК является, безусловно, одной из наиболее опасных тенденций. Более трети фондов в газовой промышленности, половина в энергетике (в том числе и в атомной), и в нефтегазовой, почти 60% в угольной промышленности и 80% в нефтепереработке близки к проектным срокам эксплуатации или превысили их. Около 25% нефтепроводов эксплуатируются более 30 лет, износ сети нефтепроводов превышает 63% и т.д.

Основная причина – отсутствие инвестиций; основной вывод – исправление положения потребует не одной пятилетки.

Последовательное ухудшение воспроизводства ресурсной базы нефтегазового комплекса. Последнее десятилетие прирост запасов нефти и газа компенсирует их добычу не более чем на 70-75% при желаемой величине компенсации в 2-3 раза выше.

Основная причина – значительное уменьшение финансирования геологоразведки и нежелание специализированных компаний разворачивать работы в труднодоступных, неосвоенных северных районах.

Значительное уменьшение объемов переработки нефти. Загрузка российских ПЗ составляет около 50% от уровня 1990 г. Особенно напряженно складывается положение на Дальнем Востоке.

Чрезвычайно высокая и растущая энергоемкость национальной экономики. Данная проблема уже была отмечена выше и является, на

наш взгляд, серьезной угрозой не только для энергетической, но и для экономической безопасности страны.

По показателю энергоемкости валового внутреннего продукта Россия значительно превосходит развитые капиталистические страны, потребляя на 1 доллар ВВП в 2,6 раза больше энергоемкости, чем США, в 3,6 раза больше Франции и Германии, в 3,9

раза больше

Великобритании<sup>3</sup>. Лишь

частично это можно

оправдать суровыми

климатическими условиями

России обширностью ее территории.

В основном высокая энергоемкость ВВП

определяется использованием

энергорасточительных технологий,

большими непроизводственными потерями

энергоресурсов и крайне не-

рациональной структурой

экономики. Последнее положение,

а, следовательно, и приведенные выше соотношения

энергоемкости, могут быть

подтверждены следующим

примером. В Японии уровень

высокотехнологического и

малознергетического машино-

строения составляет в

структуре промышленного

производства почти 52%, в

США – 46%, в Германии –

53,6%, а в России только 19%.

Зато уровень высокоэнергетической цветной и черной

металлургии составляет в

России 19%, в Японии – 4,8%,

в США – 3,2%, в Германии –

4%<sup>4</sup>.

По данным Минэнерго

РФ<sup>5</sup> энергоемкость единицы

ВВП в России выросла с 2,22

кг.у.т./руб в 2014 г. до 2,4

кг.у.т./руб в 2016 г. и за последние

годы несколько сократилась – до 2,26

кг.у.т./руб. Ряд специалистов считает,

что при сохранении существующей

ситуации уже к концу текущего десятилетия

в России может возникнуть

и последовательно увеличиваться дефицит топливно-энергетических ресурсов. Однако при этом они исходят из крайне пессимистических сценариев развития экономики и недооценивают ресурсный потенциал ТЭК России. На наш взгляд в настоящее время нет никаких оснований для возникновения дефицита в любых видах ТЭР по стране в целом, а возможные нарушения топливно-энергетических балансов на отдельных освоенных территориях, в условиях устойчивого функционирования ТЭК страны, достаточно легко устранимы в относительно короткие сроки.

Несовершенство управления экономикой и крайняя изношенность оборудования в отраслях ТЭК и энергетического сектора ЖКХ. Управление понимается в широком смысле – не только технологическое, но и хозяйственно-экономическое, а также государственно-правовое регулирование деятельности в энергетике. Структуризация таких управленческо-правовых угроз может быть сведена к следующему:

- неэффективность, ошибки в реализации экономической политики (включая налоговую, приватизационную, ценовую, инвестиционную), а также неполнота и несовершенство соответствующего законодательства;

- низкий уровень правового обеспечения и функционирования механизмов антимонопольной политики и регулирования естественных монополий;

- неэффективность энергосберегающей политики и практическая нереализуемость элементов структурной перестройки;

- слабость (или даже отсутствие) государственного

регулирования и контроля в сфере энергоснабжения;

- низкий уровень хозяйственного управления на энергетических предприятиях, в объединениях, компаниях, корпорациях.

Таким образом, несовершенство, неэффективность управления в рассматриваемом смысле не только способны усиливать, часто катастрофически, действие других угроз ЭБ, но даже при отсутствии угроз иного происхождения могут сами по себе приводить к серьезным негативным последствиям в топливно- и энергоснабжении потребителей. К сожалению, если по остальным группам угроз существуют вполне определенные понимание и восприятие у специалистов и административно-управленческого персонала, то опасность неэффективного управления энергетикой, особенно хозяйственно-экономического управления и государственно-правового регулирования в энергетике, как вполне реальная угроза ЭБ страны и ее регионов осознается и принимается далеко не всеми.

*Значительную, если не решающую опасность для надежного энергоснабжения страны и ее регионов представляет нарастающий дефицит инвестиционных ресурсов. Он сложился в результате практически полного прекращения имевшего ранее определяющее значение бюджетного финансирования. Собственных средств предприятий (амортизация и нераспределенная прибыль) ставших основными источниками инвестиций явно недостаточно. Поскольку создание новых энергетических объектов требует не менее 5–7 лет, по АЭС и ГЭС практически в два больше, сохранение устаревшего обо-*

*рудования выработавшего свой ресурс будет приобретать все более угрожающий характер для состояния экономики, как следствие, национальной безопасности страны.*

В течение последних 10 лет объем капитальных вложений в ТЭК сократился более чем в 3 раза. Из общих инвестиций в развитие отраслей ТЭК более 70% вложено в нефтегазовый комплекс. Преобладающее инвестирование именно этого комплекса сохраняется на протяжении последних нескольких десятилетий. Подобная структура инвестиций в ТЭК, оправдываемая стремлением сохранить экспорт в качестве важнейшего источника средств за счет зарубежных поставок нефти и газа, с неизбежностью вела и ведет к ухудшению состояния в других отраслях ТЭК. В стратегическом плане особенно опасным по неблагоприятным социальным последствиям является развитие негативных процессов в электроэнергетике. В результате которых постоянный дефицит электроэнергии может стать практически повсеместным.

*Не менее важной угрозой для ЭБ и НБ страны является высокая доля продукции ТЭК в общих доходах от экспорта. В последнее время (2013–2016 г.г.) Россия ежегодно экспортирует около 200 млрд. м<sup>3</sup> газа (31–33% от суммарной добычи) и 230–250 млн.т. сырой нефти (51–54% всей добываемой в стране нефти.)<sup>6</sup> Достигнутый удельный вес экспорта энергоресурсов в объемах их производства является крайне высоким, так как дальнейшее увеличение объемов экспорта ТЭР требует безусловного наращивания добывающих мощностей и, следовательно-*

*но, адекватного роста инвестиций в эти отрасли.*

*Переход России к рыночным отношениям обострил проблемы, связанные с учетом геополитических и природно-климатических особенностей отдельных ее регионов. Возрастает роль региональной энергетической политики, обеспечивающей условия для социально-экономического развития территорий (от территориально-производственных комплексов и отдельных населенных пунктов до субъектов Российской Федерации и их объединений), главным образом, за счет дифференцированного отбора и применения энергоэффективных технологий, а также за счет повышения степени обеспеченности регионов собственными энергоресурсами, их диверсификации и тем самым повышения общей надежности энергоснабжения потребителей, более полного выполнения требований энергетической безопасности как отдельных регионов, так и страны в целом.*

В дополнение к оценкам угроз энергетической безопасности общих для России в целом, необходимо отметить, что на региональном уровне значительная часть этих угроз проявляется существенно острее. Это связано с неодинаковым экономическим развитием территорий, издержками государственной экономической политики, ставящей регионы страны в неравное положение, энергетической зависимостью отдельных регионов и территорий, определяемой недостатком собственных ТЭР, природно-климатической спецификой и т.д.

Характер проблемы, набор и особенности угроз в определенной мере различают-

ся как между федеральным и региональным уровнями, так и между разными регионами. В частности, в ряде регионов очень остро стоит проблема устойчивости тепло- и электроснабжения, в них энергетики вынужденно ориентированы преимущественно на местное твердое топливо (привозное топливо труднодоступно из-за высоких транспортных тарифов, а собственного газа нет или недостаточно). Таковы большинство регионов Дальнего Востока, Забайкалья, Севера (в том числе европейского), отдельные энергоузлы Сибири и других районов, отличающиеся ко всему еще и суровым климатом.

Для другой группы регионов в число важнейших угроз энергетической (а также и экологической) безопасности все больше выдвигаются аварии на трубопроводах (газо-нефте- и нефтепродуктопроводах), «перенасытивших» территорию этих регионов (значительная часть регионов Урала, Поволжья и др.). Другой особенностью проблем в указанных регионах является слабое развитие газификации сельских поселений и малых городов при «протекании» рядом с ними мощных газовых потоков.

После распада СССР некоторые территории России в силу сложившихся энергетических связей оказались энергозависимыми от соседних государств (Калининградская область, Северный Кавказ и т.д.), что объективно снижает надежность их энергоснабжения.

В бывшем СССР региональные аспекты управления развитием энергетики, как и экономики в целом, находились под сильным воздействием государства. Внутренняя противоречивость целевой

ориентации и объективные условия функционирования государственной системы сильно отражались на положении регионов. Главное направление региональной политики было связано с осуществлением радикальных сдвигов в размещении производительных сил (движение на Восток и Север).

Существенный вклад в реализацию такой политики внесло создание на территории страны Единых систем газо- и нефтеснабжения, Единой электроэнергетической системы, систем централизованного теплоснабжения. Именно благодаря созданию этих систем была достигнута высшая форма интеграции не только энергетики, но и экономики отдельных районов страны, была обеспечена возможность крупномасштабного вовлечения в топливно-энергетический баланс ресурсов нефти и газа Тюменской области, ресурсов угля сибирских месторождений, ресурсов гидро- и ядерной энергетики.

Одним из важнейших результатов их создания было обеспечение высокой степени устойчивости топливно-энергетического баланса страны и отдельных регионов, а также возможности адаптации энергетики к значительным отклонениям в условиях развития.

Регионы, где развитие топливно-энергетических баз является профилирующим, выделялись на фоне других особенностями подходов к решению общеэкономических проблем, основными из которых были следующие:

- использование централизованных инвестиций;
- участие государства в прямой и непосредственной форме – как активного действующего лица всех экономических процессов;

– преимущественно неэкономический характер оценки, выбора и принятия решений.

Кроме того, следует отметить, что вопросы освоения топливно-энергетических баз имели высокую степень общегосударственного приоритета как с точки зрения текущего контроля за их решением, так и в отношении выделяемых ресурсов, развитие социально-ориентированного сектора носило подчиненный характер и определялось интенсивностью решения основных производственных задач.

Пренебрежительное отношение к социально-экономическим интересам этих регионов, применение неэкономических критериев оценки и выбора управляющих решений привели к следующим результатам:

– гипертрофированная структура экономики с высоким удельным весом добычи и (в лучшем случае) переработки энергоресурсов;

– слабая взаимосвязь отдельных секторов производства, размещаемых на территории таких регионов;

– существенное превышение объемов вывоза первичных (добываемых) энергоресурсов над объемами его переработки в рамках региона;

– острые экологические проблемы, обусловленные интенсивными темпами добычи топлива и отставанием рекультивационных работ;

– повышение социальной напряженности в местах формирования топливно-энергетических баз, выступающих в роли «градообразующих» отраслей.

Территориальная дифференциация условий топливо- и энергоснабжения в стране формировалась, как

известно, под влиянием постоянного удаления топливных баз от основных потребителей энергии в районы со сложными природно-климатическими условиями. Это объективно приводило к росту затрат на добычу и транспорт энергоресурсов, а также к увеличению разницы в стоимости топлива по регионам страны. Ни концентрация энергетического производства, ни меры по совершенствованию транспортных средств не могли компенсировать процесс территориальной дифференциации, обусловленный изменением географии основного производства энергоресурсов.

Справедливости ради следует сказать о возможности существенного усиления нивелирующих факторов за счет вовлечения в топливно-энергетический баланс ядерного горючего, которая была упущена под влиянием «чернобыльского синдрома». Таким образом, если обширные запасы природных энергоресурсов и мощный производственный потенциал ТЭК России позволяют в обозримой перспективе не опасаться ослабления энергетической независимости РФ в целом, то диспропорции размещения производительных сил и энергетического потенциала могут создать серьезные проблемы в энергообеспечении отдельных регионов.

Еще в 1996 г. специалистами Минэнерго РФ и институтов РАН была разработана «Доктрина энергетической безопасности страны» как система положений и принципов, определяющих роль и значение ТЭК в гарантированном обеспечении устойчивого функционирования и развития экономики и общества.

В развитие этой доктрины специалистами институтов

РАН, в первую очередь УрО РАН, была разработана предварительная редакция «Комплексной методики диагностики влияния энергетического фактора на экономическую безопасность субъектов Российской Федерации».

Методика предназначена для:

- оценки кризисных ситуаций в экономике и социальной сфере субъектов РФ и образующих их территорий;
- оценки влияния энергетического фактора на экономическую безопасность субъектов Федерации;
- обоснования оптимальности бюджетной политики на различных уровнях;
- выделения приоритетов и траекторий социально-экономического развития территориальных образований в постстабилизационный период;
- разработки и обоснования программно-целевых мероприятий по обеспечению экономической и энергетической безопасности территориальных образований.

Объектами исследования являются:

- территориальные образования (область, республика, регион) в рамках Федерации;
- промышленные узлы;
- города и крупные районы;
- моногорода;
- районо- или градообразующие предприятия.

Сущность экономической и энергетической безопасности реализуется в системе показателей (индикаторов). Оценка состояния экономики выполняется в этой методике с позиции развития процессов на территории в рамках ее экономической безопасности и включает набор индикаторов экономической безопасности, которые позво-

ляют количественно оценить, сигнализировать о грозящей опасности и осуществить комплекс программно-целевых мероприятий по стабилизации обстановки.

Сопоставление с индикаторами пороговых ситуаций позволяет получить сводную картину состояния с ранжированием по уровням кризиса и акцентировать внимание на оперативное воздействие в случае потери регулируемости ситуации.

В методике рассмотрены все аспекты экономической безопасности районов субъектов Федерации по важнейшим сферам жизнедеятельности. А именно: инвестиционной, производственной, внешнеэкономической, финансовой безопасности (группа индексативных показателей, характеризующих способность экономики к устойчивому развитию); по сферам уровня жизни и рынка труда, правопорядка, демографической и продовольственной безопасности (группа показателей социальной безопасности); по экологической сфере. Отдельному рассмотрению подвергнуто состояние территорий по энергетической безопасности.

Анализ и сопроводительные расходы выполнены по одиннадцати экономическим районам и 79 субъектам Федерации.

Одним из главных пунктов при диагностике экономической безопасности является классификация состояний. Целью классификации состояний по экономической безопасности является установление уровней безопасности по каждому индикатору с последующим отнесением состояния экономики к определенному классу по степени тяжести (опасности или риска опасных последствий).

Для этой цели предлагается ввести следующие оценки по каждому из индикаторов:

- нормальная;
- предкризисная;
- кризисная.

В свою очередь предкризисная и кризисная ситуация разбивается на 3 зоны каждая (соответственно – предкризис 1, 2, 3 и кризис 1, 2, 3). При этом каждая из данных зон имеет свою балльную оценку.

В соответствии с этой методикой выделялись три основные зоны состояний энергетической безопасности относительно нормальная (Н), предкризисная (ПК) и кризисная (К). Последние две зоны аналогично экономической безопасности разбивались на 3 подзоны.

При рассмотрении данной Методики обращает на себя внимание крайняя сложность ее использования в практических разработках. Кроме того, в ней отсутствует межотраслевой блок, который позволил бы увидеть состояние энергетики с другими сферами экономики конкретной территории. Отсутствует также раздел методических рекомендаций по оценке степени влияния энергетики района (субъекта РФ) на энергетическую безопасность страны по мерам ликвидации энергетических угроз, что на наш взгляд является серьезным упущением. По мнению автора, задача разработки классификатора влияния энергетики районов и субъектов РФ на энергетическую и экономическую безопасность страны приобретает в современных условиях особую актуальность.

Необходимость разработки подобного классификатора определяется тем, что крайне незначительное коли-

чество территорий по состоянию своего энергетического потенциала и возможностям его использования могут оказывать влияние на энергетическую и экономическую безопасность страны. В настоящее время только один – Западно-Сибирский район, может претендовать на подобную роль. Для остальных территорий России состояние и возможности развития энергетического хозяйства оказывает влияние только на состояние экономики данной территории. Поддержание энергетической стабильности подобных территорий решается, и будет решаться в рамках энергетической системы страны. Таким образом, энергетическая безопасность большинства территориальных образований России однозначно связывается авторами методики с энергетической безопасностью страны, что не совсем правомерно. Более оправданным, на наш взгляд, является определение кризисности состояния энергетики конкретной территории. С обоснованием причин его возникновения, не только внутренних, но и внешних.

*Резюмируя изложенное выше, можно считать, что в российской энергетике получает развитие ряд негативных, с точки зрения энергетической безопасности тенденций. Основными из них можно считать:*

- *ускоряющийся рост физического и морального износа основных производственных фондов ТЭК, накопление на его предприятиях крайне изношенного оборудования.* Основная причина – *отсутствие инвестиций;*

- *ухудшение воспроизводства ресурсной базы нефтегазового комплекса и, соответственно снижение до-*

*бычи ТЭР.* Основная причина – *нехватка инвестиций соответствующей политике вертикально-интегрированных нефтяных и газовых компаний;*

- *значительное уменьшение объемов переработки нефти.* Основная причина – *спад потребления и нехватка средств по модернизации действующих НПЗ;*

- *высокая доля природного газа в топливном балансе электростанций и котельных европейской части страны (до 80%).* Нарушение его поставок при недостаточном развитии подземных хранилищ газа может повлечь за собой развал систем энергоснабжения. Требуется существенная диверсификация топливоснабжения в этой зоне за счет расширения использования угля и продолжения развития АЭС;

- *расточительное энергопользование низкая энергетическая эффективность процессов и технологий во всех отраслях экономики;*

- *ослабление инновационной деятельности в энергетике, слабая восприимчивость предприятий ТЭК к достижениям научно-технического прогресса, в основном из-за отсутствия финансовых средств;*

- *несовершенство управления экономикой и энергетикой.*

Таким образом, основной угрозой для развития энергетики страны и регионов (за исключением природных катаклизмов и техногенных аварий) является дефицит инвестиционных ресурсов и слабое хозяйственно-экономическое и государственно-правовое управление.

Естественно, что значительное влияние на снижение устойчивости функционирования ТЭК оказывает уста-

ревшее оборудование и в других отраслях экономики, характеризующееся низкой энергетической оснащенностью живого и овеществленного труда и, как следствия повышенными, по сравнению с мировыми аналогами, расходами энергоресурсов.

Однако, и в этих условиях энергетика страны сумела на протяжении всего периода перестройки обеспечить, пусть и резко снизившиеся потребности экономики во всех видах энергоресурсов и выполнить международные обязательства по их экспорту. ТЭК в целом функционировал устойчиво и энергетическая безопасность страны не была нарушена.

При последовательной ликвидации перечисленных выше негативных тенденций, с учетом колоссального ресурсного потенциала и при сохранении внешнеполитической и внешнеэкономической стабильности, энергетическая безопасность страны может быть гарантирована на относительно длительный период развития.

## Литература

1. Закон РФ от 05.03.1992 N 2446-1 "О безопасности" // Российская газета, № 103, 06.05.1992 г.

2. Бушуев В.В. Энергетическая безопасность России / В. В. Бушуев [и др.]; РАН. Сиб. отд-ние. - М.: Наука, 2008. -301 с.

3. Волконский В.А., Кузовкин А.И. Анализ и прогноз энергоёмкости и энергоэффективности экономики России // Проблемы прогнозирования. 2016. №1

4. Россия и страны мира: Стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике (Госкомстат России). - Офиц. изд. - М.: Гос. ком. Рос. Федерации по статистике, 2014

5. Топливо и энергетика России: (Справ. специалиста топлив.-энергет. комплекса) / М-во энергетики Рос. Федерации, Ассоц. Ин-т правовых основ энергоэффективности (ИПРОЭнерго) / Под ред. А.М. Мастепанова, - М.: 2014

## Ссылки

1 Закон РФ от 05.03.1992 N 2446-1 "О безопасности" // Российская газета, № 103, 06.05.1992.

2 Формулировка понятия энергетической безопасности принята в трактовке В.В. Бушуева "Энергетическая безопасность России", РАН. Сиб. отд-ние. -М.: Наука, 2008

3 Волконский В.А., Кузовкин А.И. Анализ и прогноз энергоёмкости и энергоэффективности экономики России // Проблемы прогнозирования. 2016. №1.

4 Россия и страны мира : : Стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике (Госкомстат России). - Офиц. изд. - М. : Гос. ком. Рос. Федерации по статистике , 2014

5 Топливо и энергетика России : : (Справ. специалиста топлив.-энергет. комплекса) / М-во энергетики Рос. Федерации, Ассоц. Ин-т правовых основ энергоэффективности (ИПРОЭнерго); Под ред. А.М. Мастепанова М. , 2014

6 Рассчитано автором на основе официальной данных Федеральной службой государственной статистики / [www.gks.ru](http://www.gks.ru)