

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ КОЛЬСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР**

**Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономических проблем им. Г.П.Лузина**

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ

Апатиты
2016

RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES
FEDERAL STATE BUDGET INSTITUTION OF SCIENCE
KOLA SCIENCE CENTRE

Federal State Budget Institution of Science
Luzin Institute for Economic Studies

FINANCIAL SUPPORT
TO DEVELOPMENT
OF THE NORTHERN REGIONS

Apatity
2016

УДК 336:332.14

ББК 65.261

ISBN 978-5-91137-308-5

Печатается по постановлению
Президиума Кольского научного центра Российской академии наук

Рецензенты:

д. э. н., профессор Селин В. С.,

к.э.н. Дядик В.В.

Финансовое обеспечение развития северных регионов / Под науч. редакцией
Г.В. Кобылинской: Монография. – Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2016. – 193 с.

В коллективной монографии рассматриваются процессы формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в целях регионального развития северных территорий. Исследуются теоретические основы организации финансовых потоков с концентрацией внимания на оценке финансового потенциала, определяются налогово-бюджетные инструменты и механизмы с оценкой их воздействия на региональное развитие, выявляются структурные особенности инвестиционных процессов в регионах Севера. Оценивается влияние корпоративного управления на финансовое обеспечение северных территорий. Выявляются факторы, определяющие направления движения капитала, оцениваются последствия функционирования северной экономики в условиях глобализации.

Работа рассчитана на широкий круг специалистов, включая научных работников и преподавателей, государственных и муниципальных служащих.

Авторский коллектив: Бадылевич Р.В. (разделы 1.1, 1.2), Барашева Е.Н. (раздел 2.2), Барашева Т.И. (разделы 2.1; 2.2; 2.3), , Вербиненко Е.А. (раздел 1.2., 1.3), Дядик Н.В. (разделы 2.4), Зубарева Т.А. (раздел 4.3), Кобылинская Г.В. (введение, заключение, глава 3), Кобылинский В.В. (раздел 3.1), Крапивин Д.С. (раздел 3.2), Пачина Т.М. (глава 5), Почивалова Г.П. (глава 4), Чапаргина А.Н. (раздел 3.3), Чупенко Л.В. (раздел 3.3).

ISBN 978-5-91137-308-5

© Коллектив авторов, 2016
© Кольский научный центр РАН, 2016
© Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина
Кольского научного центра РАН, 2016

UDC 336:332.14
LBC 65.261
ISBN 978-5-91137-308-5

Published by the decision
of the Presidium of the Kola Science Centre of the Russian Academy of Sciences

Reviewers:
V.S. Selin, Dr. Sc. (Economics), Professor
V.V. Dyadik, PhD. (Economics)

Financial support to development of the northern regions

/ Ed. G.V. Kobylinskaya: Monograph. – Apatity: Editing house of the KSC of RAS, 2016. - 193 p.

The monograph discusses the processes of formation, distribution and use of financial resources of the northern territories for their development. There are studied the theoretical bases of the organization of financial flows with a focus on the financial capacity assessment, fiscal tools and mechanisms to assess their impact on regional development are determined, and structural features of investment processes in the regions of the North are identified. The impact of corporate governance on the financial security of northern territories is assessed. The factors that determine the direction of movement of capital are revealed, the effects of the functioning of the northern economy in a globalized world are assessed.

The work is for a wide range of specialists, including researchers, lecturers, state and municipal employees.

Authors: Badylevich R.V. (sections 1.1, 1.2), Barasheva E.N. (section 2.2), Barasheva T.I. (sections 2.1; 2.2; 2.3), Verbinenko E.A. (section 1.2., 1.3), Dyadik N.V. (sections 2.4), Zubareva T.A. (section 4.3), Kobylinskaya G.V. (introduction, conclusion, chapter 3), Kobylinskiy V.V. (section 3.1), Krapivin D.S. (section 3.2), Pachina T.M. (chapter 5), Pochivalova G.P. (chapter 4), Chapargina A.N. (section 3.3), Chupenko L.V. (section 3.3).

ISBN 978-5-91137-308-5

© The authors, 2016
© Kola Science Centre of RAS, 2016
© Luzin Institute for Economic Studies of the Kola Science
Centre of RAS, 2016

ВВЕДЕНИЕ

Место, занимаемое финансовой системой в современном мире, позволяет говорить об изменении ее «статуса» в экономическом развитии. Из механизма, обслуживающего экономические процессы, она превратилась в самостоятельный сегмент экономики со своим собственным мощным потенциалом.

Финансовая самостоятельность (независимость) обеспечивает субъекту любого уровня управления (государству, региону, муниципалитету, хозяйствующему субъекту) возможность осуществлять политику в соответствии с собственными интересами и максимально быстро двигаться к достижению поставленных целей.

Помимо ресурсной составляющей значимость финансовой системы усиливается наличием в ней множества инструментов и механизмов воздействия на экономическое развитие: бюджетно-налоговое регулирование, денежно-кредитная политика, амортизационная политика, тарифное регулирование, регулирование таможенных пошлин и т.д.

Масштабность возможностей регулирующего воздействия финансовой системы на социально-экономические процессы обуславливает сложность выбора направлений ее развития для достижения максимальных эффектов, как на национальном, так и на региональном (муниципальном) уровне.

В Российской Федерации трансформации, происходящие в финансовой сфере на протяжении уже не одного десятилетия, неоднократно корректировали векторы развития финансовой системы. Изменения коснулись и государственного, и банковского, и корпоративного секторов.

Последствия трансформаций еще более усугубили дифференциацию социально-экономического развития российских регионов, усилением которой стала сверхконсолидация финансовых ресурсов в центрах прибылей крупных корпораций. Последние, вследствие исторических, институциональных и правовых причин оказывались вне досягаемости государственных органов власти.

Применяемые в настоящее время Правительством РФ инструменты фискального выравнивания, подверженные нескончаемым процессам совершенствования, как показала практика, оказались не достаточно эффективны, так как ориентированы, прежде всего, на обеспечение макроуправляемости региональной системы. В сложившихся условиях возникает потребность в формировании системы управления процессами обеспечения региона финансовыми ресурсами.

Особенно остро вопросы финансового обеспечения стоят в северных регионах. Обладая мощным сырьевым потенциалом и являясь, таким образом, зоной стратегических интересов всей страны, они характеризуются низким уровнем диверсификации производства, нарастающим дефицитом региональных бюджетов, значительным выкачиванием ресурсов из регионов корпоративным сектором, накопившимися социальными проблемами.

В рамках настоящей монографической работы коллективом авторов предпринята попытка комплексно оценить проблемы формирования и использования финансовых ресурсов в регионах Севера и наметить ориентиры их решения.

Работа включает пять глав. В первой главе исследуется содержание сущности финансовых ресурсов в рамках их включения в региональную финансовую систему, освещаются вопросы оценки возможностей финансового регулирования регионального развития, формулируется методический подход к определению финансового потенциала региона.

Вторая глава включает исследование процессов реформирования налогово-бюджетных сферы, оценку последствий налогово-бюджетного регулирования социально-экономического развития северных регионов, направления совершенствования бюджетно-налоговой политики и совершенствования механизмов бюджетно-налогового регулирования.

В третьей главе акцентируется внимание на выявлении влияния структуры финансирования инвестиций в основной капитал на развитие регионов Севера, анализируется амортизационная политика, оцениваются внутренние резервы активизации инвестиционной деятельности в зоне Севера.

Четвертая глава освещает вопросы формирования корпоративного управления с позиций его взаимосвязи с определенным типом финансовой системы и выявлением влияния корпоративного управления на формирование финансовых ресурсов в северных регионах.

В пятой главе выявляются факторы, определяющие направления потоков капитала, оцениваются последствия функционирования северной экономики в условиях глобализации.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ РЕГИОНА

1.1 Финансовые ресурсы региона: содержание и структура

Вопросы финансовой самостоятельности и обеспеченности регионов на современном этапе приобретают особое значение. Решение этих вопросов в значительной степени зависит от структуры экономики и уровня ее развития на соответствующей территории. Все более актуальной становится проблема эффективной организации территориальных финансовых систем.

Территориальная система финансов представляет собой систему денежных отношений по формированию и использованию (расходование) финансовых ресурсов региона для его экономического и социального развития.

Денежные отношения в регионе возникают: при взимании налогов и сборов с граждан и хозяйствующих субъектов; при получении финансовых ресурсов из федерального бюджета на развитие региона; при финансировании расходов на экономическую и социальную политику для жителей региона; при осуществлении расходов на выполнение спецзаказа региональных или местных органов власти хозяйствующими субъектами; при возврате бюджетного кредита в федеральный бюджет и т.п.

Финансовую систему региона можно рассматривать с двух позиций.

С одной стороны, финансовая система региона – составная часть финансовой системы страны. И ее главной задачей является концентрация финансовых ресурсов в распоряжении административно-территориальных образований, находящихся на самоуправлении, и их направление на финансирование нужд региона и муниципальных образований. В данном случае основу ресурсов составляют налоговые и неналоговые доходы, безвозмездные поступления и финансирование из вышестоящих бюджетов.

С другой стороны, финансовую систему региона можно рассматривать как подсистему региональной социально-экономической системы, так как ей присущи все признаки социально-экономических систем (табл. 1):

- целенаправленность (является и управляющей, и управляемой);
- иерархичность (является системой, состоящей из подсистем, имеющих свои конкретные цели и функции);
- адаптивность (способность изменять свои параметрические характеристики в соответствии с изменяющимися внешними факторами).

Соответственно исследование региональной финансовой системы как подсистемы региона предполагает включение в состав финансовых ресурсов территории не только фондов, формируемых, в распоряжении государственных органов власти (субъектов Федерации) и муниципальных образований, но и ресурсов организаций (финансовых и нефинансовых) и домохозяйств.

Таблица 1 - Взаимозависимость целей и функций подсистем региональной финансовой системы¹

Системы (подсистемы)	Цели	Функции
Региональная финансовая система	Рост региональных инвестиций, доходов населения	Финансовое обеспечение социально-экономических процессов региона
Государственные и муниципальные финансы	Финансовое обеспечение деятельности органов власти	Аллокация, перераспределение, стабилизация, фискальная
Финансы организаций	Обслуживание процесса производства	Выбор форм и методов финансового обеспечения деятельности, распределения финансовых ресурсов, организации финансового контроля
Финансы домохозяйств	Повышение уровня жизни населения	Воспроизводственная, стимулирующая, обеспечивающая интеллектуальное и духовное развитие человека

Расширенная трактовка понятия «финансовые ресурсы региона» присутствует и в других исследовательских работах.

Согласно исследованию Стрельниковой С.В.², финансовые ресурсы, созданные на территории, складываются из следующих важнейших частей:

- ресурсы бюджетов всех уровней (используются для текущего финансирования экономики региона, социальной сферы, финансирования наиболее важных проектов развития соответствующих территорий);
- ресурсы субъектов хозяйствования (используются для финансирования оборотных средств и капиталовложений, содержания социальных объектов, находящихся в собственности соответствующих субъектов хозяйствования);
 - ресурсы внебюджетных фондов;
 - кредитные ресурсы коммерческих банков и прочих финансовых структур (используются для срочного и возвратного финансирования оборотных средств и капиталовложений);
 - дотации, субвенции и другие поступления из вышестоящих бюджетов для покрытия дефицита территориальных бюджетов и централизованные инвестиции (из федерального бюджета или федеральных инвестиционных фондов).

¹ Васильев А.В. Проблемы трансформации региональных финансовых потоков // [Вестник Оренбургского государственного университета](#). 2009. № 9 (115). С. 71.

² Стрельникова С.В. Привлечение денежных средств населения в деловой оборот региона // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ижевск. 2006 – с. 10.

Таким образом, финансовые ресурсы региона определяются как финансовые ресурсы всех институциональных единиц, функционирующих в регионе (рис. 1).



Рисунок 1 - Финансовая система региона (по принципу звеньев)

Пашенко М.П. разделяет финансовые ресурсы региона на три категории: созданные финансовые ресурсы, образованные ресурсы и располагаемые ресурсы.³ В первом случае - это финансовые ресурсы, которые были получены в результате производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, функционирующих на территории региона. Во втором случае учитываются также денежные средства населения региона. В третьем же случае финансовые ресурсы представляют собой величину образованных финансовых ресурсов с учетом сальдо перераспределения ресурсов по фондам денежных средств. Это те ресурсы, которые могут быть использованы на территории региона для его производственного и социального развития.

Авторы настоящей работы также придерживаются расширенной трактовки понятия «финансовые ресурсы региона», так как считают, что учет особенностей их формирования и использования в каждом звене региональной финансовой системы и разработка на этой основе рекомендаций по оптимизации финансовых потоков выступают условием комплексного развития отдельных территорий и регионов. Достаточный уровень обеспеченности финансовыми ресурсами региональных систем является базой для эффективного функционирования кредитной системы, обеспечения реального сектора экономики инвестиционными ресурсами, формирования условий для реализации функций органов власти.

В связи с этим проблема обеспечения субъектов РФ необходимыми финансовыми ресурсами и рациональной их организации выходит на первый план при разработке стратегий сбалансированного развития территориальных систем.

Процесс управления финансовыми ресурсами тесно переплетен с организацией процесса движения финансовых потоков в регионе. Если финансовые ресурсы являются по своей сути моментной категорией, характеризующей состояние финансовой базы субъекта РФ на определенный момент времени, то финансовые потоки – динамическая категория, обуславливающая изменение количественных и качественных параметров региональных финансовых ресурсов за определенный временной промежуток. А значит, изменяя параметры входа, выхода и процесса при управлении финансовыми потоками можно влиять и на состояние финансовых ресурсов. В качестве таких параметров будут выступать, прежде всего, параметры региональных налогово-бюджетной и инвестиционно-кредитной систем.

При построении системы организации финансовых ресурсов необходимо учитывать структуризацию региональных финансов в разрезе централизованных и децентрализованных элементов. К централизованным элементам региональных финансов следует отнести финансовые ресурсы органов власти субъектов РФ и муниципалитетов. В состав децентрализованных элементов будут входить финансовые ресурсы коммерческих и некоммерческих организаций, а также отдельных домохозяйств региона.

³ Пашенко Михаил Петрович. Совершенствование мониторинга экономического развития регионов Южного Федерального округа : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Пашенко Михаил Петрович.- Ставрополь, 2008.- 189 с.:

Централизованные финансовые ресурсы используются для решения задач, стоящих перед государственными органами власти в соответствии с социально-экономическими приоритетами, как общегосударственного характера, так и отдельных региональных систем.

Децентрализованные финансовые ресурсы обеспечивают осуществление экономических процессов в региональной хозяйственной системе.

Несмотря на обеспечение реализации различных задач, централизованные и децентрализованные финансовые ресурсы взаимосвязаны и взаимозависимы.

Рассматривая специфику организации централизованных и децентрализованных финансовых ресурсов, следует отметить, что управление первой категорией осуществляется в законодательно-установленном порядке (на основе принципов и показателей бюджетного устройства конкретных регионов и государства в целом). Вторая же категория ресурсов базируется на принципах самостоятельности отдельных субъектов хозяйствования (при этом государство устанавливает общие правила формирования и использования и для децентрализованных финансовых ресурсов).

В целом, следует отметить, что финансовые ресурсы являются сложной категорией, организация и управление которой требует учета специфики как непосредственно параметров, характеризующих динамику и структуру финансовых ресурсов, так и сфер региональной системы их формирования и использования.

Низкую эффективность современной организации финансовых ресурсов в большинстве регионов РФ обуславливает то, что большинство субъектов РФ в настоящий момент является регионами-реципиентами, а значит, они испытывают острый недостаток финансовых ресурсов, как для обеспечения текущих нужд, так и для финансирования устойчивого развития. При этом современные условия хозяйствования не способствуют росту финансовой самостоятельности регионов и наращиванию общего финансового потенциала. В этих условиях использование резервов повышения эффективности систем управления имеющимися финансовыми ресурсами представляется едва ли не единственным возможным направлением выхода на траектории социально-экономического развития.

Современная организация региональных финансовых ресурсов должна базироваться на таких принципах как:

- Построение организации финансовых ресурсов на основе учета баланса федеральных, региональных и муниципальных интересов;
- Сочетание рыночных и административных начал в системе организации региональных финансовых ресурсов;
- Достоверный и регулярный расчет финансового потенциала как потребности региона в финансовых ресурсах;
- Учет интересов всех участников регионального хозяйства (органов власти, коммерческого и некоммерческих секторов, домохозяйств) в процессе регламентации отношений в области формирования и использования финансовых ресурсов;
- Использование инновационного зарубежного опыта организации региональных финансовых ресурсов.

Также для сбалансированной организации финансовых ресурсов первостепенное значение имеет упорядочивание системы финансовых связей между субъектами региональных систем. В систему элементов, обеспечивающих рациональную организацию системы финансовых связей региона, согласно, например, выводам Фетисова Г.Г. и Орешина В.П.⁴ следует включить следующие:

1. Установление материально-финансовой сбалансированности, которая достигается путем разработки двух взаимосвязанных документов: финансового баланса региона и регионального бюджета.

2. Мобилизация свободных финансовых ресурсов, которая позволяет решить проблему обеспечения развития и расширения производства за счет внутренних возможностей.

3. Контроль за соблюдением пропорции между денежными доходами населения и возможностями потребительского рынка.

4. Создание условий для нормального денежного оборота. Эта задача решается путем разработки кассового плана, призванного поддерживать зависимость между заработной платой и другими денежными выплатами населению и результатами деятельности торговли и сферы обслуживания.

5. Обеспечение материально-финансовой сбалансированности инвестиционных процессов в регионе. Решение этой задачи во многом зависит от экономической структуры региона и возможностей развития материально-технической базы непродовольственной сферы.

Совокупность форм, методов и рычагов формирования и распределения финансовых ресурсов, используемых для обеспечения функционирования регионального хозяйства в режиме развития, представляет собой финансовый механизм региона.

Финансовый механизм – это внешняя оболочка финансов, проявляющаяся в финансовой практике воздействия на экономику и социальную сферу и проведения единой финансовой политики регионов.

Финансовый механизм предполагает взаимосвязь следующих элементов (рис 2):

- Субъекты финансового механизма;
- Объекты финансового механизма;
- Обеспечение функционирования финансового механизма;
- Средства воздействия финансового механизма на финансовую систему.

Определять основные задачи в регулировании экономических процессов в регионе и обеспечивать их реализацию, тем самым, выступая в роли субъекта финансового механизма, призваны органы региональной администрации.

Задачей региональной администрации становится максимальная активизация эффективного использования всех финансовых ресурсов на основе учета особенностей отдельной региональной системы. Учитывая чисто региональную специфику сконцентрированных на территории ресурсов, выявив максимально возможный спектр интересов их собственников и возможности адаптации к рыночным условиям, региональные органы власти должны

⁴ Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 416 с. — (Высшее образование) – с. 300 - 302

обеспечить сбалансированное вмешательство в воспроизводственный процесс по каждой группе финансовых ресурсов.

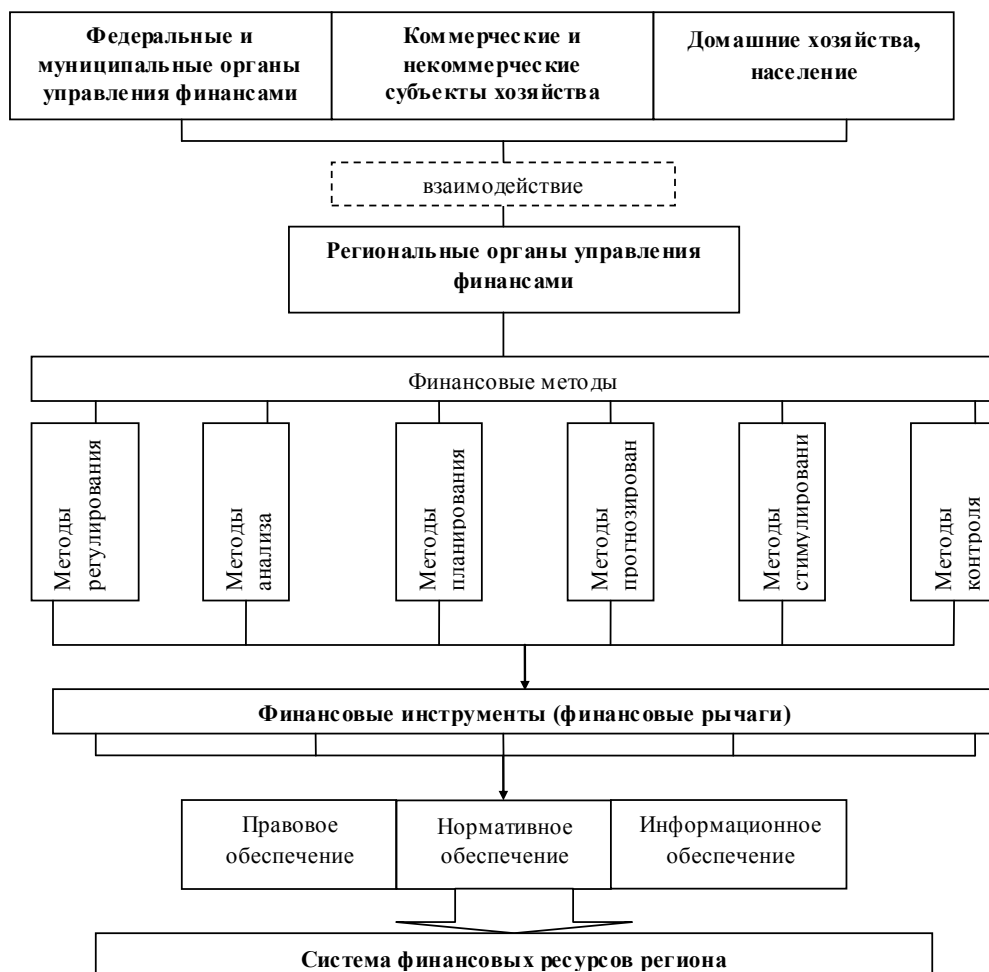


Рисунок 2 - Содержание финансового механизма региона

В качестве *объектов финансового механизма* выступают финансовые ресурсы региона. Совокупность всех финансовых ресурсов региона составляет его финансовый потенциал. Методология оценки финансового потенциала региона будет подробно представлена в пункте 1.3.

Обеспечение функционирования финансового механизма региона включает в себя:

Правовое обеспечение предусматривает определенное сочетание основных положений, отраженных в официальных документах: Законы, Постановления администрации региона, инструкции, приказы и письма департаментов и др.

Нормативное обеспечение состоит в применении: норм, нормативов, тарифов, рекомендуемых методов и методик расчетов и т. д.

Информационное обеспечение реализации финансового механизма предполагает использование таких принципов управления, как учет прошлого опыта, тенденций развития, влияние внешних и внутренних факторов на методы и инструменты управления и др.

Построение финансового механизма осуществляется в соответствии с экономической стратегией и финансовой политикой региона. Использование единых целей развития при построении механизма дает возможность установить единые правила организации финансовых связей, обеспечить эффективность движения финансовых потоков в регионе, защитить экономические интересы хозяйствующих субъектов.

Построение финансового механизма региона предполагает четкое определение *средств финансового механизма*, в качестве которых выступают финансовые методы и инструменты, применяемые при формировании и использовании финансовых ресурсов на региональном уровне, а также при регулировании экономических процессов и отношений.

Методы финансового механизма можно определить как способ воздействия финансовых отношений на экономический процесс. Финансовые методы действуют в двух направлениях: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных фондов.

Реализация финансовых методов проявляется в использовании финансовых инструментов (финансовых рычагов).

1.2 Финансовое регулирование регионального развития

Направления финансового регулирования экономики происходят преимущественно в сферах денежно-кредитной (в рамках денежно-кредитного регулирования) и налогово-бюджетной (в рамках бюджетного и налогового регулирования) политики. Именно денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика являются наиболее мощным инструментом финансового регулирования социально-экономического развития страны в целом и отдельных ее регионов.

Система финансовых рычагов в рамках двух выделенных сфер регулирования представлена на рисунке 3

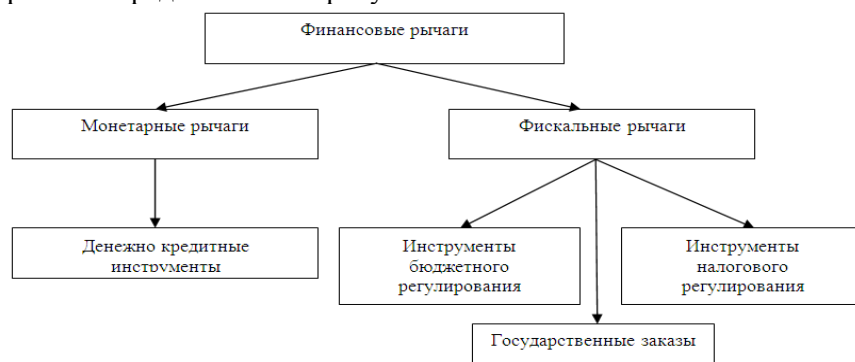


Рисунок 3 - Система финансовых рычагов

Возможность использования монетарных и фискальных рычагов для регулирования финансовых процессов существенно отличается для различных уровней управления (рис. 4).

Денежно-кредитные рычаги используются в рамках реализации денежно-кредитной политики.

Несмотря на то, что денежно-кредитная политика имеет как национальный, так и региональный масштаб, приоритетным уровнем использования денежно-кредитных рычагов является макроэкономический (федеральный) уровень.

При определении специфики влияния монетарных рычагов на экономическое развитие отдельных регионов (хоть и в ограниченном масштабе) необходимо уточнение содержания и выявление особенностей применения данного вида финансовых инструментов.

Основным субъектом, реализующим денежно-кредитную политику в Российской Федерации, является Центральный Банк РФ. Банк России осуществляет свои функции в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»⁵ и иными федеральными законами. В соответствии со статьей 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Банк России во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику.

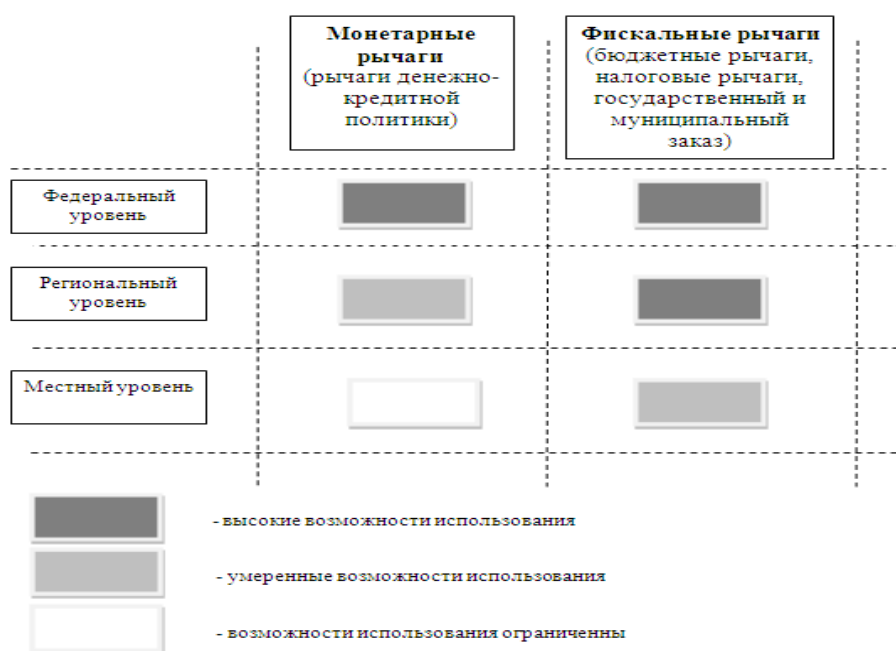


Рисунок 4 - Возможности использования финансовых рычагов на различных уровнях власти

⁵ Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

В настоящий момент территориальная структура Центрального Банка РФ состоит из 7 главных управлений, которые отвечают за реализацию функций Банка России преимущественно в каждом из федеральных округов (исключение составляет Южное главное управление, которое осуществляет работу в субъектах РФ Южного и Северо-Кавказского федеральных округов), а также из 72 отделений главных управлений и 2 отделений непосредственно Центрального Банка РФ (отделение по республике Крым и отделение по городу Севастополь).

Теоретически данная разветвленная структура Банка России должна способствовать активной реализации денежно-кредитной политики не только на федеральном уровне, но и в субъектах РФ с учетом специфики отдельных территорий и региональных особенностей. Это же подтверждают и анализ отдельных статей Положения «О территориальных учреждениях Банка России»⁶, согласно которому, кроме контрольно-надзорных функций, структурные подразделения Банка России выполняют такие функции как: участие в проведении единой государственной денежно-кредитной политики; обеспечение развития и укрепления банковской системы Российской Федерации; проведение анализа состояния и перспектив развития экономики и финансовых рынков региона.

Но фактически в условиях жесткой централизации системы принятия решений территориальные структуры Центрального Банка практически лишены самостоятельности и на сегодняшний день выступают в качестве финансовых органов, реализующих приказы и распоряжения Центрального аппарата Банка России. Таким образом, институциональные основы реализации денежно-кредитной политики в субъектах РФ остаются неразвитыми, а инициативы Центрального банка РФ по делегированию большого количества полномочий и функций своим территориальным отделениям в настоящее время отсутствуют.

Непосредственно спектр монетарных рычагов, используемых при реализации денежно-кредитной политики, может быть представлен в соответствии со статьями 35-44 главы VII «Денежно-кредитная политика» Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»:

- процентные ставки по операциям Банка России и рефинансирование кредитных организаций;
- обязательные резервные требования;
- операции на открытом рынке;
- валютные интервенции;
- установление ориентиров роста денежной массы;
- прямые количественные ограничения;
- эмиссия облигаций от своего имени;
- другие инструменты, определенные Банком России.

В РФ в условиях значительной и сохраняющейся в течение продолжительного времени социально-экономической дифференциации регионального развития применение рычагов денежно-кредитной политики может приводить к противоречивым последствиям в отдельных субъектах РФ. А

⁶ «Положение о территориальных учреждениях Банка России» от 29.07.1998 N 46-П (утв. Советом директоров Банка России 10.04.1998, протокол N 15) (ред. от 30.11.2009)

значит, требуется дальнейший анализ и понимание применения монетарных рычагов Банка России.

К факторам, обуславливающим различное влияние применения монетарных инструментов Центрального Банка РФ на субъекты РФ, следует отнести:

- Структура регионального хозяйства;
- Уровень развития банковской системы региона;
- Наличие на территории субъекта структурных подразделений Банка России и, прежде всего, Главного управления;
- Наличие на территории региона крупных финансово-промышленных холдингов;
- Развитие регионального финансового рынка;
- Степень учета и использования органами власти субъекта РФ денежно-кредитных рычагов Центрального Банка РФ при принятии и реализации региональной финансовой политики.

Дифференциация перечисленных факторов по регионам приводит к тому, что изменение денежной массы, валютного курса, кредитной активности, и, прежде всего, процентных ставок по финансовым операциям в рамках проводимой Банком России денежно-кредитной политики провоцирует различные реакции не только отдельных отраслей региональной экономики (изменение показателей производства, инвестиций в основные средства, средних показателей рентабельности и доли убыточных предприятий), но и региональных систем в целом.

Негативные последствия применения отдельных монетарных рычагов Центрального банка, в частности, характерны для регионов, особенностями которых являются отсутствие диверсификации экономического хозяйства, слабый уровень развития банковского сектора, низкая доля в структуре производства продукции экспортно-ориентированных отраслей.

Преодоление названных последствий на региональном уровне в современных условиях практически не возможно в силу ограниченных возможностей использования монетарных рычагов региональными органами власти.

Наиболее действенным инструментом регулирования и перераспределения финансовых потоков в субъектах РФ выступают фискальные рычаги (бюджетно-налоговое регулирование).

Бюджетное регулирование территориального развития имеет специфические черты, отличающие его от других видов регулирования. Бюджетное регулирование территориального развития – это совокупность форм регулирования доходов, расходов территориальных бюджетов и межбюджетных отношений, являющихся частью финансового регулирования и осуществляемого финансово-экономическими методами прямого и косвенного действия в целях конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития территорий.

Целью бюджетного регулирования территориального развития является создание на определенной территории финансово-ресурсного базиса в результате формирования объема бюджетных ресурсов в достаточном количестве.

В систему рычагов, используемых для бюджетного регулирования на региональном уровне, следует включить такие отдельные элементы, как:

- Единые и дополнительные нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, установленные органами государственной власти субъектов РФ;
- Межбюджетные трансферты (дотации, субсидии, субвенции, прочие межбюджетные трансферты);
- Прочие инструменты обеспечения бюджетной сбалансированности (бюджетные кредиты и ссуды).

Основным инструментом регулирования, через который реализуются межбюджетные отношения в России, являются межбюджетные трансферты. В России применяется три основные формы межбюджетных трансфертов нижестоящим бюджетам. Они перечислены в статье 129 Бюджетного Кодекса РФ. Это дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, субсидии, субвенции.

Кроме того, бюджетный кодекс предусматривает иные формы межбюджетных трансфертов, которые, впрочем, подробно не расшифровывает.

В качестве отдельной формы межбюджетных трансфертов статья 129 Бюджетного кодекса РФ также упоминает межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов. Тем самым внебюджетные фонды могут рассматриваться как самостоятельные участники межбюджетных отношений на региональном уровне.

В настоящий момент один из основных вопросов в системе изучения межбюджетных отношений на региональном уровне – это разработка методики определения их эффективности. Единой законодательно закрепленной методики расчета показателей, характеризующих степень эффективности межбюджетных взаимоотношений в субъекте РФ, на сегодняшний день нет. При этом следует отметить, что законодательные органы власти обращают свое внимание на данный спектр вопросов, следствием чего является разработка и принятие нормативных актов, задачей которых является систематизация подходов к оценке межбюджетных отношений внутри регионов.

Так, следует выделить Приказ Минфина России «О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами»⁷, в котором содержится методика расчета и интерпретация показателей, характеризующих отдельные направления финансовых отношений в субъектах РФ. Все индикаторы, содержащиеся в документе, разделены на две группы: индикаторы качества управления региональными финансами в субъектах Российской Федерации и индикаторы соблюдения бюджетного законодательства при осуществлении бюджетного процесса. В рамках первой группы дополнительно выделено восемь направлений, включающих в себя в общей сложности 54 индикатора.

Непосредственно на оценку межбюджетных отношений в регионе направлены индикаторы четвертого направления, которые в методике обозначены как «финансовые взаимоотношения с муниципальными

⁷ Приказ Минфина России от 03.12.2010 № 552 (ред. от 01.12.2014) «О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами»

образованиями». По данному направлению для каждого субъекта РФ определяется восемь индикаторов, представленных в таблице 2.

Практическое использование данной методики для оценки межбюджетных отношений в регионе было представлено авторами в работе «Методологические и практические аспекты оценки межбюджетных отношений на региональном уровне (на примере Мурманской области)»⁸.

Таблица 2 - Характеристика индикаторов по направлению «финансовые взаимоотношения с муниципальными образованиями» в соответствии Порядком осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами

№ п/п	Индикатор	Степень важности (уд. вес в совокупной оценке)	Трактовка результата (целевое значение)
1 (U41)	Проведение мониторинга соблюдения муниципальными образованиями требований бюджетного законодательства Российской Федерации и оценки качества управления бюджетным процессом в муниципальных образованиях субъекта Российской Федерации	1,0	да / нет (положительное значение «да»)
2 (U42)	Соотношение объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований и объема субсидий муниципальным образованиям из регионального бюджета	1,5	увеличение значения свидетельствует о повышении качества управления
3 (U43)	Соотношение налоговых доходов местных бюджетов, поступивших по единым и дополнительным нормативам отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, установленных органами государственной власти субъектов Российской Федерации, и налоговых доходов местных бюджетов, поступивших в соответствии с <u>пунктами 1 и 2 статей 61, 61.1, 61.2, пунктом 3 статьи 58 Бюджетного кодекса Российской Федерации</u>	1,5	увеличение значения свидетельствует о повышении качества управления
4 (U44)	Эффективность выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований	1,5	снижение значения свидетельствует о повышении качества управления

⁸ Вербиненко Е.А., Бадылевич Р.В. Методологические и практические аспекты оценки межбюджетных отношений на региональном уровне (на примере Мурманской области) // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2015. № 4. С. 44 – 54

Продолжение таблицы 2

5 (U45)	Проведение контроля за соблюдением органами местного самоуправления нормативов формирования расходов на оплату труда депутатов, выборных должностных лиц местного самоуправления, осуществляющих свои полномочия на постоянной основе, муниципальных служащих и (или) содержание органов местного самоуправления, в соответствии с нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации	1,0	да / нет (положительное значение «да»)
6 (U46)	Утверждение бюджетов муниципальных образований на очередной финансовый год и плановый период	0,75	увеличение значения свидетельствует о повышении качества управления
7 (U47)	Доля целевых межбюджетных трансфертов, предоставляемых местным бюджетам из бюджета субъекта Российской Федерации в очередном финансовом году, распределяемых законом о бюджете субъекта Российской Федерации, в общем объеме целевых межбюджетных трансфертов, предоставляемых местным бюджетам из бюджета субъекта Российской Федерации	2,0	увеличение значения свидетельствует о повышении качества управления
8 (U48)	Наличие утвержденного на срок не менее 3 лет перечня расходных обязательств муниципальных образований, в целях софинансирования которых предоставляются субсидии из бюджета субъекта Российской Федерации, с установленными целевыми показателями результативности предоставления субсидий и их значениями	0,75	да / нет (положительное значение «да»)

Государственное налоговое регулирование представляет собой систему специальных приемов, методов и инструментов управления налогообложением и налоговыми потоками, направленную на целенаправленное вмешательство государства в экономику в соответствии с принятой им концепцией экономического роста. Целью налогового регулирования является создание условий для роста налоговых поступлений в бюджетную систему путем воздействия на различные стороны хозяйственной жизни и экономику в целом⁹.

Одним из важнейших способов налогового регулирования экономики субъектов РФ является установление закрепленных и регулирующих налогов.

Развитие системы инструментов налогового регулирования экономики субъектов РФ с начала 90-х годов можно охарактеризовать следующими тенденциями:

⁹ Налоговый менеджмент // Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. М.: Издательство: «Омега-Л», 2007. — 272 с.

- сокращением числа налогов субъектов РФ;
- сужением полномочий субъектов РФ в сфере налоговых инструментов регулирования региональной экономики;
- четким закреплением перечня регулирующих налогов в Бюджетном кодексе РФ.

Необходимо отметить, что существует такая зависимость – более высокий уровень экономического развития и налоговых доходов бюджета региона обуславливает наличие больших возможностей регулировать экономику с помощью налоговых методов. Низкий уровень развития экономики предполагает слабую реакцию экономики на налоговые методы. Поэтому значение налоговых инструментов регулирования экономики выше в тех субъектах РФ, где выше уровень экономического развития.

В настоящее время субъекты РФ недостаточно эффективно используют свои полномочия в области налогового регулирования. Практически не используются такие методы, как изменение сроков уплаты налогов и сборов, предоставление налоговых льгот, инвестиционный налоговый кредит.

Государственные заказы как инструмент финансового регулирования экономики выполняют ряд важнейших функций. Используя государственные заказы и закупки, государство привлекает потенциал частного предпринимательства для обеспечения устойчивости экономического развития, решения актуальных социально-экономических задач¹⁰.

Созданная в России в начале 90-х годов прошлого столетия для выполнения государственных заказов Федеральная контрактная система была реформирована в 1994 г., так как оказалась неэффективной (выполнение работ слабо подкреплялось государственным финансированием).

Принятые меры способствовали повышению экономности и эффективности расходования финансовых средств, выделяемых на государственные закупки. Вместе с тем на федеральном и региональном уровнях система государственных заказов имеет следующие общие проблемы:

- нечеткость и несогласованность отдельных нормативных правовых актов в трактовке норм и правил распределения бюджетных средств, предусмотренных законодательством;
- несовершенство системы прогнозирования и планирования на этапе подготовки бюджета, приводящее к затягиванию сроков проведения конкурсов и перерасходу бюджетных средств;
- сложности информационного обеспечения размещения государственных заказов;
- отсутствие эффективного контроля за выполнением правил размещения заказов;
- отсутствие профессионально подготовленных специалистов.

В то же время наблюдается положительная динамика основных показателей, характеризующих развитие рынка государственных заказов. За период 2000-2014 г.г. объем закупок для государственных нужд вырос более чем в 20 раз.

¹⁰ Гаджиева В.Т. Государственные заказы как инструмент государственного финансового регулирования // [Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса](#). 2011. № 1. С. 176-183.

В настоящее время на региональном уровне происходит активизация деятельности по развитию процедур размещения государственного заказа. В ряде субъектов РФ сформировались институциональные основы по развитию регионального рынка государственных заказов, проведению конкурентных конкурсных процедур. На региональном уровне активно формируется инфраструктура рынка государственных заказов как система взаимосвязанных элементов, важнейшими из которых являются: управляющие центры; современные информационно-аналитические системы (сайты в Интернете, реестры контрактов и закупок, базы данных поставщиков, постоянно действующие выставки); учебные и консультационные структуры; некоммерческие структуры, созданные поставщиками для защиты своих прав и интересов на рынке госзакупок.

Но при этом рост количественных показателей государственных заказов в отдельных регионах характеризуется заметной неравномерностью. Динамика объемов заказов по субъектам РФ во многом зависит от реализации крупных региональных инфраструктурных проектов.

Вопросы воздействия фискальных рычагов на региональное развитие особо остро стоят в регионах Севера.

Особенности северных регионов, обусловленные наличием стратегических сырьевых ресурсов, монополизированностью рынков, накопившимися социальными проблемами, определяют ответственность государства за положение дел на этих территориях, которые вносят значительный вклад в экономическое развитие и доходы бюджетной системы страны. Тем не менее, в последние годы федеральные органы власти частично дистанцируются от роли субъекта регулирования развития данных регионов, стараясь распределить данные функции между региональным уровнем управления и вертикально-интегрированными компаниями, работающими в сырьевых отраслях хозяйства северных субъектов РФ. Однако механизмы достижения баланса интересов между северными регионами и крупными холдингами на федеральном уровне отсутствуют. В этих условиях направление финансовых потоков определяется в основном под воздействием интересов собственников холдингов, находящихся в столичных регионах, что приводит к значительному оттоку ресурсов.

Несмотря на то, что северные территории формируют до 30% бюджета страны, финансовая обеспеченность этих территорий остается низкой. Более того, в условиях одновременного расширения расходных полномочий региональных и местных бюджетов и усиления централизации налоговых поступлений в федеральный бюджет наблюдается существенное повышение дефицитности большинства бюджетов северных субъектов РФ.

В свою очередь низкая финансовая обеспеченность северных территорий приводит к таким негативным последствиям, как сокращение финансирования материальной поддержки бюджетной сферы и основных социальных отраслей, снижение финансирования региональных целевых программ, уменьшению поддержки отдельных муниципалитетов в субъектах РФ, относящихся к Северу.

Безусловно, снижению формирования и реализации финансового потенциала северных территорий способствует неэффективное использование имеющихся в арсенале органов власти финансовых рычагов.

Так, одним из доминирующих факторов снижения финансовой и бюджетной обеспеченности регионов Севера является формирование нерациональной структуры распределения налоговых доходов между звеньями бюджетной системы в России. Установленный в настоящий момент в Бюджетном кодексе РФ принцип равенства бюджетных прав, под которым подразумевается, в том числе, единство прав и требований при формировании бюджетов различных уровней, остается декларативным и не соответствующим реальной ситуации. Так, за последние три года соотношение доли налоговых доходов, поступивших в федеральный бюджет, и доли налогов, зачисленных в консолидированные бюджеты регионов, в северных субъектах РФ находится на уровне 2:1. А по некоторым регионам, характеризующимся преобладанием в структуре хозяйства газовой и нефтяной промышленности, данное соотношение приближается к значениям 5:1.

Не способствует повышению финансовой обеспеченности северных территорий и существующая практика бюджетного выравнивания. Система реализации межбюджетного движения денежных средств в России остается весьма сложной, субъективной и непоследовательной. Методики расчета различного рода межбюджетных трансфертов несовершенны, а целевые установки при их выделении зачастую не выполняются. Кроме того, дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, субсидии и субвенции на сегодняшний день практически не несут в себе задачи развития северных территорий, а направлены на «латание дыр» в региональных бюджетах. В этих условиях действенным могло бы стать решение на ограничение поступлений различного рода межбюджетных трансфертов при одновременной передаче региональным органам власти инструментов для формирования собственных финансовых ресурсов.

Также, не отвечающей интересам северных регионов может быть признана современная налоговая система РФ. Это обусловлено спецификой хозяйств большинства северных территорий, основанной на преобладании добычи полезных ископаемых. В условиях зачисления налога на добычу полезных ископаемых в федеральный бюджет, а также неразвитости других видов экономической деятельности, северные субъекты РФ не в состоянии формировать достаточную доходную базу и, как следствие, в полной мере использовать имеющийся финансовый потенциал.

Негативное влияние на формирование собственных финансовых ресурсов в северных регионах оказывает и существующая система налоговых льгот. Так, бюджеты многих субъектов РФ недосчитываются значительных финансовых ресурсов в связи с наличием: льгот по налогу на прибыль; льгот, предоставляемых резидентам особых экономических зон; льгот, предоставляемых крупным промышленным предприятиям, осуществляющим активную социальную политику (очень часто размер вложений в социальную политику таких компаний значительно меньше возможных налоговых поступлений в консолидированные бюджеты северных регионов).

Дополнительные трудности финансового обеспечения северных регионов создают низкие значения собираемости налогов (почти в половине северных субъектов РФ уровень собираемости налогов в 2014 году не превышал 90%), а также рост задолженности по налоговым платежам от субъектов среднего и крупного бизнеса, который наблюдается в последние несколько лет.

Более подробно вопросы бюджетно-налогового регулирования будут рассмотрены во второй главе.

Выстраивание политики эффективного использования рычагов формирования и использования финансовых ресурсов северных регионов невозможно без учета факторов, определяющих социально-экономическую специфику, место региона в едином общероссийском народнохозяйственном комплексе и перспективы его развития. В настоящее время субъекты, относимые к северным, неоднородны как по уровню социально-экономического развития, который проявляется в различии валового регионального продукта, величины прожиточного минимума и его соотношения со среднедушевыми денежными доходами населения, среднемесячной начисленной заработной платы, среднего размера пенсий и т.д., так и по потенциалу формирования финансовых ресурсов.

1.3 Содержание и оценка финансового потенциала региона

Под потенциалом в целом в научной литературе понимаются источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели.

Под потенциалом региона следует понимать систему взаимосвязанных, взаимообусловленных и взаимодействующих факторов, обеспечивающих эффективное развитие региона, как в современных условиях, так и на перспективу.

Потенциал региона понятие многогранное и комплексное. Как правило, в структуру потенциала региона включают такие составляющие как природный потенциал, экономический потенциал и социальный потенциал. Каждый из данных элементов можно также разделить на несколько составляющих.

Финансовый потенциал, наряду с производственным, институциональным, инфраструктурным, входит в структуру экономического потенциала.

В настоящий момент очевидна необходимость определения финансового потенциала на уровне каждого региона. Функционирование, обеспечение взаимодействия и перспективного развития экономики региона в значительной степени зависят от состояния и способности региона самостоятельно финансировать свою жизнедеятельность, определять направления развития и их приоритеты для обеспечения финансовой устойчивости, сбалансированности финансовых показателей и наращивая экономической ресурсной базы. А уровень финансового обеспечения региона в свою очередь характеризует именно финансовый потенциал.

Оценка финансового потенциала может служить мерой сравнения возможностей формирования финансовых ресурсов регионов, а также основой для разработки направлений развития региональной финансовой сферы.

В российской экономической системе единой методики, оценивающей финансовый потенциал региона, не разработано.

Отсутствие однозначных подходов к трактовке дефиниции «финансовый потенциал» в научной среде приводит к необходимости поиска теоретических и практических методических основ сущности данного понятия, а также количественного наполнения.

В настоящее время известно три основных подхода к трактовке финансового потенциала региона:

Структурный подход подразумевает рассмотрение сущности категории «финансовый потенциал региона» как суммы составляющих его потенциалов: налогового, бюджетного, страхового, кредитного и других. Данных взглядов придерживаются: В. Н. Лексин, А. Н. Швецова, Ж.И. Голодова.

Ресурсный подход, при использовании которого термин «финансовый потенциал региона» трактуется как совокупность финансовых ресурсов. К сторонникам данного подхода можно отнести А. Л. Коломийца, А. Д. Мельника, С. В. Зенченко, О. И. Тишутину и других.

Результативный подход, позволяющий увидеть в содержании данного термина определенный набор условий для обеспечения регионального экономического развития. К сторонникам данного подхода следует отнести Н. М. Сабитову, Г. С. Мерзликину, Л. С. Шаховскую.

На основании изучения различных подходов к пониманию категории «финансовый потенциал», а также его роли в системе региональных показателей нами предлагается следующее понимание данного термина.

В узком смысле «финансовый потенциал региона» следует трактовать как совокупность финансовых ресурсов, располагаемых регионом и способствующих эффективному функционированию его финансового механизма и развитию региональной финансовой системы.

В более широком значении под финансовым потенциалом региона следует понимать предпосылки к региональному экономическому развитию за счет формирования, привлечения и использования финансовых ресурсов в различных секторах регионального хозяйства.

Структурно финансовый потенциал состоит из налогово-бюджетного потенциала, финансового потенциала населения, финансового потенциала коммерческих и некоммерческих организаций, зарегистрированных на территории региона, и потенциала кредитно-финансовой системы региона с учетом внешних инвестиций и кредитных ресурсов.

Сложный характер трактовки финансового потенциала региона требует рассмотрения данной категории под разными углами исследования. Так следует выделять: накопленный финансовый потенциал (сформированный на протяжении предыдущих периодов времени) и текущий финансовый потенциал (фактически годовой прирост финансового потенциала); используемый финансовый потенциал (вовлеченный в обеспечение эффективного функционирования финансовой системы региона) и неиспользуемый.

Анализ современной литературы позволил выделить несколько наиболее часто упоминаемых методик оценки финансового потенциала. Были выделены и сопоставлены следующие методики:

методика С.В. Зенченко¹¹,
методика О.И. Тишутин¹²,

¹¹ Зенченко, С.В. Современная концепция формирования финансового потенциала региона // Региональные проблемы преобразования экономики, №3(12). – г. Махачкала: РАН ИСЭИ ДНЦ, 2007. – С103-108.

методика Ж.И. Голодовой¹³.

В таблице 3 представлено сравнение подходов, предлагаемых данными авторами к трактовке и наполнению категории «финансовый потенциал региона».

В первых двух методиках сущность финансового потенциала рассматривается с ресурсной позиции, третья трактует финансовый потенциал с позиции структурного подхода. При этом для количественной оценки финансового потенциала во всех трех методиках выделяются отдельные блоки.

Таблица 3 - Сравнение различных подходов к трактовке и наполнению категории «финансовый потенциал»

Критерий	Методика С.В. Зенченко	Методика О.И. Тишутинной	Методика Ж.И. Голодовой
<i>Подход к трактовке категории «финансовый потенциал»</i>	Ресурсный	Ресурсный	Структурный
<i>Общий механизм расчета</i>	Абсолютный показатель, характеризующий стоимостную оценку ресурсов, включаемых в финансовый потенциал	Относительный показатель, характеризующий сумму значений уровневых индексов по каждому блоку	Относительный показатель, характеризующий сумму значений уровневых индексов по каждому блоку
<i>Используемые методы</i>	Статистическая и экспертная оценка	Метод «Паттерн»	Использование уровневых и интегральных показателей
<i>Количество выделяемых блоков</i>	4 блока (бюджетный, налоговый, кредитный, инвестиционный)	2 блока (финансовый, экспортный)	6 блоков (потенциал предприятий и организаций, бюджетно-налоговый, кредитный, страховой, инвестиционный, потенциал домашних хозяйств)
<i>Количество используемых показателей</i>	Может варьироваться в зависимости от вида определяемого финансового потенциала	6 основных показателей (3 по блоку финансовый потенциал и 3 по блоку экспортный потенциал)	Более 20 показателей

¹² Тишутинна О. И. Методология определения финансового потенциала приграничного региона (на примере субъектов Дальневосточного федерального округа) // Финансы и кредит. № 1 (289). 2008. – С.23-28.

¹³ Голодова Ж.Г. Финансовый потенциал и экономический рост региона. Воронеж: ИПК «Институт ИТОУР». – 2010. – 327 с.

Продолжение таблицы 3

<i>Сфера практического применения</i>	Регионы южного федерального округа	Приграничные регионы Дальневосточного федерального округа	Субъекты Уральского федерального округа
<i>Достоинства</i>	Позволяет рассчитать как текущий, так и накопленный финансовый потенциал.	Для расчета финансового потенциала используются интегральные уровневые характеристики	Учет большого числа факторов, формирующих финансовый потенциал Дана интерпретация получаемых значений в ходе расчета финансового потенциала
<i>Недостатки</i>	Недостаточное внимание уделено кредитной и инвестиционной составляющей Требует дополнительной адаптации для практического применения	Модель скорректирована для сравнения приграничных регионов Модель использует ограниченное количество показателей	Необходимость экспертной оценки по некоторым показателям модели

Зенченко С.В. выделяет 4 блока (бюджетный, налоговый, кредитный, инвестиционный потенциал), ограничиваясь расчетом объемной (стоимостной) оценки финансового потенциала.

Тишутина О.И. предлагает определять финансовый потенциал как суммарную оценку 2 блоков (непосредственно финансового и экспортного).

Голодова Ж.И. рассматривает финансовый потенциал как совокупность 6 блоков (потенциал предприятий и организаций, бюджетно-налоговый, кредитный, страховой, инвестиционный потенциалы, потенциал домашних хозяйств).

При этом в последних двух методиках кроме объемных характеристик определяются уровневые показатели финансового потенциала, позволяющие проводить сравнение и осуществлять группировку регионов.

Авторами были проведены апробации предлагаемых методик. Зенченко С.В. проводит оценку финансового потенциала по регионам Южного федерального округа¹⁴, Тишутина О.И. приводит расчеты по приграничным

¹⁴ Зенченко, С.В. Современная концепция формирования финансового потенциала региона // Региональные проблемы преобразования экономики, №3(12). – г. Махачкала: РАН ИСЭИ ДНЦ, 2007. – С103-108.

субъектам Дальневосточного федерального округа¹⁵, Голодова Ж.И. дифференцирует регионы Уральского федерального округа¹⁶.

Проведенное сравнение позволяет выделить следующие закономерности построения расчетных моделей, описывающих финансовый потенциал:

- Отсутствие единых подходов к построению расчетного механизма;
- Выделение различного количества блоков и показателей при определении количественных характеристик финансового потенциала;
- Адаптация моделей к специфике отдельных групп регионов (выбор которых обусловлен научными интересами исследователей);
- Необходимость дальнейшего изучения возможностей применения разработанных моделей на практике.

Обобщение приведенных подходов позволяет нам сделать ряд утверждений относительно содержания расчетного механизма финансового потенциала.

Для характеристики финансового потенциала предлагается использовать показатели: Объем финансового потенциала и Уровень финансового потенциала. Они могут быть рассчитаны на основании приведенных формул.

При оценке финансового потенциала следует выделять совокупность следующих блоков:

- Бюджетно-налоговый потенциал (Пб-н)
- Потенциал хозяйствующих субъектов (Пхс)
- Потенциал домохозяйств (Пдх)
- Потенциал финансово-кредитной сферы (Пф-к)

Финансовый потенциал в абсолютном выражении может быть определен по формуле:

$$\text{Пфин} = \text{Пб-н} + \text{Пдх} + \text{Пхс} + \text{Пф-к} \quad (1)$$

Уровень финансового потенциала в относительном выражении может быть определен по формуле:

$$\text{Пфин} = \sqrt[4]{(\text{Кинтегр}(\text{Пб-н}) * \text{Кинтегр}(\text{Пдх}) * \text{Кинтегр}(\text{Пхс}) * \text{Кинтегр}(\text{Пф-к}))} \quad (2)$$

Соответственно для оценки совокупного финансового потенциала необходимо определить вышеуказанные показатели по каждому структурному элементу.

Методика расчета показателей по каждому указанному блоку представлена в таблице 4.

Так, расчет бюджетно-налогового потенциала основан на таких показателях как общий объем бюджетных доходов и расходов региона, сумма собственных доходов, величина трансфертов.

¹⁵ Тишутина О. И. Методология определения финансового потенциала приграничного региона (на примере субъектов Дальневосточного федерального округа) // Финансы и кредит. № 1 (289). 2008. – С.23-28.

¹⁶ Голодова Ж.Г. Финансовый потенциал и экономический рост региона. Воронеж: ИПК «Институт ИТОУР». – 2010. – 327 с.

Таблица 4 - Методика расчета показателей по четырем блокам финансового потенциала региона

<p>Бюджетно-налоговый потенциал региона (Пб-н) В абсолютном выражении : $Пб-н = НП + ННП + ТР - РО,$ где НП - налоговые источники, фор-мируемые регионом; ННП - неналоговые источники, привлекаемые регионом; ТР - межбюджетные трансферты; РО – расходные обязательства. В относительном выражении: Кинтегр (Пб-н) = $^4\sqrt{\sum Ki}$ где Ki – индивидуальные показатели, характеризующие бюджетно-налоговый потенциал – K1, K2, K3 и K4. K1 - Коэффициент покрытия расходов (K1) K2 - Коэффициент концентрации собственных доходов (K2) K3 - Коэффициент обеспеченности населения собственными бюджетными доходами (K3) K4 - Коэффициент отношения доходов к величине межбюджетных трансфертов</p>	<p>Потенциал домашних хозяйств (Пдх) В абсолютном выражении: $Пдх = ДОХ - РП,$ где ДОХ – общие денежные доходы домохозяйств; РП – расходы на потребление домашних хозяйств; В относительном выражении: Кинтегр (Пдх) = $^4\sqrt{\sum Ki}$ где Ki – индивидуальные показатели, характеризующие потенциал домохозяйств – K1, K2, K3 и K4. K1 – Коэффициент, характеризующий отношение прироста финансовых активов населения к общим доходам (K1) K2 – Коэффициент, характеризующий отношение доходов домашних хозяйств к общему объему расходов (K2) K3 - Коэффициент характеризующий отношение среднедушевого доходов в регионе к уровню прожиточного минимума (K3) K4 - Доля населения с денежными доходами выше величины прожиточного минимума (K4)</p>
<p>Потенциал хозяйствующих субъектов (Пхс) В абсолютном выражении: $Пхс = Пр + Ис,$ где Пр – прибыль хозяйствующих субъектов региона; Ис – инвестиции в основные средства за счет собственных ресурсов хозяйствующих субъектов региона; В относительном выражении: Кинтегр (Пхс) = $^4\sqrt{\sum Ki}$ где • Ki – индивидуальные показатели, характеризующие потенциал хозяйствующих субъектов – K1, K2, K3 и K4. K1 – Коэффициент, характеризующий отношение сальдированного финансового результата хозяйствующих субъектов к</p>	<p>Потенциал финансово-кредитной сферы (Пф-к) В абсолютном выражении: $Пф-к = ОИВ - ИВвн - ИВбс$ где ОИВ – общий объем инвестиций в регионе; ИВвн – инвестиционные вложения за счет внутренних источников хозяйствующих субъектов; ИВбс – инвестиционные вложения за счет бюджетных средств; В относительном выражении: Кинтегр (Пф-к) = $^4\sqrt{\sum Ki}$ где Ki – индивидуальные показатели, характеризующие потенциал финансово-кредитной сферы – K1, K2, K3 и K4. K1 – Коэффициент, характеризующий долю привлеченных источников (за</p>

Продолжение таблицы 4

<p>валовому региональному продукту (К1) К2 – Коэффициент, характеризующий затраты на рубль продукции, работ услуг (К2) К3 – Коэффициент, характеризующий среднюю рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг хозяйствующих субъектов (К3) К4 – Коэффициент, характеризующий долю неубыточных хозяйствующих субъектов (К4)</p>	<p>исключением средств бюджетов) в структуре инвестиций(К1) К2 – Коэффициент, характеризующий уровень задолженности юридических лиц по кредитам (К2) К3 – Коэффициент, характеризующий объем вкладов в кредитные организации региона(К3) К4 – Коэффициент, характеризующий количество кредитных институтов в расчете на один хозяйствующий субъект в регионе (К4)</p>
--	--

Расчет потенциала домохозяйств основан на таких показателях как доходы физических лиц, проживающих на территории региона, доля сбережений и потребления в структуре доходов, а также величина прожиточного минимума в регионе.

Расчет потенциала хозяйствующих субъектов основан на таких показателях как сальдированный финансовый результат хозяйствующих субъектов, объем амортизационных отчислений, рентабельность хозяйствующих субъектов региона, доля неубыточных предприятий.

Расчет потенциала финансово-кредитной сферы основан на определении инвестиционных возможностей экономических субъектов региона, уровне развития финансовой инфраструктуры, а также основных показателях банковской системы.

Для проведения объективной оценки финансового потенциала и эффективной интерпретации полученных результатов необходимо учитывать следующие условия:

- систематизация сбора и обобщения показателей по каждому выделенному в структуре финансового потенциала региона блоку;
- проведение дополнительного факторного анализа по структурным блокам, позволяющего выявить влияние изменения отдельных элементов на динамику финансового потенциала;
- корректное сопоставление показателей финансового потенциала между регионами в условиях незначительных отличий при подсчете значений элементов системы оценки в отдельных субъектах РФ.

Большое значение при оценке финансового потенциала конкретного региона играет определение его используемой и неиспользуемой частей. В качестве неиспользуемого финансового потенциала следует выделять объем ресурсов, не задействованный в финансовом кругообороте региона в настоящий момент, но при этом он может быть вовлечен в региональную хозяйственную систему в будущем. Используемая часть финансового потенциала это та часть, которая по состоянию на текущий момент реализована и участвует в обслуживании хозяйственных процессов региона.

На возможность вовлечения в хозяйственный оборот региона неиспользуемого в настоящий момент финансового потенциала влияют объективные и субъективные факторы.

К объективным факторам можно отнести уровень развития регионального финансового рынка; сложившуюся структуру хозяйства; наличие в регионе ресурсной базы и т.д.

К субъективным факторам можно отнести целенаправленную деятельность региональных органов власти по формированию благоприятной финансовой среды в регионе, включающей в себя меры инвестиционной, институциональной и инфраструктурной направленности.

На основе оценки финансового потенциала регионов могут решаться следующие основные задачи:

- на основе количественной характеристики финансового потенциала можно проводить группировку регионов с целью выявления наиболее финансово сильных при построении системы или оценке результатов межбюджетных расчетов;
- определение возможности размещения тех или иных облигационных займов на территории различных регионов;
- определение финансового потенциала региона может стать основой разработки сводных программ и стратегий развития территорий;
- финансовый потенциал региона может выступать как одна их характеристик, рассматриваемых при возможности реализации тех или иных программ и проектов, выборе наиболее привлекательных с этой точки зрения регионов и т.д.

Корректная оценка финансового потенциала, а также вовлечение в региональный финансовый механизм неиспользуемого ранее финансового потенциала позволяет достичь более высоких темпов социально – экономического развития региона и достижения поставленных стратегических целей.

ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ

2.1. Теоретические основы бюджетно-налогового регулирования территориального развития

Под государственным регулированием территориального развития понимается специально организуемые действия центральных органов власти по обеспечению устойчивого и сбалансированного функционирования региональных систем, имеющие главным целевым ориентиром улучшение качества и повышение уровня жизни населения.

Исключительно значимыми компонентами государственного регулирования территориального развития являются специально организуемые процессы формирования и распределения финансовых потоков между уровнями и единицами территориальной структуры государства, а также специально создаваемые условия для увеличения финансового потенциала собственно территориального развития, в том числе финансовое (бюджетное) регулирование.

Под бюджетным регулированием понимается не только межбюджетное регулирование, но и все прочие формы регулирующей деятельности государства в бюджетной сфере – распределение доходных и расходных полномочий между бюджетами различных уровней, налоговое регулирование во всех его проявлениях, регулирование экономики и социальной сферы через систему государственных расходов (заказов, программ и т.п.)¹⁷.

Финансовый механизм государственного регулирования территориального развития в современном представлении сводится преимущественно к сфере бюджетно-налоговых отношений. В основе бюджетно-налоговых отношений лежит «бюджетный федерализм», под которым понимается форма бюджетного устройства в федеративном государстве, которая предполагает реальное участие всех звеньев бюджетной системы в едином бюджетном процессе, в равной степени ориентированном и на учет общегосударственных интересов, и на реализацию интересов субъектов Федерации¹⁸.

Исследованию сущности бюджетного федерализма посвящено множество теоретических работ. Основное внимание в них уделялось проблеме централизованного и децентрализованного производства общественных благ, то есть определению оптимальной структуры разграничения налогово-бюджетных полномочий между разными уровнями власти. Взаимоотношения между разными уровнями власти здесь представлялись в виде статичной модели¹⁹, не учитывающей факторы (государственные и политические институты и традиции, уровень экономического развития, различия между формальными и

¹⁷ Ковалева Т.М. Бюджетная политика и бюджетное планирование В Российской Федерации: учебное пособие / Т.М. Ковалева. - М. : КНОРУС, 2009. – 128 с.

¹⁸ Е.Лебединская Повышение эффективности – основная задача бюджетной политики // Экономист. № 12. – 2011. – С.51-62.

¹⁹ Пинская М.Р. Налоговая база территории: конкуренция и меры по расширению // Налоговая политика и практика. 2011. N 8. С. 26 - 30.

неформальными правилами и т.д.), которые могут влиять на характер этих взаимоотношений, а также не рассматривалось, как влияет характер межбюджетных отношений на экономический рост страны в долгосрочной перспективе.

Концепция «федерализма, создающего рынок», которая была разработана во второй половине 1990-х гг., в отличие от классических работ, основное внимание уделяет изучению взаимосвязи межбюджетных отношений, экономического роста и реформ. В ней доказывается, что децентрализация бюджетной системы, отвечающая определенным критериям, способствует развитию рыночной экономики и обеспечивает в долгосрочном периоде более высокие темпы экономического роста²⁰.

Последователи этой концепции обращают особое внимание на важность создания институциональных условий для эффективной децентрализации. Они считают, что федеральное законодательство должно обеспечить формирование на субнациональном уровне полноценных выборных органов власти, располагающих собственными налоговыми и бюджетными полномочиями и несущих ответственность за принимаемые решения, прежде всего, перед избирателями, а не перед вышестоящими уровнями власти. Это позволяет установить тесную связь между предпочтениями населения региона, района или поселения и решениями соответствующих органов власти и максимально использовать выгоды децентрализации.

Расширение налоговых полномочий субнациональных властей, на чем настаивает концепция «федерализма, создающего рынок», будет стимулировать развитие конкуренции между регионами в контексте торговли и мобильности факторов производства, что обосновывается Ч. Тибу²¹. Конкуренция будет способствовать проведению субнациональными органами государственной власти более эффективной политики, активизирующей предпринимательскую деятельность и рост инвестиций.

Конкуренция также способствует поддержанию жестких бюджетных ограничений - общины, производящие неэффективные расходы или поддерживающие неэффективные местные производства, вскоре осознают, что им труднее бороться за привлечение мобильных факторов производства²². В итоге результатом реализации принципов данной концепции становится стабилизация бюджетной системы и ускорение экономического роста.

Последний вывод подтверждается также исследованиями Р.Эбея и С.Йилмаца, представленными в работе «Измерение степени фискальной децентрализации и ее влияние на макроэкономические показатели». Они показали, что при использовании правильных показателей децентрализации

²⁰ Лавров А. Реформа межбюджетных отношений в России: "федерализм, создающий рынок" / Лавров А., Д. Сазерлэнд, Дж. Литвак // Вопросы экономики. – 2001. - № 4. С. 32-51.

²¹ Руководство по управлению региональными и муниципальными финансами. / Под ред. А.М. Лаврова. – М.: ЛЕНАНД, 2007. - Том 1 - 540 с.

²² Синельников-Мурылев С.Г. Проблема мягких бюджетных ограничений российских региональных властей / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований / Синельников-Мурылев С.Г., Кадочников П.А., Трунин И.В., Четвериков С.Н., Виньо М. – М.: ИЭПП, 2006. 300 с.

(четко отражающих степень налогово-бюджетной автономии), регрессионные модели доказывают, что существует тесная положительная связь между децентрализацией и экономическим ростом, обеспечивающим бюджетную стабилизацию, и отрицательная связь между децентрализацией и размерами государственного сектора (доля расходов государственного сектора в ВВП сокращается при расширении налоговой автономии субнациональных бюджетов).

Наличие статистической связи между размерами государственной нагрузки на экономику и темпами экономического роста выявляет также Т.В.Грицук в ходе своих исследований²³. Ею была исчислена оптимальная величина удельного веса государственных расходов к ВВП для России, уменьшение которой сопровождается повышением темпов экономического роста, что является необходимым условием для развития и модернизации экономики.

Таким образом, исследования теории построения бюджетно-налоговых систем и процессов бюджетно-налогового регулирования показали, что для построения эффективной системы бюджетно-налоговых отношений важно не только определение степени централизации/децентрализации доходов (расходов), но и создание институциональных условий, необходимых для максимального использования выгод децентрализации, способствующих созданию положительных стимулов для региональных и местных органов к эффективному и ответственному проведению политики на своей территории. Наряду с этим, создание институциональных условий, обеспечивающих, например, расширение налоговой автономии субнациональных властей, будет способствовать сокращению государственных расходов, что, в свою очередь, обеспечит достижение высоких темпов экономического роста в стране.

Обоснованные доводы ученых и специалистов были приняты российским Правительством и положены в основу реформирования современной модели бюджетного федерализма российского государства. Насколько реализованы заявленные идеи, основу которых составили положения концепции «федерализма, создающего рынок», а также каков общий итог последствий от проведения государственной бюджетно-налоговой политики выясним, проанализировав состояние бюджетной системы северных регионов, политику региональных властей в области управления социально-экономическими процессами и ее влияние на изменение уровня жизни населения, а также поведение реального сектора экономики, определяющего экономический потенциал северных территорий, в сложившихся условиях.

2.2. Оценка последствий государственного налогово-бюджетного регулирования в регионах Севера

Особенности функционирования бюджетной системы северных регионов

Бюджетная система является важным звеном финансовой системы государства. Мобилизуемые в бюджетную систему финансовые ресурсы

²³ Грицук Т.В. Государственное регулирование экономики: теория и практика. – М.: Издательство РДЛ, 2004. – 288 с.

обеспечивают территориальным и муниципальным органам власти возможность выполнения возложенных на них функций. Изменение политики федеральных властей в бюджетно-налоговой сфере находит отражение в особенностях функционирования бюджетной системы регионов.

За период проведения бюджетно-налоговых реформ общий объем налогов, сборов и иных обязательных платежей, поступивших в бюджетную систему страны от северных субъектов РФ, возрастал, а удельный вес сохранялся в размере чуть более 30% общего объема консолидированного бюджета РФ и составил в 2013 г. 34% (табл. 5).

Таблица 5 - Перечислено налогов, сборов и иных обязательных платежей северными регионами в бюджетную систему страны

Годы	млн. руб.	в% к общероссийскому итогу
2006	1 931 166,8	35,4
2008	2 648 014,1	33,2
2009	1 935 271,8	30,6
2010	2 475 941,5	32,1
2011	3 045 838,6	34,6
2012	3 889 712,3	35,5
2013	3 951 554,6	34,9

Источник: расчеты автора на основе²⁴

Основными поставщиками налоговых поступлений в бюджетную систему страны продолжают оставаться экономически развитые северные субъекты РФ. В 2013 г. наибольший объем налогов и сборов, превышающий средний по РФ уровень, обеспечили территории с высокой долей нефтегазовой промышленности в ВРП (Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий и Ненецкий АО, Томская область, Республика Коми), а также Красноярский край, который отличается повышенной долей черной металлургии в ВРП, Пермский край, характеризующийся диверсифицированной промышленностью.

Обращает на себя внимание ситуация (рис.5), при которой налогообложением задействуется не весь налоговый потенциал экономически развитых регионов с преобладанием на территориях крупных ресурсных компаний, на что указывает коэффициент корреляции (0,58), исчисленный для удельного веса собранных в регионе налогов в ВРП и ВРП на душу населения. В частности, Ненецкий АО и Ямало-Ненецкий АО, располагающие наибольшими объемами ВРП на душу населения среди субъектов зоны Севера, перечисляют в бюджетную систему неоправданно заниженные объемы налоговых платежей.

Недопоступление налогов в бюджетную систему обусловлено существующими различиями между регионами в размерах применяемых ставок, льгот, соотношении облагаемых и необлагаемых налогом на доходы физических лиц доходов, предоставлении предприятиям отсрочек, рассрочек и

²⁴ Приведенные в статье цифры взяты автором из статистических данных Федеральной службы государственной статистики - Регионы России. Основные социально-экономические показатели субъектов РФ 2006- 2014 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/>

инвестиционного налогового кредита. Не исключается возможность использования налогоплательщиками пробелов налогового законодательства. Следствием этого становятся низкие налоговые поступления в бюджетную систему северных регионов.

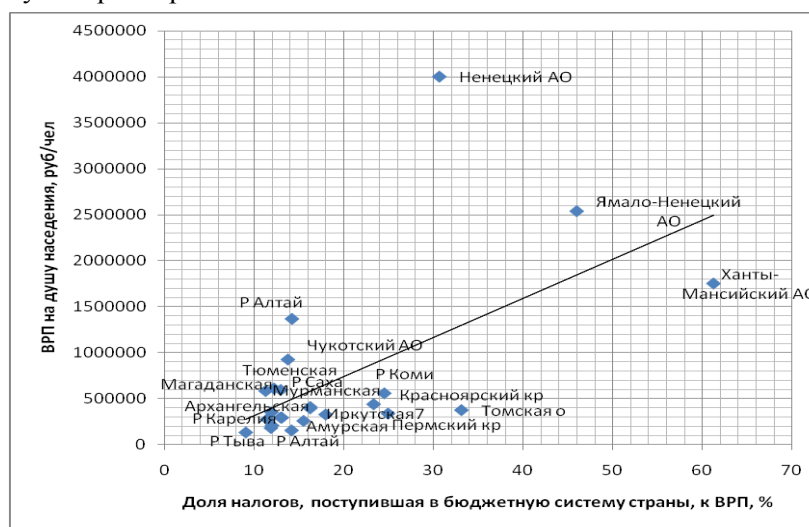


Рисунок 5 – Диаграмма рассеяния северных субъектов РФ по объему собранных на территории налогов к ВРП и величины ВРП на душу населения в 2013 г.²⁵

Рассмотрение структуры доходов консолидированных бюджетов северных территорий позволило выявить неустойчивую динамику налоговой составляющей. Понижающая тенденция уровня налоговых доходов, обозначившаяся на начальном этапе бюджетно-налоговых преобразований, сменилась к 2008 г. незначительным ростом удельного веса налоговых доходов (рис 62). Высокие цены на нефть и газ, рост экономики регионов, изменение ситуации с налоговой задолженностью и др. обеспечили в докризисный период рост налоговых доходов в региональных бюджетных системах. Увеличение удельного веса налогов в 2008 г. отмечалось в 11 северных субъектах, а в 5 экономически развитых регионах данный показатель превысил среднероссийский уровень, который, напротив, демонстрировал отрицательную динамику.

В 2009 г. наблюдается очередное снижение показателя. Разразившийся финансово-экономический кризис, негативно сказавшийся на результативности работы ведущих предприятий северных регионов, вызвал сокращение поступлений по налогу на прибыль и налогу на добычу полезных ископаемых, что и обусловило падение удельного веса налоговых доходов в 2009 г., которое, однако, было менее значительным, чем в целом по РФ. Рост удельного веса налогов консолидированных бюджетов сохранился в 7 северных субъектах, а в 9 регионах он определился выше среднероссийского уровня.

²⁵ Приведенные в статье рисунки выполнены автором на основе обработки статистических данных Федеральной службы государственной статистики - Регионы России. Основные социально-экономические показатели субъектов РФ 2006-2014 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/>



Рисунок 6 - Доля налогов в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ

Положительная динамика удельного веса налогов, сборов и иных обязательных платежей в доходах консолидированных бюджетов северных субъектов РФ обозначилась после 2009 г. и продлилась до 2013 г. Сокращение в доходах доли налогов в 2013 г. отмечалось в большинстве северных субъектов и даже в таких регионах, в которых темпы промышленного производства превысили среднероссийский уровень (Тюменская, Томская и Иркутская области, Ямало-Ненецкий и Чукотский АО, Республиках Саха и Коми, Приморский и Хабаровский край). Вместе с тем, отсутствие роста промышленного производства в Сахалинской и Мурманской областях не стало преградой восходящей динамики удельного веса налоговых поступлений.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что низкие объемы налоговых доходов консолидированных бюджетов северных субъектов, предопределены не только неодинаковым уровнем экономического развития территорий, но и действующей системой бюджетно-налогового регулирования. Основанием этому также является выявленная зависимость показателей - величины налогов, непосредственно остающихся на территории регионов Севера после перечисления налоговых платежей в федеральный бюджет, и показателя ВРП на душу населения (рис.7).

Коэффициент корреляции, исчисленный для анализируемых показателей, определен с отрицательным знаком (-0,25), что свидетельствует о том, что большая часть налогов, сборов и других обязательных платежей, отчисляемых ведущими ресурсными предприятиями, изымается в федеральный бюджет. То есть экономический потенциал развитых регионов зоны Севера слабо работает на бюджетную систему данных территорий.

Сопоставление распределения налоговых поступлений между бюджетными уровнями показывает, что сокращение налогов, остающихся на территории северных регионов, происходит при одновременном росте налоговых поступлений в федеральный бюджет (рис.8).

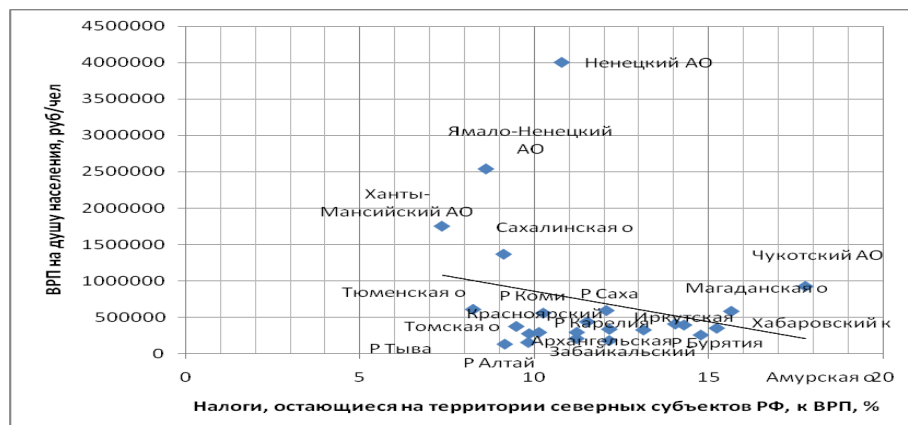


Рисунок 7 – Диаграмма рассеяния северных субъектов РФ по объему остающихся на территории налогов к ВРП и величины ВРП на душу населения в 2013 г.



Рисунок 8 - Динамика уровня налоговых доходов консолидированных бюджетов северных регионов к ВРП

Низкие объемы налогов определяют низкий уровень собственных доходов региональных бюджетов – важнейшего показателя, характеризующего степень финансовой автономии региональных властей (рис. 9).

Удельный вес собственных доходов в доходах консолидированных бюджетов большинства северных субъектов РФ фиксируется в размере ниже среднего по стране: в 2010 г. - у 75% северных субъектов РФ, в 2011г. - у 58,3%, в 2012 г. - у 50%, в 2013 г. - у 62,5%, в 2014 г. – 63%. Наряду с этим сохраняется межрегиональная дифференциация удельного веса собственных доходов в структуре доходов консолидированных бюджетов северных территорий. Его величина изменяется от 22% до 96%. Наиболее низкие показатели (менее 50%) наблюдаются в экономически слаборазвитых и слабосвоенных регионах Сибири

и Дальнего Востока. В структуре собственных доходов преобладают регулирующие федеральные налоги (НДФЛ, Налог на прибыль). Их доля в среднем по регионам определяется размере 66%, а налоги регионального и местного уровней, неналоговые доходы в совокупности не превышают 34% общего объема собственных доходов.

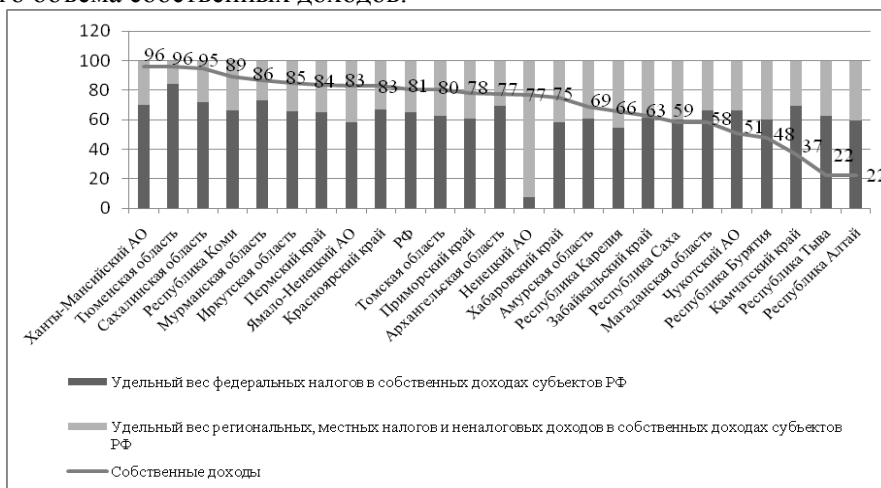


Рисунок 9 - Удельный вес собственных доходов в доходах консолидированных бюджетов северных субъектов РФ в 2014 г., %

Причиной понижения уровня налоговых доходов, помимо существующего порядка закрепления налогов за бюджетными уровнями, стало введение в действие новых положений федерального налогового законодательства, позволяющих выводить налоговые базы крупных предприятий за пределы их дислокации, обеспечивая тем самым перемещение налогов из одного региона в другой. В частности, закон о создании консолидированной группы вызвал потери бюджетных доходов в ряде регионов Севера. По результатам перехода компании «Олкон», входящей в ОАО «Северсталь», в консолидированную группу налогоплательщиков выпадающие доходы территориального бюджета Мурманской области составили более 1 млрд руб. налоговых поступлений.

На парламентских слушаниях Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам по обсуждению Основных направлений налоговой политики РФ на 2015 г. и плановый период 2016 и 2017 гг. председатель Счетной палаты Российской Федерации Т.А. Голикова сообщила, что «...в целом по стране в 2013 г. поступление этого налога уменьшилось в 21 субъекте РФ на 63,8 млрд руб. и увеличилось в 62-х субъектах на 47,4 млрд руб²⁶. По словам Т.А. Голиковой, «...проблемным является то, что действующее законодательство позволяет руководству консолидированной группы манипулировать прибылью, искусственно создавая в нужном регионе прибыльные, а в других регионах

²⁶ Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов. Стенограмма парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам (15.05.2014) // <http://sfr.bujet.ru/sfr/253414/>.

убыточные предприятия»²⁷. В 2013 г. наибольшее сокращение уплаты налога на прибыль было обеспечено именно консолидированными группами. По этой причине Т.А. Голикова предложила парламентариям подумать о том, чтобы объявить мораторий на образование новых консолидированных групп. Таким образом, принятый закон идет в разрез интересов регионов Севера – их экономический потенциал практически не работает на бюджетную систему и, соответственно, на развитие северных территорий.

Недостаточно справедливой видится действующая система перераспределения бюджетных ресурсов. Стала закономерной ситуация, когда экономически развитые северные субъекты, являвшиеся наиболее финансово обеспеченными по итогам зачисления в бюджеты собственных (налоговых и неналоговых) доходов, после распределения трансфертов остаются обладателями более низких бюджетных доходов по сравнению с регионами с минимальной собственной доходной базой (рис. 10).

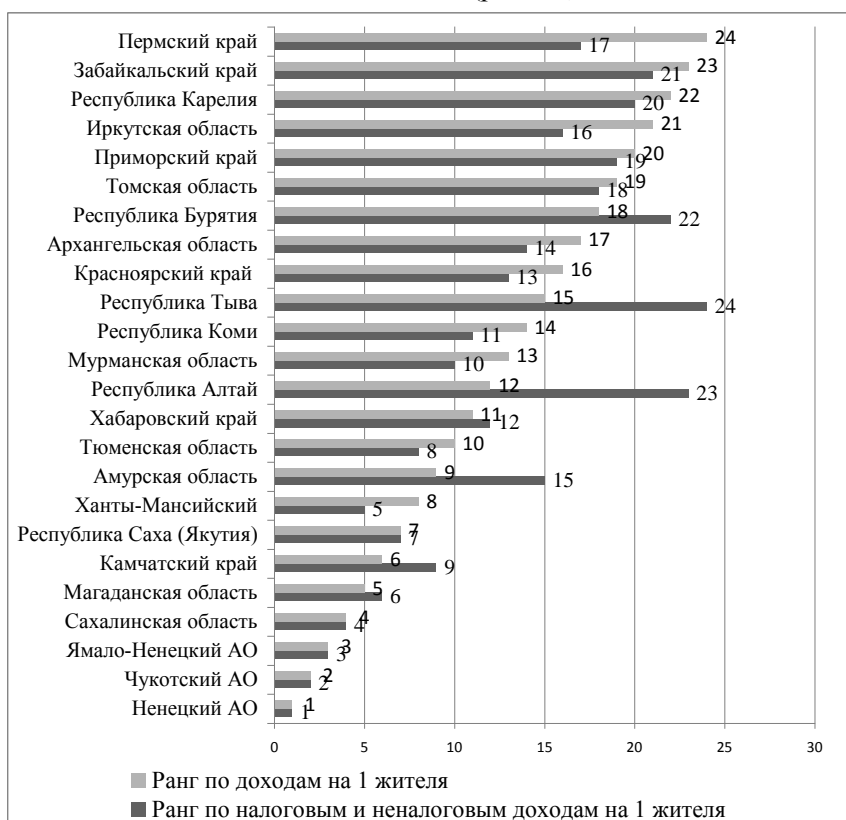


Рисунок 10 - Изменение позиций северных регионов до и после выравнивания бюджетной обеспеченности в 2013 г.

Так, Республика Коми, обладающая высоким экономическим потенциалом, обеспеченным предприятиями нефтегазового сектора, и Мурманская область, в которой значительную налоговую базу формируют компании металлургической отрасли, по результатам межбюджетного

²⁷ Там же

выравнивания стали обладателями бюджетной обеспеченности в более низком объеме по сравнению с Республикой Алтай, которая, напротив, располагает слабой собственной экономической базой. Аналогичная смена позиций наблюдается в ряду других северных регионов, также относящихся к территориям с высоким уровнем экономического развития: Красноярский, Приморский, Пермский край, а также Архангельская, Томская, Иркутская области и др. Они ухудшили свои позиции в рейтинге после распределения трансфертов, уступив Республике Тыва, которая переместилась с двадцать четвертого на четырнадцатое место. Амурская область, состоящая в числе слабоосвоенных регионов с низкой экономической базой, превзошла нефтегазовый регион – Тюменскую область, и по уровню подушевых бюджетных доходов заняла следующую после Ханты-Мансийского АО позицию. Указанное свидетельствует, что система межбюджетного регулирования приводит к дискриминации экономически развитых и изначально финансово состоятельных северных субъектов РФ.

В итоге неодинаковый уровень экономического развития, а также сложившийся порядок межбюджетного перераспределения доходных источников становится причиной межрегиональных различий в подушевой бюджетной обеспеченности регионов Севера. Коэффициент вариации бюджетной обеспеченности длительный период времени остается на достаточно высоком уровне: 84% в 2008 г., 97% в 2009 г., 76% в 2010 г. и 83,5% в 2013 г.

При сопоставлении подушевых бюджетных доходов со среднероссийским показателем выделяются регионы, в которых бюджетная обеспеченность на душу населения не достигает среднероссийского уровня (рис. 11). В эту группу относятся не только экономически слабо развитые северные субъекты РФ (Республика Бурятия и Забайкальский край), но и регионы со средним уровнем развития (Республика Карелия и Приморский край), а также наиболее развитые регионы (Томская и Иркутская области, Пермский край). Положительной тенденцией следует признать сокращение за период 2010-2013 гг. числа таких регионов (с 62% до 33%). Однако ухудшает ситуацию то обстоятельство, что за этот же период среднероссийский уровень бюджетной обеспеченности снизился на 7064 руб/чел. и в 2013 г. составил 56834 руб/чел.

Сокращение налоговой составляющей в бюджетах северных субъектов РФ, отсутствие четкого разграничения расходных полномочий²⁸, снижение объективности в распределении трансфертов (отмечаются случаи распределения дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов в «ручном» режиме)²⁹ и др. приводят к сохранению дисбаланса бюджетных доходов и расходов консолидированных бюджетов. В 2010 г. дефицит отмечался в 42% северных субъектов РФ. Ухудшение экономической ситуации, возрастание

²⁸ Синельников-Мурылев С.Г. Проблема мягких бюджетных ограничений российских региональных властей / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований / Синельников-Мурылев С.Г., Кадочников П.А., Трунин И.В., Четвериков С.Н., Винь М. – М.: ИЭПП, 2006. 300 с.

²⁹ Завьялов Д.Ю. Субвенционная политика субъектов РФ на современном этапе // Финансы. 2013. №3. С.14-18. Сумская Т.В. Основные направления субфедеральной бюджетной политики // Регион: Экономика и Социология. 2014. № 3(83). С. 58-72.

расходов, в т.ч. в связи с исполнением майских указов Президента, привели в 2013 г. к росту дефицита бюджетов практически во всех регионах Севера (рис. 12).

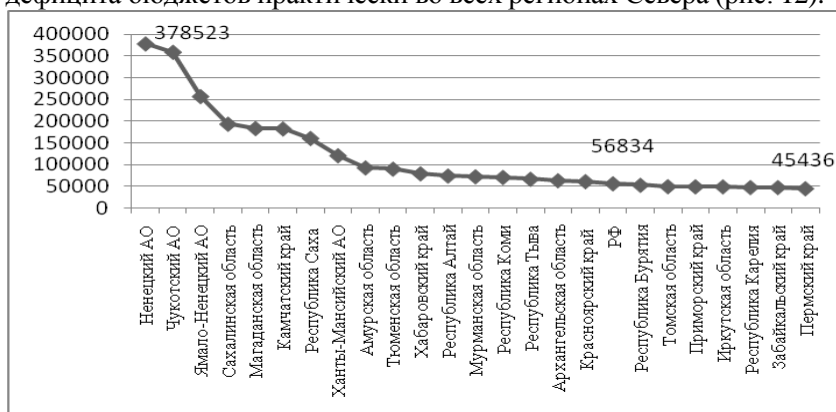


Рисунок 11 - Бюджетная обеспеченность северных субъектов РФ в 2013г., руб./чел.

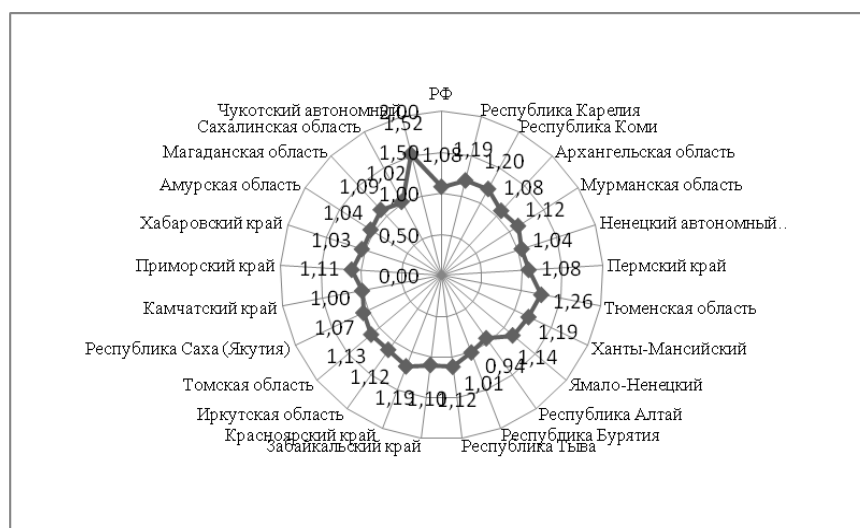


Рисунок 12 - Уровень финансовой самодостаточности северных регионов в 2013г. (расходы/доходы)

Дефицит бюджета в условиях сужающихся федеральных средств поддержки (рис. 13) стал причиной проведения регионами политики заимствований.

Увеличение госдолга начало отмечаться еще с 2009 г. Более сложное положение наблюдалось в регионах с низким уровнем экономического развития. В 2013 г. проблемы начали испытывать и экономически развитые северные субъекты РФ в связи с необходимостью исполнения майских указов Президента. Регионы были вынуждены наращивать займы и в большей части за счет «дорогих» банковских кредитов, что вызвало рост обязательств на их обслуживание. На начало 2014 г. долг превысил 40% собственных доходов у 40% северных регионов, на начало 2015 г. – более чем у 60% (рис. 14).

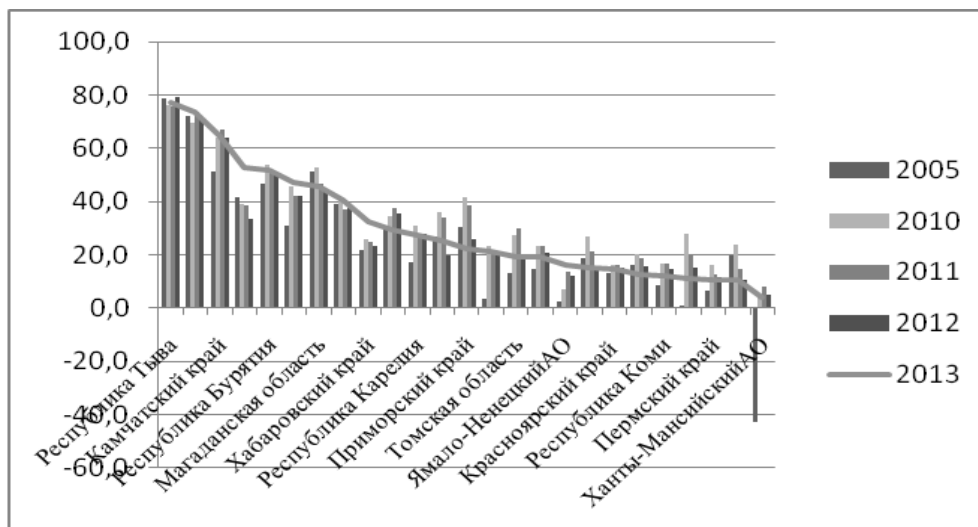


Рисунок 13 - Удельный вес безвозмездных поступлений в доходах консолидированного бюджета субъекта РФ, в %

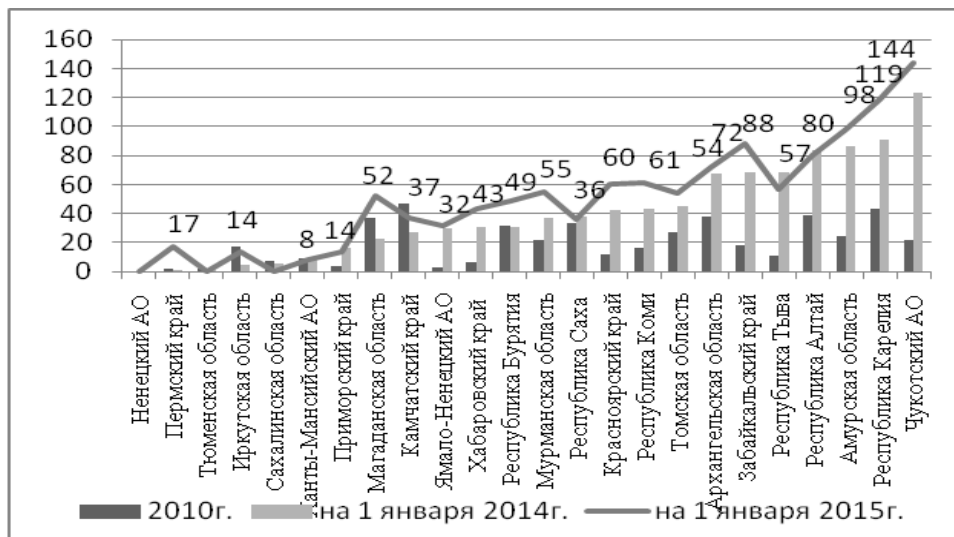


Рисунок 14 - Отношение государственного долга к налоговым и неналоговым доходам бюджетов северных субъектов РФ

Несколько снизило остроту проблемы, но не решило ее окончательно, предоставление регионам бюджетных кредитов из федерального бюджета.

Таким образом, последствия государственной региональной бюджетно-налоговой политики, которая не учитывает северную специфику и существующую неоднородность экономического развития территорий, а также продолжающиеся кризисные явления приводят к усилению дестабилизации бюджетной системы северных регионов, которая проявляется в значительной дифференциации регионов по доле собственных источников в доходах

бюджетов, росте дефицита, государственного долга и межрегиональных различий в бюджетной обеспеченности.

Реализация политики региональных властей в экономической и социальной сферах

Изменения, происходящие в бюджетной системе региона, оказывают непосредственное влияние на политику региональных властей в экономической и социальной сферах, что в итоге отражается на развитии региона, на уровне жизни граждан.

С года начала бюджетной реформы и по 2009 год расходы региональных бюджетов северных субъектов, соотнесенные с ВРП, демонстрировали рост, затем падение в течение двух лет, к 2013 году они снова выросли. По северным регионам средний показатель удельного веса расходов к ВРП обеспечивает более высокий уровень, чем в целом по России: в 2008 году – 24,2% (по РФ - 18,2%), в 2010 году – 25,4% (по РФ -17,7%), в 2013 г. - 25,3% (в РФ – 16,3%) ВРП, что обусловлено повышенными затратами на производство продукции и жизнеобеспечение населения в регионах Севера³⁰. Удельный вес расходов имеет существенные различия в территориальном разрезе. Выше среднероссийского показателя он отмечается в слаборазвитых и слабоосвоенных регионах Сибири и Дальнего Востока, в экономически развитых регионах со значительной долей нефтегазового сектора и диверсифицированной экономикой его доля ниже и в основном не превышает среднего показателя по стране (рис. 15).

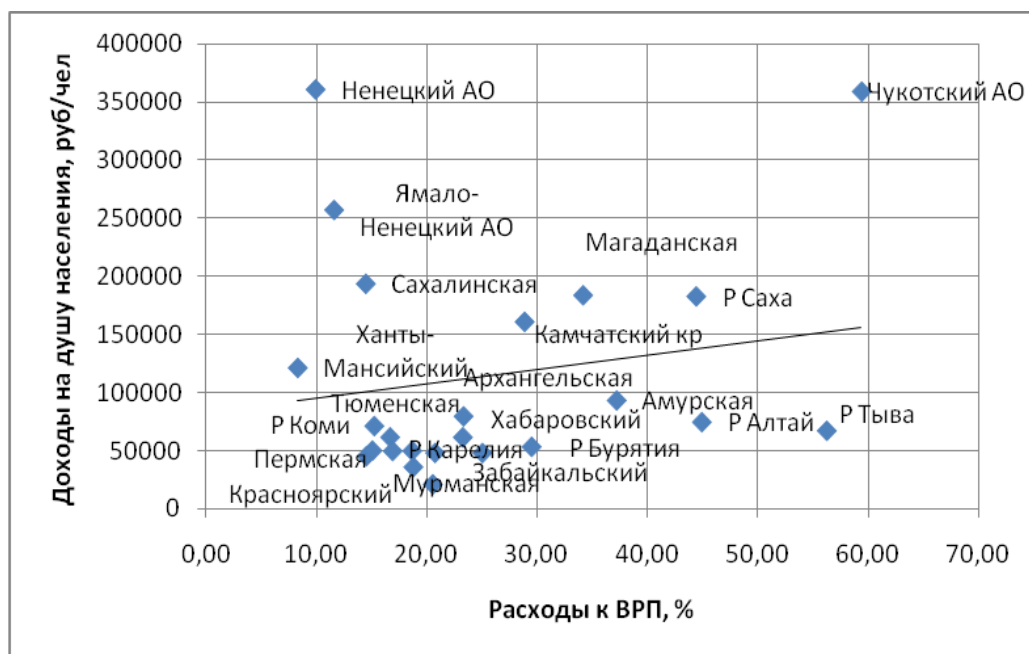


Рисунок 15 - Рассеяние северных субъектов РФ по уровню расходов к ВРП и доходов на душу населения в 2013 году

³⁰ Победоносцева Г.М., Победоносцева В.В. Стратегические аспекты экономического развития регионов Севера и Арктики России и ее ресурсной базы//Север и рынок: формирование экономического порядка. 2015. Т.1. №1 (44). С.93-100.

Оценка уровня среднедушевых расходов также показывает, что большая часть (71%) северных субъектов имеют высокие показатели стоимости бюджетных услуг, которые превышают среднероссийский уровень. В таких регионах, как: Республика Карелия, Томская, Иркутская и Пермская области, Республика Бурятия, Приморский и Забайкальский край, душевые расходы не превысили среднероссийский показатель. В регионах севера сохраняется и усиливается дифференциация подушевых расходов. Размах вариации данного показателя значительный и к 2009 году составил 88,5%. К 2011 г. он сократился до 79,9%, увеличившись в 2013 г. до 90%, что свидетельствует о нарушении принципа соблюдения единого уровня социальных гарантий для населения, и предоставления бюджетных услуг.

Структура расходов региональных бюджетов за период преобразований не претерпела существенных изменений. По-прежнему преобладают социальные расходы, вторую позицию занимают расходы на экономику, затем ЖКХ и общегосударственные вопросы.

Расходы на национальную экономику в общем объеме расходов бюджетов в разрезе северных регионов изменяются от 8,3% до 40,5%. К 2013г. средний уровень расходов увеличился, наибольший рост отмечен в Чукотском АО (+10,5). В 10 регионах доля расходов на национальную экономику к 2013 г. сократилась, максимальное снижение наблюдается в Ямало-Ненецком АО (-5,9%). Сокращение расходов – это один из этапов оптимизации, связанный с необходимостью исполнения майских указов президента. Сокращение расходов произошло практически по всем статьям бюджетной классификации, за исключением защищенных статей.

Подушевые расходы на национальную экономику в 13 северных субъектах РФ не достигают среднероссийского уровня, а межрегиональная дифференциация данного показателя показана наиболее высокой среди всех расходных статей бюджета. Коэффициент вариации неуклонно растет и составил: в 2011 г. – 1,09, в 2012 г. – 1,13, в 2013 г. – 1,42. Это свидетельствует о неодинаковом фактическом участии органов власти северных регионов в поддержании экономических процессов на подведомственных им территориях. В частности, о недостатке средств на развитие малого и среднего бизнеса свидетельствует показатель вовлеченности субъектов малого предпринимательства в мероприятия по реализации программ по их поддержке. Так, например, в Мурманской области в таких программах участвуют 3% общего числа субъектов малого и среднего бизнеса, в муниципальных – только 1%³¹.

Экономическое развитие регионов непосредственно связано с инвестиционной деятельностью. Структура источников инвестиций свидетельствует о низком участии бюджетных средств в формировании инвестиционных потоков (рис. 16).

Следует обратить внимание, что начиная с начала бюджетной реформы, когда коренным образом трансформировались нормы закрепления налогов за бюджетными уровнями, а также был изменен порядок перераспределения трансфертов, региональные инвестиции начали резко сокращаться, а с 2011 г. их уровень практически сравнялся с объемами федеральных инвестиций (рис. 17).

³¹ Барашева Е.Н. Повышение доходной базы местных бюджетов на основе развития малого и среднего бизнеса // Научное обозрение. - 2014. - №8. – С. 338-343.

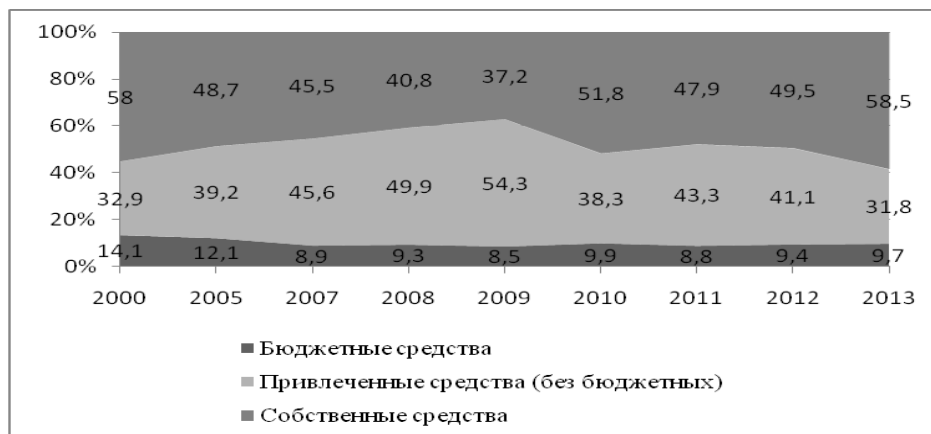


Рисунок 16 – Динамика структуры инвестиций северных территорий
Примечание - расчеты автора на основе³²



Рисунок 17 – Динамика удельного веса бюджетных инвестиционных ресурсов, % к общему объему инвестиций
Источник: расчеты автора на основе³³

В разрезе северных субъектов РФ удельный вес инвестиционных источников разнороден. В экономически развитых субъектах РФ в равной мере присутствуют как собственные средства, так и привлеченные источники, в числе которых доля бюджетных средств к 2013 г. не превысила 25,3% (рис. 18).

³² Федеральная служба государственной статистики - Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2013 годах. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm

³³ Федеральная служба государственной статистики - Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2013 годах. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm

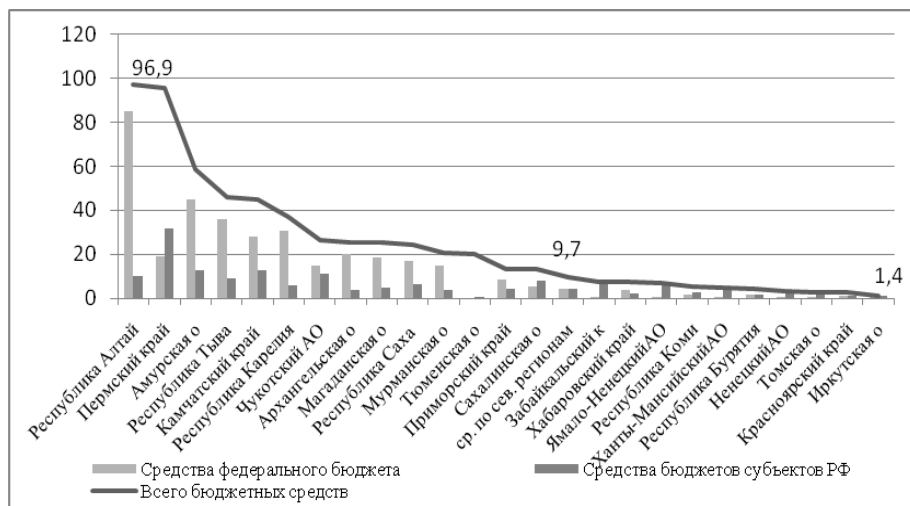


Рисунок 18 – Структура бюджетных источников в разрезе северных регионов в 2013 г., % от общего объема привлеченных средств
 Источник: расчеты автора на основе³⁴

В северных регионах со средними показателями экономического развития уровень бюджетных инвестиций несколько выше и изменяется в среднем от 20,7% до 37,3% в общем объеме привлеченных средств.

В слаборазвитых и слабоосвоенных регионах Сибири и Дальнего Востока в инвестициях в основном преобладают привлеченные средства со значительной долей бюджетных средств, уровень которых в отдельных регионах достигает 96% общего объема привлеченных финансовых ресурсов.

С учетом всех источников в условиях, когда в большинстве северных регионов степень износа основных фондов практически достигла критического порога³⁵, инвестиционная деятельность осуществляется на низком уровне (чуть более 27,5% от суммы финансирования в целом по России в 2013 г.).

При этом следует отметить, что среди бюджетных инвестиций наибольшая результативность обеспечивается региональными вложениями. Это подтверждается коэффициентом корреляции для региональных инвестиций и объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, который не опускается ниже 0,50. В отношении федеральных инвестиций коэффициент корреляции показывает практически отсутствие связи (0,1). Присовокупив к федеральным инвестициям трансферты из вышестоящего бюджета, исчисленный коэффициент корреляции не изменился и составил 0,1 за 2011-2012 гг., а в 2013 г. показал отрицательное значение (-0,1). Это указывает на то, что меры государственной политики не дают заметных результатов в улучшении ситуации в северных регионах.

³⁴ Федеральная служба государственной статистики - Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2013 годах. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm

³⁵ Кобылинская Г.В. Внутренние резервы развития арктического региона: финансовый аспект// Север и рынок: формирование экономического порядка. 2015. №2. С. 49-59.

В целом по северным субъектам в 17 регионах объем средств региональных бюджетов, направляемых на инвестиционные цели, низкий и не достигает среднего уровня по стране (7,5%). Аналогичная ситуация наблюдается в отношении всех бюджетных инвестиций: в 10 северных регионах их уровень не превышает средний показатель по РФ.

Социальные расходы. Расходная часть региональных бюджетов северных территорий сохраняет социальную направленность: удельный вес социальных расходов в структуре расходов бюджетов остается наибольшим и в 2013 г. составил 60,4%. В разрезе регионов показатель изменяется от 34,9 до 71%.

В период кризиса, а также и в посткризисные годы расходы на социально-культурные мероприятия имели наибольший рост (5,4%) среди всех расходных статей бюджетов. Это обусловлено выделением в год кризиса и в последующие годы значительных средств на индексацию заработной платы бюджетников и на поддержку занятости: общественные работы, переподготовка уволенных работников и самозанятость. При этом в целом по России рост расходов на поддержку социальной сферы показан более высоким, чем в регионах Севера.

Выполнение указов президента в условиях сокращения поступлений налога на прибыль и федеральных трансфертов явилось причиной дестабилизации региональных бюджетов в 2013 г. Это вызвало необходимость продолжения проведения курса на оптимизацию бюджетных расходов через реструктуризацию учреждений социальной сферы, сокращение штатной численности занятых в бюджетном секторе, уменьшении расходов на реализацию мер по энергосбережению и энергоэффективности и др.

В 2013 г. расходы по статьям «социальная политика» и «здравоохранение» сократились. Напротив, по статье «образование» наблюдается рост расходов, что связано с повышением заработной платы педагогических работников. Целью реализации данного мероприятия было стимулирование педагогических работников к повышению качества образовательных услуг. Однако, по мнению педагогов, которые участвовали в социологическом обследовании, инициированном ЦЭНО РАНХиГС, рост заработной платы работников сферы образования не стал стимулом для учительского корпуса по улучшению их работы. Увеличение зарплаты сопровождалось ростом нагрузки преподавателей, которая была перераспределена по результатам сокращения персонала образовательных учреждений. Это серьезно снизило эффект реализованной меры³⁶.

Подушевые социальные расходы возрастают. Положительной тенденцией становится снижение в регионах Севера межрегиональной дифференциации данного показателя. Коэффициент вариации уменьшился с 0,9 в 2005 г. до 0,68 в 2009 г., а затем с 0,63 в 2011 г. до 0,6 в 2013 г., но его уровень остается высоким. Это свидетельствует о сохранении в северных регионах существенных различий в стоимости предоставляемых бюджетных социальных услуг населению, что в итоге может сказаться на их качестве.

Таким образом, ограниченность финансовых ресурсов в северных регионах, их значительная территориальная дифференциация не позволяет

³⁶ Заработная плата педагогических работников. [Электронный ресурс] URL: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=2336&type=news>

эффективно управлять в направлении развития экономических и инвестиционных процессов с учетом местных особенностей. В сложных условиях реализуется социальная политика. Модернизация сферы здравоохранения проводится за счет сэкономленных бюджетных средств в ходе реструктуризации бюджетного сектора в форме объединения больниц или полного их закрытия, что происходит и в ущерб жителей городов. Аналогичная ситуация наблюдается в сфере образования. Итогом подобного рода преобразований становится сокращение доходов населения и ухудшение качества предоставления бюджетных услуг.

Тенденции в уровне жизни населения

Результатирующим эффектом от положительного участия региональных властей в социальных и экономических процессах, а также от проводимой политики хозяйствующих субъектов на территории их дислокации должен стать рост уровня жизни населения. Изменения в уровне жизни населения исследуем, отследив динамику показателя соотношения заработной платы и прожиточного минимума (рис. 19).

После достижения положительной динамики показателя в посткризисный период (2011-2012 гг.) снижение соотношения заработной платы (с учетом установленных районного коэффициента и северных надбавок) к прожиточному минимуму в 2013 г. обозначилось в 14 северных регионах, тогда как по РФ в целом отмечается рост показателя.

Ниже среднероссийского уровня соотношение начисленной заработной платы к прожиточному минимуму в 2012 г. имели 13 регионов, а в 2013 г. таких регионов стало 17. Среди них экономически развитые территории, в 6 из которых показатель ВРП на душу населения превышает среднероссийский уровень (Томская и Тюменская области, Красноярский и Камчатский край, Республика Коми и Ненецкий АО).

Показатель соотношения начисленной заработной платы к прожиточному минимуму характеризует не только уровень жизни в конкретном регионе, но и потребности его жителей в бюджетных услугах. Чем ниже отношение заработной платы к прожиточному минимуму, тем выше потребности жителей региона в бюджетных услугах, неспособных осуществлять значительный объем расходов за счет собственных доходов. Проведение неэффективной политики в сфере заработной платы в северных регионах может явиться причиной сокращения уровня доходов населения, что грозит вызывать дополнительную нагрузку на бюджет. Кроме того, учитывая высокую потребность регионов в инвестиционных ресурсах, снижение доходов граждан ограничит возможности по формированию сбережений населения, которые могли бы стать дополнительным источником региональных инвестиций³⁷.

³⁷ Чапаргина А.Н. Условия трансформации сбережений населения в инвестиционный ресурс северного региона // Тезисы докладов VII Международной научно-практической конференции «Лузинские чтения -2014» // Север и Рынок: формирование экономического порядка. - № 5 (42)-2014.- с.146-151.

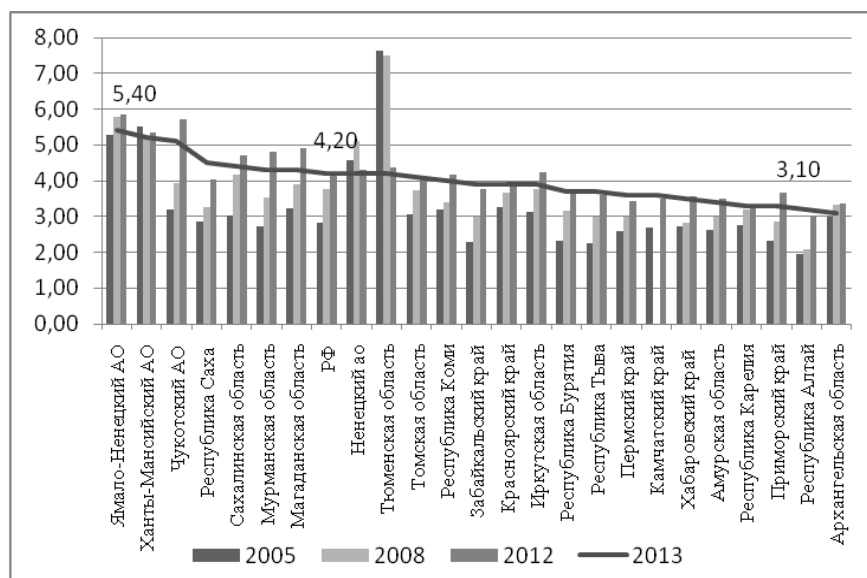


Рисунок 19 - Соотношение заработной платы и прожиточного минимума в северных регионах, в разгах

Другим показателем, который демонстрирует изменение в уровне жизни, является численность населения с доходами ниже прожиточного минимума (рис. 20). 2005 г. демонстрировал наиболее худшую ситуацию по данному показателю. В последующие годы наблюдалась его положительная динамика за исключением кризисных лет. К 2013 г. в регионах Севера, несмотря на повышение заработной платы бюджетникам, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума выросла в 13 северных субъектах РФ. Рост показателя отмечен и в целом по РФ.

В большинстве регионов Севера наблюдается сокращение реальных доходов населения, что обусловлено началом спада промышленности и ростом безработицы, в т.ч. за счет сокращения занятых в бюджетном секторе. Проблемным видится сохранение за последние четыре года в 19 северных регионах численности населения с доходами ниже величины прожиточного минимума на уровне выше среднероссийского показателя.

Дополнительно охарактеризовать политику государственных органов власти в социальной сфере возможно, приняв за критерий оценки – отсутствие отрицательного миграционного сальдо на территории³⁸. Миграционные потоки выступают в качестве индикатора процессов, происходящих в социальной сфере: уровня доходов населения, социального обустройства и самочувствия. Таким образом, ориентируясь на коэффициент миграционного потока и учитывая значительный временной интервал (2005-2013 гг.), указывающий на период проведения бюджетной реформы, заметим следующее (рис. 21). Показатели северных территорий существенно отличаются от среднероссийского параметра, который демонстрирует положительный миграционный поток.

³⁸ Молчанова М.Ю. Формирование межбюджетных отношений в регионе на основе критериев устойчивого социально-экономического развития. Вестник Пермского университета. Вып. 2(13). – 2012. С. 6-14.

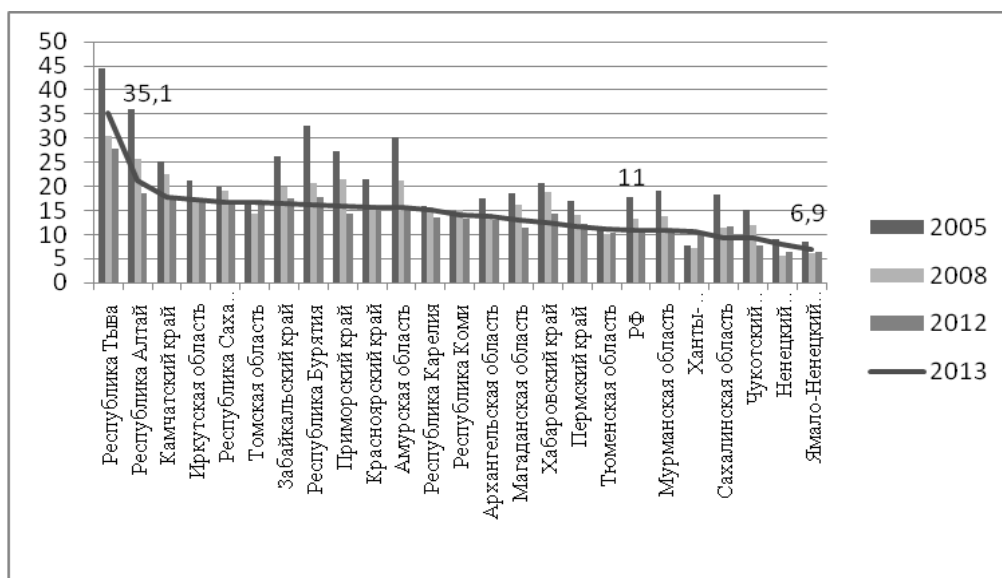


Рисунок 20 - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в% от общей численности населения

В регионах Севера, напротив, в целом преобладает отрицательный миграционный поток, за исключением таких субъектов, как: Тюменской, Томской областей, а также Красноярского и Пермского края. Вместе с тем для половины регионов Севера за весь анализируемый период характерно снижение величины отрицательного потока, а для Тюменской области - наращивание положительного потока. В 2013 г. начало отмечаться усиление отрицательного миграционного потока по сравнению с предыдущим годом в 16 субъектах РФ: Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ненецкий АО, Мурманская, Архангельская, Магаданская, Сахалинская, Амурская, Иркутская области, Республика Алтай, Бурятия и Саха, Приморский, Хабаровский, Забайкальский и Камчатский край.

Таким образом, исследование реализации региональными органами власти социальной политики в регионах Севера показало сохранение негативных тенденций в социальной сфере, представленных: наращиванием в последние годы отрицательного миграционного потока, свидетельствующего об ухудшении условий жизнедеятельности населения и стремлением последних к смене места жительства; снижением соотношения заработной платы к прожиточному минимуму; ростом показателя «численности населения с доходами ниже прожиточного минимума», который в большинстве северных регионов выше, чем в среднем по РФ.

Макроэкономические параметры развития реального сектора экономики, формирующего налоговую базу территорий

За более чем двадцатилетний период ходом налогоотворческого процесса сформировано и внедрено в практику налогового регулирования широкое многообразие налоговых инструментов, которые оказывают, как показывают исследования, разнонаправленное воздействие на деятельность частных

субъектов. Например, положительными инициативами признаются: снижение налогового бремени на субъекты малого предпринимательства, введение амортизационной премии, преференции для активизации инновационных и инвестиционных процессов и др. Напротив, не приветствуется отмена инвестиционной льготы, завышенное налогообложение труда как фактора производства, вызвавшее сдерживание роста заработной платы и ограничение платежеспособного спроса населения и др.

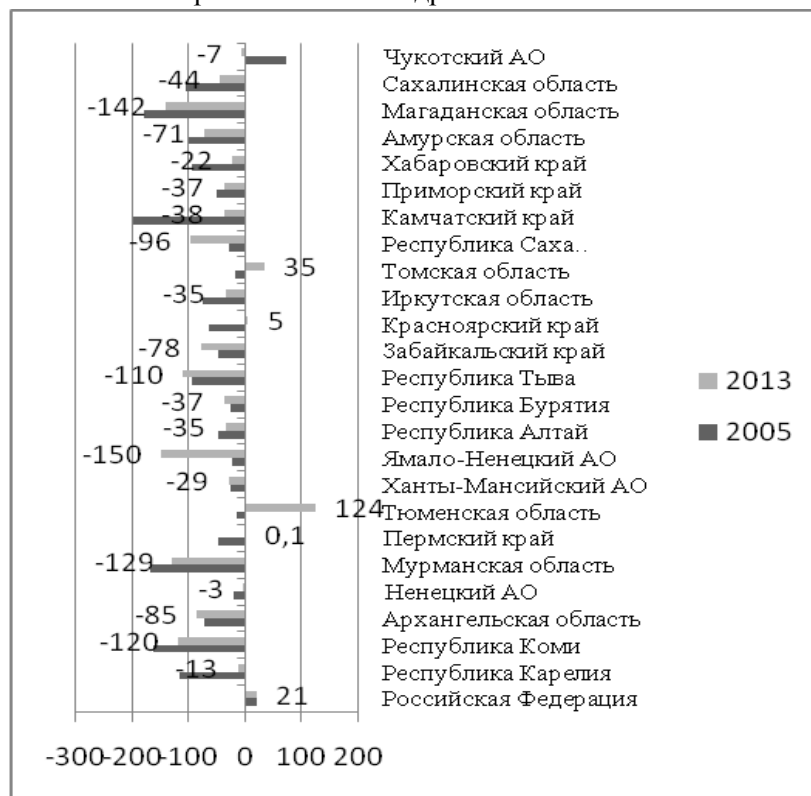


Рисунок 21 - Коэффициенты миграционного прироста на 10 000 человек населения в 2005 г. и 2013 г.

Наряду с применением налоговых регуляторов для управления хозяйственными процессами, предусматривается предоставление финансовой поддержки за счет бюджетных средств малому и среднему бизнесу, субъектам хозяйствования, обеспечивающих создание дополнительных рабочих мест или осуществляющих деятельность в приоритетных отраслях и др. Устанавливая оптимальные для функционирования бизнеса условия, государство стимулирует развитие экономического потенциала в регионе, от которого зависит рост налоговой базы.

Итоги работы экономики региона с учетом созданных государством условий хозяйствования проследим, исследуя динамику показателя «объема отгруженной продукции собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами», приведенного в цены 2005 г. – года, предшествовавшего началу активных преобразований в бюджетно-налоговой сфере.

Выделяется период 2006-2008гг., за который все северные регионы обеспечили положительные приросты показателя, за исключением Республики Саха (89,8% к уровню 2005 г.), Камчатского края (98,8%) и Магаданской области (79,3%). Без учета максимальных приростов (Чукотский АО – 287%, Сахалинская область – 324%) средний прирост по северным регионам составил – 16% (по РФ – 31%). Можно заключить, что принятые в этот период налоговые новшества, которыми стали: снижение ставок по НДС (с 20 до 18%) и ЕСН (с 35,6 до 26%), меры по стимулированию НИОКР, введение амортизационной премии по налогу на прибыль в размере 10%, изменение порядка принятия НДС к вычету по капитальному строительству, принесли положительные результаты. Это подтверждает также показатель экономической эффективности региона (соотношение прибыли до налогообложения и объема отгруженной продукции собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами), который в среднем по регионам фиксирует положительную динамику и составил: в 2006 г. – 16%, в 2007г. 19,2%. В 2008 г. темп роста показателя «эффективности региона» снижается не без влияния развития кризисных явлений.

В кризисный 2009 г., когда наблюдалось снижение среднего прироста объема отгруженной продукции собственного производства (без учета Чукотского АО, Тюменской и Сахалинской областей) на 8% (по РФ – на 21,5%), не достигли уровня 2005 г. по анализируемому показателю 11 регионов. При этом в 8 регионах (преимущественно регионы Сибири и Дальнего Востока) отмечен рост объема отгруженной продукции. С этого года был принят широкий перечень мер в рамках антикризисной политики, к которым в налоговой сфере относятся: снижение ставки налога на прибыль (с 24 до 20%), дополнительное увеличение амортизационной премии в размере 30% стоимости ОПФ, внедрение в практику пакета мер по поддержке нефтедобывающих компаний, находящихся в особых условиях (при низкой рентабельности добычи). В это время так же были установлены «налоговые каникулы» по НДС на нефть на участки недр, расположенные на территориях севернее Северного полярного круга, в Ненецком АО, на полуострове Ямал в Ямало-Ненецком АО, континентальном шельфе РФ. В 2009 г. продолжился процесс формирования стимулирующей налоговой политики в направлении поддержки развития инновационных процессов: введение повышающего коэффициента 1,5 по затратам на НИОКР (в том числе не имевшим положительного результата) по перечню их направлений (32 направления); установление специального повышающего коэффициента (не более 3) в отношении амортизируемых ОС, используемых только для научно-технической деятельности. Для поддержки инновационных компаний, а также предприятий высокотехнологичных видов деятельности с апреля 2009 г. освобожден от НДС ввоз технологического оборудования, не имеющего аналогов в России.

Сложно в полной мере оценить результативность налоговых преференций этого периода, поскольку кризис внес определенные коррективы в деятельность хозяйствующих субъектов, однако, к 2010 г. темп роста объема отгруженной продукции собственного производства в среднем по северным регионам резко увеличился и составил 129% (по РФ – 126%) к уровню 2005 г. А показатели финансово-экономической эффективности региона также продемонстрировали положительную динамику по сравнению с 2008 г.: в 2009 г. показатель увеличился в 1,6 раза, в 2010 – в 2,7 раза.

В 2010-2011 гг., отмеченных положительными приростами объема отгруженной продукции к базовому году (в 2010 г. – 29%, в 2011 – 46% (по РФ – 48%)), продолжают действовать принятые в кризис налоговые стимулы, меры финансовой и имущественной поддержки, в т.ч. и на региональном уровне³⁹. В этот же период налогоплательщикам предоставлено право на возмещение из федерального бюджета «входного» НДС по операциям, облагаемым по ставке 0%, что способствовало ускорению оборачиваемости денежных средств у определенной части налогоплательщиков. Мерой, неблагоприятно сказавшейся на деятельности компаний, стал переход от ЕСН на уплату страховых взносов по возросшему тарифу в размере 34% (ранее 26%) организаций, которые производят выплаты и перечисляют иные вознаграждения физическим лицам.

На фоне положительной динамики объема отгруженной продукции показатель соотношения прибыли до налогообложения и объема отгруженной продукции собственного производства в 2011 г. в среднем снизился, но при этом произошло увеличение числа регионов с 2 до 7 единиц, в которых показатель экономической эффективности стал выше среднероссийского уровня.

В 2012г. обозначился следующий этап положительного прироста объема отгруженной продукции в среднем по регионам (50% к 2005 г.). Однако в этот год падение анализируемого показателя фиксируется в 10 регионах (Мурманская и Амурская области, Республики Алтай, Бурятия, Тыва и Карелия, Красноярский и Пермский край, Ненецкий и Чукотский АО), а в 2013 г. при общем среднем приросте по северным регионам (54%) снижение показателя обозначилось в 13 регионах - к Мурманской и Амурской области, Республике Карелия, Пермскому краю, Ненецкому и Чукотскому АО присоединились Хабаровский и Камчатский край, Магаданская, Тюменская, Томская и Сахалинская области, Ханты-Мансийский АО.

Таким образом, к 2013 г. по северным регионам налоговая база по сравнению с 2006 г. увеличилась в среднем на 54% (рис. 22), при этом в 13 северных регионах за последний год она сократилась. В Республике Карелия к 2013 г. объем отгруженной продукции собственного производства выполнен на 97,6% уровня 2005 г. Наименьшие приросты за 2006-2013гг. отмечаются в Ханты-Мансийском АО (11,2%) и Томской области (15,7%). В целом в 13 северных субъектах прирост показателя за восьмилетний период не превысил среднероссийского уровня.

Отследить изменения налоговой базы по отдельным видам экономической деятельности позволяет оценка отраслевой структуры валовой добавленной стоимости (рис. 23).

³⁹ Барашева Т.И. Реализация бюджетной политики в Мурманской области в посткризисный период // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2012. Т.3. №31. С. 67-72.

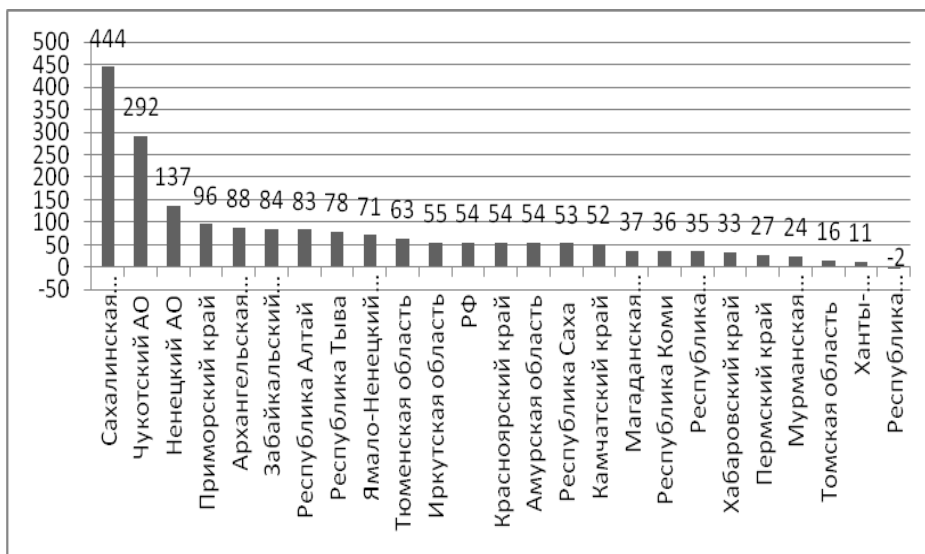


Рисунок 22 - Прирост объема отгруженной продукции собственного производства за 2006-2013 гг.

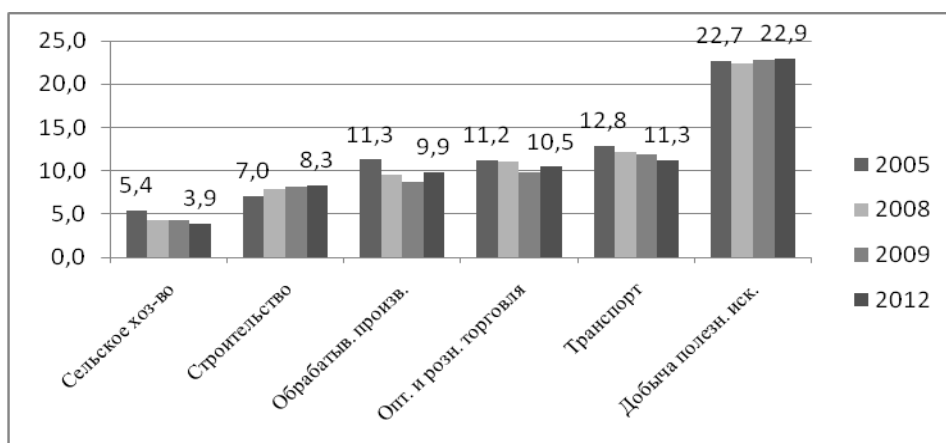


Рисунок 23 - Структура валовой добавленной стоимости по видам деятельности, в %

В структуре валовой добавленной стоимости наибольшая доля в среднем по северным субъектам принадлежит отрасли «Добыча полезных ископаемых». Ее величина увеличилась с 22,7% в 2005 г. до 22,9% к 2012 г. (по РФ – 12,8% в 2012 г.). Второе место занимает «Транспорт», его процентная доля уменьшилась с 12,8% в 2005 г. до 11,3% в 2012 г. (по РФ – 10,4% в 2012 г.). Далее следует вид деятельности «Оптовая и розничная торговля», ее доля в валовой добавленной стоимости также снизилась с 11,2% в 2005 г. до 10,5% к 2012 г. (по РФ – 18,2%). «Обрабатывающее производство» отстает от сырьевой отрасли в 2,3 раза (по РФ – в 1,5 раза) и обеспечивает около 10% добавленной стоимости к 2012 г. (по РФ – 17,3%). В 2005 г. удельный вес данного вида деятельности был выше и составлял 11,3% добавленной стоимости. По отношению к докризисному 2008 г. доля

обрабатывающих производств увеличилась на 0,3%, а с 2009 г. – на 1,2%. Увеличился вклад строительной отрасли с 7% в 2005 г. до 8,3% в 2012 г. С 2005 г. существенно уменьшилась доля добавленной стоимости такой отрасли, как «сельское хозяйство».

В итоге в валовой добавленной стоимости северных субъектов сохраняется на достаточно высоком уровне доля сырьевой отрасли, которая незначительно выросла к 2012 г. Негативной тенденцией за 2006-2012 гг. становится сокращение удельного веса отраслей экономики, связанных с производством товаров: обрабатывающие производства, производство электроэнергии, газа и воды, сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство. Усиливается отставание обрабатывающих производств от сырьевой отрасли.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что в северных регионах налоговое регулирование, обеспечило в годы кризиса некоторую поддержку хозяйствующих субъектов, но в целом не стало определяющим стимулом для их развития. Причиной низкой результативности налоговых мер, как замечает В.Г. Пансков, является то, что они не носят комплексного характера и не связаны между собой в единый стимулирующий механизм⁴⁰. На текущий момент налоговая база в целом возрастает, но снижение наблюдается по отраслям экономики, связанных с производством товаров, независимо от предлагаемых государством преференций.

Таким образом, анализ последствий государственного налогового-бюджетного регулирования в регионах Севера свидетельствует, что политика государства в области бюджетно-налоговых отношений вызывает нестабильность финансовой системы северных регионов. Ограниченные бюджетные источники становятся препятствием для проведения в регионе активной инвестиционной политики, реализации мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и создания благоприятных условий хозяйствования в целом. Дестабилизация региональной бюджетной системы не способствует проведению эффективной социальной политики. Итогом преобразований становится сокращение доходов населения и ухудшение условий их жизнедеятельности.

2.3. Приоритетные направления бюджетно-налоговой политики и совершенствования механизмов бюджетно-налогового регулирования

Причиной негативных тенденций, выявленных в ходе анализа применяемых механизмов бюджетно-налогового регулирования, является, в частности, то, что принципы концепции «федерализма, создающего рынок», которыми на протяжении более десяти лет руководствовало Правительство РФ в процессе совершенствования российской модели бюджетного федерализма, не были реализованы в полной мере. Так, не были созданы институциональные условия, способствующие расширению налоговой автономии субнациональных властей и созданию стимулов для развития конкуренции между регионами за рост инвестиций. Не определены более действенные механизмы, позволяющие повысить ответственность, укрепить налоговый потенциал и обеспечить финансовую самостоятельность субъектов РФ в целях саморазвития и сокращения

⁴⁰Пансков В.Г. О некоторых неотложных мерах налогового стимулирования инвестиционной активности в Российской экономике / Белорусский экономический журнал. 2013. № 4. С.63.

социального неравенства. Также активизация мер по «сжатию» размеров государственного сектора, проводимая в стране путем реформирования бюджетной сети и нацеленная на повышение качества предоставления государственных услуг и темпов экономического роста, не сопровождается развитием процессов децентрализации в налогово-бюджетной сфере.

В целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития регионов Севера и повышения уровня благосостояния населения возникает необходимость уточнения приоритетов институциональных преобразований в сфере бюджетно-налоговых отношений и разработки подходов к совершенствованию системы бюджетно-налогового регулирования с учетом специфики северных проблем, соблюдением требований, вызванных современным этапом развития и выполнением принципов, выработанных мировым историческим опытом.

В этой связи целесообразно рассмотреть следующие приоритетные направления совершенствования бюджетных и налоговых отношений:

- *в части бюджетной политики* (распределения бюджетных доходов между уровнями бюджетной системы):

1. Самодостаточность финансирования территориального развития.
2. Создание стимулов к развитию конкуренции между регионами за привлечение инвестиций и расширение круга налогоплательщиков с целью развития собственной налоговой базы.
3. Недопущение дискриминации экономически развитых и изначально финансово состоятельных территорий.
4. Учет территориальной специфики.
5. Повышение перед населением ответственности субфедеральных органов власти и управления за финансирование принимаемых ими решений.

- *в части налоговой политики*: придание налоговым отношениям инвестиционного и инновационного характера.

Самодостаточность финансирования территориального развития предполагает, что регионы и особенно регионы-доноры должны финансировать свое развитие за счет собственных (налоговых и неналоговых) доходов. С этой целью должна быть усилена налоговая автономия региональных и местных властей, что может быть достигнуто на основе предоставления прав региональным и местным органам власти вводить дополнительные налоги на своей территории, а также путем изменения пропорций налоговых отчислений от регулирующих налоговых источников в пользу субъектов РФ и перераспределения полномочий субъектов власти по управлению элементами ряда налогов.

Однако первый подход не предусмотрен современным российским налоговым законодательством. Если и представится возможность его применить, то введение новых налогов еще более усложнит налоговую систему и повлечет возрастание налогового давления на хозяйствующие субъекты.

Менее болезненным, без последствий для предпринимательского сектора, станет реализация следующего подхода к установлению пропорций разделения федеральных налогов между центром и регионами.

В частности, многими экспертами отстаивается мнение о разделении НДС между федеральным и региональным уровнями. Так, А.Б. Гусев и М.А. Шилов исходят из того, что одним из самых сильных налоговых инструментов,

способствующих дотационности регионов, является НДС и зачисление его в полном объеме в федеральный бюджет. Как замечают специалисты, фактически НДС, уплачиваемый в федеральный бюджет предприятиями регионов, представляет собой налог на спрос в субъекте федерации. При этом к самому спросу в регионе федеральный центр может не иметь никакого отношения⁴¹.

Международный опыт также свидетельствует, что НДС и его аналоги, как правило, «работают» в пользу региональных, а не федеральных бюджетов. В Германии, которая по административно-территориальному устройству является федерацией, поступления НДС распределяются практически поровну между федеральным бюджетом и бюджетами земель: 50,5% - в федеральный бюджет, 49,5% - в бюджеты земель. Похожая фискальная политика проводится и Австрией. В Канаде некоторые регионы получают НДС, а некоторые - налог с продаж⁴².

Следующим аргументом для использования НДС в качестве источника нижестоящих уровней бюджетной системы является позиция Татаркина Д.А. и Сидоровой Е.Н., которые анализируя опыт ФРГ, Австрии, Австралии, приходят к выводу, что распределение НДС между уровнями бюджетной системы обеспечит повышение прозрачности и объективности процесса выравнивания бюджетной обеспеченности территорий за счет снижения объемов встречных финансовых потоков⁴³.

Другой убедительный довод в пользу распределения НДС высказывает теория налогообложения, которая рассматривает налоги с точки зрения их воздействия на хозяйствующие субъекты. Прямые (регулирующие) налоги, к которым относят налог на прибыль, НДФЛ и другие налоги на доходы и имущество, отвечают за инвестиционные и инновационные процессы. Изменяя ставки и устанавливая льготы по данным налогам, органы управления способны воздействовать на хозяйствующие субъекты с целью активизации их инвестиционной и инновационной деятельности. При этом косвенные (фискальные) налоги (НДС, акцизы, таможенные пошлины и др.) не проявляют регулирующих возможностей, а являются исключительно источником пополнения бюджетов. В настоящее время российская бюджетная система не отвечает принципу эффективности, поскольку нарушен баланс соотношения фискальных и регулирующих налогов: в федеральном бюджете аккумулируются в основном фискальные налоги (их удельный вес в налоговых доходах превышает 70%), а основу бюджетов территорий составляют прямые налоги (свыше 90% всех налоговых доходов). В этой связи следует признать необходимость закрепления в качестве источников регионального бюджета не только регулирующих, но и фискальных налогов.

⁴¹ Шилов М.А. Искусственная дотационность регионов как залог единства России / Шилов М.А., Гусев А.Б. // "Капитал страны", 27.01.2009; – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Urban-Planet.org, 15.12.2008.

⁴² Балацкий Е. Финансовая несостоятельность регионов и совершенствование межбюджетных отношений / Балацкий Е., Екимова Н. // Общество и экономика. - 2010.- № 7 - 8. - С. 114.

⁴³ Татаркин Д.А. Налоговый федерализм в системе стимулирования саморазвития регионов / Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н. // Судебная практика по налоговым и финансовым спорам. Налоги и финансовое право. - 2010. - № 4. С. 14 – 47.

Специалистами рассматриваются разные подходы к распределению НДС. Наиболее приемлемый вариант высказывают Татаркин Д.А. и Сидорова Е.Н., поскольку в ходе реализации такой методики устанавливаются равные права при распределении НДС между регионами, в том числе и по отношению к тем, в которых сохраняется практика изъятия налоговых доходов в связи с уплатой дочерними предприятиями крупных объединений и холдингов своих полученных сумм НДС по месту головных предприятий, которыми, как правило, являются столичные центры.

Механизм распределения НДС сводится к следующему. 50% НДС на товары (работы, услуги), производимые (выполняемые, оказываемые) на территории Российской Федерации, должны поступать в доход федерального бюджета. 25% НДС будет использоваться для наполнения федерального фонда поддержки регионов (ФФПР) (т.е. восстанавливается первоначальный порядок формирования ФФПР, который действовал в 1994 г.). Оставшиеся 25% НДС могут быть перераспределены между консолидированными бюджетами субъектов Российской Федерации. Татаркин Д.А. и Сидорова Е.Н. предлагают 25% НДС распределять пропорционально численности населения.

Однако следует признать, что заявленный в методике критерий распределения недостаточно рационален, поскольку не стимулирует региональные органы власти наращивать налоговый потенциал своих территорий. В этой связи целесообразно распределять 25% НДС между бюджетами в зависимости от сложившегося уровня собственных (налоговых и неналоговых) доходов.

Таким образом, замена федеральных трансфертов передачей части НДС в пользу субъектов РФ повысит прозрачность, снизит субъективизм в финансовых взаимоотношениях органов власти по данному процессу и повысит интерес со стороны органов власти в наращивании налогового потенциала.

Другим инструментом, направленным *на повышение налоговой самодостаточности территорий и создание стимулов к развитию конкуренции между регионами* за привлечение инвестиций и осуществление контроля над частью налоговой базы, созданной в пределах их территорий, может стать налог на прибыль, который выполняет также роль экономического регулятора доходов предприятий, обеспечивая в ходе управления налогом рост их инвестиционной активности.

Доля налога на прибыль в доходах федерального бюджета не превышает 3%, тогда как для отдельных экономически развитых регионов величина налога, зачисляемая в федеральный бюджет по нормативу 2%, сопоставима по размеру с объемом трансфертов, перечисляемых в регион. Передача налога в полном объеме в консолидированный бюджет субъекта РФ не будет существенной потерей для федерального бюджета, а регионам позволит укрепить их финансовую базу.

Перевод налога на прибыль в статус регионального налога потребует передачи субъектам РФ полномочий по управлению налоговой ставкой в полном объеме. Соответственно, и права по установлению оснований и условий предоставления инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль организаций также перейдут субъекту РФ.

Целесообразно также передать полномочия субнациональным властям без участия федеральных органов по установлению налоговых ставок и льгот по

региональным и местным налогам. Передача полномочий требует обязать регионы обеспечить экономическое обоснование устанавливаемым нормативам налоговых изъятий.

С целью недопущения дискриминации экономически развитых и изначально финансово состоятельных территорий и сохранения заинтересованности региональных органов власти в наращивании налоговых и неналоговых доходов необходимо изменить подход к распределению дотаций, исключая допущение значительных различий в бюджетной обеспеченности территорий до и после выравнивания. Т.е. субъекты РФ, являвшиеся наиболее финансово обеспеченными по итогам зачисления в бюджеты налоговых и неналоговых поступлений, после распределения трансфертов не должны занимать положение по уровню бюджетной обеспеченности на душу населения ниже тех регионов, в которых изначально уровень налоговых и неналоговых доходов был определен более низким. С этой целью необходимо организовать проведение мониторинга по контролю величины основных показателей: налоговых и неналоговых доходов, межбюджетных трансфертов и доходов бюджетов, приходящихся на душу населения. В случае несоблюдения названных выше условий необходимо вносить корректировки в систему распределения трансфертов.

В части вопроса об исполнении принципа «жестких бюджетных ограничений», заявленного реформой и который признается одним из важнейших в целях достижения эффективности системы бюджетного регулирования, заметим, что российская практика демонстрирует в отдельных случаях отклонение от полной его реализации. Так, в период финансового кризиса в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 18.12.2008 N 1885-р были выделены дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ (таблица 6). При этом распределение средств отнюдь не основывалось на применении в качестве критерия «объема подушевых налоговых доходов», исчисленного в регионе. Распределение финансовой помощи в, так называемом, «ручном» режиме приводит к ситуации, когда вместо того, чтобы наращивать собственную доходную базу, региональные власти конкурируют между собой за получение безвозмездных отчислений из вышестоящих бюджетов.

В этой связи необходимо усилить акцент на полной реализации принципа «жестких бюджетных ограничений», обеспечить распределение дотаций по формализованной методике, опираясь на социально-экономические нормы и нормативы, учитывая региональные особенности субъектов Федерации и используя при этом дифференцированный подход в целях бюджетного регулирования.

Важным вопросом становится повышение ответственности органов власти и управления субфедерального уровня за финансирование принимаемых ими решений в условиях роста делегированных полномочий. Рост доли расходов, связанный с исполнением делегированных полномочий, объем которых оценивается свыше 50% собственных полномочий органов государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления, и сокращение доли расходов, необходимых для выполнения бюджетных обязательств перед населением, влечет изменение ответственности со стороны властей субъектов Федерации (и органов местного самоуправления) - сокращается ответственность перед населением и возрастает ответственность перед федеральными органами.

Таблица 6 - Выделенные дотации и налоговые доходы в расчете на душу населения, руб.⁴⁴

Северные субъект РФ (выборка)	Налоговые доходы	Объем дотаций
Республика Тыва	1 197,5	3 934,8
Забайкальский край	874,8	7 986,4
Республика Алтай	1 219,1	8 235,9
Архангельская область	195,2	9 048,8
Республика Бурятия	311,6	9 728,5
Приморский край	300,9	10 859,8
Амурская область	734,7	11 328,5
Республика Карелия	641,2	11 683,2
Иркутская область	251,7	13 886,2
Камчатский край	970,6	15 381,8
Хабаровский край	175,4	16 649,6
Магаданская область	3 243,1	17 965,5
Мурманская область	1 157,9	21 978,0
Республика Саха (Якутия)	303,7	23 825,6
Томская область	254,0	41 092,7
Чукотский АО	11 855,4	82 643,1

Наиболее обострилась эта проблема на муниципальном уровне. Практика исполнения делегированных полномочий выделяет следующие негативные факты: объем передаваемых полномочий оценивается как избыточный; отдельные передаваемые полномочия не соответствуют функциям муниципалитетов, имеют опосредованное отношение к обеспечению жизнедеятельности населения; права и обязанности органов местного самоуправления и государственной власти при осуществлении полномочий практически дублируются независимо от вида передаваемого полномочия и не учитывают особенности реализации конкретного полномочия и др.

В этой связи необходимо введение законодательного ограничения объема обязательных к исполнению переданных государственных полномочий, который может быть установлен в пределах 25% от общих расходов регионального (местного) бюджета. Передаваемые государственные полномочия сверх этого объема должны приниматься и реализоваться органами власти только на добровольной основе с восполнением как полной «стоимости» передаваемых полномочий, так и дополнительных затрат, связанных с их осуществлением на местах.

С точки зрения формирования эффективной налоговой политики в регионах, *придания налоговым отношениям инвестиционного и инновационного характера* целесообразно оптимизировать систему налоговых льгот. Процесс предоставления налоговых льгот должен быть системно и четко сформулирован и прописан в Налоговом кодексе РФ, а именно определена правомерность их предоставления для каждого уровня управления, конкретизированы условия и порядок предоставления различных видов налоговых льгот, установлены конкретные цели и контроль за их достижением. Морозов В.В. предлагает

⁴⁴ Пинская М.Р. Налоговая база территории: конкуренция и меры по расширению // Налоговая политика и практика. 2011. N 8. С. 26 - 30.

использовать дифференцированный подход при установлении льготы в зависимости от уровня активности протекания этих процессов⁴⁵. Кроме того, должна быть разработана система, гарантирующая государству, что высвободившиеся финансовые средства от предоставленной льготы будут использованы по целевому назначению (инвестиции, инновации).

Поскольку в экономически развитых северных субъектах РФ собственные средства предприятий и организаций продолжают оставаться основными источниками финансирования развития производства (в инвестициях в основной капитал удельный вес собственных средств в среднем превышает 38%), учитывая также высокий объем финансовых средств, вкладываемых корпорациями в большей мере в финансовые инструменты, целесообразно рекомендовать разработать механизм, стимулирующий головные компании проводить политику, направленную на вложение денежных средств в обновление оборудования, модернизацию производства своих «дочек».

Таким образом, сопоставление приоритетов, заявленных Президентом в бюджетных посланиях о бюджетной политике, ряда нереализованных принципов, заявленных в ходе реформы модели российского бюджетного федерализма, а также требований, выявленных по результатам анализа современных проблем северных регионов, позволило выработать наиболее значимые ориентиры преобразований в сфере бюджетно-налоговых отношений, которые будут способствовать достижению положительных результатов в социально-экономическом развитии северных регионов с сокращением межрегиональной полярности уровня жизни населения.

2.4. Ориентиры совершенствования налоговой политики в северных регионах

Оценка особенностей формирования налогового потенциала северных регионов позволила обосновать и сформулировать значимые ориентиры совершенствования налоговой политики в северных регионах.

Понятие налогового потенциала

На сегодняшний день в мировой и отечественной практике сформировалось достаточно однородное представление об экономической природе налогового потенциала территории, согласно которому, это – способность национального (регионального) хозяйства определенной территории произвести и мобилизовать в бюджеты всех уровней определенную долю национального (регионального дохода). При этом не уделяется достаточного внимания институциональной природе налогового потенциала, упуская обратную связь формирующих налоговый потенциал налоговых субъектов с государством как производителем потребляемых налогоплательщиками услуг.

⁴⁵ Морозов В.В. Налоговые механизмы оптимизации финансово-инвестиционных отношений регионов /Тематический выпуск: Судебная практика по налоговым и финансовым спорам. (Брызгалин А.В., Анферова О.В., Аверина Л.В. и др.)// Налоги и финансовое право, 2012, N 4

Такое понимание налогового потенциала однобоко и не позволяет комплексно определить его экономическую сущность. В этом свете налоговый потенциал предстает некоей данностью, стихийно сложившейся под воздействием разнородных социально-экономических факторов характеристик территориально-экономической единицы. Его можно с различной степенью точности (в зависимости от применяемой методики) прогнозировать, однако, ввиду отсутствия у налогового потенциала интерактивности, ресурсы для его оптимизации и управления им ограничены.

В целях данного исследования под налоговым потенциалом будем понимать характеристику территориального образования, определяющую максимально возможный уровень мобилизации налоговых поступлений с его территории, обусловленный действующей налоговой системой, а также способностью и готовностью налоговых субъектов нести свои фискальные обязательства при существующем уровне эффективности функционирования государства. В соответствии с таким определением, основные факторы, формирующие налоговый потенциал, можно представить в следующем схематическом виде (рис. 24).

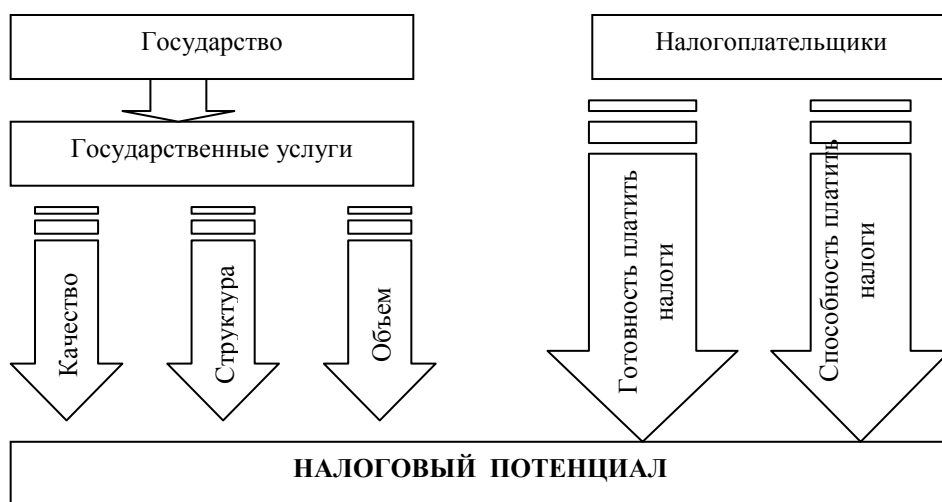


Рисунок 24 – Факторы формирования налогового потенциала.

Примечание – разработка автора

Ключевым теоретическим принципом предлагаемого подхода к определению налогового потенциала является его субъективизация. То есть – переход от рассмотрения в качестве основы формирования налогового потенциала абстрактной налоговой базы территории к анализу способности и готовности платить налоги конкретных налоговых субъектов (и их групп), действующих на соответствующей территории. Указанные способность и готовность налоговых субъектов платить являются, как, в конечном итоге, и сам налоговый потенциал, результатом действия системы отношений, сложившейся между государством и обществом, что подтверждает их институциональную природу.

Исследование способности и готовности налоговых субъектов выполнять свои фискальные обязательства необходимо для определения

подходов к управлению налоговым потенциалом с целью повышения эффективности региональной налоговой политики.

Факторы, определяющие налоговый потенциал

Ресурсы управления налоговым потенциалом базируются на факторах, его определяющих. Поскольку налоговый потенциал формируется под действием способности и готовности платить налоги, то факторами, оказывающими на него воздействие, и, следовательно, ресурсами управления налоговым потенциалом, выступают параметры, обуславливающие способность и готовность налогоплательщика исполнять фискальные обязательства (рис. 25).



Рисунок 25 – Ресурсы управления налоговым потенциалом

Примечание – разработка автора

К факторам, формирующим способность субъекта платить налоги, относится доход и налоговая ставка. Именно их величины определяют долю чистого дохода в общем доходе налогоплательщика, а также характеризуют тяжесть возложенного на него налогового бремени. Для разных групп налогоплательщиков (физических и юридических лиц) факторы, ограничивающие их налоговую способность, различны. Так, для налогоплательщиков-юридических лиц значимым фактором является уровень рентабельности, а для налогоплательщиков-физических лиц – личный доход. В качестве факторов, характеризующих природу готовности налогоплательщика исполнять свои фискальные обязательства, следует рассматривать четыре детерминанты: налоговую культуру; объем, структуру и качество предложения государственных услуг; уровень социально-экономической рациональности и

информированности хозяйствующих субъектов; эффективность деятельности государства по трансформации налоговых платежей в государственные услуги.

Налоговая культура складывается из понимания гражданами необходимости для общества уплаты налогов (как часть политической культуры) и знания своих прав и обязанностей по их уплате (как часть правовой культуры)⁴⁶. Иначе говоря, налоговая культура определяет гражданскую сознательность налогоплательщика, повышение которой может привести:

- к получению дополнительных финансовых ресурсов без изменения действующих условий налогообложения;
- к сокращению издержек государства, связанных с налоговым администрированием.

Кроме налоговой культуры, немаловажным ресурсом управления налоговым потенциалом в контексте повышения эффективности региональной налоговой политики является качество, объем государственных услуг и трансформационная способность государства.

С точки зрения рационального экономического субъекта, налог представляет собой не безвозмездный фискальный платеж, а эквивалентную стоимость получаемых им государственных услуг. Чем больше государственных услуг и социальных гарантий получают налогоплательщики, тем меньше вероятность налоговых злоупотреблений с его стороны. В этом случае важна роль взаимного доверия между государством и налогоплательщиком. Так, например, налогоплательщиков скандинавских стран не смущает самое высокое налоговое бремя в Европе, и они готовы платить высокие налоги, поскольку реально ощущают на себе государственную поддержку в виде социальных благ и экономических выгод⁴⁷. Таким образом, создание общественных программ, ориентированных на различные социальные группы, а также снижение уровня коррупции и лоббизма позволяет повысить готовность налогоплательщика исполнять налоговые обязательства. И, наоборот, необоснованное увеличение расходов на содержание аппарата управления при значительно растущих налоговых изъятиях свидетельствует о неэффективной трансформационной способности деятельности государства и, как следствие, наблюдается снижение готовности хозяйствующих субъектов платить налоги.

Действительно, чем большая часть налогов, пройдя через государственный бюджет, превращается в конкретные социальные и экономические блага, тем более эффективной можно признать деятельность государства и тем выше готовность налогоплательщиков качественно исполнять свои фискальные обязательства. И, наоборот, при наличии существенных «непроизводительных» потерь государства (расходы на содержание аппарата управления), когда налоговые изъятия растут более высокими темпами по сравнению с совокупной полезностью набора услуг, производимых и предоставляемых государством, следует констатировать неэффективность трансформационной деятельности государства и снижение готовности хозяйствующих субъектов платить налоги.

⁴⁶ Аникиец С.Г. Налоговая культура российских граждан//Организованная преступность и коррупция. Социально- правовой альманах. 2001. №1.

⁴⁷ Антология экономической классики. М., 1991. Т.1-2.

Последним в рассматриваемой группе ресурсов является уровень экономической рациональности и информированности, характеризующий степень взаимопонимания между государством и налогоплательщиками.

Любой процесс принятия решения предполагает наличие необходимой информации – только в этом случае решение имеет взвешенный характер. Так и в налоговых взаимоотношениях: хозяйствующий субъект должен располагать информацией о том, что он получит взамен уплаченных в полном объеме налоги. Если налоговые отношения построены по принципу контрактного общественного соглашения, то предполагается, что субъект информирован о выгодах, которые он получит взамен уплаченных налогов. Кроме того, он согласен с такими правилами обмена, поскольку процедуры принятия решений по вопросам создания общественных благ осуществляются через институты власти, призванные быть выразителями воли народа.

Однако наличие только одной информации не всегда бывает достаточным основанием для принятия обдуманного решения. В случае с налоговыми взаимоотношениями в качестве дополнительного и весомого фактора может выступать уровень экономической рациональности, который является характеристикой рациональности восприятия налогоплательщиком получаемой информации о деятельности государства. Поскольку не все налогоплательщики обладают достаточными знаниями в области экономики, то и принятие решения платить или не платить налоги не всегда является обоснованным. В этом случае необходимо создавать информационные технологии, позволяющие в доступной форме объяснять не только то, как платить налоги, но и для чего. Одной из форм доведения до налогоплательщиков информации о решениях, принимаемых в области налогообложения, является, например, проведение общественных слушаний

Методика расчета налоговой способности физических лиц

Представим возможные сочетания размера налоговых обязательств, размера прожиточного минимума и дохода налогоплательщика (рис. 26)⁴⁸.

Налоговой базой по налогам подоходного типа, от которой прямо пропорционально зависит размер причитающейся к уплате суммы налога, является общий объем доходов, полученных налогоплательщиком. При этом структура дохода при расчете налога не учитывается, и может сложиться ситуация, при которой размер налоговых обязательств налогоплательщика окажется выше, чем его личный доход. В этом случае для физического лица решение о прекращении работы представляется обоснованным.

⁴⁸ Возможность существования варианта 3 (смотреть рисунок 26) является проблемой для налоговой системы, не учитывающей размер прожиточного минимума налогоплательщика.

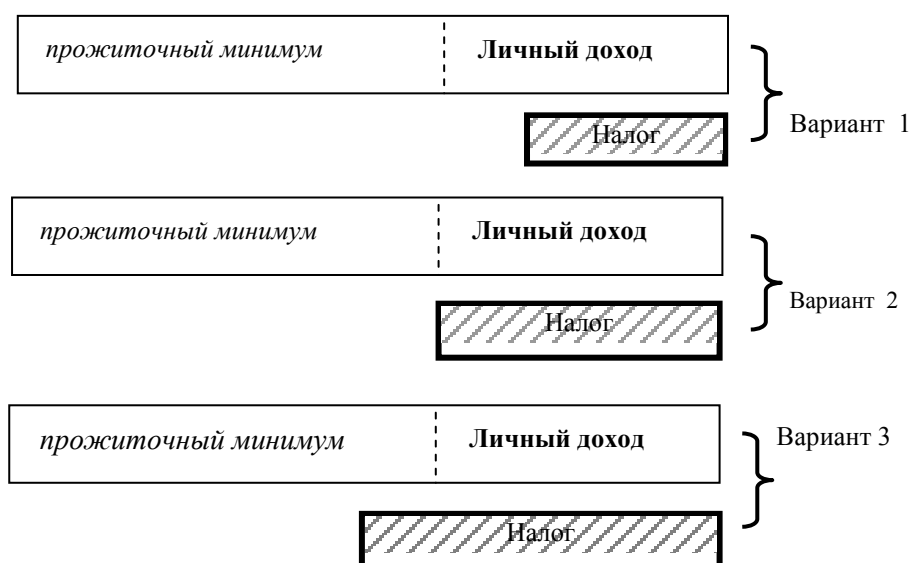


Рисунок 26 – Возможные сочетания размера налогового обязательства, прожиточного минимума и личного дохода налогоплательщика

Примечание – разработка автора

Наиболее объективно налоговую способность индивида можно оценить с помощью показателя налогового бремени/нагрузки (НБ)⁴⁹. Налоговую нагрузку индивида можно определить как частное от деления суммы уплаченного подоходного налога и полученных доходов:

$$НБ = \frac{НДФЛ}{Д}, \quad (3)$$

где *НДФЛ* – сумма уплаченного налога на доходы физических лиц
Д – совокупность денежных доходов

Данный показатель отражает долю уплаченного налога в общем объеме денежных доходов индивида. При этом не учитывается, насколько ощутимо существующее налоговое бремя для индивида в контексте стоимости жизни в месте его проживания.

Для устранения указанного недостатка откорректируем формулу (3), дополнив ее показателем прожиточного минимума:

$$НП_{\max} = Д_{\text{ден}} - Р_{\text{мин}}, \quad (4)$$

где *НП_{max}* – максимальная величина ежемесячных налоговых платежей при минимальных потребительских расходах;

Д_{ден} – ежемесячный денежный доход;

Р_{мин} – ежемесячная величина прожиточного минимума

⁴⁹ Налоговая нагрузка (бремя) - это относительный показатель, характеризующий налоговый гнет на источник уплаты налогов. В качестве последнего принимаются результирующие показатели экономической деятельности хозяйствующих субъектов, объединяющие в себе различные виды доходов (заработная плата и прочие доходы).

Определив таким способом максимальную величину налоговых изъятий, подставим выражение (4) в базовую формулу налоговой нагрузки:

$$НБ' = \frac{D_{ден} - P_{мин}}{D_{ден}} = 1 - \frac{P_{мин}}{D_{ден}}, \quad (5)$$

где $НБ'$ - максимально возможная величина налоговой нагрузки с учетом стоимости жизни (величины прожиточного минимума) в регионе

С помощью полученного показателя возможно решение двух задач, направленных на достижение общей цели повышения эффективности налоговой политики. Во-первых, задачи принятия решений о размере налоговой ставки, поскольку максимально возможная величина налоговой нагрузки иллюстрирует предельный уровень налоговой ставки в сопоставлении с личным доходом налогового субъекта, проживающего на определенной территории. И, во-вторых, задачи минимизации и устранения региональных диспропорций между фактической и максимально возможной налоговой нагрузкой.

Рассмотрим эмпирическую иллюстрацию существования проблемы для физического лица принимать решение о прекращении работы – на примере статистических данных по регионам Севера. Для этого рассчитаем и проанализируем показатели фактического (формула 3) и максимально возможного (формула 5) налогового бремени для выбранных регионов (рис. 27 и прил. 1).

В анализируемых регионах колебания максимально возможного налогового бремени более значительны, амплитуда составляет 60-80%, при дисперсии, равной 5,2%. В то же время, колебания фактической налоговой нагрузки более сглажены: амплитуда - 10-15%, при дисперсии равной 1,7%. (прил. 1). С одной стороны, это свидетельствует, о достаточно высоком уровне налоговой способности субъекта, а с другой – следует отметить о неравномерном распределении налоговых изъятий в личном доходе жителей северных регионов.

Регионы Российской Федерации гетерогенны по своему природно-ресурсному, экономическому и производственному потенциалам. В связи с этим в них существенно различаются и уровень денежных доходов населения, и размер прожиточного минимума (прил. 3). Вследствие существующей дифференциации жители разных регионов обладают различной способностью к уплате налога на доходы физических лиц. Причем эта способность прямо пропорциональна размерам их денежных доходов и обратно пропорциональна стоимости жизни в соответствующем регионе и возложенному на них налоговому бремени (рис. 28).

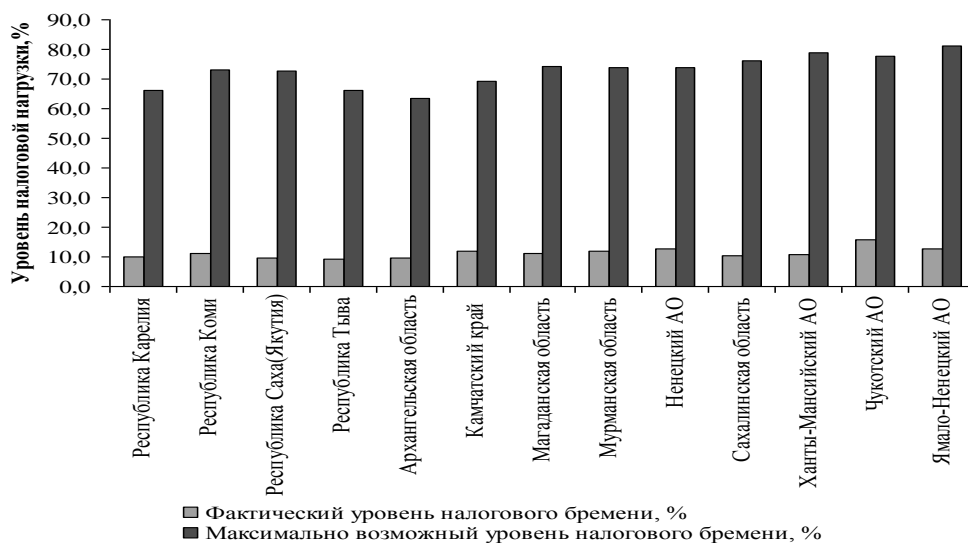


Рисунок 27 – Сравнение фактического и максимально возможного уровней налогового бремени по регионам Севера за 2013 г.

Примечание - рассчитано автором на основе⁵⁰

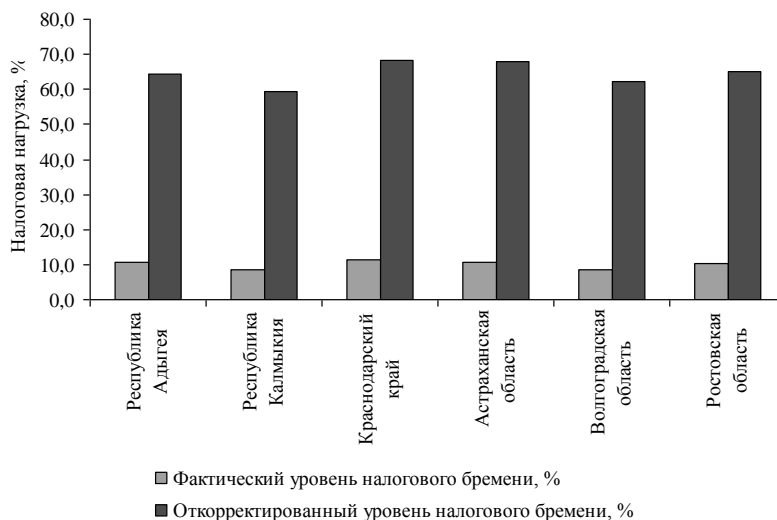


Рисунок 28 – Сравнение фактического и максимально возможного уровней налогового бремени по регионам Южного федерального округа за 2013 г.

Примечание - рассчитано автором на основе⁵¹

⁵⁰ Регионы России. Социально-экономические показатели за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-04.htm, Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14s/Main.htm

Высокий уровень налоговых платежей в личном доходе оказывает существенное демотивирующее влияние на готовность людей платить налоги. Следовательно, для выравнивания существующих различий необходим гибкий подход к формированию основных элементов налогообложения, в частности, налоговой ставки. Он позволит оперативно реагировать на изменение уровня жизни индивида и его благосостояния, и, как следствие, более адекватно осуществлять налоговые изъятия.

*Методика расчета налоговой способности юридических лиц и ее практическая апробация*⁵².

Необходимо отметить, что оценка откорректированного уровня налоговой нагрузки для налогоплательщиков-юридических лиц будет несколько отличаться от нагрузки налогоплательщиков-физических лиц. Главным отличием является конечный результат. Для физического лица – это наибольшее удовлетворение своих потребностей (физиологических, социальных и духовных), а для юридического лица – получение максимального размера чистой прибыли (той части, которая остается у предприятия после уплаты всех обязательств)

Предположим, что величина валовой прибыли от производства и реализации продукции – это стоимостной показатель, отражающий предельный уровень налоговых изъятий у предприятия:

$$ВП = Д^* - Р^* = ВНИ, \quad (6)$$

где *ВП* – валовая прибыль (убыток) от производства и реализации продукции;

ВНИ – возможные налоговые изъятия;

*Д** – доход в виде выручки от реализации товаров, работ, услуг;

*Р** – расходы, связанные с реализацией товаров, работ, услуг

Налоговое бремя налогоплательщиков-юридических лиц определяется аналогично налоговой нагрузке физических лиц, то есть по формуле 3.

$$НН' = \frac{ВНИ}{Д} = \frac{ВП}{Д} \quad (7)$$

Полученное выражение есть не что иное, как рентабельность продаж – стоимостной показатель, характеризующий эффективность реализации продукции (товаров, работ, услуг). Рентабельность продаж определяется как отношение прибыли предприятия к объему продаж:

$$P_{\text{прод}} = \frac{ВП}{Д} = \frac{Д - Р}{Д} = 1 - \frac{Р}{Д}, \quad (8)$$

где *P_{прод}* – рентабельность продаж⁵³

⁵¹ Там же

⁵² Дядик Н.В. Налоговая способность и налоговая готовность как основа оценок налогового потенциала территории / Север и рынок: формирование экономического порядка – 2009. № 3.

Следовательно, можно допустить, что максимальный уровень налоговой нагрузки на предприятие должен быть не выше уровня рентабельности продаж. В противном случае, способность налогоплательщика отвечать по своим фискальным обязательствам существенно снижается. Проанализируем данную гипотезу на примере крупных корпораций регионов Севера, относящихся к реальному сектору экономики (рис. 29).

Следуя ранее выдвинутой гипотезе (налоговая способность налогоплательщика -юридического лица существенно снижается, если максимальный уровень налоговой нагрузки на предприятие выше уровня рентабельности продаж), можно сделать вывод о том, что уровень налоговой нагрузки в реальном секторе экономики существенно превышает предельно допустимый уровень (или рентабельность продаж). Значительный разрыв (более чем в три раза) между максимальным и фактическим уровнями наблюдается в таких регионах как Ненецкий АО (6% и 145% соответственно), Сахалинская область (12% и 108% соответственно), Ямало-Ненецкий АО (10% и 63% соответственно), Республика Тыва (3% и 47% соответственно) и Республика Карелия (3% и 47% соответственно). Особенно это характерно для регионов, в которых основными видами экономической деятельности является добыча полезных ископаемых и транспорт (связь) (приложение 2). Такое неравномерное распределение могло быть следствием налоговых новаций 2011 г. – создание групп консолидированных налогоплательщиков.



Рисунок 29 - Сравнение уровня рентабельности продаж с фактическим налоговым бременем по регионам Севера за 2013 г.

Примечание – рассчитано автором на основе данных приложения 4

⁵³ Рентабельность продаж не учитывает долю нелегальных доходов

Возможно, для повышения налоговой способности предприятий необходимо дифференцировать налоговые ставки по отраслям с целью перераспределения налоговой нагрузки и улучшения платежеспособности предприятий. Уменьшая налоговое бремя, можно не только получить дополнительные доходы в государственную казну, но и активизировать инвестиционную деятельность предприятий.

Подведя итог, акцентируем утверждение, что налоговая способность и готовность субъекта платить налоги, ранее выявленные как необходимые правила формирования налогового потенциала, должны рассматриваться государственной налоговой политикой в целом и региональной налоговой политикой, в частности, как новые институциональные принципы налогообложения. Использование предлагаемых принципов для определения стратегического направления налоговой политики в целом формирует устойчивые ориентиры для создания налоговой системы, основанной на институциональной природе налоговых отношений.

Вышеизложенные выводы позволяют обозначить приоритетное направление налоговой политики российского государства - перераспределение налоговой нагрузки на высокодоходные отрасли экономики и финансово высокообеспеченные физические лица.

При этом для повышения налоговой способности предприятий целесообразно рекомендовать дифференцировать налоговые ставки в зависимости от вида экономической деятельности, учитывая рентабельность предприятий.

Выравнивание неравномерности налоговых изъятий физических лиц должно обеспечиваться на основе применения дифференцированного подхода к установлению необлагаемой величины налоговой базы в зависимости от прожиточного минимума, который установлен в отдельно взятом регионе.

Таким образом, завершая исследование, отметим, что механизмы налогово-бюджетного регулирования должны быть ориентированы на: налоговое самообеспечение региональных и муниципальных властей, что невозможно без передачи достаточного объема налоговых полномочий; активизацию стимулов для развития собственной налоговой базы; привлечение инвестиций; создание новых производств и рабочих мест. Учет территориальных особенностей, в том числе северную специфику, позволит нейтрализовать дискриминационную политику в отношении северных экономически развитых регионов, сохранив им высокий уровень финансовой обеспеченности территорий, необходимый для их саморазвития. Реализация заявленных направлений будет способствовать модернизации экономики российского государства и создаст предпосылки для внедрения инновационных технологий.

ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ

3.1 Структурные предпочтения при формировании системы финансирования инвестиций в северных регионах

В условиях неполноты информации и недостаточности институциональной среды различные способы финансирования не являются полностью взаимозаменяемыми и равноэффективными и, в зависимости от тех или иных информационных или институциональных условий, продуцируют принципиально различную экономическую динамику как на макро-, так и на микроэкономическом уровне.⁵⁴

На макроэкономическом уровне к внутренним источникам относятся: государственное бюджетное финансирование, сбережения населения, накопления предприятий, коммерческих банков, инвестиционных фондов и компаний, негосударственных пенсионных фондов, страховых фирм и т.д. К внешним — иностранные инвестиции, кредиты и займы. На микроэкономическом уровне внутренними источниками инвестирования являются: прибыль, амортизация, инвестиции собственников предприятия; внешними — государственное финансирование, инвестиционные кредиты, взаимное финансирование внутри нефинансового корпоративного сектора, средства, привлекаемые путем размещения собственных ценных бумаг.⁵⁵

В Российской Федерации структура источников финансирования основного капитала за период 2000-2014 гг. претерпела некоторые изменения: наметилась устойчивая тенденция снижения собственного капитала вплоть до 2009 года (в период 2010-2014 гг. активность процессов привлечения ресурсов незначительно снижается).

Снижение доли самофинансирования в инвестировании основного капитала в мировой практике обычно ассоциируется с фазами делового цикла: «оживление и подъем».

Однако доля собственных средств в структуре, как правило, значительно превосходит совокупный поступающий извне капитал (из всех источников). Кроме того, основу самофинансирования составляют амортизационные отчисления (как база воспроизводственных процессов) (табл. 7).

В Российской Федерации преобладание прибыли над амортизацией (как основных источников собственных средств) вплоть до 2008 года в структуре финансирования основного капитала и их выравнивание к концу исследуемого периода свидетельствуют о деформации ресурсной базы инвестиционных процессов, следствием возрастного разрушения материально-технической основы экономики.

⁵⁴ Говтвань О.Дж. Методология и опыт прогнозирования российской денежно-банковской системы. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 360 с.

⁵⁵ Игонина Л. Л. Инвестиции [Электронный ресурс] URL: <http://exsolver.narod.ru/Books/Fininvest/invest2/index.html>

Таблица 7 – Структура финансирования инвестиций в основной капитал, %⁵⁶

Источник финансирования	развитые страны					Российская Федерация*				
	середина XX в.	начало XXI в.	2000	2005	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Собственные средства	70	85	47,5	44,6	39,5	37,1	41,0	45,8	45,2	45,7
В т.ч. прибыль	50	15	23,4	20,3	18,5	16,0	17,1	20,0	н/д	
Амортизация	20	70	18,1	21,0	17,3	18,2	20,5	20,2	н/д	

Примечание - рассчитано автором на основе⁵⁷

Таким образом, низкий уровень собственных средств, участвующих в инвестировании, свидетельствует, в данном случае, скорее о компенсационном характере роста привлекаемых извне ресурсов, а не о проявлении деловой активности.

В свою очередь, процессы привлечения заслуживают отдельного комментария.

Для удобства и наглядности результатов при анализе внешних источников финансирования инвестиций необходимо их разделение по причине различной природы их функционирования. Некоторые из них привлекаются на рыночной основе, а некоторые – базируются на других принципах. К примеру, государственное финансирование, в большей части должно быть направлено на создание благоприятной инвестиционной среды, т.е. на создание условий стимулирующих повышение инвестиционной активности частных инвестиций, что не исключает прямого государственного участия в инвестиционных проектах. Внутри нефинансового корпоративного сектора существуют свои источники. Это - заимствование у других хозяйствующих субъектов, финансирование вышестоящими организациями своих структурных подразделений, долевое участие в строительстве и др. В данном случае действие рыночных принципов ограничено, так как в процессе распределения и перераспределения ресурсов участвует ограниченный круг лиц, и инвестиционные решения, в некоторой степени, могут носить субъективный характер. К чисто рыночным источникам относятся банковские кредиты и выпуски ценных бумаг (акций и облигаций). Масштабы использования именно рыночных источников определяют степень участия финансовых рынков в финансировании основного капитала и влияют на эффективность процессов трансформации сбережений в инвестиции.

Итак, крупным источником финансирования инвестиций на протяжении всего исследуемого периода являлись бюджетные средства. При

⁵⁶ Соколов М. Фантом в теории, или кривая Лаффера // Экономист.2010. №2

⁵⁷ Единая межведомственная информационно-статистическая система / <>Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (уточненные данные) (обновлен: 10.11.2015) [Электронный ресурс] URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=33401&referrerType=0&referrerId=1292887>

этом, удельный вес региональных органов власти уменьшился более чем в два раза (табл. 8)

Таблица 8 – Структура внешних источников финансирования в РФ, %

Внешние источники	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Бюджетные	22,0	20,1	21,4	20,9	21,9	19,5	19,2	18,3	19,0	17,0
в т.ч. субъект федерации	14,3	12,3	11,7	11,3	9,1	8,2	8	7,1	7,5	6,4
Привлеченные средства*	30,5	35,3	38,2	39,5	40,9	39,5	38,9	35,9	35,8	37,3
корпоративный сектор	н/д	16,6	18,4	19,9	23,3	23,6	24,7	23,6	19,2	19,5
в т.ч. вышестоящие организации	н/д	10,6	11,3	13,8	15,9	17,5	19,0	17,3	13,0	13,2
рыночные	3,4	11,6	12,3	12,6	11,4	10,1	9,6	9,7	11,0	11,8
в т.ч. кредит	2,9	8,2	10,4	11,8	10,3	9,0	8,6	8,6	10,0	10,6

*Привлеченные ресурсы приведены за исключением бюджетных средств

Примечание - рассчитано автором на основе⁵⁸

Существенно усилилось влияние источников, перераспределяемых в корпоративном секторе (особенно вышестоящих организаций). В свою очередь, роль кредитования с 2005 года претерпевала незначительные изменения, колеблясь около 10% отметки. Таким образом, рыночные механизмы, обеспечивающие (с теоретических позиций) наиболее эффективное перераспределение капитала, сохранили среди внешних источников последнюю по значимости позицию в процессе формирования ресурсной базы инвестиционной деятельности.

В регионах Севера⁵⁹ тенденции влияния в распределении отдельных источников в целом подобны российской ситуации, однако выражены более ярко: во-первых, имеет место снижение собственных источников финансирования инвестиций с относительно равным участием прибыли и амортизации; во-вторых, с отклонением 5-7% от среднероссийского показателя сохраняется доля бюджетного финансирования, но средства бюджета субъекта снижаются более стремительно; значимость корпоративного сектора более чем на 30% превышает среднероссийский уровень; доля рыночных ресурсов

⁵⁸ Единая межведомственная информационно-статистическая система / Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (уточненные данные) (обновлен: 10.11.2015) [Электронный ресурс] URL:

<http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=33401&referrerType=0&referrerId=1292887>

⁵⁹ К регионам севера отнесены 24 субъекта Российской Федерации в соответствии с Постановлением Совмина СССР от 03.01.1983 N 12 (ред. от 03.03.2012) "О внесении изменений и дополнений в Перечень районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, утвержденный Постановлением Совета Министров СССР от 10 ноября 1967 г. N 1029" (вместе с "Перечнем районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, на которые распространяется действие Указов Президиума Верховного Совета СССР от 10 февраля 1960 г. и от 26 сентября 1967 г. о льготах для лиц, работающих в этих районах и местностях", утв. Постановлением Совмина СССР от 10.11.1967 N 1029)

устанавливается и практически сохраняется на уровне чуть ли не в два раза ниже среднероссийского. Исключение составляет 2014г. (табл. 9).

Таблица 9 – Структура финансирования основного капитала в северных регионах, %

источник финансирования	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Собственные средства	52,9	46,1	44,7	41,9	40,1	45,3	41,2	46	50,6	45,8
в т.ч. прибыль	25,7	20,5	21,8	20,0	17,3	18,4	17,6	20,6	н/д	н/д
амортизация	20,5	23,5	19,7	18,9	20,9	24,8	21,6	22,2	н/д	н/д
Бюджетные	15,0	14,6	13,0	13,2	15,0	15,4	15,4	13,9	13,4	12,2
в т.ч. субъект Федерации	14,0	13,9	10,1	9,3	7,3	7,7	7,5	5,8	5,3	4,3
Привлеченные, в т.ч.	32,1	39,3	42,3	44,9	44,9	39,3	43,4	40,1	36,0	36,9
корпоративный сектор	н/д	21,1	25,0	30,4	32,5	29,5	33,8	32,0	26,0	25,1
в т.ч. вышестоящие организации	н/д	13,8	17,2	22,9	23,6	23,5	27,6	25,0	16,8	16,5
рыночные	2,1	4,2	6,8	9,1	8,0	6,2	6,4	6,3	6,6	11,3
в т.ч. кредит	2,1	4,0	6,7	9,0	6,8	5,1	5,7	5,8	6,5	10,5

Примечание - Рассчитано автором на основе

По отдельным регионам Севера соотношения меняются.

С целью выявления особенности воздействия механизма финансирования инвестиций в основной капитал осуществим типологию регионов с учетом преобладания того или иного источника в структуре⁶⁰. С учетом указанного критериального признака из субъектов Федерации северной зоны можно выделить четыре группы:

Первая группа: регионы с высокой долей самофинансирования (выше среднероссийского уровня). К ним относятся 7 из 24 регионов: Пермский и Красноярский края; Иркутская, Томская, Мурманская области; Ханты-Мансийский автономный округ и Республика Саха.

Вторая группа: бюджетнозависимые регионы (более 50% бюджетного финансирования в структуре внешних источников инвестиций). Сюда включаются: Республики Алтай, Бурятия, Тыва; Тюменская (исключая автономные округа) и Магаданская области; Камчатский край.

Третья группа: регионы, зависимые от средств, поступающих от корпоративного сектора. Эту группу составляют Республика Коми, Ямало-Ненецкий, Ненецкий, Чукотский автономные округа, Сахалинская (с 2010 г.) и Амурская области (с 2007 г.), Хабаровский край (с 2009 г.).

Четвертая группа: регионы, характеризующиеся смешанным финансированием. Это – Архангельская область (исключая Ненецкий АО), с высокой зависимостью от корпоративного финансирования в период 2005-2008гг. а с 2009 года практически в равной пропорции бюджетное финансирование и корпоративное; Приморский край до 2006г. с высокой долей самофинансирования, с 2007г. бюджетное финансирование и корпоративное; Забайкальский край – бюджетное и корпоративное; республика Карелия –

⁶⁰ Кобылинская Г.В. Развитие северных территорий через призму финансового обеспечения инвестиционной деятельности / Финансы. – 2016. № 3.

единственный субъект Федерации, имеющий в своем составе достаточно высокую долю кредитных ресурсов.

Рассмотрим выделенные группировки с позиций достижения результативности в региональном развитии.

В качестве результативных показателей в рамках настоящего исследования принимаются: численность населения (как показатель комфортности проживания на территории); валовой региональный продукт (как наиболее распространенный в экономической литературе показатель экономического роста); инвестиции в основной капитал (как один из основных факторов экономического роста); прибыль, полученная на территории и отношение прибыли к ВРП (как показатели эффективности хозяйственной деятельности в регионе).

Использование перечисленных показателей для расчета результативности требует некоторых комментариев. Из показателей ВРП и инвестиций наибольшее распространение в исследовательских работах имеют показатели на душу населения и индекс физического объема. Однако в применении в северным регионам на динамику обоих показателей влияют: во-первых, плотность населения (например: Чукотский АО – 0,1 чел/км²; Пермский край – 16,5 чел/ км²);⁶¹ во-вторых, масштаб объемов ВРП (например: Ямало-Ненецкий автономный округ – 1,37 трлн. руб.; Чукотский автономный округ - 46,99 млрд. руб.)⁶². Значительные колебания, в некоторой степени, искажают результативность показателей. По этой причине в качестве результативных показателей используются их удельные веса в консолидированном показателе территорий северной зоны. То же самое можно сказать о прибыли, полученной в конкретном регионе.

Итак, 1 группа регионов аккумулирует на своей территории к концу исследуемого периода 50% населения «северной зоны» (табл.10).

Таблица 10 - Удельные веса субъектов 1 группы в совокупном показателе северных территорий,%

Показатели	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Мурманская область										
население	3,5	3,4	3,3	3,3	3,2	3,2	3,2	3,2	3,13	3,11
ВРП	3,40	2,70	2,78	2,71	2,59	2,50	2,34	2,31	2,35	2,3
инвестиции	1,90	1,92	1,39	1,83	1,66	1,38	1,57	1,87	1,8	1,8
прибыль	2,8	1,7	3,3	3,2	2,5	2,4	2,1	1,8	1,8	1,4
прибыль/ВРП	23,5	13,5	22,8	18,2	18,6	19,2	18,7	14,1	15,2	12,9
Пермский край										
население	10,9	10,9	10,8	10,8	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7
ВРП	7,66	6,64	6,92	7,70	6,90	6,68	7,44	7,00	6,82	6,9
инвестиции	7,27	5,46	6,31	5,96	5,25	5,00	4,05	4,2	5,7	4,7

⁶¹ Федеральная служба государственной статистики / Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации - 2014 г. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/Iss.htm

⁶² Федеральная служба государственной статистики / Национальные счета – Валовой региональный продукт [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#

Показатели	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
прибыль	6,6	6,9	7,8	15,2	7,3	7,7	8,0	9,4	7,1	5,6
прибыль/ВРП	24,9	21,9	21,3	30,2	20,7	23,2	22,2	24,3	21,1	16,9
ХМАО										
население	5,3	5,9	6,0	6,1	6,2	6,2	6,3	6,4	6,5	6,5
ВРП	24,92	28,41	25,05	24,57	22,74	21,15	21,60	22,00	21,0	20,0
инвестиции	28,3	21,5	19,7	18,9	18,7	18,2	17,8	17,4	18,5	18,1
прибыль	38,5	39	32,5	35,5	30,6	23,4	28,4	27,8	44	48,4
прибыль/ВРП	44,8	28,9	24,6	22,1	26,2	22,2	27,2	22,9	41,9	50,4
Красноярский край										
население	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	11,6	11,6	11,6
ВРП	13,24	8,93	10,64	9,36	9,58	11,32	10,36	9,63	9,59	10,1
инвестиции	6,72	6,86	6,23	7,99	9,84	9,56	8,64	9,87	9,7	8,8
прибыль	19,8	11,1	21,9	5,41	13,3	20,4	15	10,9	8,9	7,9
прибыль/ВРП	43,4	26,3	39,1	8,86	27	36,2	30	20,4	18,4	16,3
Иркутская область										
население	10,0	10,0	9,9	9,9	9,9	9,9	9,8	9,8	9,8	9,8
ВРП	6,36	5,24	5,84	5,57	5,87	5,86	5,62	6,00	6,2	6,4
инвестиции	2,86	3,52	6,28	5,08	4,23	4,28	4,08	4,60	5,2	4,9
прибыль	3,16	2,15	3,51	3,54	6,83	5,87	5,06	7,88	6,46	7,9
прибыль/ВРП	14,4	8,62	11,4	9,75	22,7	20,1	18,7	23,8	20,8	25,8
Томская область										
население	4,0	4,1	4,1	4,2	4,2	4,3	4,3	4,3	4,3	4,4
ВРП	2,50	3,24	3,11	3,16	3,14	3,05	2,96	3,02	3,07	3,0
инвестиции	2,46	1,86	3,69	3,36	2,97	2,78	2,83	2,80	2,7	2,8
прибыль	1,54	2,15	3,67	2,07	1,98	1,88	1,74	2,14	1,89	1,9
прибыль/ВРП	17,9	13,9	22,4	10	12,2	12,4	12,2	12,8	12,2	12,9
Республика Саха										
население	3,7	3,8	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9
ВРП	5,06	3,72	3,52	3,93	4,20	4,15	4,31	4,40	4,34	4,7
инвестиции	4,17	4,71	6,17	6,14	7,65	4,68	5,33	5,31	5,0	5,2
прибыль	3,6	3,72	3,27	3,36	1,07	2,25	3,34	4	2,54	2,4
прибыль/ВРП	20,7	21,1	17,6	13,1	4,96	10,9	16,1	16,4	11,6	10,6
Итого по группе I										
население	48,9	49,4	49,5	49,6	49,6	49,7	49,8	49,9	49,9	50,0
ВРП	63,1	58,9	57,8	57,0	55,0	54,7	54,6	54,4	53,3	53,4
инвестиции	53,7	45,8	49,7	49,2	50,3	45,9	44,3	46,0	48,5	46,3
прибыль	76	66,8	76	68,2	63,5	64	63,6	63,9	72,7	75,5
прибыль/ВРП	34,9	23,9	24,9	18,3	22,5	23,4	24,1	21,3	27,7	29,5

Примечание - рассчитано автором на основе⁶³

⁶³ Федеральная служба государственной статистики /Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

Сложившаяся система финансирования способствовала сохранению отраслевой структуры с преобладанием сырьевой направленности экономического развития (табл. 11).

Таблица 11 - Структура ВРП по первой группе регионов, %

Виды деятельности	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Добыча	38,1	43,8	36,9	36,2	33,3	35,6	39,5	40,2	39,0	38,7
Обработка	16,4	15,6	17,8	15,1	13,3	15,4	14,8	12,7	12,4	13,1
Транспорт	9,2	9,1	8,8	9,2	10,1	10,2	8,5	9,0	8,9	8,5
Торговля	8,3	7,4	7,9	8,6	8,1	7,6	7,3	7,3	7,5	7,3
Строительство	4,6	3,7	5,8	6,4	7,1	5,8	6,0	6,3	5,8	6,1
ИТОГО	76,6	79,6	77,2	75,5	71,9	74,6	76,1	75,5	73,6	73,7

Примечание - рассчитано автором на основе ⁶⁴

При этом за исследуемый период наблюдается, хоть и незначительный, но его прирост. Вместе с тем, вклад регионов исследуемой группы по показателю ВРП снижается почти на 10%. Потери по инвестированию в основной капитал составляют более 7%. Ухудшение названных показателей, скорее всего, свидетельствует о дефицитности инвестиционных вложений. Тем не менее, первая группа на протяжении 14 лет твердо удерживает позиции по концентрации прибыли (60-75%), что обеспечивает ей достаточно высокую эффективность (прибыль/ВРП). Вхождение в состав группы Ханты-Мансийского автономного округа в наибольшей степени оказывает воздействие на выявленные тенденции.

При уменьшении удельного веса в структуре валового продукта обрабатывающего производства, имеет место незначительный рост такого вида экономической деятельности, как «строительство».

Во вторую группу регионов, с высокой зависимостью инвестиций от бюджетных ресурсов, попадают малочисленные регионы Сибири (Республики Алтай, Бурятия, Тыва) и Дальнего Востока (Магаданская область, Камчатский край). К ним присоединяется уральский регион - Тюменская область (без автономных округов) (табл. 12).

Таблица 12 - Удельные веса субъектов второй группы в совокупном показателе северных территорий, %

Показатели	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Тюменская область (без автономных округов)										
население	5,2	5,2	5,3	5,4	5,4	5,5	5,5	5,6	5,7	5,8
ВРП	3,08	7,60	6,32	5,90	5,65	5,87	6,25	5,94	6,52	5,3
инвестиции	2,8	5,4	5,5	5,6	5,6	5,5	5,2	5,3	6,3	6,8
прибыль	3,2	12,7	7,53	11,9	15,4	14,5	16	12,9	7,29	6,8
прибыль/ВРП	30,3	35,2	22,6	30,9	53,2	49,5	52,9	39,4	22,4	26,9
Республика Алтай										
население	0,78	0,81	0,82	0,83	0,83	0,84	0,85	0,85	0,86	0,87
ВРП	0,17	0,18	0,22	0,24	0,25	0,24	0,23	0,25	0,26	0,28

⁶⁴ Федеральная служба государственной статистики / Национальные счета - Структура ВРП по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm

Показатели	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
инвестиции	0,16	0,28	0,31	0,30	0,28	0,34	0,41	0,28	0,31	0,35
прибыль	0,1	0,01	0,04	0,03	0,02	0,01	0,04	0,09	0,13	0,1
прибыль/ВРП	22,2	1,23	3,13	1,68	1,27	0,64	3,66	6,92	10,5	7,7
Республика Бурятия										
население	3,8	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	4,0	4,0
ВРП	1,33	1,52	1,56	1,58	1,55	1,43	1,36	1,34	1,36	1,31
инвестиции	0,92	0,92	1,00	0,92	0,93	1,20	1,14	1,07	1,08	0,92
прибыль	0,2	0,23	0,54	1,28	0,73	0,53	0,87	0,69	0,48	0,7
прибыль/ВРП	5,4	3,23	6,57	12,4	9,15	7,48	13,3	9,27	6,98	11,5
Республика Тыва										
население	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
ВРП	0,22	0,24	0,28	0,30	0,34	0,33	0,30	0,30	0,32	0,33
инвестиции	0,07	0,12	0,12	0,15	0,21	0,26	0,23	0,30	0,35	0,41
прибыль	0,004	0,01	0,01	0,01	0,01	0,04	0,02	0,02	0,02	0,02
прибыль/ВРП	0,6	0,85	0,97	0,74	0,79	2,23	1,25	1,23	1,02	1,06
Магаданская область										
население	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
ВРП	0,80	0,55	0,51	0,53	0,61	0,64	0,64	0,64	0,68	0,69
инвестиции	0,56	0,49	0,51	0,53	0,60	0,60	0,53	0,71	0,98	0,98
прибыль	0,45	0,15	0,08	0,3	0,38	0,57	0,43	0,91	0,44	0,5
прибыль/ВРП	16,1	5,7	2,98	8,64	12,2	17,8	13,8	25,9	12,9	16,2
Камчатский край										
население	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
ВРП	1,12	0,89	0,96	0,99	1,21	1,11	1,01	1,04	1,02	1,03
инвестиции	0,94	0,68	0,67	0,65	0,97	1,17	0,95	0,93	0,8	0,6
прибыль	0,39	0,31	0,47	0,26	0,48	0,38	0,25	0,39	0,23	0,16
прибыль/ВРП	10,1	7,38	9,31	4,01	7,66	6,83	5,09	6,87	4,5	3,3
Итого по группе II										
население	13,1	13,1	13,2	13,3	13,4	13,4	13,5	13,6	13,7	13,8
ВРП	6,72	10,99	9,84	9,54	9,62	9,62	9,79	9,51	10,13	8,9
инвестиции	5,41	7,91	8,11	8,14	8,57	9,12	8,42	8,59	9,9	10,1
прибыль	4,4	13,4	8,7	13,8	17,1	16,0	17,6	15,0	8,6	8,3
прибыль/ВРП	15,2	15,7	11,6	13,8	17,0	16,3	16,0	18,0	16,1	13,1

Примечание - рассчитано автором на основе⁶⁵

У всех перечисленных субъектов Федерации, за исключение Тюменской области, в составе бюджетных средств львиную долю составляют средства федерального бюджета. В данном случае, возможно, отчасти, говорить о регулирующей роли государства, так как показатели результативности незначительно, но улучшаются: по численности населения – у всех трех республик; по ВРП – Республиках Алтай и Тыва, Магаданской области. Положительный тренд

⁶⁵ Федеральная служба государственной статистики /Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

имеет место практически у всех регионов второй группы по отношению к 2005 году по показателям эффективности, однако тенденция улучшения нестабильна. Тюменская область (крупнейший центр переработки нефти), как регион с высокой долей участия в инвестировании основных фондов бюджета субъекта, заслуживает отдельного комментария. Именно этот регион обеспечивает своим вкладом высокую экономическую эффективность в целом по группе и преобладание среди видов деятельности до 2008 г. торговли (это – оптовая торговля топливом), а с 2009 года – обрабатывающего производства (это – производство нефтепродуктов) (табл. 13).

Таблица 13 - Структура ВРП по второй группе регионов, %

Виды деятельности	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
добыча	4,2	3,9	4,0	1,4	4,1	6,2	6,7	7,8	8,2	10,8
обработка	33,1	4,8	6,1	6,5	18,3	22,2	23,6	21,5	21,7	14,0
транспорт	17,1	11,5	13,4	13,3	12,9	13,3	13,0	10,9	11,2	9,8
торговля	8,0	50,9	39,3	38,0	16,5	14,0	13,5	13,2	13,4	13,8
Строительство	4,3	3,7	5,4	5,5	5,9	6,8	7,4	8,5	7,9	8,3
итого	66,7	74,8	68,2	64,7	57,7	62,5	64,2	61,9	62,5	56,7

Примечание - рассчитано автором на основе⁶⁶

Третья группа, объединяющая регионы с высоким удельным весом корпоративного сектора (средства вышестоящих организаций и займы других организаций) в структуре финансирования основного капитала, демонстрирует повышение ее значимости в структуре всей «северной зоны» по показателю валового регионального продукта (табл. 14).

Таблица 14 - Удельные веса субъектов третьей группы в совокупном показателе северных территорий, %

Показатели	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Коми										
население	4,0	3,8	3,8	3,7	3,7	3,7	3,6	3,6	3,5	3,5
ВРП	3,67	3,48	3,49	3,70	3,87	3,79	3,86	3,90	3,74	3,4
инвестиции	4,51	4,84	3,25	3,27	4,35	4,02	5,67	6,01	5,1	5,3
прибыль	3,56	2,7	2,77	2,08	3,4	3,4	4,26	3,6	3,55	2,3
прибыль/ВРП	28,1	16,3	15,1	8,62	17,1	18	22,9	16,7	19,1	14,3
Ненецкий автономный округ										
население	0,16	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
ВРП	0,74	0,91	1,42	1,16	1,66	1,57	1,46	1,28	1,31	1,3
инвестиции	1,01	2,16	4,70	3,41	1,44	1,53	1,24	1,53	1,65	2,1
прибыль	0,81	0,61	0,41	0,3	1,48	1,51	0,34	0,35	0,16	0,1
прибыль/ВРП	31,9	14,2	5,54	3,99	17,3	19,3	4,78	5,02	2,44	2,2
Ямало-Ненецкий автономный округ										
население	1,90	2,07	2,12	2,12	2,12	2,13	2,18	2,20	2,19	2,
ВРП	7,23	8,97	8,62	9,13	8,31	8,39	8,55	9,69	10,48	11,4
инвестиции	21,8	13,6	14,8	15,6	13,7	13,9	13,4	15,0	15,5	18,3
прибыль	6,69	10,5	5,86	7,16	6,31	6,9	7,49	9,82	9,18	6,9
прибыль/ВРП	26,8	24,7	12,9	12	14,8	16,5	18,2	18,3	17,3	12,5
Хабаровский край										
население	5,58	5,50	5,47	5,47	5,47	5,46	5,45	5,45	5,44	5,4

⁶⁶ Федеральная служба государственной статистики / Национальные счета - Структура ВРП по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm

Показатели	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВРП	4,00	3,27	3,35	3,41	3,54	3,79	3,54	3,56	3,8	3,9
инвестиции	3,06	3,76	3,33	3,27	3,85	5,61	5,05	4,65	3,9	3,0
прибыль	2,93	0,91	1,18	1,34	0,95	1,36	1,18	1,83	1,2	2,0
прибыль/ВРП	21,2	5,88	6,68	6,02	5,24	7,21	6,89	9,3	6,59	10,9
Амурская область										
население	3,53	3,44	3,41	3,40	3,38	3,37	3,33	3,32	3,29	3,
ВРП	1,62	1,56	1,62	1,67	1,93	1,92	2,00	1,87	1,61	1,7
инвестиции	1,07	2,28	2,35	2,58	2,61	3,01	3,31	2,93	2,6	1,9
прибыль	0,21	0,26	0,44	0,57	1,55	1,31	1,01	1,04	0,4	0,6
прибыль/ВРП	3,8	3,44	5,16	5,2	15,6	13,7	10,5	10,1	4,92	7,2
Сахалинская область										
население	2,14	2,08	2,06	2,04	2,03	2,02	2,01	2,0	1,99	1,98
ВРП	2,15	2,46	4,15	4,23	5,02	5,23	5,31	5,22	5,2	5,6
инвестиции	2,13	10,65	6,33	5,96	4,70	4,84	4,93	4,24	4,5	5,4
прибыль	0,98	0,5	0,79	1,93	1,96	0,67	0,92	1,35	1,17	0,8
прибыль/ВРП	13,3	4,31	3,63	6,98	7,59	2,56	3,58	4,67	4,52	3,1
Чукотский автономный округ										
население	0,22	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
ВРП	0,24	0,25	0,30	0,39	0,58	0,42	0,40	0,37	0,34	0,4
инвестиции	0,19	0,71	0,29	0,32	0,60	0,19	0,26	0,45	0,29	0,2
прибыль	0,07	0,18	0,09	0,38	1,38	1,12	0,82	0,05	0,47	0,7
прибыль/ВРП	8,3	153	5,45	15,2	46,6	53,7	42,9	2,4	27,5	34,1
Итого по группе III										
население	17,5	17,3	17,2	17,1	17,1	17,0	17,0	16,9	16,8	16,8
ВРП	19,6	20,9	23,0	23,7	24,9	25,1	25,1	25,9	26,5	27,7
инвестиции	33,7	38,0	35,1	34,4	31,2	33,1	33,8	34,8	33,6	36,1
прибыль	15,25	15,7	11,6	13,8	17	16,3	16	18	16,1	13,5
прибыль/ВРП	22,5	15,8	9,5	8,9	13,3	13,0	13,2	12,6	12,2	10,1

Примечание - рассчитано автором на основе⁶⁷

Прирост по группе составляет более 8%. Однако инвестиционные затраты достаточно высоки: оттягивая более 30-35% инвестиционных ресурсов из совокупного объема инвестиций регионов севера, они производят только порядка 25-27% ВРП. Соответственно экономическая эффективность по группе находится на уровне гораздо ниже среднероссийского.

Основное влияние на групповые показатели оказывают такие субъекты, как Ямало-Ненецкий автономный округ и Сахалинская область.

Примечательным является изменение структуры валового продукта под влиянием действующей системы финансирования. В целом структура ВРП по группе напоминает структуру группы с преобладанием самофинансирования среди источников инвестиций. Также просматривается ведущая роль сырьевого сектора. Однако если в первой группе его позиции колеблются на протяжении исследуемого периода, то в третьей устанавливается стабильная тенденция его роста. Обрабатывающая промышленность, имея на начало периода итак незначительный вклад в валовой продукт – 6,5%, сжимается к концу периода до 4,0%. В тоже время удельный вес строительства в ВРП по группе превышает практически в два раза не только этот показатель по первой группе, но и среднероссийский уровень (табл. 15).

Стоит также отметить, что в группу с «корпоративной зависимостью» в финансировании инвестиций попадают ведущие нефтегазовые регионы: Республика Коми, Ненецкий, Ямало-Ненецкий автономные округа, Сахалинская область.

⁶⁷ Федеральная служба государственной статистики /Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru

Сложившаяся система финансирования свидетельствует о формировании узконаправленного интереса крупного корпоративного капитала не только к освоенным месторождениям природных ресурсов (в основном нефтяных и газовых), но и к разработке новых месторождений (об этом свидетельствует высокая доля строительства).

Таблица 15 - Структура ВРП по третьей группе регионов⁶⁸,%

Показатели	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
добыча	37,3	39,1	38,7	38,8	39,3	40,5	42,0	43,0	43,1	43,6
обработка	6,5	6,1	5,4	5,0	4,5	4,5	4,2	4,2	4,3	4,0
транспорт	11,1	12,1	9,8	9,5	9,5	9,7	9,8	10,2	10,6	10,7
торговля	7,9	8,6	8,8	8,7	9,1	8,5	9,5	9,2	9,0	9,2
строительство	12,5	10,6	13,0	13,3	11,1	12,0	11,4	9,9	8,5	9,9
итого	75,3	76,5	75,7	75,3	73,5	75,2	76,9	76,5	75,5	77,4

Примечание - рассчитано автором на основе⁶⁹

В четвертую группу вошли регионы, по которым приоритет того или иного источника в динамике отсутствует. На начальных этапах исследуемого периода включенные в группу регионы опирались в большей степени при инвестировании основного капитала на собственные средства. Исключение составляет Архангельская область с преобладанием до 2009 года в инвестиционных потоках корпоративных ресурсов. В последующие периоды самофинансирование замещается приблизительно в равных пропорциях бюджетными ресурсами и внешним корпоративным финансированием.

По данной группе наблюдается снижение численности населения, относительное сохранение позиций по ВРП и рост инвестиций. Однако экономическая эффективность по группе снижается более чем в два раза, в Архангельской области и Забайкальском крае – более чем в четыре раза (табл. 16).

Таблица 16 - Удельные веса субъектов четвертой группы в совокупном показателе северных территорий, %

Регионы	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Карелия										
население	2,8	2,7	2,7	2,65	2,63	2,61	2,6	2,58	2,57	2,57
ВРП	1,74	1,57	1,52	1,46	1,35	1,29	1,37	1,31	1,37	1,32
инвестиции	1,69	1,47	0,99	1,02	0,74	0,82	0,83	0,88	0,9	0,8
прибыль	0,8	1,3	0,9	1,3	0,3	1,0	1,1	0,7	0,6	0,5
прибыль/ВРП	14,0	17,1	11,1	13,8	3,62	15,7	16,2	9,25	8,9	8,6
Архангельская область (без Ненецкого АО)										
население	5,1	5,0	4,9	4,87	4,84	4,81	4,76	4,7	4,66	4,63
ВРП	3,1	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4	2,6	2,5	2,5
инвестиции	1,8	2,4	2,0	2,3	1,5	2,1	2,5	2,7	2,5	1,6
прибыль	1,2	1,1	0,6	0,5	0,3	0,6	0,4	0,4	0,6	0,6

⁶⁸ Данные представлены с 2004 года по причине учета показателей до этого периода по отраслям народного хозяйства

⁶⁹ Федеральная служба государственной статистики / Национальные счета - Структура ВРП по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm

Регионы	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
прибыль/ВРП	11,5	9,2	4,9	2,7	2,7	4,7	3,6	2,7	4,6	5,0
Забайкальский край										
население	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,44	4,42	4,41
ВРП	1,85	1,41	1,61	1,78	1,90	1,79	1,80	1,82	1,76	1,6
инвестиции	1,80	1,67	1,65	1,86	1,68	1,61	1,45	1,75	1,45	1,7
прибыль	0,7	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,2	0,2
прибыль/ВРП	10,8	4,7	4,31	3,55	3,02	4,06	3,45	3,73	2,59	2,7
Приморский край										
население	8,1	8,0	8,0	8,0	8,0	7,9	7,9	7,9	7,87	7,84
ВРП	3,83	3,79	3,75	4,02	4,72	5,05	4,87	4,54	4,39	4,6
инвестиции	1,94	2,74	2,42	3,01	5,95	7,46	8,61	5,26	3,2	3,4
прибыль	1,6	1,4	1,9	2,1	1,5	1,8	1,0	1,6	1,1	1,4
прибыль/ВРП	11,8	8,02	9,69	7,86	6,09	7,01	4,47	6,44	5,1	6,4
Итого по группе IV										
население	20,5	20,2	20,0	20,0	19,9	19,9	19,7	19,6	19,5	19,4
ВРП	10,5	9,24	9,35	9,77	10,45	10,56	10,47	10,23	10,09	10,0
инвестиции	7,2	8,3	7,1	8,2	9,9	11,9	13,4	10,6	8,0	7,5
прибыль	4,3	4,1	3,8	4,2	2,4	3,7	2,8	3,0	2,6	2,8
прибыль/ВРП	11,9	9,4	7,7	6,6	4,4	7,1	5,6	5,4	5,1	5,8

Примечание - рассчитано автором на основе⁷⁰

Характерной особенностью группы является высокая доля транспорта в ВРП, сохраняющаяся на протяжении всего исследуемого периода (табл. 17).

Таблица 17 - Структура ВРП по четвертой группе регионов, %

Показатели	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
добыча	3,1	5,3	3,9	3,5	2,6	5,0	5,5	4,2	4,1	3,9
обработка	14,7	14,6	12,5	12,4	10,6	11,3	11,5	10,9	11,3	11,6
транспорт	19,8	20,5	19,0	19,4	18,8	20,3	18,1	20,2	19,9	18,6
торговля	17,0	17,0	19,5	18,4	15,8	14,0	13,7	14,9	14,6	15,8
строительство	5,6	4,6	4,8	6,1	8,4	10,8	13,1	8,3	5,3	5,0
итого	60,2	62	59,7	59,8	56,2	61,4	61,9	58,5	55,2	54,9

Примечание - рассчитано автором на основе⁷¹

Итак, по результатам проведенного исследования можно утверждать о том, что функционирование той или иной системы финансирования инвестиций в регионах Севера обусловлено следующими факторами:

- дефицитом инвестиционных ресурсов (самофинансирование) – 1 группа;
- видом экономической деятельности (преобладание в структуре финансирования основных фондов ресурсов корпоративного сектора) – 2 группа;

⁷⁰ Федеральная служба государственной статистики / Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

⁷¹ Федеральная служба государственной статистики / Национальные счета - Структура ВРП по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm

- уровнем социально-экономического развития (высокая доля в финансировании инвестиций бюджетных средств) – 3 группа.

Идентифицировать факторный признак по четвертой группе достаточно проблематично в силу смешанного характера финансирования. Тем не менее, взаимодействие государства и корпоративного сектора, характерное для данной группы, обеспечивает на фоне снижения численности населения самый низкий уровень экономической эффективности. Более того, колебание инвестиционной активности в регионах группы обуславливают либо падение показателей валового продукта (Республика Карелия), либо кратковременный эффект. Например, проведение саммита в Приморском крае способствовало резкому повышению инвестиционных вложений в регион с 2007 по 2011 годы, что обеспечило в эти периоды самые высокие темпы роста ВРП. Однако по окончании реализации проектов, связанным с этим событием, всплеск экономической активности сменился ее затуханием.

Выделенные факторные признаки позволяют установить воздействие структуры финансирования основного капитала на развитие регионов и определить ориентиры в направлениях при разработке региональной инвестиционной политики.

Так, регионы, опирающиеся на собственные ресурсы, достигают наиболее стабильного развития с точки зрения проживающего на северных территориях населения (об этом свидетельствует рост их численности). Однако в экономическом развитии такие регионы традиционно опираются на сырьевой сектор (с ограниченным периодом эксплуатации). Сложившееся положение, с одной стороны, в условиях низкой конкурентоспособности российской экономики, обеспечивает их производство рынком сбыта, а с другой – предопределяет жесткую зависимость успешности развития региона от конъюнктуры мировых цен и обуславливает их уязвимость в условиях мирового кризиса. Поэтому при разработке направлений инвестиционной политики приоритетность задач по созданию благоприятных условий для привлечения внешних инвесторов (направлена на преодоление дефицитности ресурсов) и ориентация на развитие диверсифицированной экономики должна быть равноценна.

Группа регионов, имеющих высокую долю участия в инвестициях федерального бюджета, характеризуется незначительным улучшением результативных показателей. В данном случае, судя по низким значениям эффективности, бюджетные инвестиции в большей мере ориентированы на поддержку слаборазвитых регионов.⁷² В условиях же ограниченности бюджетных ресурсов приоритет должен отдаваться политике стимулирования процессов формирования эффективного экономического ядра. Соответственно, важнейшим элементов формирования региональной политики является правильный выбор приоритетных отраслей на основе тщательной оценки конкурентных преимуществ региона.

Регионы, зависимые от корпоративного сектора, демонстрируют достаточно высокую инвестиционную активность и характеризуются наилучшими

⁷² Барашева Т.И., Барашева Е.Н. Основные направления регулирования бюджетно-налоговых отношений в северных регионах // *Научное обозрение*. 2015. № 24. С. 325-329.

показателями экономического роста. Вместе с тем, это не находит адекватного отражения в создании комфортных условий проживания населения (удельный вес в валовом продукте здравоохранения, образования, социальных услуг сохраняется на достаточно низком уровне). Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость присутствия среди приоритетов регулирования инвестиционной деятельности разработку мер по усилению социальной ответственности корпораций, реализующих инвестиционные проекты в регионах.

Группа со смешанным финансированием характеризуется участием в инвестиционных процессах и бюджетных средств, и ресурсов крупных корпораций. Примечательным в данном случае является ухудшение всех показателей по группе. Таким образом, низкая эффективность взаимодействия государства и корпораций, выражающаяся либо в ухудшении результативных показателей, либо в наличие кратковременных эффектов (например, проведение саммита в Приморском крае способствовало резкому повышению инвестиционных вложений в регион с 2007 по 2011 годы и обеспечило в эти периоды самые высокие темпы роста ВРП; по окончании реализации проектов, связанных с этим событием, всплеск экономической активности в регионе сменился ее затуханием), обуславливает потребность в совершенствовании форм взаимодействия государства и корпораций при реализации крупных инвестиционных проектов и ориентацию на обеспечение экономики региона на новый уровень развития.

В целом значимость северных регионов в общероссийском масштабе снижается и по инвестициям в основной капитал, и по валовому региональному продукту, и по численности населения. При этом необходимо особо отметить высокую концентрацию капитала корпоративного сектора на их территории и относительно низкую активность рыночных механизмов (табл. 18).

Таблица 18 – Удельный вес совокупного показателя северных регионов в общероссийской структуре, %

Показатели	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
население	17,9	17,5	17,3	17,3	17,3	17,2	17,2	17,2	17,1	17,1
ВРП	28,2	27,3	24,7	23,2	24,4	24,7	24,9	24,6	24,1	24,0
инвестиции	32,5	28,8	28,9	29,1	31,6	30,5	32,4	30,7	28,9	28,9
собственные средства	37,4	32,8	35,7	35,1	38,5	39,1	37,3	36,9	38,1	35,0
Корпоративный сектор	н/д	39,2	35,5	39,9	43,1	34,6	41,2	40,7	50,3	47,2
бюджетные ресурсы	22,8	23,1	19,6	20,8	24,4	27,8	30,4	27,7	24,0	25,0
рыночные ресурсы	20,6	11,3	17,9	23,8	24,9	21,6	25,3	23,8	20,3	33,5

Примечание - рассчитано автором на основе⁷³

Притяжением интересов корпоративных инвесторов является сырьевой сектор (табл. 19).

⁷³ Единая межведомственная информационно-статистическая система / Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (уточненные данные) (обновлен: 10.11.2015) [Электронный ресурс] URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=33401&referrerType=0&referrerId=1292887>

Таблица 19 - Удельный вес совокупного показателя северных регионов в общероссийской структуре, %

Показатели	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
добыча	74,6	74,4	72,1	71,1	72,5	72,5	72,9	75,0	75,5	77,2
обработка	20,8	18,2	16,7	14,2	16,5	18,0	17,5	15,8	15,3	14,5
транспорт	28,4	28,4	25,4	25,2	26,2	26,9	25,5	25,6	25,7	26,4
торговля	9,1	13,3	12,3	12,4	10,0	9,1	9,1	9,1	9,2	9,2
строительство	29,2	25,1	28,8	27,1	29,6	28,7	29,7	26,1	23,7	24,8

Примечание - рассчитано автором на основе⁷⁴

Соответственно значимость северных территорий в российском масштабе по такому виду деятельности, как добыча полезных ископаемых усиливается при снижении значимости других видов деятельности. При этом снижение удельного веса добычи в структуре видов экономической деятельности в целом по Российской Федерации обуславливает снижение масштабов влияния северной зоны на экономику страны (падение ВРП по регионам севера в структуре валового продукта РФ составляет более 4% за период 2000-2014гг.)

Ориентир на саморазвитие региона и на снижение рисков, связанных с внешним финансированием, предполагает поиск и разработку механизмов включения внутренних резервов регионального развития. В данном направлении особое место отводится амортизационной политике.

3.2 Оценка амортизационной политики в северных регионах и направления ее совершенствования.

Амортизация — перенесение по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического или морального износа на стоимость производимой продукции (работ, услуг). Функционируя длительное время, основные производственные фонды постепенно изнашиваются и переносят свою стоимость на готовую продукцию частями. Поскольку основные производственные фонды не требуют возмещения в натуральной форме после каждого воспроизводственного цикла, предприятия осуществляют затраты на их восстановление по истечении нормативного срока службы. Денежные средства, высвобождающиеся в процессе постепенного восстановления стоимости основных производственных фондов, аккумулируются в виде амортизационных отчислений в амортизационном фонде.

Амортизационная политика предприятия – важная часть финансовой политики, замена устаревшего оборудования способствует развитию технического прогресса. Амортизационный фонд имеет двойственную экономическую природу: с одной стороны, обслуживает процесс возмещения износа основных фондов, и одновременно обслуживает процесс их расширенного воспроизводства. Амортизация начисляется ежемесячно по нормам, установленным коммерческим предприятием, является постоянным и

⁷⁴ Федеральная служба государственной статистики / Национальные счета - Структура ВРП по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vvp2.htm

носит непрерывный характер. Начисление амортизации производится до полного погашения стоимости объекта основного средства либо списания его с баланса предприятия.

Экономика Севера функционирует в экстремальных условиях: вечная мерзлота, скудная растительность, длительность периода года с низким температурным режимом, высокий снежный покров, короткий солнечный день в зимний период и др. Условия хозяйствования, в данном случае, характеризуются наличием множества особенностей, которые являются факторами удорожания производства.⁷⁵ Поддержание состояния основных производственных фондов хозяйствующих субъектов в надлежащем состоянии, своевременность замены и модернизация производства по мере развития научно-технического прогресса являются одним из способов преодоления подобной неблагоприятной специфики.

Среди наиболее распространенных на практике индикаторов оценки состояния основных фондов выделяются такие взаимосвязанные показатели, как: степень износа (отношение накопленного к определенной дате износа имеющихся основных фондов (разницы их полной учетной и остаточной балансовой стоимости) к полной учетной стоимости этих фондов); удельный вес полностью изношенных основных фондов; коэффициент обновления (отношение основных фондов, введенных в действие в течение года, к их наличию на конец года).

Перечисленные показатели дополним показателем, характеризующим формирование и использование амортизационного фонда. Воспроизводственный процесс с позиций теории носит циклический характер: средства накапливаются в течение определённого времени (до полного износа), затем осуществляются крупные единовременные затраты (восстановление (физический износ), модернизация (моральный износ)). Соответственно сравнение накопленных и использованных средств амортизации может служить в качестве оценки имеющихся у хозяйствующих субъектов резервов. Назовем этот показатель – уровень использования амортизационного фонда.

Оценивая состояние основных фондов в целом по Российской Федерации необходимо отметить, прежде всего, высокий уровень износа, близкий к критическому (в мировой практике порог предкризисной ситуации по степени износа составляет 50%⁷⁶). Причина сложившегося положения скрывается в запаздывании процессов обновления по отношению к старению фондов. Доля полностью изношенных фондов к 2014 году достигает почти 15%, в то время как коэффициент обновления не поднимается выше 8,5%. В тоже время уровень использования фонда за десятилетний период колеблется в интервале 55-60%, что свидетельствует о наличии значительного резерва пополнения ресурсов и возможностей активизации инвестиционной деятельности (табл. 20).

В разрезе отдельно взятых северных регионов ситуация не поддается однозначной интерпретации.

⁷⁵ Меккель С.А. Экономическая эффективность технического оснащения производства в условиях Севера. - Новосибирск: Наука, Сиб.отделение, 1989. – 149 с.

⁷⁶ Океанова З. К. Основы экономической теории / З. К. Океанова. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2002. – 272 с.

Таблица 20 – Оценка состояния основных фондов и уровень использования амортизационного фонда в РФ, %

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
степень износа	45,2	46,3	46,2	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2	н/д
доля изношенных ОФ	13,3	13,3	12,9	13,1	13	13,5	14,4	14	14,6	14,9
коэффициент обновления	5,7	7,1	6,8	7,1	7,7	7,7	6,7	8,2	8,5	8,4
уровень использования АФ	60,8	61,8	64,0	64,8	48,2	55,8	61,5	57,9	55,4	н/д

Примечание - источник⁷⁷ и расчеты авторов

При оценке состояния и анализе процессов создания и использования амортизационного фонда обратимся к группам регионов, выделенных в разделе 3.1.

Итак, в первой группе, ориентированной на самофинансирование в инвестиционной деятельности, три региона (Мурманская область, Пермский край, Ханты-Мансийский автономный округ) из семи входящих в группу, имеют критический уровень. В 2013 году к ним присоединяется Томская область (табл. 21).

Таблица 21 - Оценка состояния основных фондов и уровень использования амортизационного фонда в субъектах Федерации первой группы, %⁷⁸

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Мурманская область										
Степень износа	42,7	47	46,9	46,6	46,8	50,3	50,7	52,1	50,8	н/д
доля изношенных ОФ	12,2	11,8	13,8	13	12,9	16,6	14	12,2	13,2	13,2
Коэффициент обновления	3,5	5,2	4,3	4,9	6,0	4,3	2,9	3,9	3,9	3,8
Уровень использования АФ	123,2	97,3	101,7	98,2	91,8	87,5	97,9	98,4	99,6	н/д
Пермский край										
Степень износа	53,5	56,1	57,1	58,3	59,5	61,3	61,9	61,8	62,9	н/д
Доля изношенных ОФ	11	11,1	7,1	10,9	11,9	13,2	14,4	14,9	15,7	16,3
Коэффициент обновления	5,5	4,5	4,9	5,5	5,3	5,1	4,5	6,7	6,4	6,1
Уровень использования АФ	102,2	112,5	135,9	123,6	93,9	102,6	124,5	97,9	131,9	...
Ханты-Мансийский автономный округ										
Степень износа	51,4	53,6	55	54,8	54,8	54,9	59,4	59,2	58,1	н/д
Доля изношенных ОФ	17,9	19,2	20	20,7	20,2	22,5	23	24,4	27,1	27,2
Коэффициент обновления	6,3	6,5	6,3	8,2	8,9	8,1	7,8	9,1	7,7	10,0
Уровень использования АФ	80,1	92,3	87,9	92,3	90,2	89,9	103,1	100,2	108,3	н/д
Красноярский край										
Степень износа	46,3	47,3	48,6	48,1	46,4	46,9	47,4	46,9	46,4	н/д
Доля изношенных ОФ	10	10,2	10,1	9	8,5	11,8	9,2	9,9	10,1	11,3
Коэффициент обновления	4,5	5,7	6,4	6,7	8,2	11,6	7,9	8,9	12,0	11,8
Уровень использования АФ	48,5	51,8	45,5	55,0	52,1	56,5	67,2	78,7	48,9	н/д
Иркутская область										
Степень износа	49,2	50,5	50,8	45,7	39,2	40	40,9	42,7	47,2	н/д
Доля изношенных ОФ	10,4	10,6	8,7	8,7	7,2	8,8	6,9	7,2	9,6	9,2

⁷⁷ Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

⁷⁸ Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент обновления	4,0	5,1	7,7	6,1	16,2	19,9	8,1	8,9	8,8	8,7
Уровень использования АФ	79,6	82,8	86,2	99,0	63,1	70,7	58,9	59,9	58,4	н/д
Томская область										
Степень износа	41	41,9	42,7	43,5	44,7	45,8	47,5	48,9	50	н/д
Доля изношенных ОФ	12,9	13,2	12,5	8	10,9	11,6	11,2	11	16,2	17,8
Коэффициент обновления	6,9	5,3	8,2	8,4	9,2	7,9	7,5	9,2	9,2	8,0
Уровень использования АФ	72,1	77,6	74,5	66,2	55,4	61,4	59,3	53,3	60,5	н/д
Республика Саха (Якутия)										
Степень износа	40,3	42,9	42,5	35,6	41,8	43,7	43,9	36,7	37,9	н/д
Доля изношенных ОФ	13	13,3	13,3	8,2	10,4	17,7	11,3	6,9	8	10,6
Коэффициент обновления	6,8	7,2	6,9	7,2	7,2	9,1	5,3	8,1	10,4	8,7
Уровень использования АФ	104,9	151,5	258,9	200,9	190,0	192,7	190,7	156,0	132,9	н/д

Примечание - источник ⁷⁹ и расчеты авторов

Именно названные регионы используют практически полностью средства амортизационного фонда. Исключение составляет Томская область. Однако это не является показателем эффективности осуществляемой амортизационной политики (доля полностью изношенных фондов увеличивается, степень износа растет, показатели обновления низкие), а скорее свидетельствует о нарушении воспроизводственных процессов в прошлые периоды и неспособности амортизационного фонда в силу дефицитности ресурсов выполнять свою классическую функцию – обеспечивать, как минимум, простое воспроизводство.

Значительно лучше складывается ситуация в бюджетозависимых регионах. Несмотря на крупные вливания федеральных инвестиций в большинство из них, резервы в амортизационных отчислениях существуют. В частности, это касается Республики Тыва, Магаданской области и Камчатского края. К тому же степень износа имеет тенденцию снижения у всех регионов группы за исключением Республики Бурятия (табл.22).

Таблица 22 – Оценка состояния основных фондов и уровень использования амортизационного фонда в субъектах Федерации второй группы, %⁸⁰

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Тюменская область (без АО)										
степень износа	52,0	55,0	51,0	43,7	42,2	42,5	42,7	39,9	43,9	н/д
доля изношенных ОФ	9,3	6,3	7,3	7,6	9,2	13,4	12	13	10,9	10,6
коэффициент обновления	3,6	6,7	8,4	6,5	8,2	9,1	14,3	10,9	15,5	13,3
уровень использования АФ	73,6	93,9	98,1	90,4	72,3	59,7	67,9	78,4	140,1	н/д
Республика Алтай										
степень износа	33,6	39,6	38,6	39,1	40,1	39,6	35,3	35,8	32,6	н/д
доля изношенных ОФ	10,7	10,3	9,8	5,2	4,4	6,7	4,1	4,3	3,1	5,3
коэффициент обновления	7,0	7,8	10,2	10,7	11,2	9,7	13,5	17,6	10,7	17,4
уровень использования АФ	164,2	82,9	119,8	124,7	116,9	199,2	143,8	244,8	125,1	...

⁷⁹ Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

⁸⁰ Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

Республика Бурятия										
степень износа	42,4	42	43,3	43,3	44,6	45,1	45	45,7	46	н/д
доля изношенных ОФ	4,1	3,7	4	2,6	3,7	5,6	4,9	5,3	6,2	5,3
коэффициент обновления	3,5	3,7	4,0	5,4	5,3	5,0	6,0	7,0	7,6	7,5
уровень использования АФ	178,3	208,1	106,6	148,9	75,5	98,4	128,0	137,9	119,9	н/д
Республика Тыва										
степень износа	39,4	40,8	43	45,4	46,3	46,3	42,9	40,8	41,6	н/д
доля изношенных ОФ	10,2	6,6	8,9	7,8	15,5	20,4	13,2	7,9	9	7,6
коэффициент обновления	3,6	4,8	5,1	6,5	6,8	9,3	11,7	11,6	15,6	10,8
уровень использования АФ	52,5	45,8	80,1	48,2	59,1	61,3	118,8	46,7	36,7	н/д
Магаданская область										
степень износа	54,8	57,7	54,8	55,9	54,7	57,2	57	54,8	45,4	н/д
доля изношенных ОФ	20,4	21,2	22,9	20,9	15,9	23,7	14,4	17,4	9	12,4
коэффициент обновления	3,5	3,6	3,7	5,7	3,8	5,5	4,3	6,0	10,4	18,3
уровень использования АФ	38,8	41,5	50,0	91,7	66,0	64,1	39,4	77,1	69,5	н/д
Камчатский край										
степень износа	43	44,6	46,4	47	48,1	47,7	41,2	41,5	41,7	н/д
доля изношенных ОФ	10,2	9,7	8	9,5	10,3	21,3	10,1	9,3	7,8	8,4
коэффициент обновления	2,8	3,5	3,7	5,7	5,1	4,2	8,6	18,6	10,2	9,8
уровень использования АФ	84,9	46,2	62,9	66,3	75,8	71,2	59,5	101,6	66,1	н/д

Примечание - источник ⁸¹ и расчеты авторов

В третьей группе (с зависимостью активности инвестиционных процессов от корпоративного сектора) также, как и в первой, три субъекта Федерации (Республика Коми, Ямало-Ненецкий и чукотский автономные округа) из семи имеют критический уровень износа (табл. 23).

Таблица 23 - Оценка состояния основных фондов и уровень использования амортизационного фонда в субъектах Федерации третьей группы, % ⁸²

Амортизация	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Коми										
степень износа	53,4	56,2	58,2	59,4	59,3	60,3	60,8	52,4	51,9	н/д
доля изношенных ОФ	11,2	15,4	10	15,1	13,7	19,4	22,3	18,2	22,3	19,2
коэффициент обновления	5,7	5,0	7,3	8,1	5,1	6,2	4,5	5,5	20,1	8,3
уровень использования АФ	75,2	93,3	100,3	135,7	91,3	88,5	102,3	106,8	128,7	н/д
Ямало-Ненецкий автономный округ										
степень износа	48,8	50,6	51,5	53,1	52,1	53,3	56,1	51,1	55,4	н/д
доля изношенных ОФ	15,3	15,5	15,6	16,6	16,7	19,2	17,8	16,8	18,1	19,1
коэффициент обновления	7,9	6,5	4,9	6,0	5,6	5,2	5,7	8,0	10,0	4,9
уровень использования АФ	174,3	143,5	147,5	127,1	90,3	90,0	69,5	91,7	82,0	н/д
Ненецкий автономный округ										
степень износа	44,9	38,8	36,9	19,7	21,6	25,4	30,6	34,1	38,2	н/д
доля изношенных ОФ	3,4	3,2	3,1	1,7	1,3	4,9	5	2,8	4,8	6,8

⁸¹ Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

⁸² Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

Амортизация	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
коэффициент обновления	9,3	34,4	20,1	22,7	61,7	22,6	8,0	7,7	10,7	10,0
уровень использования АФ	245,2	236,1	191,4	75,9	55,8	140,1	85,1	79,5	101,8	н/д
Чукотский автономный округ										
степень износа	62,1	38,4	44,8	48,5	54,6	56,9	57,6	60,8	54,9	н/д
доля изношенных ОФ	11,3	8,5	8,5	7,9	4,6	7,4	6,2	6,8	5,9	7,8
коэффициент обновления	3,5	13,5	15,8	16,4	14,9	28,2	14,7	6,1	7,5	16,2
Уровень использования АФ	129,4	59,2	35,4	27,4	314,1	44,2	89,4	91,3	29,6	н/д
Сахалинская область										
степень износа	43,2	36,9	39,7	31,8	22,8	27,7	27,6	31	36,3	н/д
доля изноше-нных ОФ	7,3	5,2	4,9	2,5	1,4	2,1	1,6	2,1	2,1	1,8
коэффициент обновления	5,2	10,0	16,2	9,1	30,5	43,4	4,8	14,9	7,2	10,8
уровень использо-вания АФ	78,8	22,3	14,4	32,5	9,9	48,7	41,6	51,0	41,4	н/д
Амурская область										
степень износа	37,9	36,8	35,8	36,9	37,4	37,6	38,1	39,4	40,7	н/д
доля изношенных ОФ	3,4	2,2	2,3	3,1	3,2	4,6	4,5	4,7	4,5	6,2
Кoeffициент обновления	3,3	5,7	6,4	5,9	4,2	6,4	6,2	8,6	16,8	7,6
уровень использования АФ	174,5	296,9	178,1	207,3	179,6	207,4	132,6	104,0	89,8	н/д
Хабаровский край										
степень износа	49,7	50,6	49	49,6	49,5	49,5	43,9	40,4	42	н/д
доля изношенных ОФ	7,8	6,3	5,5	6	6,6	8,1	5,2	4,8	5,9	6,4
коэффициент обновления	4,2	4,9	7,6	5,3	7,2	7,5	6,5	16,3	16,0	11,2
уровень использования АФ	62,8	65,3	61,8	62,9	71,3	106,6	86,2	71,1	70,0	н/д

Примечание – источник ⁸³ и расчеты авторов

Для более крупных из них (Республики Коми и Ямало-Ненецкого АО) свойственно наличие значительной доля полностью изношенных фондов, низкая активность обновления, высокий уровень использования средств амортизационного фонда. На их фоне выделяются с вполне приемлемым состоянием основных фондов такие регионы, как: Амурская область и Хабаровский край (крупные транспортные узлы), Ненецкий АО и Сахалинская область (крупные центры нефте-газодобычи).

Степень износа у регионов четвертой группы (смешанное финансирование с равноценным участием корпоративного и государственного секторов) либо близка к 50%, либо превышает этот уровень. При этом в Республике Карелия и Архангельской области активность использования накопленных ранее средств амортизационного фонда значительно опережает амортизационные отчисления текущего периода (по годам). То есть, вероятно, происходит его исчерпание. С другой стороны, в Приморском крае снижение уровня использования средств амортизации ухудшает степень износа до критического уровня (табл.24).

Оценивая ситуацию по группам можно констатировать, что наиболее сложное положение по степени износа основных фондов складывается в первой группе, что является дополнительным доказательством дефицитности инвестиционных ресурсов. Уровень использования средств амортизационного фонда в данной группе находится на пределе.

⁸³ Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

Лучшие результаты демонстрирует бюджетозависимая группа. Парадоксальность ситуации состоит в том, что экономическая эффективность регионов группы сохраняется на достаточно низком уровне (табл. 12, раздел 3.1). Это свидетельствует о приоритетности решения проблем социального характера при финансировании инвестиций из федерального центра и пролонгирует «обремененность» государства содержанием социальной сферы в этих регионах.

Таблица 24 - Оценка состояния основных фондов и уровень использования амортизационного фонда в субъектах Федерации четвертой группы, %⁸⁴

Амортизация	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Карелия										
степень износа	44	44,1	45,8	46,4	48,1	49,3	48,5	48,7	48,8	н/д
доля изношенных ОФ	7	6,3	6,5	4,9	5,5	7,2	7,4	7,7	7,6	6,6
коэффициент обновления	5,5	5,5	7,9	5,4	5,4	4,3	4,7	6,2	5,4	5,8
уровень использования АФ	107,9	104,4	114,0	120,2	79,4	168,5	149,7	130,7	91,7	н/д
Архангельская область										
степень износа	46,4	47,8	49,1	49,6	49,1	48,1	48,0	46,9	45,5	н/д
доля изношенных ОФ	16,2	15,7	14,4	13,5	13,1	16	13,7	16,2	15,6	13,0
коэффициент обновления	2,9	4,3	6,5	7,8	5,9	6,8	6,7	9,7	10,9	11,0
уровень использования АФ	198,1	183,5	212,1	267,1	275,2	526,5	416,2	357,8	155,4	н/д
Забайкальский край										
степень износа	51,8	52,5	53,1	52,7	52,4	52	51,6	47,9	48,8	н/д
доля изношенных ОФ	5,9	6	6,3	4	4,6	9,5	6,2	6,2	7,8	7,7
коэффициент обновления	2,9	5,2	5,3	5,2	5,5	6,1	8,5	6,5	8,2	5,7
уровень использования АФ	73,0	34,5	38,4	72,2	37,9	54,1	138,5	53,9	217,6	н/д
Приморский край										
степень износа	46,2	50,6	48,7	49,8	9,4	50,6	55,3	60,6	57,4	н/д
доля изношенных ОФ	11,1	8,2	7,1	7,1	5,3	7,6	4,5	4,9	5,5	5,8
коэффициент обновления	3,2	4,3	4,4	5,5	6,7	11,2	5,6	11,9	9,5	8,6
уровень использования АФ	78,3	76,9	110,5	185,9	175,6	129,7	90,8	84,0	90,5	н/д

Примечание – источник ⁸⁵ и расчеты авторов

Незначительное улучшение степени износа по третьей группе в целом (по отношению к входящим в группу субъектам Федерации) обеспечивается реализацией крупных транспортных проектов (Хабаровский край и Амурская область), а также проектов по освоению новых месторождения нефти и газа (Республика Коми, Иркутская и Сахалинская области, Красноярский край).

Стремительное истощение средств амортизационного фонда характерно для четвертой группы. Следствием этого является тенденция увеличения степени износа основных фондов до критического уровня к концу исследуемого периода (табл. 25).

⁸⁴ Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

⁸⁵ Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) // [Электронный ресурс], - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

Таблица 25 - Оценка состояния основных фондов и уровень использования амортизационного фонда в разрезе групп

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1 группа									
степень износа	49,1	51,2	52,1	51,3	50,7	51,7	53,8	53,5	53,7
уровень использования АФ	80,3	91,0	96,1	96,6	87,8	88,2	96,5	91,6	93,9
2 группа									
степень износа	48,1	51,1	48,7	44,9	44,5	44,7	43,8	42,3	43,8
уровень использования АФ	82,2	96,9	91,3	95,3	72,8	66,6	73,7	85,8	125,8
3 группа									
степень износа	48,3	49,1	49,8	49,7	47,0	48,8	50,2	46,9	49,8
уровень использования АФ	109,0	101,3	91,8	97,1	64,5	88,3	72,5	80,2	76,9
4 группа									
степень износа	47,2	49,2	49,4	49,9	49,8	50,0	52,2	55,1	52,8
уровень использования АФ	105,1	87,9	105,4	146,2	124,9	170,7	166,3	126,8	121,4
северные территории в целом									
степень износа	51,4	49,7	49,2	49,8	51,0	49,9	48,2	49,2	48,3
уровень использования АФ	87,6	93,2	95,6	99,7	82,7	91,3	92,8	90,3	92,3

Примечание - источник расчет авторов на основе⁸⁶

Таким образом, показатели износа в целом по северным территориям приближаются к критическому уровню. Высокий уровень износа не позволяет регионам формировать амортизационный фонд в размере, позволяющем осуществлять воспроизводственный процесс полноценно. Дополнительным доказательством высказанного утверждения является сравнение удельного веса накопленных в амортизационном фонде средств северных регионов в общей сумме по РФ с долей средств, инвестированных в основные фонды (рис. 30).

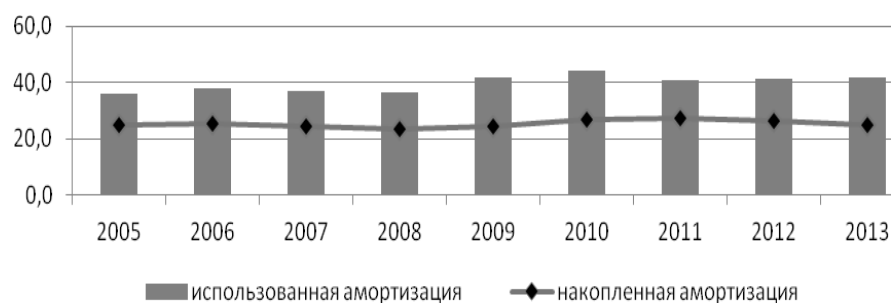


Рисунок 30 - Удельный вес накопленных и использованных средств амортизации регионов Севера в структуре РФ, %

В этих условиях потребность в усилении государственного воздействия на развитие северных территорий усиливается.

⁸⁶ Баланс основного капитала / Федеральная служба статистики/<https://www.fedstat.ru/organizations/>

В настоящий период на государственном уровне предусматриваются различные мероприятия по экономическому развитию регионов, в том числе и за счет проведения технического перевооружения и модернизации, например:

- ускоренное развитие на инновационной основе машиностроительного комплекса региона;⁸⁷
- технологическая модернизация основных отраслей промышленности; развитие научно-технологической базы;⁸⁸
- системно-инновационное преобразование всего производственного комплекса;⁸⁹
- масштабное технологическое перевооружение в экономике и социальной сфере регионов Сибири на основе использования инновационных технологий;⁹⁰
- обеспечения своевременного и надежного вывоза товаров, произведенных на территории Дальнего Востока, а также проходящих транзитом через территорию макрорегиона, за счет значительного увеличения пропускной способности железных дорог и развития морских портов;⁹¹
- внедрение передовых российских инновационных технологий;⁹²

Кроме того, в 2009 году в Налоговом кодексе были приняты новации, направленные на активизацию инвестиционных процессов:

- снижена налоговая нагрузка для предприятий по налогу на прибыль с 24-х процентов до 20-ти процентов;
- увеличена с 10-ти процентов до 30-ти амортизационная премия.

Однако состояние основных фондов в северных регионах свидетельствует о необходимости принятия дополнительных системных организационно-правовых мер.

⁸⁷ Распоряжение Правительства РФ от 18.11.2011 N 2074-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

⁸⁸ Распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 N 165-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

⁸⁹ Распоряжение Правительства РФ от 06.10.2011 N 1757-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

⁹⁰ Распоряжение Правительства РФ от 05.07.2010 N 1120-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

⁹¹ Постановление Правительства РФ от 15.04.1996 N 480 (ред. от 28.02.2015) "Об утверждении федеральной целевой программы "Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года" // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

⁹² Постановление Правительства РФ от 21.04.2014 N 366 (ред. от 17.12.2014) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года" // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Особое внимание в данном направлении должно быть сосредоточено на возобновлении целевого использования амортизационных отчислений.

До 1998 года за счет начисленных сумм амортизации создавался амортизационный фонд, который подразделялся на две части: на полное восстановление основных фондов, и на капитальный ремонт (модернизацию). Средства амортизационного фонда были строго целевыми и инвестировались на воспроизводство основных фондов и на капитальный ремонт.⁹³ Законодательные новации последующих периодов отменили данную норму. Это, в условиях недостатка текущих финансовых средств, спровоцировало многие предприятия на использование амортизационных отчислений на текущие нужды и подорвало основы воспроизводственных процессов.

Для восстановления целевого использования амортизационного фонда целесообразно принять законопроект, включающий следующие направления⁹⁴:

- мобилизация внутренних ресурсов российской экономики для ее обновления, реконструкции и развития;
- упрощение системы налогообложения и повышение собираемости налогов и сборов;
- повышение конкурентоспособности российских товаров на мировых рынках;
- предотвращение нелегального вывоза капиталов из России как российскими, так и иностранными компаниями;
- уменьшение криминализации российской экономики.

Предметом регулирования будет деятельность в области создания, использования и восстановления основных производственных фондов. Использование амортизационного финансового механизма становится обязательным для коммерческих организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации (кроме субъектов малого предпринимательства). В организации, использующей амортизационный механизм, создается и ведется денежный счет «Амортизационный фонд», куда зачисляются денежные средства в размере начисленной амортизации и инвестиционные денежные средства из иных источников.

Принятие данных предложений дало бы возможность обеспечения прозрачности информации и контроля над целевым использованием амортизационного фонда, являющегося составным элементом собственных ресурсов. Можно предложить объединение нескольких организаций с целью контроля над использованием амортизационных средств, создание объединенной амортизационной кассы. Денежные средства из объединенной амортизационной кассы могут направляться для предоставления займов на строительство, приобретение, реконструкцию и т.д. объектов основных средств членам объединенной амортизационной кассы.

⁹³ Положение о порядке начисления амортизационных отчислений по основным фондам в народном хозяйстве" (утв. Госпланом СССР, Минфином СССР, Госбанком СССР, Госкомцен СССР, Госкомстатом СССР, Госстроем СССР 29.12.1990 N ВГ-21-Д/144/17-24/4-73 (N ВГ-9-Д)) [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (Дата доступа: 16.10.2015)

⁹⁴ Проект Федерального закона № 100593-3 «Об обороте основного капитала» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.lawmix.ru/lawprojects/61177

Таким образом, необходимо изменить налоговое законодательство и установить использование амортизационного финансового механизма обязательным в финансовой деятельности коммерческих организаций. При этом расходование аккумулированных средств должно быть целевым и направленно на увеличение производственного потенциала организации.

Можно добавить, что для дополнительного стимулирования использования предприятиями материального производства собственных источников финансирования на воспроизводство основных производственных фондов, со стороны государства следует предусмотреть ряд дополнительных налоговых льгот, которые бы предоставлялись предприятиям, осуществляющим развитие собственной производственной базы, а также финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства в порядке долевого участия, включая погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, при условии полного использования ими сумм начисленной амортизации на последнюю отчетную дату. Фактически эти льготы можно рассматривать как государственное субсидирование производственных затрат на обновление основных фондов.

3.3. Внутренние резервы активизации инвестиционной деятельности: сберегательный аспект

Потенциал сберегательной активности населения северных регионов

Интерес к сбережениям населения в качестве внутреннего резерва экономического развития регионов усиливается в свете последних политических событий, происходящих в мировом сообществе. Это обусловлено рядом причин.

Интеграция России в мировую экономику через экспорт природных ресурсов, и, соответственно, ее зависимость от цикличности мировых сырьевых рынков, а также геополитическая напряженность, которая возникла в марте 2014 года и стала причиной экономических санкций, негативно отражаются на развитии российской экономики.

Снижение цен на нефть (за второе полугодие 2014 года цены снизились более чем в два раза) вызвало ухудшение внешнеторговых условий для России. Курс рубля снизился практически на 50% по отношению к доллару США, что отрицательно повлияло не только на деловую и потребительскую уверенность. В результате мер по ужесточению денежно-кредитной политики повысилась стоимость кредитования, что привело к дальнейшему снижению внутреннего спроса.

На фоне напряженности не только усилилось восприятие инвестиций в Россию как более рискованных, но и существенно повысилась стоимость внешних займов для российских банков и предприятий. Финансовые санкции стали ограничивающим фактором доступа крупнейших российских банков и предприятий с государственным участием к западным международным финансовым рынкам. Все эти факторы привели к существенному сокращению инвестиций.

В сложившихся условиях региональным органам власти недостаточно ориентироваться на финансовые потоки крупных корпораций и коммерческих банков. В условиях кризиса корпоративные структуры оказываются неконкурентоспособными и не могут продолжать функционирование без

государственной финансовой поддержки. А коммерческие банки часто отдают приоритет не кредитованию потребности в инвестициях, необходимых для прогрессивного развития экономики регионов, а краткосрочным финансовым операциям на валютном рынке. Поэтому сбережения населения, как ресурс, формирующийся на конкретной территории, могут рассматриваться в качестве наиболее доступного резерва повышения конкурентоспособности и устойчивого развития экономики регионов.

Сберегательное поведение населения в различных регионах характеризуется дифференциацией территориальных факторов социально-экономического развития, влияющих на процесс формирования сбережений. В частности, такая дифференциация проявляется среди исследуемых северных регионов (табл. 26).

Таблица 26 - Классификация факторов, влияющих на сберегательное поведение населения⁹⁵

Факторы	Макроуровень	Микроуровень
Экономические	<ol style="list-style-type: none"> 1. общеэкономическое положение страны 2. динамика развития финансовых институтов 3. ставка рефинансирования 4. общий уровень цен и его динамика 5. уровень инфляции 6. развитие кредита 7. фаза экономического цикла 8. развитие законодательной базы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень доходов и заработной платы, уровень богатства 2. Уровень налогообложения 3. Уровень процентного дохода, возможного к получению 4. Возможность удовлетворения покупательного спроса 5. Доступность кредита 6. Обменный курс валюты 7. Уровень социально-экономического развития региона 8. Задолженность домашних хозяйств
Психологические	<ol style="list-style-type: none"> 1. Общие тенденции, сложившиеся в обществе 2. Идеологические ценности 3. Культура 4. Пристрастия 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ожидания 2. Обеспечение безопасности 3. Склонность к риску 4. Жизненный опыт 5. Финансовая грамотность
Социальные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие структур социального и пенсионного обеспечения 2. Уровень социальной защищенности 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение старости, текущей стабильности, наследства 2. Склонность к потреблению 3. Структура потребностей

Все теории сбережений рассматривают в качестве определяющего фактора уровень дохода населения, поэтому отправной точкой для оценки сбережений населения в качестве потенциального источника инвестиционных ресурсов в регионе является анализ доходов населения.

Анализ уровня среднедушевых денежных доходов населения свидетельствуют о том, что тенденция к стабилизации и некоторому росту доходов

⁹⁵ Кобылинская Г.В., Чапаргина А.Н. Региональная инвестиционная система: тенденции развития и направления совершенствования – Апатиты: изд. Кольского научного центра РАН, 2012.

населения после острого кризисного периода 2008 - начала 2009 годов оказалась неустойчивой. Начиная с 2012 года, в целом по России и в большинстве северных регионов рост показателей доходов замедлился, сменившись спадом в начале 2013 года, который продолжился вплоть до 2014 года (таблица 27).

Таблица 27 - Темп прироста среднедушевых денежных доходов населения, %

Регионы	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Российская Федерация</i>	26,5	18,6	12,8	12,4	9,5	11,9	11,7	7,1
Амурская область	25,1	27,1	6,8	12,3	24,2	22,5	13,2	8,5
Камчатский край	29,9	19,4	18,5	19,6	7,2	9,7	11,4	4,7
Магаданская область	17,1	19,7	22,6	15,0	9,5	20,3	16,0	8,0
Приморский край	31,9	18,6	18,2	14,2	10,8	13,1	12,3	16,4
Республика Саха (Якутия)	18,3	19,5	13,5	8,5	11,0	12,0	9,9	8,5
Сахалинская область	32,2	21,7	12,3	11,4	5,0	1,4	22,2	11,8
Хабаровский край	24,4	7,8	21,4	17,9	5,7	8,1	14,4	7,9
Чукотский АО	34,6	15,4	9,1	8,7	12,9	12,7	8,6	8,8
Пермский край	28,7	19,6	9,0	12,9	7,4	9,5	11,7	8,7
Архангельская область	28,8	28,2	16,8	11,9	9,4	7,9	7,1	13,2
Ненецкий АО	6,6	28,6	0,0	7,2	4,5	14,1	6,3	0,3
Мурманская область	24,0	23,3	12,7	13,7	5,2	14,3	13,8	3,8
Республика Карелия	22,2	21,1	10,3	18,9	9,3	14,3	7,2	6,7
Республика Коми	20,9	14,9	8,0	10,6	7,4	13,2	8,5	5,1
Забайкальский край	22,7	33,6	14,8	12,8	12,4	9,9	13,3	3,2
Иркутская область	29,9	27,8	4,9	11,8	6,0	11,3	9,0	4,1
Красноярский край	20,3	23,3	6,2	10,2	10,3	11,8	10,6	-0,5
Республика Алтай	26,7	46,7	6,3	25,2	2,2	3,2	3,3	16,1
Республика Бурятия	29,4	27,1	15,2	9,7	10,1	12,5	17,5	7,4
Республика Тыва	21,1	35,3	23,7	4,3	7,9	9,6	12,1	4,5
Томская область	24,8	13,4	2,2	9,4	9,6	9,2	13,3	5,5
Тюменская область	22,4	22,8	-0,9	3,7	6,8	9,0	8,7	5,8
Ханты-Мансийский АО-Югра	20,3	21,3	-1,9	-1,1	1,9	11,7	8,1	5,6
Ямало-Ненецкий АО	15,4	21,0	2,0	9,7	9,4	12,7	10,4	5,5

Примечание - рассчитано автором на основе⁹⁶

При этом у 10 из 24 северных регионов темпы роста уровня доходов населения был ниже среднего по стране на протяжении всего исследуемого периода, а именно в Амурской области, Приморском крае (исключение 2014 год), Республике Карелия, Забайкальском крае, Иркутской области, Красноярском крае, Республике Алтай, Республике Бурятия, Республике Тыва, Томской области. Хотя, казалось бы, среднедушевые денежные доходы должны быть выше среднероссийского уровня как минимум за счет того, что в доход населения северных территорий включаются северные надбавки, а суровые условия жизни и труда создают существенные дополнительные потребности для жизнеобеспечения человека.

⁹⁶ Федеральная служба государственной статистики / Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации - 2014 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/lss.htm

Максимальными среднедушевыми доходами среди северных регионов характеризуются Ненецкий АО и Ямало-Ненецкий АО - свыше 60 000 рублей. В основном это объясняется высоким уровнем оплаты труда работников отраслей топливно-энергетического комплекса. Минимальными доходами среди северных регионов характеризуются (менее 18 000 рублей) - Республики Тыва и Алтай.

Таким образом, северные регионы имеют характерные отличия друг от друга по уровню дохода, а, следовательно, потенциальные возможности для осуществления сбережений у населения северных регионов также разнятся. Наличие высокого уровня дохода не является достаточным основанием для утверждения об имеющихся преимуществах у региона относительно возможностей формировать сбережения.

Для оценки возможности населения совершать накопления сравним размер среднедушевых денежных доходов и величину прожиточного минимума. Данный показатель рассчитывается, исходя из следующего предположения. Если среднедушевой доход в семье превосходит прожиточный минимум в два раза, то, как следствие, у индивида появляются относительно свободные деньги и возможность откладывать их на будущее. Если среднедушевой доход ниже двукратного размера прожиточного минимума, то среднестатистический индивид испытывает дефицит дохода, формируя потенциал отрицательных сбережений⁹⁷.

Только в 7 северных регионах данный показатель превосходил или находился на уровне среднероссийского значения, в то время как среднедушевые доходы были выше среднероссийских в 14 регионах. Например, уровень среднедушевых денежных доходов населения Мурманской области выше среднего по стране, а соотношение денежных доходов населения Мурманской области с величиной прожиточного минимума ниже среднего по стране (таблица 28).

Данное явление показывает, что, несмотря на то, что денежные доходы населения отдельных северных регионов в абсолютном выражении больше, чем по России в целом, их «покупательная способность» (количество наборов прожиточного минимума в среднедушевых доходах), а также возможность формировать сбережения ниже среднероссийского уровня.

По уровню доходов и отношению доходов к прожиточному минимуму среди северных регионов выделяется бюджетнозависимый регион – Республика Тыва. Этот регион характеризуется слаборазвитой экономикой, в которой почти половину составляют отрасли бюджетной сферы, неразвитостью рыночных услуг и промышленности, высокой безработицей из-за малого предложения рабочих мест⁹⁸. Отношение душевых денежных доходов к прожиточному минимуму в Тыве в течение всего исследуемого периода недотягивает даже до двукратного прожиточного минимума (в среднем по России 3,4). Такое соотношение означает, что у населения Тывы практически нет относительно свободных денежных средств, и они способны формировать сбережения, т.е. формируется потенциал отрицательных сбережений.

⁹⁷ Динамика финансовой активности населения России 1998-2011 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf>

⁹⁸ Социальный атлас российских регионов . [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.socpol.ru/atlas/portraits/tuva.shtml>

Таблица 28 - Соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума

Регионы	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Российская Федерация</i>	2,7	3,2	3,3	3,2	3,3	3,5	3,5	3,4
Амурская область	1,6	2,1	2	2	2,2	2,6	2,7	2,8
Камчатский край	-	2	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,3
Магаданская область	2,3	2,6	2,8	3	3	3,3	3	3
Приморский край	1,8	2,1	2,4	2,5	2,6	2,8	2,5	2,7
Республика Саха (Якутия)	2,3	2,5	2,5	2,5	2,6	2,7	2,6	2,6
Сахалинская область	2,5	3,3	3,3	3,4	3,3	3,3	3,6	3,7
Хабаровский край	2,2	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,9	2,8
Чукотский АО	2,7	3,3	3,2	3,5	3,8	4	3,6	4,2
Пермский край	-	3,2	3,2	3,3	3,2	3,5	3,5	3,5
Архангельская область	2,2	2,7	2,8	2,7	2,8	2,8	2,4	2,5
Ненецкий АО	4,1	5,6	4,7	4,6	4,5	5	4,3	4
Мурманская область	2,2	2,7	2,8	2,9	2,9	3,1	3,3	2,9
Республика Карелия	2,2	2,3	2,3	2,4	2,4	2,6	2,5	2,4
Республика Коми	3	3	3	2,9	2,9	3,3	3,1	2,9
Забайкальский край	-	-	2,4	2,5	2,5	2,6	2,6	2,4
Иркутская область	2,4	2,7	2,6	2,7	2,6	2,7	2,5	2,3
Красноярский край	2,4	3	2,8	2,8	2,9	2,9	3	2,7
Республика Алтай	1,4	1,8	1,6	2,4	2,4	2,2	2,1	2,1
Республика Бурятия	1,8	2,4	2,6	2,5	2,5	2,6	2,8	2,7
Республика Тыва	1,3	1,7	1,9	1,8	1,8	1,9	1,7	1,6
Томская область	2,5	2,8	2,4	2,5	2,5	2,5	2,6	2,5
Тюменская область	5,5	5,9	5,2	5,1	4,9	5,1	4,7	4,5
Ханты-Мансийский АО-Югра	4,1	4,4	3,9	3,6	3,6	3,8	3,6	3,4
Ямало-Ненецкий АО	4,1	4,7	4,3	4,3	4,4	4,8	4,6	4,3

Примечание - рассчитано автором на основе⁹⁹

Динамика сбережений населения в среднем по России и в большинстве северных регионов показывает отрицательную тенденцию. В условиях стремительной девальвации рубля и устойчивых инфляционных ожиданий для населения России характерно сбережение около 10-15% дохода в 2012-2014 гг. против 20% дохода в 2010 г. (таблица 29). В разрезе регионов имеют место колебания объемов сбережений, что может быть вызвано, во-первых, неуверенностью населения в постоянстве ожидаемого дохода, а во-вторых, различиями представлений об уровне благосостояния.

Сокращение доли сбережений в структуре доходов наблюдалось практически во всех северных регионах начиная с 2013г. Исключение составили регионы, население которых изначально обладало повышенными возможностями для формирования сбережений (соотношение доходов с прожиточным минимумом было выше 3). В состав этих регионов вошли Чукотский АО, Сахалинская область, Пермский край, Ямало-Ненецкий АО. А также Приморский край, Республика Бурятия и Томская область.

⁹⁹ Федеральная служба государственной статистики / Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации - 2014 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/lss.htm

Таблица 29 – Доля сбережений в структуре доходов населения в северных регионах, %

Регионы	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Российская Федерация</i>	20,3	13,6	19,9	20,7	16,2	14,7	14,7	12,9
Амурская область	24,1	27,2	25,4	20,3	19,1	20,3	19,7	17,9
Камчатский край	40	30,9	32,8	32,9	28,9	27,4	27,6	25,8
Магаданская область	37,5	32,2	34,4	34,6	29,7	31	31,1	30,9
Приморский край	19,4	17,4	23	22,9	20,2	16,9	15,5	19,1
Республика Саха (Якутия)	29	23,5	23,1	22,4	23,2	23,5	22,7	19,6
Сахалинская область	27,9	19,7	18,4	17	11,9	7,5	16,7	18,7
Хабаровский край	25,4	20	24,9	24,5	18	14,4	15,1	12,1
Чукотский АО	52,4	40,5	24,6	41,8	44,3	47,4	50	54
Пермский край	25,7	19,7	22,8	22,6	16,6	15,2	14,7	16,1
Архангельская область	29,3	23,7	28	28,3	22,9	20,2	20,4	19,8
Ненецкий АО	63,6	63,3	59,6	60,2	57,5	57,4	56,5	51,4
Мурманская область	22,9	20,8	22,7	22,5	18,4	18,6	18,9	14,7
Республика Карелия	23,7	21,9	24,8	24	18,7	18,2	14,2	10,7
Республика Коми	25,4	20,1	24,5	26,3	20,7	20,1	19,8	18,6
Забайкальский край	25,7	22	24,5	24,3	22,4	19,1	20,7	17,4
Иркутская область	25	22,8	25,7	26,6	20,9	19,3	19,3	16,7
Красноярский край	23	19,4	21,6	20,7	17,1	12,1	13	7,8
Республика Алтай	41,5	38,9	39,1	44,8	39,1	33,6	28	29,7
Республика Бурятия	25	20,1	23,7	22,2	17	11,9	14,4	15,6
Республика Тыва	44,1	44,2	50,7	46	42,9	40,2	39,9	38,1
Томская область	22,1	21	21,4	24,5	19,3	19,8	20,8	21
Тюменская область	29,5	18	22,4	23,9	20,3	18,4	16,6	16,9
Ханты-Мансийский АО-Югра	31,2	20,1	25,3	26,6	23	21,6	19,8	20,2
Ямало-Ненецкий АО	34,8	25,7	30,4	35,3	35,7	34,6	36,2	36,7

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁰⁰

В условиях снижения удельного веса сбережений в структуре доходов важным для регионального развития представляется исследование структуры сбережений и выделение так называемых «неинвестиционных (неорганизованных)» сбережений – наличность на руках у населения.

Каждый вид сбережений имеет свои плюсы и минусы (табл. 30).

Такой вид сбережений как деньги «на руках» обладает не только наибольшим количеством отрицательных черт для отдельного индивида, но и в рамках региона является негативной тенденцией. Деньги в наличной форме не попадают в банковскую сферу региона, другими словами они не превращаются в инвестиции, не вовлекаются в инвестиционный процесс и как следствие не работают на экономику данного региона.

Следует отметить, что по регионам превышение доходов над расходами и сбережениями или превышение расходов и сбережений над доходами отражает не только изменение остатка денег у населения, но также свидетельствует о вывозе или ввозе наличных денег населением из одного региона в другой (миграцию денег).

¹⁰⁰ Федеральная служба государственной статистики / Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации - 2014 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/Iss.htm

Таблица 30 – Преимущества и недостатки различных видов сбережений¹⁰¹

Деньги «на руках»	
<i>преимущества</i>	<i>недостатки</i>
1. Наиболее ликвидная форма	1. Не приносят доход (за исключением
2. Отсутствует риск потери всех или части	2. Обесцениваются в условиях инфляции,
	3. Присутствует криминальный риск
	4. Нет контроля за расходами
Вклады	
1. Получение фиксированного дохода	1. Потеря доходов при необходимости
2. Отсутствии криминального риска	2. Достаточно низкая доходность
3. Осуществление контроля над расходами	
4. Страхование со стороны государства	
5. Возможность совершать безналичные	
Ценные бумаги	
1. Возможность получения более высокого	1. Высокий риск утраты вложенных
2. Самостоятельное принятие решений	2. Нестабильность финансового рынка
3. Возможность управлять деньгами	3. Плохая информированность о рынке
Приобретение недвижимости	
1. Стабильный доход	1. Неликвидная форма
2. Возможность увеличения	2. Требуется ежемесячных определенных
3. Сохранность капитала	3. Высокий финансовый барьер для
4. Надежность - «осязаемая»	

Особенностью процесса сбережения средств в северных регионах является наличие высокой доли неорганизованных сбережений в общей структуре сбережений. В большинстве исследуемых регионов доля сбережений, которые находятся вне организаций банковской системы и инвестиционных институтов, превышает долю неорганизованных сбережений в целом по России больше чем в 3 раза, даже, несмотря на постепенное снижение наличности на руках у населения в последние годы. Лишь незначительная доля сбережений населения Севера трансформируется в инвестиционные ресурсы, необходимые для развития реального сектора региональной экономики (таблица 35).

Из северных регионов выделяются Ненецкий АО, Ямало-Ненецкий АО, Чукотский АО, которые имеют наибольшие среднедушевые денежные доходы и высокую долю сбережений в структуре использования денежных доходов. Население этих регионов в большей степени ориентировано на неорганизованные формы сбережений. Теоретически, одним из факторов, определяющих количество денег на руках у населения в рыночных условиях, является транзакционный мотив предпочтения ликвидности, связанный с необходимостью обеспечивать текущие потребительские расходы. Но в данных регионах, прежде всего, это связано с низкой долей постоянных жителей в структуре населения ввиду преобладания вахтового метода работы на территории регионов. Также низкая плотность расселения населения увеличивает радиусы обслуживания населения и тем самым делает недоступными для части населения различные услуги, в том числе финансовые. Республики Тыва и Алтай также выделяются высокой долей неорганизованных сбережений.

¹⁰¹ Чапаргина А.Н. Доходы и сбережения населения северных регионов // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2013. Т. 5. № 36. С. 86а-91

Таблица 35 - Доля неорганизованных сбережений в структуре сбережений, %

Регионы	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	7,4	2,9	2,0	11,1	9,9	0,0	4,8	1,6
Амурская область	7,1	14,7	14,6	19,7	5,2	25,1	24,9	19,0
Камчатский край	31,5	26,2	24,7	27,4	28,4	26,6	22,5	25,2
Магаданская область	38,1	40,1	33,1	36,1	37,4	29,7	29,3	27,8
Приморский край	68,0	78,2	15,2	7,0	19,3	52,7	23,9	13,6
Республика Саха (Якутия)	58,3	49,4	38,1	36,6	44,4	51,1	43,2	37,2
Сахалинская область	45,2	27,4	4,3	2,9	17,6	110,7	10,2	21,9
Хабаровский край	7,1	14,0	14,1	17,6	7,8	9,7	0,7	7,4
Чукотский АО	82,6	80,0	57,3	84,0	79,7	75,9	75,2	91,9
Пермский край	24,1	52,3	30,3	37,6	41,6	38,8	29,9	49,7
Архангельская область	37,9	45,1	30,4	31,1	34,9	30,2	30,9	32,3
Ненецкий АО	86,8	94,6	91,9	88,0	84,5	89,9	88,8	90,5
Мурманская область	48,9	60,6	40,1	48,9	58,7	50,0	41,8	43,5
Республика Карелия	50,2	74,4	50,4	53,8	75,4	49,5	31,0	31,8
Республика Коми	42,5	47,3	35,1	38,8	47,8	44,8	37,9	38,7
Забайкальский край	24,1	30,5	16,7	30,9	43,3	33,5	34,8	31,0
Иркутская область	35,2	44,3	25,3	35,0	40,2	30,1	28,5	29,3
Красноярский край	29,1	39,2	20,4	25,6	29,8	10,7	16,2	34,6
Республика Алтай	74,5	87,7	71,9	69,0	80,1	85,7	76,4	65,7
Республика Бурятия	6,0	12,9	6,8	12,6	7,6	10,1	3,5	2,6
Республика Тыва	83,7	79,0	71,8	76,1	82,3	92,8	81,5	68,8
Томская область	43,9	56,7	21,0	29,8	34,2	25,3	28,8	31,9
Тюменская область	56,6	40,6	35,7	37,7	43,3	33,7	30,1	30,2
Ханты-Мансийский АО-Югра	61,5	49,8	52,6	48,1	58,3	36,1	48,0	37,6
Ямало-Ненецкий АО	66,1	54,1	63,5	72,5	76,8	56,6	74,0	81,5

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁰²

Анализ сберегательного процесса в северных регионах показал, что подавляющая часть свободных средств населения остается в неорганизованной форме, т.е. инвестиционная функция сбережений населения реализуется в настоящее время в регионах Российской Федерации не в полной мере. В этих условиях необходима активизация региональной политики¹⁰³, направленной не только на рост доходов населения северных регионов, но и на усиление интеграции сектора домашних хозяйств в экономику региона, а также на формирование предпосылок для активизации процессов трансформации личных сбережений в инвестиционные ресурсы региона.

Потенциальным направлением включения сбережения в инвестиционные процессы выступает жилищное кредитование.

¹⁰² Федеральная служба государственной статистики / Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации - 2014 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/lss.htm

¹⁰³ Барашева Т.И., Барашева Е.Н. Приоритетные направления бюджетно-налогового регулирования в северных субъектах Российской Федерации // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2015. № 6 (50). С. 525-535

Оценка потенциала инвестиционной активности населения

Мотивы, определяющие ту или иную форму хранения денежных средств, во многом обусловлены социальным восприятием конкретного человека. Если восприятие существующих социально-экономических реальностей позволяет личности позитивно оценить устойчивость, как отдельного банка, так и всей национальной банковской системы, то смысл ее сберегательного действия заключается в защите денег от обесценивания или в получении прибыли. Это значит, что человек будет склонен выбрать банковский депозит как лучший способ сберечь свои деньги. Если же люди в силу каких-то обстоятельств негативно оценивают надежность всей финансово-кредитной системы страны, то мотивы хранения денег будут направлены на их защиту от возможных финансовых кризисов и действий финансовых мошенников. В этом случае люди будут избегать взаимодействия с банками и другими сберегательными учреждениями.

Российская практика сберегательного процесса показывает, что банковские вклады (как форма сбережений) традиционно доминируют над другими формами финансовых услуг.

По этой причине оценку включенности домашних хозяйств в инвестиционную деятельность целесообразно производить на основе сопоставления процесса сбережений денежных средств во вкладах коммерческих банков с кредитованием, акцентируя внимание на определении значимости жилищного кредитования (как одного из составляющих инвестиционного процесса).

На протяжении длительного периода рост депозитных вкладов (по абсолютным значениям) значительно опережал объемы кредитования как по Российской Федерации в целом, так и в большинстве регионах Севера. Исключение составляют Республики Алтай, Бурятия, Тыва, Забайкальский край и с 2008г. Красноярская и Иркутская области (приложения 5, 7). Однако темповые показатели демонстрируют обратную динамику (приложения 6, 8). Соответственно, разрыв между объемами вкладов физических лиц и кредитов населению в течение исследуемого периода сокращается.

Для оценки процессов кредитования населения банковским сектором введем коэффициент кредитной активности физических лиц (Кфз):

$$\text{Крфз} = \frac{\text{ОК}}{\text{ОВ}} \quad (9)$$

где

ОК – объемы кредитов в рублях и иностранной валюте, предоставленных кредитными организациями физическим лицам;

ОВ – Банковские вклады физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями.

Расчеты данного коэффициента позволяют утверждать, что активность процесса кредитования населения в регионах Севера значительно выше в сравнении со среднероссийской ситуацией. Только в двух субъектах (Камчатском крае и Чукотском автономном округе) значение коэффициента ниже, чем в среднем по России (табл. 36).

Ориентируясь на средний уровень можно использовать предложенный коэффициент для разделения регионов по степени активности: регионы с двукратным (и более) превышением значения коэффициента российского

уровня группируются в блок с высоким уровнем кредитной активности; значение коэффициента в промежутке от 1,05 до 2 формирует блок с уровнем активности выше среднего; значение коэффициента в промежутке 0,95 – 1,05 соответствует среднему уровню и в последний блок включаются регионы с коэффициентом, не превышающий 0,95.

Таблица 36 – Коэффициент кредитной активности физических лиц

Регионы	2003	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014	Ср.
<i>Российская Федерация</i>	<i>0,14</i>	<i>0,31</i>	<i>0,58</i>	<i>0,48</i>	<i>0,41</i>	<i>0,47</i>	<i>0,54</i>	<i>0,59</i>	<i>0,42</i>
Республика Карелия	0,10	0,40	0,94	0,90	0,77	0,95	0,94	0,99	0,68
Республика Коми	0,15	0,43	0,72	0,61	0,52	0,64	0,74	0,86	0,54
Архангельская область	0,25	0,53	0,80	0,66	0,55	0,66	0,79	0,84	0,60
Ненецкий АО	9,97	0,93	1,07	1,30	1,01	0,76	0,92	0,91	1,83
Мурманская область	0,11	0,30	0,57	0,47	0,45	0,57	0,56	0,60	0,42
Пермская область	0,22	0,50	0,94	0,78	0,65	0,73	0,84	0,89	0,65
Тюменская область	0,17	0,40	0,88	0,75	0,68	0,80	0,95	1,04	0,64
Ханты-Мансийский АО	0,67	0,37	0,78	0,65	0,63	0,79	0,87	0,96	0,68
Ямало-Ненецкий АО	0,30	0,43	0,89	0,79	0,84	1,00	0,92	1,03	0,68
Республика Алтай	...	0,97	2,39	2,19	1,54	1,69	1,96	2,04	2,24
Республика Бурятия	0,35	1,02	2,07	1,62	1,47	1,66	2,22	2,30	1,47
Республика Тыва	0,26	0,76	3,47	2,98	2,48	2,74	3,30	3,15	2,17
Забайкальский край	0,29	0,72	1,59	1,43	1,26	1,49	1,72	1,72	1,15
Красноярский край	0,27	0,60	1,35	1,17	0,98	1,11	1,23	1,27	0,92
Иркутская область	0,12	0,42	1,24	1,10	0,95	1,08	1,18	1,26	0,82
Томская область	0,25	0,53	1,18	1,00	0,81	0,85	0,95	0,99	0,78
Республика Саха (Якутия)	0,11	0,28	0,77	0,72	0,71	0,91	1,15	1,31	0,64
Камчатский край	0,18	0,19	0,40	0,33	0,31	0,40	0,53	0,56	0,35
Приморский край	0,09	0,30	0,61	0,46	0,43	0,49	0,60	0,71	0,42
Хабаровский край	0,11	0,24	0,59	0,51	0,48	0,55	0,69	0,69	0,42
Амурская область	0,38	0,81	1,12	0,78	0,75	0,91	1,15	1,18	0,87
Магаданская область	0,04	0,21	0,43	0,35	0,37	0,49	0,57	0,65	0,34
Сахалинская область	0,32	0,21	0,39	0,41	0,41	0,51	0,61	0,66	0,42
Чукотский АО	0,29	0,15	0,29	0,21	0,23	0,29	0,37	0,37	0,29

Примечание - рассчитано авторами на основе¹⁰⁴

Сформулированный подход применим к северным территориям (табл. 3).

В распределении регионов Севера по группам любопытным представляется тот факт, что субъекты Федерации с доходами ниже среднероссийского уровня по абсолютному значению (выделены курсивом) заняли лидирующие позиции по кредитной активности. Среди высокодоходных регионов только Ненецкий автономный округ оказался в числе лидеров.

¹⁰⁴ Стат. сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели». 2003-2014 гг. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

Таблица 37 – Группировка регионов Севера по уровню кредитной активности населения

Степень активности	Регионы
высокая	Республики Алтай, Бурятия, Тыва; Забайкальский и Красноярский края; Иркутская и Амурская области; Ненецкий автономный округ
выше средней	Томская, Тюменская, Пермская, Архангельская области; Республики Карелия и Коми; Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа
средняя	Хабаровский и Приморский края; Мурманская, Магаданская и Сахалинская области
низкая	Камчатский край, Чукотский автономный округ

Парадоксальность ситуации находит свое объяснение при выделении инвестиционной составляющей (в виде жилищного кредитования) в кредитных ресурсах, предоставленных населению. В низкодоходных регионах удельный вес жилищных кредитов значительно ниже среднероссийского уровня (табл. 38).

Таблица 38 – Доля жилищных кредитов в общем объеме кредитов, выданных населению, %

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	8,8	18,7	25,6	31,8	33,1	31,9	29,4	27,5	27,9	32,4
Республика Карелия	10,1	18,4	23,4	30,6	33,4	32,9	27,0	26,2	26,5	31,4
Республика Коми	16,7	26,3	28,6	36,9	40,4	40,6	36,7	33,2	32,7	37,6
Архангельская область	5,9	15,1	22,7	31,3	34,1	35,7	32,5	30,8	31,0	35,8
Ненецкий АО	15,7	26,9	45,3	56,7	61,8	69,4	81,4	53,5	50,2	49,1
Мурманская область	3,2	9,0	16,8	22,4	23,7	21,1	18,6	17,3	18,7	23,8
Пермский край	7,1	20,4	27,6	33,0	37,1	36,7	32,9	29,8	29,8	33,6
Тюменская область	11,2	32,4	38,1	49,2	53,3	54,3	51,0	47,9	46,0	49,7
Ханты-Мансийский АО	13,3	20,2	32,0	49,4	50,1	45,8	45,1	45,1	45,2	50,2
Ямало-Ненецкий АО	11,2	48,8	41,7	32,3	36,4	37,8	34,2	29,6	30,6	33,0
Республика Алтай	2,2	3,5	8,7	11,5	11,1	17,2	14,2	10,9	11,8	13,9
Республика Бурятия	4,1	8,7	14,4	20,0	21,7	21,4	20,0	16,9	18,2	22,8
Республика Тыва	3,4	5,8	17,0	25,5	25,5	45,3	40,5	32,3	30,4	34,6
Забайкальский край	2,6	11,7	17,6	23,7	25,3	25,2	23,3	22,2	23,8	28,1
Красноярский край	14,0	22,4	31,6	36,6	39,1	36,9	32,7	30,0	30,3	34,0
Иркутская область	7,3	17,0	25,6	32,2	34,5	34,1	30,1	27,3	27,3	31,2
Томская область	15,0	23,0	31,6	36,3	38,0	39,2	34,8	32,5	33,0	37,7
Республика Саха (Якутия)	7,5	14,9	23,1	30,7	32,9	32,5	31,4	29,0	31,3	36,8
Камчатский край	3,0	7,4	15,3	23,0	25,2	29,2	24,6	22,1	23,5	28,9
Приморский край	3,1	10,0	19,2	24,9	25,1	25,0	23,7	22,3	21,5	27,2
Хабаровский край	3,5	11,3	22,3	29,8	30,4	28,4	27,5	26,4	28,8	33,3
Амурская область	2,4	8,2	15,0	23,5	27,6	23,5	24,9	25,6	25,5	30,7
Магаданская область	3,7	12,4	20,8	30,8	32,1	33,0	28,5	26,1	27,6	33,5
Сахалинская область	5,4	12,6	18,5	27,7	28,1	30,8	28,3	26,1	24,8	30,4
Чукотский АО	1,3	6,3	18,8	26,5	27,3	37,7	21,1	22,3	29,4	35,6

Примечание - источник¹⁰⁵ и расчеты авторов

¹⁰⁵ Регионы России. Социально-экономические показатели // Электронный ресурс // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

В целом можно отметить, что практически во всех регионах севера отмечается не достаточно устойчивый, но рост кредитования жилья (по отношению 2014 г. к 2005г. от 2 – Красноярский край до 23 раз – Чукотский автономный округ). Этому способствовали принятые государственные программы с льготными взносами для заемщиков. Среди них можно отметить:

- Программа «Приобретение готового и строящегося жилья» (наиболее популярная у населения), с уровнем взносов от 10% до 30% стоимости жилья, независимо от срока (до 30 лет включительно);¹⁰⁶

- Программа «Стимул». Она также предназначена для стимулирования предоставления кредитов на цели строительства и приобретения жилья, разработана «Агентством по ипотечному кредитованию» по поручению Правительственной комиссии. Разработка и старт программы – 2009г. – начало 2010г., утверждена 30.06.2010г. Программа призвана сформировать условия по обеспечению роста в 2010-2012 гг. объемов кредитования в строительстве и приобретении жилья;¹⁰⁷

- Программа «Жилье для российской семьи» в рамках госпрограммы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», ориентирована на повышение доступности жилья для экономически активного населения путем увеличения объемов строительства жилья экономического класса.¹⁰⁸

По программам с администрациями субъектов РФ по поддержке отдельных категорий граждан и программе "Ипотека с государственной поддержкой" процентные ставки составляют от 9,5% до 11% соответственно.

В Сбербанке ставки по жилищным кредитам сохраняются с октября 2010 г. и до настоящего времени на достаточно низком уровне (12-14%).¹⁰⁹

Однако повышение активности жилищного кредитования для большинства регионов Севера не находит адекватного отражения в жилищном строительстве. Сравнение среднероссийского показателя ввода в действие жилых домов с региональными показателями позволяют выделить только три региона: Тюменскую область, Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа. Самыми низкими показателями отличается Мурманская область (табл.39).

Возможно, ресурсы выводятся из регионов в виде участия населения в долевом строительстве жилья на территории регионов с более благоприятными климатическими условиями.

¹⁰⁶ Сбербанк повысил на 0,5 процентного пункта ставки по жилищным кредитам и не изменил по госпрограмме. Режим доступа: <http://www.credit67.ru/sberbank-povysil-na-05-procentnogo-punkta-stavki-po-zhilishhnym-kreditam-i-ne-izmenil-po-gosprogramme/>

¹⁰⁷ Программа по стимулированию предоставления кредитов на цели строительства и приобретения жилья (программа «Стимул»). Режим доступа http://www.afhc.ru/program_stimul_economy/main_conditions/stimul.pdf

¹⁰⁸ Программа по стимулированию предоставления кредитов на цели строительства и приобретения жилья (программа «Стимул»). Режим доступа http://www.afhc.ru/program_stimul_economy/main_conditions/stimul.pdf

¹⁰⁹ Сбербанк повысил на 0,5 процентного пункта ставки по жилищным кредитам и не изменил по госпрограмме. Режим доступа: <http://www.credit67.ru/sberbank-povysil-na-05-procentnogo-punkta-stavki-po-zhilishhnym-kreditam-i-ne-izmenil-po-gosprogramme/>

Таблица 39 - Показатель ввода в действие жилых домов на 1000 чел. населения относительно РФ (кв.м общей площади)

Регионы	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	ср.
Российская Федерация	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Республика Карелия	0,41	0,42	0,45	0,44	0,47	0,57	0,54	0,64	0,67	0,70	0,52
Республика Коми	0,62	0,54	0,51	0,47	0,42	0,30	0,22	0,30	0,22	0,33	0,42
Архангельская область	0,34	0,30	0,42	0,47	0,61	0,46	0,57	0,53	0,55	0,56	0,45
Ненецкий АО	0,50	2,56	2,35	2,03	3,37	2,39	2,46	1,65	1,71	1,65	1,86
Мурманская область	0,02	0,03	0,05	0,03	0,02	0,06	0,09	0,07	0,07	0,07	0,05
Пермский край	0,55	0,77	0,74	0,75	0,68	0,61	0,70	0,65	0,68	0,78	0,67
Тюменская область	1,76	1,32	1,45	1,43	1,45	1,39	1,31	1,44	1,60	1,59	1,47
Ханты-Мансийский АО	2,06	1,31	1,44	1,35	1,31	1,28	0,90	1,12	1,42	1,34	1,40
Ямало-Ненецкий АО	1,53	1,16	1,34	1,09	0,94	0,59	0,65	0,72	0,80	0,93	0,98
Республика Алтай	0,55	0,56	0,65	0,58	0,62	0,68	0,81	0,85	0,84	0,87	0,68
Республика Бурятия	0,81	0,68	0,64	0,65	0,71	0,61	0,68	0,72	0,76	0,80	0,71
Республика Тыва	0,38	0,18	0,22	0,25	0,31	0,38	0,39	0,39	0,39	0,52	0,32
Забайкальский край	0,30	0,38	0,45	0,48	0,51	0,57	0,61	0,58	0,60	0,55	0,49
Красноярский край	0,71	0,89	0,87	0,93	0,84	0,71	0,85	0,85	0,83	0,81	0,82
Иркутская область	0,38	0,40	0,37	0,53	0,52	0,57	0,63	0,71	0,78	0,82	0,53
Республика Саха	1,13	0,90	0,86	0,78	0,68	0,73	0,77	0,76	0,81	0,89	0,86
Камчатский край	0,17	0,13	0,25	0,14	0,41	0,44	0,44	0,49	0,49	0,53	0,32
Приморский край	0,36	0,40	0,45	0,42	0,42	0,48	0,67	0,69	0,68	0,64	0,50
Хабаровский край	0,41	0,46	0,41	0,44	0,48	0,64	0,57	0,69	0,56	0,49	0,50
Амурская область	0,54	0,47	0,45	0,45	0,47	0,41	0,49	0,67	0,84	0,91	0,54
Магаданская область	0,06	0,17	0,23	0,21	0,20	0,23	0,25	0,27	0,28	0,21	0,19
Сахалинская область	0,33	0,28	0,35	0,47	0,64	0,76	0,99	1,11	0,95	1,21	0,65
Чукотский АО	1,00	1,50	0,37	0,30	0,07	0,19	0,01	0,10	0,05	0,02	0,57

Примечание - источник¹¹⁰ и расчеты авторов

Таким образом, инвестиционный потенциал населения (выраженный, прежде всего, в строительстве жилья) существует и обусловлен следующими факторами:

- относительно высокие денежные доходы северян, превышающие среднероссийские;
- изменение мотивации в финансовом поведении населения (склонность к потребительскому поведению);
- государственное участие в расширении аспектов жилищного кредитования (разработка государственных программ, предполагающих более выгодные для заемщиков условия).

¹¹⁰ Регионы России. Социально-экономические показатели // Электронный ресурс // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

ГЛАВА 4. ВЛИЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА НА ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ¹¹¹

4.1. Эволюция корпоративного капитала в регионах Севера и ее вклад в деформации регионального экономического пространства

Государство, и крупный бизнес являются важными игроками на экономическом пространстве северных регионов. Государственные и корпоративные финансовые потоки определяют уровень благосостояния и социально-экономического развития регионов России. Корпоративные формы ведения бизнеса представляют собой новое явление в переходной экономике России. История их возникновения связана с проведением масштабной приватизации, в ходе которой были созданы акционерные общества, которые, по мнению большинства исследователей, более всего подходят под определение «корпорации». Поскольку большинство реформ 90-х годов носили либеральную направленность и проводились по рецептам МВФ, то реформаторами, была предпринята попытка переноса на российскую почву англо-американской корпоративной модели, предполагающей существование развитого фондового рынка и дисперсной распыленной собственности. Вследствие того, что этим важным атрибутивным признакам внедряемой модели так и не суждено было появиться, а восприятию европейской банковско-ориентированной модели помешал кризис 1998 года, после которого банковская система так и не восстановилась, то, корпоративное развитие пошло по пути обратной институциональной динамики, при которой, вместо институционализации лучших образцов, принимаются за основу стихийно сложившиеся. Возникшие в результате этих процессов организационные формы корпораций оказались непохожими ни на одну из существующих моделей, а неразвитость институциональной среды не позволила реализовать их потенциал для экономического роста.

Корпоративная форма организации бизнеса является доминирующей в мире применительно к большим по масштабам деятельности организациям. Она служит характерным примером эволюционного развития общества, с одной стороны, с другой - представляется наиболее приспособленной для дальнейшего развития экономики. Наиболее значимыми достоинствами акционерных корпораций является то, что акционерная форма собственности позволяет привлечь значительное число лиц, вклады которых, способны образовывать крупный капитал; ограниченная ответственность участников акционерного общества снижает риск утраты имущества в случае неудач; большая стабильность, прочность и долголетие акционерного общества по сравнению с

¹¹¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Мурманской области в рамках проекта проведения научных исследований «Оценка новых тенденций в области государственного регулирования корпоративного сектора в контексте создания групп консолидированных налогоплательщиков и их влияние на социально-экономическое развитие регионов Арктики», проект № 15-12-51007

другими формами организации бизнеса - акционер имеет право в любой момент выйти из состава общества, продав свои акции, что не приведет к распаду общества; акционерная форма весьма эффективна для осуществления перелива капитала из одной отрасли или сферы в другую.

Наряду с преимуществами, корпоративная форма имеет свои недостатки: организационные трудности при создании акционерного общества (подготовка учредительных документов, регистрация) и дополнительные затраты (аудиторская проверка, публикация информации); жесткий контроль и правовое регулирование со стороны государства, возникновение обязанности ежегодной публикации годового отчета, а также информации по операциям и ценным бумагам; сосредоточение реальной власти в руках учредителей и менеджмента, трудности с учетом интересов акционеров; возможная потеря контроля над корпорацией, если контрольный пакет находится в руках одного владельца или группы единомышленников и многие другие. Из-за всеобщей обзорности результатов деятельности корпорации уменьшается конфиденциальность деятельности.

Анализ достоинств и недостатков позволяет сделать вывод, что соотношение между ними меняется и во многом определяется особенностями экономики и права той страны, где они функционируют. Россия относится к романо-германской правовой традиции, противостоящей «общему» англо-американскому праву, и хотя бы поэтому, внедрение в жизнь конструкции, англо-американской корпоративной модели, приспособленной для другой системы координат, не приносит ожидаемого результата.

В России понятие «корпорации» с самого начала не имело четкого юридического оформления. Корпоративное право охватывало все виды хозяйственных обществ и товариществ, поэтому употребление термина «корпорация» оказывалось более широким, чем в американском праве, где корпорация - это самостоятельное образование, которое выпускает акции для формирования уставного капитала. Причем, само создание американской корпорации, образование отдельного юридического лица, отличного от его учредителей, представляется, как «привилегия инкорпорированности» дарованная обществом, в силу которой, общество получает право контроля над его деятельностью. Более того, в американском законодательстве, присутствует важное понимание виртуальности корпоративных юридических лиц, осознание ее опасности для общества и уделяется внимание разработке мер по преодолению возможных негативных эффектов.

Некритическое восприятие англо-американской модели в отсутствие механизмов общественного контроля привели к образованию в пореформенной экономике России специфических форм ведения бизнеса, в виде вертикально-интегрированных бизнес-организаций,

Вертикальная интеграция – это процесс слияния стадий производства, который способствует снижению транзакционных издержек. Под вертикальной интеграцией, понимается контроль одной фирмы (фирмы-интегратора) над двумя или несколькими последовательными стадиями производства и сбыта продукции. Вертикальная интеграция - метод, которым компания интегрирует свои собственные входные или выходные этапы технологической цепочки. При объединении всех входов и выходов интеграция считается полной. Положительными чертами вертикальной интеграции являются экономия в

издержках; отход от рыночной стоимости в интегрируемых производствах; улучшение контроля качества; защита собственной технологии. Однако вертикальная интеграция имеет и отрицательные стороны. Наиболее важными из них являются: излишние издержки; потери при быстрой смене технологий; потери при непредсказуемости спроса. Вертикальная интеграция, обычно существует в двух формах: производственной контрактации и интеграции собственности, иногда называемой корпоративной интеграцией. Это более глубокий вариант интеграции, при которой фирма-интегратор получает в собственность все или часть активов интегрируемых агентов. Поскольку, хозяйственные связи при крушении плановой экономики оказались разрушенными, а контракты оказались ничем не гарантированы, то превозобладала интеграция по собственности. Крупные собственники, проникая по технологическим цепочкам в северные регионы, включали в состав своих бизнес-организаций региональные предприятия, преимущественно добывающего профиля, группируя на их основе вновь приобретаемые активы. Широкое распространение получили холдинговые компании, взявшие на себя транзакционные издержки производителя и представлявшие по сути «оболочечные» фирмы, часть или все функции которых, за исключением управленческой (функции общего управления), были переданы сторонним организациям. Классическим примером использования фирмы - оболочки выступает перенесение функций обеспечения сырьем предприятия-производителя на стороннюю структуру, которая и забирает готовый продукт, превращая производителя материальных ресурсов в сервисную организацию. Результатом такого положения дел становилось, обособление собственности на средства производства и собственности на готовую продукцию, приводящее, к перевороту, при котором, посредническая деятельность превращается в производственную (по природе формирования хозяйственных результатов), а производственная – в обслуживающую, что приводит к обособлению издержек и прибылей производства и сбыта, получившего название «регрессивной интеграции» и характерного для полукOLONиальной экономики. Фактически, экономическое пространство российских регионов, в отсутствие надлежащего государственного регулирования процессов корпоративного строительства, превратилось в колониальную вотчину для консолидирующегося крупного капитала. И если, на первом этапе, владельцы крупнейших ресурсодобывающих корпораций, передавали в руки региональной власти небольшие пакеты акций своих предприятий, чтобы заинтересовать их в своем присутствии в регионе, то на втором, снизив до предела их номинальную стоимость, либо, выкупив их полностью, образовывали из этих предприятий экономические анклавы, в определенной степени терявшие связь с вмещающей их территорией. Необходимо отметить, что государством, в лице органов исполнительной власти предпринималась попытка выстраивания национальной банковско-ориентированной модели корпорации с помощью создания в 1995 году финансово-промышленных групп, на основе стратегических активов, в структуре которых банки играли ведущую роль, (например РАО «Североникель» в Мурманской области), однако, в силу неразвитости финансовой системы, нехватки финансовых ресурсов, эта попытка не увенчалась успехом, и, в ходе залоговых аукционов 1997 года, место банков было занято инвестиционными группами, которые, воспользовавшись

либерализацией внешнеэкономической деятельности, получили возможность прямого заимствования с мировых рынков, минуя посредничество национальной банковской системы. Суть происходящих процессов отражена в таблице 40.

Таким образом, к 2000 году произошло организационное оформление новых корпоративных структур, возглавляемых инвестиционными группами, уже без участия банков, а к 2002 - 2003 годам, в результате агрессивной реструктуризации, завершилось присоединение к ним региональных предприятий. Реструктуризация в рамках существующих вертикально интегрированных бизнес-групп, выражалась: в приобретении активов по продуктовому признаку, освобождении от непрофильных производств, совершенствовании систем управления, ориентированных, прежде всего на управление затратами, углубляющейся интернационализации бизнеса.

Таблица 40. Эволюция вертикально интегрированных структур в России

Годы	Этапы преобразования	Организационные формы
1993–1995	Массовая приватизация, преобразование госпредприятий в ОАО	ОАО – на уровне предприятий
1995	Создание ФПГ	Объединение ОАО в холдинги под управлением банков: Банк – холдинг (ФПГ) – ОАО
1997	Залоговые аукционы. Переход к инвестиционным группам	Инвестиционная группа – Банк – холдинг (ФПГ) – ОАО
1998–2000	Перерастание ФПГ в вертикально интегрированные структуры	Инвестиционная группа – Банк – холдинг (ФПГ) – ОАО
2000–2002	Реструктуризация, переход на филиальные отношения	Инвестиционная группа (холдинг) – Управляющая (-ие) компания (-и) (в форме ЗАО или ООО) – ОАО

На уровне региональных экономик это означало перевод крупных региональных предприятий – в основном ОАО, - на положение филиалов, со всеми вытекающими отсюда последствиями: сокращением численности занятых, жесткой регламентацией финансовых средств, оплатой услуг управляющей компании в размерах, конкурирующих с экономическим смыслом, жесткой регламентацией управления – в низовом и среднем звене, переводом директоров – на контракт, сроком 1 год, вывод за пределы корпораций вспомогательных производств и так далее. Стремительные изменения в корпоративном секторе Мурманской области отражены в таблице 41.

В итоге экономика северных регионов с этого времени приобрела «групповой» характер и была поставлена в сильнейшую зависимость от поведения частных инвестиционных фондов, а «низовые» региональные предприятия оказались на концах производственно-технологических цепочек, а

финансовые потоки корпораций оказались в значительной степени выведены за пределы регионального экономического пространства. Так, если в 2000 г., доля платежей Кольской ГМК (РАО Норильский Никель) в консолидированном бюджете Мурманской области составляла 23.62%,¹¹² то после реструктуризации, к концу 2003 г., она сократилась почти в 2 раза, до 11.48%; сжалась в 4 раза - по Ковдорскому ГОКу (4.85% и 1.52%), на 40% - по ОЛКОНу (1.96% - 2000 и 1.12% - 2003). С этого времени тенденции к деформации регионального экономического пространства становятся реальностью не только для Мурманской области, но и для других северных регионов.

Таблица 41. Ход реструктуризации филиалов сырьевых корпораций, находящихся в Мурманской области

Структура корпорации (интегрированная бизнес-группа ⇒ вертикально интегрированная бизнес-организация ⇒ филиал)	Содержание реструктуризации, значимое для уровня филиала
Группа Интеррос (МФК-Онэксим) ⇒ ОАО ГМК Норильский никель ⇒ ОАО Кольская ГМК	2000г. Создание ОАО ГМК Норильский никель 2001г. ОАО ГМК Норильский никель принадлежит 96,6% акций, уменьшение уставного капитала путем выкупа им 38,6 млн. акций 2002г. ОАО ГМК Норильский никель принадлежит 98,6% акций
Группа Юкос Роспром-Менатеп ⇒ ОАО Фосагро ⇒ ОАО Апатит	2001-2002гг. Образование химического холдинга Фосагро
Группа Ренова ⇒ ОАО СУАЛ-холдинг ⇒ ОАО (филиал) СУАЛ КАЗ-СУАЛ (Кандалакшский алюминиевый завод)	2000г. Присоединение Кандалакшского алюминиевого завода к СУАЛ-холдингу 2003г. Учреждение мультинациональной компании
Группа МДМ ⇒ ОАО МХК Еврохим ⇒ ОАО Ковдорский ГОК	2001г. Вхождение Ковдорского ГОКа в Еврохим 2002г. Борьба за контроль: проведение дополнительной эмиссии 56,5 млн. акций, размывание доли КУГИ Мурманской области 2003г. Завершение процесса реструктуризации
Группа Северсталь ⇒ ОАО Северсталь (его дивизион – ОАО Северсталь-ресурс) ⇒ ОАО Олкон (Оленегорский ГОК)	2001 г. Начало конфликта за ОАО Олкон (ОАО Северсталь приобрело 51% акций, ВФП – 26%), реструктуризация 2002г. Корпоративная война между основными акционерами, победа ОАО Северсталь 2003 г. Завершение реструктуризации

¹¹² Кром Е. Бегущие капиталы // Эксперт - Северо-Запад. – 2003.- № 44 (153).

Политика «равноудаления» представителей крупного бизнеса от власти, осуществляемая в России с 2000 года, не повысила определенность перспектив развития вмещающих эти корпорации регионов, поскольку частные инвестиционные фонды преследуют свои интересы, которые, в большинстве случаев, могут не совпадать с целями государственного и регионального развития. Фактически, в условиях концентрации крупной частной собственности, - российские инвестиционные холдинговые компании, принимают вид - частных инвестиционных фирм (private equity firms), которые сосредотачивают деньги в создаваемых и управляемых ими инвестиционных фондах (private investment funds), а затем используют для полного выкупа или приобретения долей в различных компаниях, а также других видов вложений. Президент «Интерроса», Владимира Потанин, так описывает ее специфику¹¹³: «инвестиционная компания не должна быть жестко привязана к определенным отраслям, хотя и не стоит быть всеядными. После того как мы осознали, что «Интеррос» – частная инвестиционная компания, и поняли, какие это дает преимущества, их осталось капитализировать». В этом же интервью глава «Интерроса» объясняет разницу между частной инвестиционной компанией в сравнении с публичной большей свободой действий, что позволяет ввиду отсутствия публичных котировок осуществлять сделки с менее ясным исходом, с более высокими рисками, сопровождающиеся конфликтами и судебными разбирательствами, а также называет причины по которым «Интеррос» выходит из проекта. Первая: случай пассивного инвестора - инвестирование было неудачным, вторая, - проект вышел на стадию, когда им должны заниматься специализированные компании, и третья - «проект полностью готов и подлежит реализации, - по аналогии с книгой: идея воплощена, книга написана, остается издать рукопись... Роль пассивного инвестора «Интеррос» себе не отводит»¹¹⁴... Такая форма отношений делает подчиненные таким частным фондам предприятия крайне уязвимыми, а их будущее неопределенным.

Экономическая экспансия 2000-2007 годов, подкрепленная заимствованиями на внешних рынках, позволила крупнейшим ресурсоэксплуатирующим корпорациям Севера включить в свой состав зарубежные филиалы, сбытовые и инвестиционные подразделения, в то время как, филиалы, на родине происхождения их капиталов хронически недоинвестировались. Финансовые вложения предприятий росли гораздо быстрее вложений в основной капитал, что объясняется, прежде всего, возможностью получать доход, без адекватных вложений в инновации в условиях мягких бюджетных ограничений, и достаточно высокой рентабельностью сырьевых производств сопоставимой со стоимостью заемных средств, в условиях благоприятной динамики цен на мировых рынках. Например, по итогам 2006 года финансовые вложения предприятий превысили вложения в основной капитал в 5 раз. Что позволило группе экономистов ФБК, подготовившим, в том же 2006 году, доклад под названием «Спекулятивная экономика»¹¹⁵, прийти к заключению о превалировании видов экономической деятельности с высокой долей спекулятивной составляющей, и о

¹¹³ Сайт interros.ru

¹¹⁴ Там же интеррос

¹¹⁵ И. Николаев «Спекулятивная экономика»

том, что спекулятивные вложения, гораздо менее рискованны, по сравнению с производственной деятельностью, и приносят прибыли, сопоставимые с теми, которые имеют только венчурные капиталисты в промышленно развитых странах.

4.2 Ориентация системы корпоративного управления и ее роль для финансирования социально-экономического развития северных регионов

Характер и особенности системы корпоративного управления определяются в целом рядом общеэкономических факторов, макроэкономической политикой, уровнем конкуренции на рынках товаров и факторов производства, зависит от правовой и экономической институциональной среды, деловой этики, осознания корпорацией экологических и общественных интересов.

Большинство исследователей увязывает появление предпосылок для корпоративного управления или «corporate governance» с фактом появления на рубеже 19 – 20 веков крупных корпораций. До этого времени Рокфеллеры, Морганы, Вандербильты, Форды – предприниматели и собственники – сами управляли своими предприятиями. Период бурного промышленного роста США получил название «просперити» и характеризовался совпадением личного, корпоративного и национального (государственного) интересов, что позволило, заложить основы современной американской экономики, и привело к созданию крупнейших корпораций. Однако, за первым этапом, последовал второй, когда собственники уже не могли контролировать свои расширяющиеся бизнесы, и им пришлось передать наемным исполнителям право принятия решений, не только по текущим, но и стратегическим вопросам. С этого момента возникает конфликт интересов между принципалом (собственником, акционером) и агентами (управляющими, менеджерами).

История становления и развития корпоративного управления представляет собой историю выработки мер по разрешению этой проблемы, получившей название «агентской», а необходимость развития корпоративного управления прямо вытекает из необходимости преодоления возникающего конфликта интересов. Дальнейшее развитие корпоративного сектора и фондового рынка в США привело к тому, что собственники-предприниматели, а именно, их наследники, сначала отошли от управления компаниями, а затем и от прямого владения. Это привело к тому, что место одного крупного собственника заняли институциональные инвесторы, представляющие интересы многочисленных обезличенных мелких акционеров, в результате, - «владелец растворился, а управленец остался». Такая ситуация, позволила американскому ученому Дж. Гэлбрейту сделать вывод о «революции управляющих». Таким образом, сложилась корпоративная система с сильным менеджментом и слабым собственником, а корпоративное управление стало развиваться под флагом ограничения произвола менеджеров. Исходя из изложенного контекста, «корпоративное управление» представляет собой:

«способ управления компанией, который обеспечивает справедливое распределение результатов деятельности между всеми акционерами,

либо как комплекс мер и правил, которые помогают акционерам контролировать руководство компании и влиять на менеджмент с целью максимизации прибыли и стоимости компании,

либо, систему взаимоотношений между менеджерами и владельцами компании по поводу обеспечения эффективности деятельности компании и защите интересов владельцев и других заинтересованных лиц»¹¹⁶.

Основной акцент в этих определениях делается на контроль действий менеджмента и защиту интересов собственников (акционеров) в получении дохода, а потом уже на эффективное развитие компании и учет интересов других лиц.

Таким образом, возникновение самой проблематики корпоративного управления увязывается с неким новым историческим периодом развития, как объекта управления – корпорации, так и субъекта – «распыленного собственника». Если обратиться к классическому (англо-американскому) определению корпорации, то этой форме организации бизнеса присущи пять основных признаков: 1) ограниченная ответственность по обязательствам; 2) наличие юридически обособленного хозяйствующего субъекта; 3) централизация управленческих функций; 4) бессрочность существования; 5) возможность свободного обращения акций. А субъект (в англо-американской модели) мы уже определили как многочисленные, «распыленные» собственники, имеющие возможность реализовать свои акции посредством развитого фондового рынка. В этой ситуации получается, что корпорация не имеет собственника, и порождает произвол менеджеров, что позволяет некоторым исследователям проводить параллели между сформированной таким образом управленческой элитой и элитой советского времени¹¹⁷. Ранее, считалось, особенно после выхода в свет в 1931 году книги Берле и Минза «Современная корпорация и частная собственность», что корпорация с «распыленным» - децентрализованным владением акциями, отделением собственности от управления и удовлетворяющая перечисленным признакам, - является единственно возможным вариантом этой формы ведения бизнеса. Однако, во второй половине 90-х годов, после выхода в свет работ Р.Порта, Ф.Силанеса и А. Шляйфера¹¹⁸ представления изменились, и выяснилось, что, англо-американская модель была скорее исключением из общего правила. В результате проведенного анализа названные авторы пришли к выводу, что весь остальной мир отличается иными характеристиками объекта и субъекта корпоративного управления, и разделительную границу задает, прежде всего, уровень концентрации собственности. И действительно, когда, в противовес децентрализованной собственности возникает концентрированная собственность, то есть - собственность на крупные пакеты акций, то их уже нельзя реализовать на рынке, не обрушив стоимость компании, а это значит, что, свободное обращение акций становится невозможным. Это позволяет, некоторым исследователям использовать в определении таких компаний, в зависимости от степени концентрации собственности, присущих субъекту

¹¹⁶ Электронный ресурс: Корпоративное управление: история и практика Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/legislation/corp_management_study/index.html

¹¹⁷ Электронный ресурс: Баранов М. Советизация западной элиты Режим доступа: <http://polit.ru/author/mikhail-baranov/>

¹¹⁸ La Porta, R., Lopez-di-Silanes, F., and A. Shleifer. "Corporate Ownership Around the World". — *Journal of Finance*, 54 (1999)

корпоративных отношений, термины- «недокорпорация» и «некорпорация»¹¹⁹. Таким образом, существуют, как минимум, две различные системы корпоративного управления, характерные для компаний с концентрированной и децентрализованной собственностью. Хотя такой взгляд, задает лишь общие типологические черты, поскольку, состав субъекта корпоративных отношений может очень сильно варьироваться. Например, В.А.Королев в указанной работе, предлагает выделять следующие типы: А) компании, которыми на 100% владеет один человек; Б) компании в которых, одному человеку принадлежит контрольный пакет; В) компании партнерского типа, в которых, контрольным пакетом владеет несколько крупнейших партнеров. При этом он предлагает рассматривать семейное владение, как разновидность партнерского соглашения.

Необходимо отметить, что эта классификация субъекта корпоративных отношений не отменяет основных типологических черт, выявленных в работе британских следователей Дж.Франкса и К.Майера¹²⁰, предложившим провести анализ по трем основным критериям: 1) главный внешний источник финансирования; 2) в чьих руках контроль; 3) на чей интерес ориентирован бизнес. Популяризации этих взглядов в России способствовал Р. Капелюшников,¹²¹ в работах, посвященных этому вопросу. В зависимости от концентрации собственности упомянутыми исследователями выделяются две базовые модели крупной корпорации: англо - саксонская - модель W с широким владением акциями «widely – held corporation model», которая наиболее соответствует «современной корпорации» Берле - Минза, контролируемая профессиональными менеджерами с лояльным им Советом директоров и пассивной массой мелких акционеров. И модель В – корпорация с концентрированной собственностью - «blockholder model», контролируемая крупными собственниками, которые имеют возможность по собственному усмотрению формировать совет директоров (при необходимости возглавлять его), а также назначать высших менеджеров. В роли контролирующих собственников выступают чаще всего богатые семьи, реже – государство или финансовые и нефинансовые институты.

Фундаментальное расхождение между моделями W и В вытекает из неодинакового уровня концентрации собственности. Именно этим определяется, какой тип конфликтов оказывается для них основным. В одном случае это конфликт между акционерами и наемными менеджерами – то есть существует риск экспроприации богатства инвесторов со стороны наемных менеджеров, в другом — между блокхолдерами и всеми остальными акционерами – то есть возникает риск экспроприации со стороны доминирующих собственников. Оба вида таких конфликтов рассматриваются как разновидности «окапывания» экономических

¹¹⁹ Королев В.А. Корпоративное управление для наследников бизнеса: перспективное становится актуальным. Режим доступа <http://www.ini21.ru/archiv/1-2-11/1191.php>

¹²⁰ Franks J., and C. Mayer. Corporate Control: A Comparison of Insider and Outsider Systems. (L.: London Business School, Institute of Finance and Accounting, Working Paper, 1994).

¹²¹ Капелюшников Р. Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений // Российский журнал менеджмента. — 2006. — № 1. — Т. 4. — С. 3–28.

агентов «entrenchment»), образуя «агентскую проблему», а смыслом применения механизмов корпоративного управления является их преодоление.

Вопрос об источнике финансирования деятельности корпораций, позволяет установить корреляцию базовой модели корпоративного управления с типом финансовой системы. С этой точки зрения, вопрос о том, кто выступает в роли финансового посредника между корпорацией и аккумулированными финансовыми ресурсами и какие при этом используются инструменты, - является основным. В экономической литературе выделяются два основных вида финансовых систем: это - так называемая “bank based financial system”, что означает систему, основанную на банковском финансировании, и соответствует модели с ориентацией на интересы стейкхолдеров - «stakeholders», и “market based financial system”, означающая рыночную финансовую систему, основанную на рынке ценных бумаг или рынке прямого доступа “arm s length financial market”, соответствующий модели корпоративного управления с ориентацией на интересы стокхолдеров - «stockholders» или акционеров. Основные типологические различия систем корпоративного управления по критерию концентрации собственности отражены в таблице 42.

Проведенные исследования показали, что в странах с развитой финансовой системой отрасли, испытывающие большую потребность в привлеченных средствах, растут относительно быстрее, чем другие отрасли, а по мере роста богатства той или иной страны растет и ее финансовая система, рынки акций становятся более активными, и, следовательно, финансовые системы становятся более «рыночными». Хотя и существует обширная литература о сравнительных преимуществах той или иной системы, многие исследователи приходят к выводу об эквивалентности, как типов финансовой системы, так и, соответствующих им типов корпоративного управления.

При рассмотрении моделей W и B существенным является вопрос, о причинах их возникновения и преобладания в экономических системах различных стран мира. Одной из важнейших причин – является уровень экономического развития. При низком уровне развития экономики и институциональной среды, «концентрация собственности позволяет компенсировать неразвитость институциональной среды»¹²². В экономически развитых странах с англо-американской правовой традицией, преобладает тенденция к деконцентрации собственности, а в странах с традицией континентального права, куда мы отнесем и Россию — тенденция к ее концентрации. Особенности той или иной модели корпоративного управления обуславливаются спецификой взаимоотношений между двумя средами — корпоративной и институциональной. Институциональная среда определяется внешними для компании факторами: относительной ликвидностью местного рынка капитала, наличием активных институциональных инвесторов, степенью концентрации акционерного капитала.

¹²² Р.Капелюшников Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной экономики [Электронный ресурс]. - URL : http://magazines.russ.ru/oz/2005/1/2005_1_12.html

Таблица 42. Типология систем корпоративного управления по критерию концентрации собственности

Ключевые параметры моделей корпоративного управления	Модель - B blockholder model Модель с концентрированной собственностью	Модель - W widely – held corporation model Модель с деконцентрированной собственностью
Правовая традиция	Кодифицированное право	Общее право
Конструкция и уровень концентрации собственности	Собственность как единое, неделимое Модель с концентрированной собственностью	Собственность как пучок правомочий Модель с деконцентрированной собственностью
Отношение к диверсификации рисков	Ограниченные возможности для диверсификации рисков	Эффективная диверсификация рисков. Дополнительное снижение рисков через рынок акций
Возможности к реструктуризации	Ограничивает возможности реструктуризации	Позволяет быстро и с наименьшими рисками проводить реструктуризацию
Разделение между собственностью и управлением	Нет разделения между собственностью и управлением заменитель – неравноценность акций	Есть разделение между собственностью и управлением
Модель финансирования	Банковско-ориентированная Внутрикорпоративное перераспределение финансовых средств (главный источник – нераспределенная прибыль)	Ориентированная на фондовый рынок Перераспределение финансовых средств через рынок (главный источник – фондовый рынок)
Степень развития рынков капитала	Отсутствует или слабо развит рынок капитала Отсутствует или слабо развит вторичный рынок капитала	Высокоразвит рынок капитала Высокоразвит вторичный рынок капитала
Стоимость привлечения дополнительного капитала	Высокая	Низкая
Главный недостаток	Оппортунизм собственников	Оппортунизм менеджеров
Роль государства в корпоративном управлении	Высока роль государства и банков в корпоративном управлении	Роль государства и банков в корпоративном управлении ограничена
Пути преодоления недостатков	Переход к - W- типу widely held corporation model	Переход к - B - типу blockholder model

Особенности корпоративной среды определяются политикой регуляторов рынка и самих компаний в вопросах внутренней работы компании, таких как, управление эффективностью, обеспечение прав акционеров, прозрачность бизнеса, ответственность.

Подход к корпоративному управлению, основанный на использовании рыночной модели (англо-американской), формировался в условиях корпоративной среды, для которой были характерны высокая степень раздробленности и распыления акционерной собственности, высокая эмиссионная активность, развитый рынок прямых инвестиций (private equity), наличие крупных и активных институциональных инвесторов. В англо-американской модели активно используются различные способы мотивации членов совета директоров и менеджеров, побуждающие их действовать в интересах акционеров. Рыночная модель корпоративного управления предполагает наличие действенной защиты прав акционеров и делает упор на прозрачности бизнеса и высокой степени раскрытия информации.

Подход к корпоративному управлению, основанный на модели контроля, существенно отличается от рыночной модели. Характерная для этой модели институциональная среда характеризуется концентрацией крупных пакетов акций в руках узкого круга инвесторов (отдельных лиц, кланов или государства), низкой степенью ликвидности рынков капитала и значительной долей инвестиций, привлеченных либо из «родственных» банков, либо из государственного сектора. Подобная среда типична для компаний стран Азии, Латинской Америки, значительной части континентальной Европы, а также России. В этих регионах собственность, как правило, сконцентрирована в руках нескольких крупных блокхолдеров, которые доминируют в управлении принадлежащими им компаниями, поэтому и практика корпоративного управления отражает, прежде всего, интересы крупнейших акционеров. Это выражается в том, что, системы поощрения менеджеров и членов советов директоров ориентированы на соблюдение интересов наиболее крупных акционеров, раскрытие информации о бизнесе компании ограничено, а права миноритарных акционеров, игнорируются. В целом, эта модель имеет явный уклон в сторону внутрикорпоративного перераспределения высвобождающихся финансовых ресурсов, в отличие от характерного для рыночной модели перераспределения через механизмы фондового рынка.

Из двух моделей корпоративного управления инвесторы в целом предпочитают рыночную модель, но это не означает, что она заведомо лучше модели контроля, более важным является ее соответствие особенностям конкретного региона, страны или даже компании.

Необходимость возникновения и развития системы корпоративного управления в России было продиктовано исключительно потребностью в финансировании со стороны внешних рынков. Созданные в ходе приватизации 90-х и залоговых аукционов, бизнес-объединения, первоначально представлявшие собой конгломератные образования под руководством оболочечных управляющих компаний, превратились к 2000- 2002 - м годам в полноценные вертикально интегрированные организации, более напоминающие форму «концерна». Банковско-ориентированная модель финансирования не состоялась вследствие дефолта 1998 года. Несмотря на то, что банки участвовали в создании ФПГ, предшественников современных крупнейших российских

корпораций и какое-то время являлись для них центрами кристаллизации активов, после кризиса 1998 года эти функции они утратили, и в дальнейшем, были выведены за пределы их организационных границ за ненадобностью, поскольку не могли предоставить необходимое финансирование. Нетрудно догадаться, что, место банков – заняло внутрикорпоративное перераспределение финансовых ресурсов. Либерализация внешнеэкономической деятельности позволяло вновь созданным структурам выходить на мировые рынки капитала напрямую, минуя посредничество национальной банковской системы. Конечно, нельзя утверждать, что кредитование на внутреннем рынке, осуществляемое через государственные банки: Сбербанк и Внешэкономбанк, отсутствовало, но оно стало явно недостаточным в условиях растущего бизнеса. В этих условиях, - выход на мировой рынок, был единственно возможным способом получения финансовых ресурсов, и помимо этого, в условиях нарастающего давления со стороны государства, единственной альтернативой для легитимации права собственности на предприятия, приобретенные в ходе становления бизнес-групп. Поэтому после реструктуризации и взлета капитализации, имевших место почти во всех крупнейших российских корпорациях в 2000-2002 годах, состоялся выход на мировые рынки.

Сначала российскому бизнесу предоставлялись только синдицированные кредиты, затем – ему стали доступны выпуски еврооблигаций, а с 2004 года вместе с долговыми механизмами начали развиваться и акционерные, в форме проведения IPO, сначала на Лондонской фондовой бирже (LSE), а затем и на (Нью-Йоркской) NYSE. Именно для того, чтобы соответствовать запросам западных инвесторов, российскому бизнесу пришлось выстраивать свои активы в виде компаний, как привычного для них объекта инвестиций, с понятным менеджментом, надлежащим корпоративным управлением, приглашением ведущих западных менеджеров (впервые эти новые явления в российском бизнесе были описаны в работах Я. Паппэ¹²³). В результате, российские корпорации, - приобретали новые качества – публичности и открытости, не обладая таким статусом на родине происхождения своих капиталов. В это же время в России происходило бурное развитие рынка ценных бумаг. Перевод предприятий на единую акцию привел к появлению большого количества новых эмитентов ценных бумаг, в Россию хлынуло большое количество портфельных инвесторов, превратившихся впоследствии в миноритариев наших крупнейших корпораций. Корпоративное законодательство находилось в крайне неразвитом состоянии, целые области корпоративных отношений никак не регулировались существующим законодательством. Именно интерес портфельных инвесторов к российским компаниям вкупе с ростом числа выпусков акций и ростом их котировок называется Банком России в качестве основы для развития практики корпоративного управления. В России, государство, заинтересованное в притоке

¹²³ Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития / Я.Паппэ // Проблемы прогнозирования. – 2002. - №1. В этой же работе был сделан вывод о переходе к двухуровневой системе, в которой компания – представляла собой объект инвестиций со стороны мирового рынка, а функции субъекта инвестиций (инвестфонда) перешли к холдинговой компании.

портфельных инвестиций, сдвинуло дело с мертвой точки. В 2001 году – ФКЦБ, выполнявший в то время функции регулятора финансового рынка, подготовил Кодекс корпоративного поведения (Кодекс №1), который был введен в действие в 2002 году. Целью его разработки стало укрепление императива хорошего корпоративного «поведения» в отношении акционеров и инвесторов, а также внедрение принципов и лучших корпоративных практик. В условиях нехватки финансовых ресурсов, Кодекс №1 был направлен, прежде всего, на повышение инвестиционной привлекательности и повышению обязательств эмитента и гарантий для инвесторов. Позже, некоторые нормы, изложенные в этом первом Кодексе стали императивными, то есть нашли свое отражение в корпоративном законодательстве. Еще, до введения его в действие в 2002 году, РСПП – Российский Союз промышленников и предпринимателей, - выступил с инициативой создать НСКУ – Национальный Совет по корпоративному управлению, и разработать кодекс корпоративного поведения, с учетом всех требований регуляторов, но получил отказ, так как, к этому времени, Кодекс №1 был уже одобрен на заседании Правительства. Следует отметить, что над первым кодексом, наряду с российскими известными юристами и российской фирмой «Юст», работали две американские фирмы Couder Brothers, и американский Центр этических ресурсов, которые заложили в его основу принципы из международной практики, и он обошелся российскому бюджету в 500000\$.¹²⁴ В итоге НСКУ – Национальный Совет по корпоративному управлению, - был создан и начал свою работу по внедрению стандартов «good governance». В 2000-2002 годы ознаменовались массовым принятием крупными корпорациями собственных Кодексов корпоративного поведения, однако это не привело к существенному улучшению инвестиционного климата в стране. Россия по-прежнему рассматривалась, как объект привлечения спекулятивного капитала, а после «дела Юкоса» в 2004-2005 годах, доверие инвесторов оказалось подорванным.

Поэтому в 2006 году Минэкономразвития России с участием широкого круга экспертов была разработана «Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2008 года» (здесь и далее Концепция). Она была рассчитана, как явствует из названия до 2008 года. К этому времени предполагалось выстроить четкую систему корпоративного законодательства в России, ликвидировать пробелы и противоречия в правовых нормах. Тогда же, предполагалась внести изменения в правовой статус компаний (изменить их типологию, разделив все компании на публичные и непубличные), усовершенствовать регулирование вопросов реорганизации акционерных обществ, уточнить понятия группы лиц и аффилированных лиц, крупных сделок и сделок с заинтересованностью, конфликта интересов и т.д. Помимо этих целей в условиях, нарастания количества и остроты корпоративных конфликтов, ставилась задача их преодоления и введения механизмов их эффективного

¹²⁴ А.Беккер Эволюция управляющих Ведомости, 04.10.02г. [Электронный ресурс]. – URL: http://corp-gov.ru/bd/db.php3?db_id=663&base_id=3

урегулирования посредством улучшения системы корпоративного управления. Кроме этого, предлагалось внести изменения в арбитражное законодательство, совершенствовать судебную систему с целью повышения гарантий прав собственности, а также совершенствовать процессуальное законодательство, законодательство о рынке ценных бумаг и т.д. Однако, поставленные цели, так и не были достигнуты в обозначенные сроки, хотя определенная работа в смежных областях корпоративного законодательства не прекращалась. В 2008 - 2009г. разразился финансовый кризис, и правительству было явно не до тонкостей корпоративного законодательства. Так как приходилось спасать от банкротства целые отрасли народного хозяйства. Был составлен список стратегических предприятий, которым государство напрямую оказывало многомиллиардную помощь. Хотя именно в кризисном 2008 году началась работа по подготовке нового кодекса корпоративного управления, поскольку таковые уже имелись у многих компаний, вышедших на мировые рынки, и они находились на гораздо более высоком уровне, чем действующий «общегосударственный» кодекс корпоративного поведения. Переходный характер этого периода отражается в названии Кодекса 2007года, принятого в ОАО Газпром, - «Кодекс корпоративного управления (поведения)», и означает, что в бизнес- сообществе начинает складываться понимание, что термин «управление» в данном случае оказывается более предпочтительным, поскольку более адекватно передает суть регулируемых корпоративных действий. В мае 2008 года, впервые в России, по заказу НСКУ Фондом «Бюро экономического анализа» был подготовлен и опубликован «Национальный доклад по корпоративному управлению». С этого года началась систематическая работа по подготовке ежегодных докладов по КУ – корпоративному управлению, а также разработка поправок в Гражданский кодекс и обновление Кодекса№1.

К 2010 году формально правовые нормы и правила ведения бизнеса в России уже в очень многих аспектах соответствовали международным стандартам, но практика оставляла желать много лучшего. При проведении НСКУ и Российско-Британской торговой палатой (РБТП) опроса в 2010 году в ходе исследования, целью которого было изучение тенденций в развитии корпоративного управления в России после начала кризиса, один из иностранных бизнесменов отметил, что «российская практика ведения бизнеса соответствует международной только в том, что цель бизнеса — извлечение прибыли»¹²⁵. В 2010 – 2012 годы некоторые нормы, изложенные в первом Кодексе, нашли свое отражение в корпоративном законодательстве. В 2012 году на обсуждение Госдумы был вынесен Законопроект о принятии поправок в ГК, который предполагал, внесение изменений или изложение в новой редакции 600 статей ГК, и первоначально планировалось ввести их в действие с января 2013года, но сделать это не удалось из-за большого количества согласований и системных разногласий. В итоге, только в 2014 году был принят № 99-ФЗ от 05.05.2014, вступивший в силу с 1 сентября 2014 года. Наиболее существенные изменения коснулись организационно-правовых форм, в части ликвидации ЗАО, разделения всех АО на публичные и непубличные, новаций в области определения корпоративных отношений и корпораций, введения

¹²⁵ Хавина А. Корпоративное управление, похожее на цивилизованное, «Экономика и жизнь» №27(9343) 2010г.

ответственности органов управления АО, установления обязанности подтверждения решений общего собрания юридического лица, новых правил реорганизации АО, и других важных областей, относящихся к корпоративному законодательству. Кардинальность изменений подчеркивает тот факт, что № 99-ФЗ - предполагал при своем принятии внесение изменений в 23 Федеральных закона, связанных с внесенными в Гражданский Кодекс новациями.

В том же, 2014 году, Советом директоров Банка России, был одобрен новый Кодекс корпоративного управления для публичных банков и компаний (Кодекс №2)¹²⁶. При его разработке, в 2013 году, ФСФР – Федеральной службой по финансовым рынкам, отмечалось, что само название кодекса «поведение» на «управление» отражает изменение подхода и той роли, которая отводится данному документу. В отличие от Кодекса №1 (2002 года), основной целью которого было формирование надлежащего поведения в отношении акционеров и инвесторов, - целью нового Кодекса №2 (2014 года) – является повышение эффективности компаний, применяющих данный кодекс в качестве инструмента обеспечения долгосрочного и устойчивого развития. Применение положений Кодекса, по мысли разработчиков, должно повысить привлекательность для существующих и потенциальных инвесторов. И если в первой части Кодекса 2014 года содержатся базовые постулаты надлежащего корпоративного управления в виде основополагающих принципов, то во второй части Кодекса - сформулированы рекомендации, которые раскрывают способы и механизмы практической реализации принципов Кодекса, которые и должны стать основой для формирования политики и практики корпоративного управления. Существует такое мнение что, если Кодекс №1 был разработан и ориентирован на портфельных иностранных инвесторов, то Кодекс №2 адресован уже долгосрочным инвесторам, тоже иностранным, чтобы внушить им доверие к российскому рынку. А совершенствование корпоративного управления в РФ – называется в Кодексе «важнейшей мерой, необходимой для повышения устойчивости, эффективности деятельности акционерных обществ, увеличения притока инвестиций во все отрасли российской экономики как из источников внутри страны, так и от зарубежных инвесторов»¹²⁷. Косвенно эту мысль подтверждает, содержание реформы юридических лиц, в части разделения на публичные и непубличные АО, поскольку именно, вновь создаваемая форма непубличного АО – близка к привычной для западной экономики форме - LLC – или лимитед, используемой для вхождения на новые рынки. Поэтому новая редакция Кодекса была принята практически одновременно с поправками в ГК РФ. И, наконец, в 2015 году, была принята редакция от 29.06.2015 года Федерального закона «Об акционерных обществах» №208-ФЗ от 26.12.1995г., которой были устранены нормы, противоречившие принятым в 2014г. поправкам в ГК (табл.43).

¹²⁶ Письмо Банка России от 10.04.2014 N 06-52/2463 "О Кодексе корпоративного управления

¹²⁷ Там же

Таблица 43. Этапы возникновения и развития корпоративного управления в России (1990-2015гг.)

Период в истории становления корпоративного управления	Этапы, значимые для возникновения и развития корпоративного управления в России	Цели, вытекающие из содержания этапов
1990-1991гг. 1991 г.	Подготовительный этап приватизации Создание Российского Союза промышленников и предпринимателей (РСПП)	Возникновение частной собственности Консолидация усилий, направленных на улучшение деловой среды, повышение статуса российского бизнеса в стране и в мире, поддержание баланса интересов общества, власти и бизнеса.
1992-1996гг. 1995г. 1995г. 1995г.	Массовая приватизация Принят Федеральный закон от 26.12.1995г. «Об акционерных обществах» №208-ФЗ Залоговые аукционы Создание НАУФОР (Национальная ассоциация участников фондового рынка)	Придание легитимности акционерным обществам как форме ведения бизнеса, закрепление деления на закрытые и открытые акционерные общества, описание основных акционерных норм и процедур Возникновение крупнейших частных компаний в результате продажи крупных пакетов акций на залоговых аукционах Развитие и совершенствование системы регулирования рынка ценных бумаг, установление правил и стандартов, контроль их соблюдения
1998г.	ОАО «Сибнефть» - одна из первых среди российских компаний, создала собственный Кодекс корпоративного управления (ККУ)	Выход на мировые рынки Повышение инвестиционной привлекательности компании
2000 – 2001гг. 2000г. 2001г.	Организационное оформление (в виде бизнес-групп) итогов приватизации крупнейших промышленных предприятий Приход портфельных инвесторов. Тенденции глобализации экономики России Создание Ассоциации по защите прав инвесторов (АПИ) Разработка регулятором финансового рынка ФКЦБ первого Кодекса корпоративного поведения (Кодекс №1) (Введен в действие в 2002г.)	Активный выход на мировые рынки Объединение усилий инвесторов по защите их прав и улучшению корпоративного управления в России Закрепление императива корпоративного «поведения» в отношении акционеров и инвесторов Создание ориентиров для участников рынка ценных бумаг, внедрение принципов и лучших практик корпоративного поведения
2002 – 2006гг. 2002г. 2002 – 2006гг.	Ведение в действие Кодекса корпоративного управления Создание РСПП Комиссии по этике Создание Национального совета по корпоративному управлению (НСКУ) Массовое создание Кодексов корпоративного управления (поведения) в компаниях, выходящих на мировые рынки Активное перераспределение прав собственности Массовые корпоративные конфликты	Повышение инвестиционной привлекательности вновь создаваемых компаний Урегулирование корпоративных конфликтов Улучшение имиджа российских компаний Повышение их инвестиционной привлекательности Повышение обязательств для эмитентов Создание гарантий для инвесторов Повышение инвестиционной привлекательности вновь создаваемых компаний

Период в истории становления корпоративного управления	Этапы, значимые для возникновения и развития корпоративного управления в России	Цели, вытекающие из содержания этапов
2006 -2008гг. 2006г.	Разработка Минэкономразвития Концепции развития корпоративного законодательства на период до 2008 года	Преобразование организационно-правовых форм ведения бизнеса Улучшение практик корпоративного управления в целях преодоления корпоративных конфликтов
2008г.	Подготовка «Бюро экономического анализа» первого в России Национального доклада по корпоративному управлению Началась систематическая работа по подготовке ежегодных докладов по КУ, обновлению Кодекса №1 корпоративного поведения, разработке поправок в ГК РФ	Проблематика корпоративного управления представлена в общем контексте развития российского бизнеса и социально-экономического развития страны Отслеживание изменений в корпоративном управлении в российских компаниях
2008 -2013гг. 2008-2009гг. 2010 – 2012гг. 2012г. 2013г.	Разработка поправок в ГК РФ Финансовый кризис Нормы, изложенные в Кодексе №1, нашли отражение в корпоративном законодательстве Внесен в Думу Законопроект о принятии поправок в ГК РФ Согласование разногласий по поводу поправок в ГК РФ	 Комплексное изменение гражданского и корпоративного законодательства
2014 -2015гг. 2014г.	Финансовый кризис Девальвация рубля 01.09.2014 г. Веден в действие закон №99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ» Закон предполагал внесение изменений в 23 Федеральных закона, связанных с поправками в ГК РФ	Наиболее существенные изменения: введение деления всех АО на публичные и непубличные, ликвидация ЗАО, введение ответственности органов управления АО, установление обязанности подтверждения решений общего собрания юридического лица, новые правила реорганизации АО и др.
2014г.	21.03.2014г. Банком России одобрен (подготовленный в 2013г ФСФР) «Кодекс корпоративного управления для публичных банков и компаний» (Кодекс №2)	Замена целевого императива корпоративного «поведения» на «управление» Рекомендации по КУ, позволяющие обеспечить повышение эффективности управления компаний и ее долгосрочное устойчивое развитие
2015г.	Приняты поправки в Федеральный закон от 26.12.1995г. «Об акционерных обществах» №208-ФЗ (редакция от 29.06.2015г.)	Закон устранил нормы, противоречившие принятым в 2014г. поправкам в ГК.

Примечание – разработка автора

Значение недавно принятых Актов можно оценить лишь предположительно, поскольку нельзя с определенностью сказать насколько они будут соответствовать российской практике. Есть мнения экспертов, говорящие о том, что адаптация российской судебной системы к изменившемуся законодательству займет не менее 10 лет. Наверное, то же самое можно сказать

и об адаптации других законов, а также о внедрении в практику нового Российского Кодекса корпоративного управления (2014г.).

Определение корпоративного управления, по мнению Банка России, отраженное в Кодексе №2 –представляет собой «систему взаимоотношений между исполнительными органами акционерного общества, его советом директоров и другими заинтересованными сторонами», и является инструментом для определения целей АО и средств достижения этих целей, а также обеспечения контроля со стороны акционеров и других сторон».

Из этого определения, можно предположить, что речь идет о понимании корпоративного управления (КУ) в широком смысле, как взаимоотношения с внешним миром, с широким кругом стейкхолдеров, к которым, наряду с акционерами, можно отнести: сотрудников, клиентов, конкурентов, поставщиков, потребителей, кредиторов, подрядчиков, органы власти и т.д.

Однако, в качестве основных целей КУ, в этом Кодексе заявлены: «создание действенной системы обеспечения сохранности предоставленных акционерами средств и их эффективного использования, снижение рисков утраты инвестиционной привлекательности в долгосрочном периоде»¹²⁸, - что, главным образом, соответствует пониманию КУ в узком смысле, как воздействие на корпорацию и ее участников, осуществляемое, специально образованными органами управления (в соответствии с ГК РФ и ФЗ об АО)»,¹²⁹ - что более всего соответствует англо-американской модели КУ. Это приводит к мысли, что, главное содержание КУ, в широком смысле, заключающееся в процессе поиска баланса между интересами стейкхолдеров корпорации путем «реализации участниками корпорации определенных стандартов поведения»¹³⁰ - ускользнуло от разработчиков Кодекса. Необходимо отметить, что на основе определения КУ в широком смысле, возникла и стала развиваться, прежде всего, в Германии, Франции и других европейских странах, так называемая «комплаенс – система», или «комплаенс- контроль»¹³¹. Исходя из основного определения, «комплаенс» - представляет собой соответствие каким-либо внутренним или внешним нормам. Под «соответствием понимается часть системы управления/контроля организации, связанная с рисками несоответствия, несоблюдения требований» законодательства, нормативных документов, правил, стандартов и т.д. Изначально, «комплаенс – контроль» возник в банках, как контроль соответствия банковской деятельности на финансовых рынках действующему законодательству в этой сфере,¹³² а затем, эта система была распространена на другие корпорации.

¹²⁸ Письмо Банка России от 10.04.2014 N 06-52/2463 "О Кодексе корпоративного управления

¹²⁹ И.С.Шиткина Холдинги правовое регулирование и корпоративное управление [Электронный ресурс] - URL: http://www.adhdportal.com/book_1042.html

¹³⁰ Там же

¹³¹ *Комплаенс (англ. compliance — согласие, соответствие; происходит от глагола to comply — соответствовать) — буквально означает «действие в соответствии с запросом или указанием; повиновение.*

¹³² Особенно актуально для России, особенно в связи с постоянными отзывами лицензий у многочисленных банковских структур. Понятие комплаенс-риска применительно к банковской сфере в российском законодательстве определено в Положении Банка России 242-П. Под комплаенс-риском понимается риск возникновения у кредитной организации убытков из-за несоблюдения законодательства Российской Федерации,

Область корпоративного управления пересекается с общим менеджментом в очень многих вопросах. Общий менеджмент, согласно определению – «содержит в себе общие подходы и методы управления, приемлемые для любой сферы деятельности в социально-экономических системах, для всех уровней управления: государственного, регионального, управления предприятием и т.д.¹³³»

По уровням управления принято выделять: нормативный, стратегический и оперативный. С точки зрения нашего исследования, важным является определение нормативного менеджмента. Именно нормативный менеджмент, «включает в себя разработку принципов, норм и правил игры, направленных на обеспечение выживаемости и развития фирмы; устранение конфликтов между группами интересов. Именно нормативный менеджмент, «направлен на поток согласия с внешней и внутренней средой фирмы¹³⁴». Нормативный менеджмент, с точки зрения немецкого исследователя - Г. А. Фелицитаса, играет главную роль в «легитимизации сферы деятельности предприятия», а нормотворческая функция затрагивает как внешние нормы, связанные с выбором руководством общих условий предпринимательской деятельности таких как – местонахождение и организационно-правовая форма предприятия, так и внутренние, определяемые на основе собственных правил и стандартов поведения. С этой точки зрения, выбор юрисдикции и организационно-правовой формы ведения бизнеса, является отражением уровня комплаенса, характерного для той или иной страны. Комплаенс финансово-хозяйственной деятельности в Германии, означает «такое управление предприятием в целом, которое осуществляется в соответствии с действующим законодательством и принятыми нормами, а основной задачей этой системы является обеспечение «законной и не противоречащей этическим нормам деятельности внутри и вне предприятия, а также предотвращение ущерба в результате неправомерных действий».¹³⁵ Следствием, применения комплаенс-системы стало то, что начиная с редакции 18 июня 2009 г., Германский Кодекс корпоративного управления ввел новое понятие корпоративных интересов как «обязательства правления и наблюдательного совета, руководствуясь принципами социально-ориентированной рыночной экономики, поддерживать целостность предприятия и устойчивость его производственных процессов», вместо более ранней редакции, оперировавшей «правами акционеров, которые, формируют собственный капитал акционерного общества, и несут, при этом предпринимательский риск»,¹³⁶ что, между прочим, прямо соответствует формулировкам, принятым в 2014 году, в Российском Кодексе корпоративного управления. Как уже было отмечено выше, главной причиной возникновения российской системы КУ, было желание владельцев бизнеса, хотя бы внешне,

внутренних документов кредитной организации, стандартов саморегулируемых организаций (если такие стандарты или правила являются обязательными для кредитной организации).

¹³³ О.С.Виханский и др. Менеджмент. Издательство Московского Университета, 1995.

¹³⁴ Фелицитас Г.Альбер Корпоративные цели и комплаенс Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ), имени М.И. Платова, Новочеркасск, Россия, 2015

¹³⁵ Там же

¹³⁶ Там же

соответствовать требованиям мирового рынка с целью получения финансирования, а отнюдь, не для того чтобы делиться правами контроля над акционерным капиталом компании, являющимися главным предметом надлежащего КУ. Показатель фри флоат (free float) – то есть количество акций, выпущенных в обращение и не принадлежащих инсайдерам, у российских компаний очень низок, и редко превышает 20%, что говорит об узости рынка корпоративного контроля и низком уровне доверия рыночным механизмам. Необходимо отметить, что около 70% этих акций, дошедших до свободного обращения, по состоянию на 01.01.2014г. находятся в собственности иностранных инвесторов, что позволило аналитикам из «Сбербанк КИБ» сделать вывод о наличии «заграничного (нерезидентского) контроля над свободным обращением российских акций».¹³⁷ Причем, по оценке аналитика Midlincoln, до кризиса 2008- 2009 годов, нерезидентам принадлежало только 60% . Тенденция налицо. Это еще раз доказывает, что адресатами нового Кодекса – являются участники рынка корпоративного контроля, то есть нерезиденты, а одной из главных особенностей российских корпораций, при их создании и в настоящее время остается высокий уровень концентрации капитала во владении одного или нескольких собственников (инсайдеров). Это позволяет, с одной стороны, компенсировать несовершенство институциональной среды, но с другой, в отсутствие рынка корпоративного контроля, приводит к ситуации, когда, процедуры корпоративного управления становятся излишними и декоративными, а сам «акционерный менеджмент» - как синоним КУ,¹³⁸ полностью поглощается системой обычного менеджмента. В нормальной ситуации эти области пересекаются, но не поглощаются полностью. Можно предположить, что неразделенность собственности и управления приводит к слиянию корпоративного менеджмента (как процесса управления акционерным капиталом) и общего менеджмента (как процесса управления корпорацией), что порождает ситуацию тотального контроля и тотального недоверия. Возможно, такое положение дел, характерно для грюндерского этапа становления российского капитализма и по мере его развития, смены поколений в семье собственников, развития финансовых рынков в России, произойдет переход к другой модели управления, но нельзя отрицать вероятности «замораживания» существующей модели. Собственник в этой модели - главный менеджер и главный акционер. Справедливости ради следует вспомнить Генри Форда, с его афоризмом: «Корпорация – это Я!», то же самое может про себя сказать, любой из крупных российских собственников. Примером может служить высказывание одного из управленцев по поводу стиля управления в «Северстали», - «Пусть вас не обманывает состав и независимость наших директоров, все равно, как Мордашов решит, так и будет».¹³⁹

¹³⁷:В. Гайдаев Заграничный контроль над свободным обращением Газета "Коммерсантъ" №5 от 17.01.2014, С.8 [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2385178>

¹³⁸ В.А.Королев Корпоративное управление для наследников бизнеса: перспективное становится актуальным [Электронный ресурс] URL: <http://www.ini21.ru/arhiv/1-2-11/1191.php>

¹³⁹ Джумайло А. « Северсталь строит пирамиду » Газета «Коммерсантъ»№133 от 31.07.2014, С.9.

Следует отметить, что корпоративное управление выросло из факта защиты прав собственности акционеров и вся система корпоративного управления все его механизмы были направлены на то, чтобы преодолеть оппортунизм менеджеров в управлении вверенными им активами. С точки зрения защиты собственности нет различия в том, что именно защищать, распыленную или концентрированную собственность, но, для проявления оппортунизма – у менеджеров должен быть определенный объем полномочий, определяемый организационной структурой управления. История массового создания холдинговых компаний в России начинается с 2000–х годов, когда, оболочечные, по смыслу компании пришли в регионы и стали выстраивать и группировать активы по своему усмотрению. Первое, - что сделали, новые собственники, получив контрольный пакет акций, (то есть, установив тем самым акционерный контроль над предприятиями, вошедшими в создаваемые ими бизнес-структуры), - это резкое ограничение объема и состава распорядительских полномочий высшего (для местных предприятий) менеджмента и сокращение временного горизонта таких полномочий до одного года. Эти действия, вкупе с переключением финансовых потоков на головную холдинговую компанию и ограничениями текущего финансового распорядительства, привели к установлению полного корпоративного контроля и исключили какие-либо возможности появления управленческого оппортунизма. Чтобы закрепить эти позиции, функции единоличного исполнительного органа региональных АО были переданы управляющей компании, а директора предприятий стали служащими филиалов таких компаний, то есть покинули организационные границы своего предприятия, превратившись в сторонних наблюдателей. В результате установилась следующая структура управления снизу – вверх: региональное предприятие – филиал управляющей организации – сама управляющая организация - наверху российская холдинговая компания – иностранная холдинговая компания. В той или иной мере такая схема управления присутствует практически во всех холдингах, с наивысшим уровнем концентрации собственности – холдингах - I типа (когда одному собственнику принадлежит от 60 до 90 – 100% акций контролируемых предприятий). Структура управления может изменяться в зависимости от состава собственников (например, когда собственников два и более) – холдингах - II типа, от личных предпочтений акционеров, а также от юрисдикции управляемых компаний. В холдингах II типа, сохраняется привычная схема, когда региональное предприятие по старинке возглавляет директор, но это не означает, что собственник больше доверяет низовому уровню управления, или у него отсутствует управляющая компания, скорее всего, либо он использует другие методы преодоления «низового» оппортунизма, либо второй, и так далее, собственник возражает против такой структуры управления.

Помимо этой закономерности, существует и другая, касающаяся выбора организационных структур, как для «низового» предприятия холдинга, так и для всего холдинга в целом. Под организационной структурой предприятия понимаются «состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются

определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации».¹⁴⁰

В менеджменте принято выделять следующие основные типы организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные, адаптивные и т.д. Линейные – наиболее соответствуют единоличному руководству с передачей распоряжений сверху вниз, функциональные - предполагают специализацию функций управления, для которых выделяются отдельные подразделения. Линейно-функциональные структуры, образованные комбинацией первых и вторых структур позволяют избежать их недостатков, и, как правило, используются на крупных предприятиях, со значительными объемами производства. Дивизиональная (отделенческая структура) является наиболее распространенной формой организации современной крупной промышленности. Смысл этой формы заключается в наделении самостоятельностью подразделений, которые практически полностью отвечают за разработку, производство и сбыт однородной продукции, тогда она называется дивизионально-продуктовой структурой, а если подразделение отвечает за определенные региональные рынки - она называется - дивизионально – региональной. Мировой опыт развития систем управления показывает, что, дивизиональная структура не только более соответствует современному уровню производства, но и предполагает значительно более широкий спектр управленческих технологий и полномочий. Но, в условиях, постоянного перераспределения прав собственности и отсутствия гарантий ее сохранения, более современные системы управления вступают в противоречие с необходимостью поддержания высокого уровня корпоративного контроля, что приводит к возрождению более простых, архаичных схем управления, особенно, в условиях экономических кризисов. Холдинги, которые не успели «дорости» до дивизиональной структуры упрощают, «выпрямляют» производственные структуры управления, урезают функциональные подразделения, выводя их на аутсорсинг, сокращают общее их количество, проводят дробление активов, возрождают на низовом уровне простые линейные и частично функциональные структуры управления. В то же время, холдинги, которые уже внедрили схемы управления похожие на дивизиональные, начали их сворачивать во время кризиса 2014 года, например «Северсталь», в 2015 году объединила все свои активы на уровне одного из своих дивизионов¹⁴¹.

Таким образом, необходимость поддерживать высокий уровень корпоративного контроля внутри холдинговых образований, не позволяет, российским предприятиям перейти к современным адаптивным структурам управления, предполагающим высокий уровень делегирования управленческих полномочий. Примером организации контроля со стороны управляющей компании может служить реструктуризация активов в группе «Фосагро». Рисунки 31., 32, - показывают последовательные шаги по реструктуризации

¹⁴⁰ Система бизнес-моделирования Business Studio [Электронный ресурс] URL: <http://www.businessstudio.ru/procedures/models/>

¹⁴¹ Джумайло А. « Северсталь строит пирамиду » Газета «Коммерсант» №133 от 31.07.2014, С.9.

активов на основе слияния ОАО «Аммофос» и ОАО «Череповецкий Азот» в и переносе центра прибыли в г. Череповец, где реализуются в настоящее время, основные проекты группы. Об уровне недоверия нижележащим уровням управления говорит тот факт, что после присоединения ЗАО «БМУ» к АО «Апатит», в качестве филиала, управляющая компания холдинга «Фосагро» не доверила АО «Апатит» управление его филиалом, а создала для этого специальную структуру.

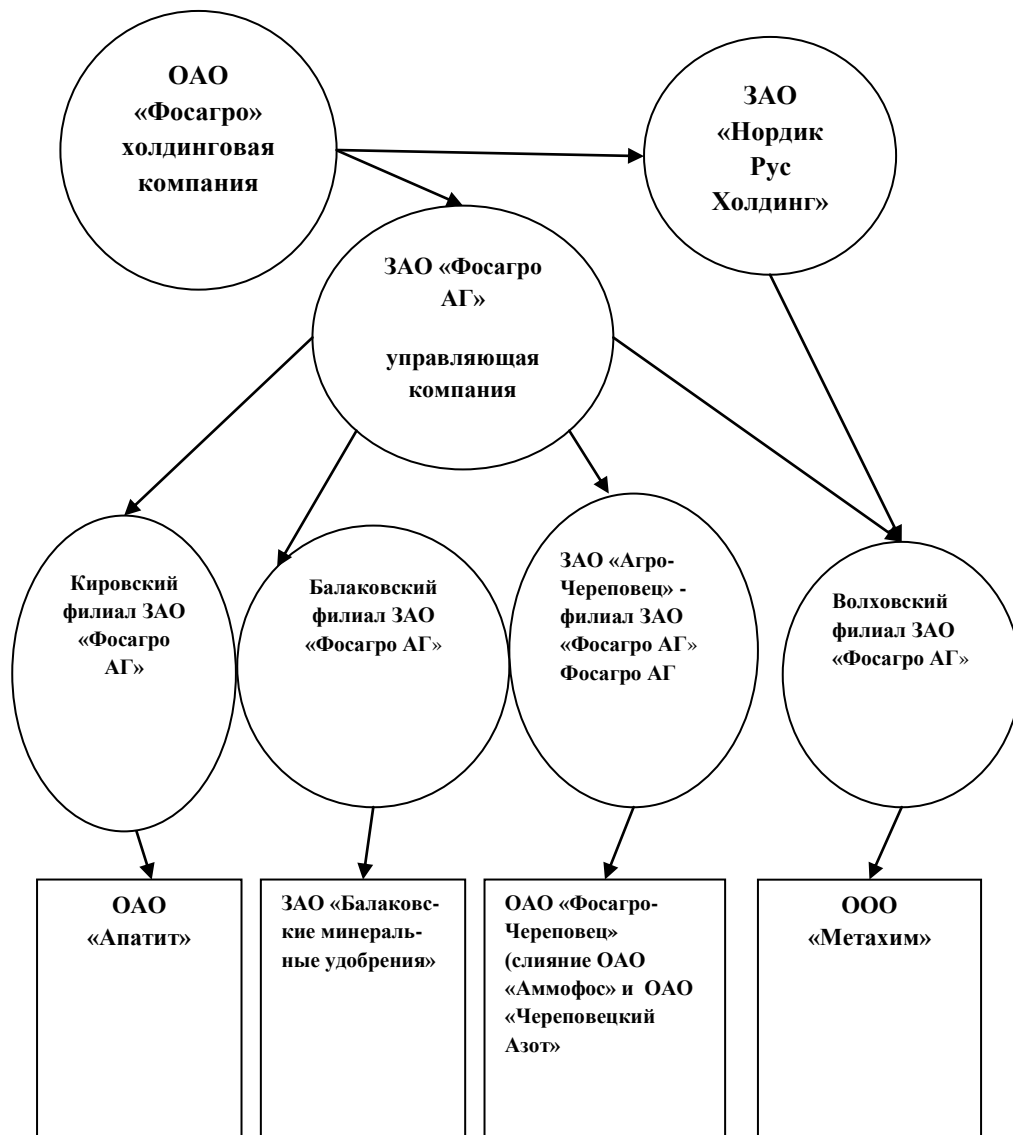


Рисунок 31- Схема управления группы «Фосагро» до реструктуризации



Рисунок 32 – Схема управления группы «Фосагро» после реструктуризации

Фактически, управляющая компания, особенно, когда ее возглавляет собственник, независимо от выполняемой функции в конкретной структуре управления (управляет она лишь частью активов и целиком всеми активами), местоположения в общей архитектуре управляющей структуры (на уровне самой холдинговой компании или на уровне главного актива), или юрисдикции (создание управляющей компании внутри или за пределами российского правового поля), - представляет собой страховой механизм для соблюдения интересов главного акционера (группы акционеров) и служит преодолению возможного оппортунизма нижележащих уровней управления, являющемуся основной опцией надлежащей системы КУ. Распределение управленческих полномочий в группе «Фосагро» отражено в таблице 44.

Таблица 44. Распределение управленческих полномочий в группе «Фосагро»

Участники группы	Местонахождение	Дата создания (изменения)	Руководитель (директор)	Виды деятельности	Роль в группе
ОАО «Фосагро»	г. Москва, просп. Ленинский д.55/1,стр.1	09.05.2002г. (07.04.2014)	Гурьев А.А. (Гурьев А.А.)	Финансовое посредничество, не включенное в другие группировки (65.23) Рекламная деятельность (74.4)	Холдинговая компания
Представительство ОАО «Фосагро» г.Череповец	г. Череповец, Северное шоссе, д.75		Трифанов И.В.	Консультирование по вопросам Коммерческой деятельности и управления (74.14)	Управляющая компания
АО ФосАгро-Череповец»	г. Череповец, Северное шоссе, д.75	01.07.2012	Рыбников М.К. (Рыбников М.К.)	Производство удобрений и азотных соединений (24.15)	Производственная компания
АО «Апатит»	г. Кировск, ул. Ленинградская, 1	31.07.2002 (29.09.2015)	Рыбников М.К. (Давыденко В.В.)	Добыча минерального сырья для химических производств и производства минеральных удобрений (14.3)	Производственная компания
Филиал АО «Апатит» ЗАО «Балаковские минеральные удобрения	Г.Балаково, промзона ОАО «Иргиз»	12.01.2013 (08.12.2015)	Рыбников М.К. (Черепанов А.В.)	Производство удобрений и азотных соединений (24.15)	Производственная компания
ЗАО «Метахим»	г. Волхов, просп. Кировский,20	01.10.2014 (14.07.2015)	Рыбников М.К. (Лобанов С.А.)	Производство проч. основных неорганических веществ (24.13) Производство промышленных газов (24.11)	Производственная компания

Существенным моментом, для определения модели корпоративного управления, является уровень консолидации собственности. Процесс консолидации группы «Фосагро» (табл. 45.) Следует отметить, что, поправки в Федеральный закон от 26.12.1995г. «Об акционерных обществах» (редакция от 29.06.2015г.) принятые в соответствии с новациями в Гражданский Кодекс, относительно введения публичных и непубличных АО, создал беспрецедентные возможности для перевода в непубличное состояние крупных предприятий, входящих в холдинги. Например, как только, группа «Фосагро» консолидировала пакеты акций своих дочерних предприятий, она тут же, перевела их в непубличный статус (табл. 46.). В результате, многие предприятия Мурманской области изменили свою организационно-правовую форму из ОАО – в АО. То есть, превратились в непубличные АО, с единственным акционером. (табл. 46.), причем конечными бенефициарами таких АО выступают семьи главных акционеров. В соответствии с признаком бессрочности, корпорация может жить вечно, если она правильно управляется.

Таблица 45. Процесс консолидации акционерного капитала в группе «Фосагро»

Основные участники группы Фосагро :	Роль в группе	2011 – 2012гг.	2013г.	2014	2015
Группа «Фосагро» в целом	Холдинговая компания	ФосАгро» выиграла тендер по покупке 26.67% обыкновенных акций ОАО «Апатит» - 11,11 млрд. руб. (2011г.) Приобретение 75%ЗАО «Метаким»	"ФосАгро" в 2013 году завершило консолидацию 100% ОАО «Апатит» - 1,99 млрд. руб.	"ФосАгро" в 2013 году завершило консолидацию 100% ОАО «ФосАгро-Череповец» - 10,8 млрд. руб.	Полная консолидация и перевод в непубличные оргформы всех активов группы
ОАО «Фосагро»	Холдинговая компания			Открыты представительства и филиалы ОАО «Фосагро»	Открыты представительства и филиалы ОАО «Фосагро»
ЗАО «Нордик Рус Холдинг»	Холдинговая компания	ОАО «Фосагро» приобрела 24% акций ЗАО "Нордик Рус Холдинг", которому принадлежит 7.73% в уставном капитале ОАО «Апатит» (10.30% обыкновенных акций), за \$31,76 млн. (2011г.)	Консолидировано 100% акций ЗАО «Нордик Рус Холдинг» в начале 2014г.	Проведена реорганизация ЗАО «Нордик Рус Холдинг», ЗАО «ФосАгро АГ», ЗАО «Агро-Череповец путем присоединения к ОАО «ФосАгро-Череповец» Все права и обязанности реорганизованных предприятий перешли к ОАО «ФосАгро-Череповец».	ОАО «ФосАгро-Череповец» переименовано в АО «ФосАгро-Череповец» Открыты представительства и филиалы АО «ФосАгро-Череповец». Представительствам АО «ФосАгро-Череповец», переданы функции управления некоторыми дочерними обществами
ЗАО «ФосАгро АГ»	Управляющая компания	Существуют филиалы ЗАО «ФосАгро АГ» для управления подконтрольными предприятиями	ЗАО «ФосАгро АГ» вместе с филиалами прекратила свое существование в 2014г.	Открыты представительства АО «ФосАгро-Череповец».	
ЗАО «Агро-Череповец»	Управляющая компания	Создана компания для управления ОАО «ФосАгро-Череповец»			
ОАО "Аммофос"	Производственная компания	в результате слияния ОАО «Аммофос» и ОАО «Череповецкий Азот» создано АО «ФосАгро-Череповец» (01.07.2012г). Выпущены акции ОАО ФосАгро-Череповец»	ОАО "Фосагро-Череповец"	Выкуп акций ОАО "ФосАгро-Череповец" (29.09.2014) Списание выпуска ценных бумаг – ОАО "ФосАгро-Череповец" 27.10.2014)	
ОАО "Череповецкий Азот"	Производственная компания				
ОАО «Апатит»	Производственная компания	ОАО ФосАгро» (выкупило акции ОАО «Апатит» (около 20% от уставного капитала) находящихся в федеральной собственности, - (2011г.)	ОАО ФосАгро» (выкупило акции у миноритариев ОАО «Апатит». В конце 2013г. началась масштабная реструктуризация ОАО «Апатит»	реорганизация двух дочерних обществ путем присоединения ЗАО «Балаковские минеральные удобрения» к ОАО «Апатит». (1.01.2014 г.) ЗАО «Балаковские минеральные удобрения» преобразовано в ООО. Продолжение реструктуризации ОАО «Апатит».	ОАО «Апатит» переименовано в АО «Апатит. Открыты филиалы АО «Апатит: ООО «Балаковские минеральные удобрения». Продолжение реструктуризации. В составе АО «Апатит: 4 рудника, 2 обогатительных фабрики. Образовано более 30 дочерних обществ из вспомогательных подразделений.
ЗАО «Балаковские минеральные удобрения»	Производственная компания				

Основные участники группы Фосагро :	Роль в группе	2011 – 2012гг.	2013г.	2014	2015
ООО «Метакхим»		В 2011 г. ОАО «Фосагро» приобрело 24% акций «Метакхима», в 2012г. – доля была доведена до 75%.	ФосАгро довела до 100% долю в капитале ООО «Метакхим»	ФосАгро начала масштабную реструктуризацию ООО «Метакхим»	

Примечание – разработка автора

Таблица 46. Изменение статуса и формы собственности крупнейших корпораций Мурманской области

Наименование Активов на территории Мурманской области	Статус и форма собственности до 1.09.2014г.	Статус и форма собственности после 1.09.2014г.	Состав акционеров	Холдинговая компания	Конечный бенефициар
АО «Апатит»	ОАО – публичный, корпоративная	АО - непубличный, частная	Единоличный акционер ОАО «Фосагро»	ОАО «Фосагро»	А. Гурьев и его семья
АО Кольская ГМК	ОАО – публичный, корпоративная	АО - непубличный, частная	Единоличный акционер ПАО «Норильский никель»	ПАО «Норильский никель»	Потанин и его семья О. Дерипаска и его семья А.Усманов А. Абрамович
АО «Ковдорский ГОК»	ОАО – публичный, корпоративная	АО - непубличный, частная	Единоличный акционер АО «МХК Еврохим»	АО «МХК Еврохим»	А. Мельниченко и его семья
ЗАО «Северо-Западная Фосфорная Компания» «СЗФК»	ЗАО - непубличный, частная	АО - непубличный, частная	Единоличный акционер ОАО «Акрон»	ОАО «Акрон»	В.Кантор и его семья
АО «Олкон»	ОАО «Олкон» - публичный, корпоративная	АО - непубличный, частная	Единоличный акционер ООО «Холдинговая горная компания»	ПАО «Северсталь»	А.Мордашов и его семья

Примечание – разработка автора

Итак, Адизес, гуру менеджмента выдвинул тезис о том, что когда бизнес вступает в активную фазу своего развития, его подстерегает «ловушка семьи». По мнению некоторых экспертов, в России бизнес «сиротский» в силу того, что он создан в первом поколении и ни разу не передавался по наследству. Учитывая отсутствие внятной практики передачи собственности из одного поколения в другое, гарантий того, что наследники не продадут доставшиеся им пакеты акций, либо состав собственников не изменится по каким-либо другим причинам, нет. Поэтому, проблематика корпоративного управления, по крайней мере, на уровне корпоративного центра будет всегда актуальной, хотя бы в силу принципиальной возможности изменения субъекта такого управления. Вопрос о корпоративном управлении для дочерних предприятий остается открытым, поскольку их акционер – принимает все решения единолично, и фактически их статус близок статусу филиала, не имеющего юридического лица, и всего лишь исполняющего волю вышестоящей организации. В этом случае полностью отпадает потребность и необходимость в корпоративном (акционерном)

управлении, что подтверждается практикой. Как только необходимые корпоративные действия над низовыми предприятиями были завершены, их Советы директоров были сокращены за ненадобностью, а при достижении 100% консолидации, как в случае с АО «Апатит» - были погашены акции, выпущенные при его приватизации, что привело к установлению тотального контроля над этим предприятием, при отсутствии возможности влияния на головную организацию посредством корпоративных механизмов. Почти все крупнейшие предприятия Мурманской области, утратили свой публичный статус, и проблематика корпоративного управления переместилась на уровень их головных инвестиционных компаний, которые, как правило, находятся за пределами региональных северных экономик, а судьба целых регионов стала зависеть от перепетий в семьях крупных собственников, что создает очень высокие риски для финансового обеспечения и экономического развития регионов присутствия этих корпораций, отражение этих процессов на примере Мурманской области в таблице 46.

Финансовые кризисы последних лет подтверждают, что принципы прозрачности и подотчетности являются важнейшими в системе эффективного управления корпорацией. Структура корпоративного управления должна обеспечивать своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся корпорации, включая финансовое положение, результаты деятельности, собственность и управление компанией. В большинстве стран ОЭСР о предприятиях, акции которых находятся в свободном обращении, и о не котирующихся на бирже крупных предприятиях собирается обширная информация, как в обязательном, так и в добровольном порядке, а впоследствии она распространяется среди широкого круга пользователей. Публичное раскрытие информации обычно требуется, как минимум, раз в год, хотя в некоторых странах такую информацию необходимо представлять раз в полгода, раз в квартал или даже еще чаще, в случае существенных изменений, произошедших в компании. Не довольствуясь рамками минимальных требований к раскрытию информации, компании часто добровольно представляют информацию о себе в ответ на требования рынка. Строгий режим раскрытия информации является главной опорой рыночного мониторинга компаний и имеет ключевое значение для осуществления акционерами своего права голоса. Опыт стран с большими и активными фондовыми рынками показывает, что раскрытие информации также может быть мощным инструментом воздействия на поведение компаний и защиты инвесторов. Строгий режим раскрытия информации может помочь в привлечении капитала и поддержании доверия к фондовым рынкам. Акционеры и потенциальные инвесторы нуждаются в доступе к регулярной, надежной и сопоставимой информации, достаточно детальной, чтобы они могли оценить качество управления, осуществляемого администрацией, и принимать информированные решения по вопросам оценки, собственности и голосования акциями. Переход большинства крупных региональных предприятий в непубличные формы ведения бизнеса помимо экономических несет с собой еще и информационные риски, которые должны быть учтены при выработке мер государственного регулирования.

4.3 Влияние вектора изменения корпоративного законодательства на благополучие северных регионов

Нормативно-правовое регулирование корпоративного сектора является одной из составляющих институциональной среды для его функционирования. Под институциональной средой принято понимать всю совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки поведения экономических агентов. Состояние институциональной среды для функционирования крупнейших ресурсных корпораций характеризуется турбулентностью изменений, неполнотой, компенсаторными действиями государственных органов исполнительной власти, недостаточным развитием институтов, имеющих ключевое значение для развития корпоративных форм ведения бизнеса. Корпоративное законодательство экономически развитых стран насчитывает десятки томов и существует более двухсот лет. Феномен «корпорации» является достаточно новым для российского экономического законодательства и насчитывает чуть больше двадцати лет. В силу незначительности временного горизонта важным является вопрос даже не о полноте содержания этого важного раздела нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности, а о его направленности и возможности использования для дальнейшего развития. С точки зрения содержания самого института корпорации, как организационной инновации 19 века в области экономики и бизнеса, принято выделять три этапа организационно-институциональной эволюции форм предприятий. На первом этапе в 19 веке они выступали в форме частных предприятий, на втором - в первой половине 20 века начали формироваться «предпринимательские корпорации», которые, лишь на третьем этапе - во второй половине 20 века, переросли в «общественные», публичные корпорации, с точки зрения охвата интересов многочисленных общественных групп. То есть, на протяжении более двух столетий, происходили эволюционные изменения, которые привели к увеличению общественной составляющей в их деятельности в виде развитых систем корпоративного управления, систем «соучастников», учета интересов основных стейкхолдеров, к осознанию необходимости корпоративной ответственности и корпоративного гражданства, а также к закреплению этих понятий на уровне международных организаций ОЭСР.

В России корпоративные формы ведения бизнеса возникли в трансформируемой экономике России в ходе проведения ваучерной приватизации и залоговых аукционов 90-х годов, а их эволюция насчитывает два десятка лет, что, в какой-то мере, объясняет отклонения российской модели от существующих корпоративных моделей. В соответствии с законом ускорения исторического времени и законами распространения инноваций, отечественные корпорации могли бы намного быстрее воспринять лучшие черты, присущие корпоративному бизнесу, однако этого не происходит вследствие того, что для развития корпоративного сектора в России характерна обратная институциональная динамика, при которой, институционализировались спонтанно сложившиеся организационные формы. В настоящее время российские корпорации застряли на уровне частнопредпринимательской корпорации и не спешат развиваться в сторону «общественной» составляющей. В этих условиях особую актуальность приобретает вопрос о направленности изменений для

скорейшей выработки такой «общественной» составляющей, для обретения российскими корпорациями - российского корпоративного гражданства. Поскольку, исторически в России сложилось, что изменения происходят «сверху», по инициативе государства, в лице органов исполнительной власти, то, именно государство определяет вектор этих изменений. Проблема заключается в безсубъектности процессов изменений в области корпоративной политики. Нет определенного субъекта, заинтересованного в результатах корпоративного реформирования. Так в разные времена, ответственными за эти мероприятия были: Минэкономразвития, Минюст, ФСФР (теперь входит в состав Банка России), Минфин, и даже сам Банк России, но, пока существенного прогресса в этой области не наблюдается. Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2008 года – была разработана Минэкономразвития России и одобрена Советом по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации 10 февраля 2006 г. В этой концепции, сделан вывод о том, что экономическое развитие и экономический рост зависят от качества институтов, а непоследовательность и бессистемность в разработке программ, стимулирующих их развитие, явились одной из причин длительного трансформационного спада в экономике, причем этот вывод был сделан в 2006 году – в одном из самых благополучных пореформенных лет. В этом документе были определены: цели и задачи развития корпоративного законодательства, основные направления его реформирования на период до 2008 года, а также, разработан план мероприятий на срок его действия. Ответственными за проведение этих мероприятий были назначены российские ведомства Минэкономразвития, Минюст, ФСФР, Минфин, и предполагалось участие Банка России. Разработчики этой концепции предполагали, что на реализацию этих мероприятий уйдет около двух лет. В результате реализация концепции предполагалось вывести на новый уровень систему корпоративного управления, обеспечить развитие механизмов защиты прав собственности, устранить пробелы и противоречия в корпоративном законодательстве, создать «стройную и логичную систему организационно-правовых форм юридических лиц». Однако многие положения данной концепции так и не были реализованы, ни до 2008 года, ни в более поздние сроки. В период предполагаемого выполнения данной концепции, с 2007 по 2012 годы, Министерство экономического развития возглавляла Э.С. Набиуллина, в мае 2012 года, она была назначена помощником президента, а в 2013 году возглавила Центральный банк России, и ею была предложена еще одна концепция корпоративного реформирования уже государственных корпоративных объединений, будет ли выполнена эта концепция, время покажет. Однако «революция юридических лиц», о которой так много говорилось, все – таки стала свершившимся фактом 01.09.2014 г. с введением в действие закона №99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ. Следует отметить, что необходимость изменения законодательства о юридических лицах, в Концепции развития корпоративного законодательства на период до 2008 года, объяснялась Минэкономразвития тем, что, задача создания системы дисперсной (распыленной) акционерной собственности, поставленная при осуществлении массовой приватизации, не была решена, и на долю 42 акционерных обществ, которые являлись самыми крупными по объему капитализации в 2006 году, приходилось 98% общей стоимости компаний,

котирующихся на организованных торговых площадках. При этом, подавляющее большинство открытых акционерных обществ, созданных в результате приватизации, ни при своем создании, ни на протяжении всего времени своего существования не осуществляли привлечение инвестиций посредством выпусков акций, их ценные бумаги не обращались на фондовом рынке, то есть по своей сути, они никогда не были публичными компаниями, обладая публичной организационной формой, что приводило к несоответствию формы и содержания, а существующие требования к публичным компаниям их излишне обременяли, поэтому делался вывод о необходимости сделать акционерное законодательство более гибким, обеспечить возможность выбора адекватной модели регулирования, соответствующей разным стратегиям ведения бизнеса в публичных и непубличных формах. Помимо обеспечения выбора между публичными и непубличными формами ведения бизнеса, концепцией 2006 года предполагалась выработка критериев публичности и установления к публичным компаниям требований, обеспечивающих их прозрачность и подотчетность перед всеми заинтересованными стейкхолдерами, инвесторами, кредиторами, государством и обществом, и тем самым, возможность решения проблемы усиления контроля за наиболее значимыми субъектами национальной экономики. В свою очередь, отмечалось, что, форма закрытого акционерного общества (ЗАО) фактически дублирует форму общества с ограниченной ответственностью (ООО), и они создаются, как правило, без целей последующего выхода на рынок ценных бумаг, причинами преобразования ЗАО в ОАО является в большинстве случаев не намерение допустить акции к публичному обращению, а превышение установленной законом численности акционеров. Поэтому участникам ЗАО фактически было предложено выбрать форму ООО, как наиболее соответствующую его экономическому содержанию. То есть, согласно главной идее Минэкономразвития, преобразования надлежало осуществить по формуле: ОАО + ЗАО=АО (публичные (меньшинство) и непубличные (большинство)). Осуществление преобразований по этой формуле, началось лишь через восемь лет в 2014 году, вступлением в силу уже упомянутого №99-ФЗ, но вот только «строительная и логичность» этой системы вызывает много вопросов.

Этот Закон вносит принципиальные изменения в систему юридических лиц. Самая главная новелла – это деление коммерческих и некоммерческих организаций на корпорации и унитарные организации. Корпоративными юридическими лицами (корпорациями) являются юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган. В связи с участием в корпоративной организации ее участники приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица, за исключением случаев, предусмотренных ГК РФ. К корпорациям, согласно статье 65.1 ГК РФ относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ, а также общины коренных малочисленных народов РФ. В противовес так определенным «корпоративным юридическим лицам», настоящим законом предполагается выделять унитарные юридические лица, это юридические лица,

учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства. В данной формулировке выделяются два критерия – право участия в организации и возникающие из этого имущественные права, которые и предлагается именовать корпоративными правами, и право выбирать высший орган, которые присущи большой группе разнородных экономических субъектов, таким образом, предлагается расширительная трактовка понятия «корпорация», более или менее закрепившееся за организациями крупного бизнеса, существующих в виде акционерных обществ, и, соответствующих сложившейся общемировой практике. Более того, с точки зрения типологии организаций, принятой в институциональной теории корпорация, ассоциация и община представляются взаимоисключающими типами, имеющими различные сущностные характеристики, а здесь предполагается их объединение в одну группу по наличию имущественных прав, что не позволяет акцентировать их различия. Согласно этой классификации община оленеводов и такая организация как АО «Газпром» имеет одинаковую природу, а это, выглядит очень экзотично, даже в первом приближении. Но поскольку сохранено деление юридических лиц на коммерческие и некоммерческие организации в ст.50 ГК РФ, то, благодаря этой статье, выясняется, что большая часть юридических лиц, отнесенных к корпорациям, в статье 65.1 ГК РФ, является все - таки некоммерческими организациями, их перечень является исчерпывающим, и если их исключить из группы предполагаемых корпораций, то, останутся коммерческие организации в виде хозяйственных обществ, тогда рассматриваемая классификация может выглядеть как коммерческие организации в виде коммерческих корпораций и некоммерческие в виде некоммерческих корпораций и унитарных организаций, что, существенно отдаляет нас от мечты Э.С.Набиуллиной о «стройной и логичной» системе организационно-правовых форм юридических лиц, и позволяет определить как корпорации, лишь первую коммерческую группу «корпораций в духе новаций ГК РФ».

Центральные изменения, предусмотренные Законом № 99-ФЗ отменяют организационно-правовые формы открытых и закрытых акционерных обществ. Новые положения ГК РФ будут применяться к правоотношениям, возникшим после дня вступления в силу означенного закона. Что касается правоотношений, возникших ранее, то новые правила будут применяться к правам и обязанностям, образовавшимся после 1 сентября 2014 г. С 1 сентября 2014 года, вместо ЗАО и ОАО акционерные общества будут создаваться в двух формах публичных и непубличных АО (п. 5 ст. 3 Закона № 99-ФЗ). Следует выделить два основных критерия публичности акционерных обществ, закрепленных в законе. Акционерное общество признается публичным, если, во-первых, его акции и ценные бумаги, конвертируемые в акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах и, во-вторых, его фирменное наименование содержит указание на то, что общество является публичным (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014), в этой связи стоит отметить, что обязанности указаний на непубличность общества в его названии, в законе не содержится. Акционерные общества, созданные до дня вступления в силу поправок и отвечающие признакам публичных акционерных обществ, признаются таковыми вне зависимости от указания в их фирменном наименовании на то, что общество является публичным (п. 11 ст. 3 Закона № 99-

ФЗ). Таким образом, открытые акционерные общества, чьи акции обращаются на рынке ценных бумаг, после 1 сентября 2014 г. будут признаваться публичными акционерными обществами. Существенным моментом нового законодательства о юридических лицах является то, что функции реестродержателя и счетной комиссии публичного АО может осуществлять только независимая организация, имеющая соответствующую лицензию (п. 4 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014). Состав коллегиального органа управления в публичном АО не может составлять менее пяти членов. Акционерное общество, которое не отвечает перечисленным признакам, признается непубличным. При этом приобретение непубличным обществом статуса публичного делает недействительными положения его устава, противоречащие правилам о публичном АО. Следует отметить, что внешние реестродержатели станут обязательными для всех акционерных обществ, как для публичных, так и для непубличных. С 1 октября, правило о том, что ЗАО (количество акционеров не превышает 50) вправе самостоятельно вести реестр акционеров перестает действовать, что значительно уменьшает привлекательность выбора закрытого акционерного общества (или с 1 сентября – непубличного акционерного общества), так как придется кроме дополнительных финансовых затрат принимать во внимание график работы регистратора и определенный порядок его действий. За ведение реестра акционеров вопреки запрету предусмотрен внушительный административный штраф, для организации от 700 тысяч до одного миллиона рублей. В Законе № 99-ФЗ предусмотрен переходный период для адаптации новых правил корпоративной игры до внесения изменений в акционерное законодательство. Федеральный закон от 26.12.95 «Об акционерных обществах» (далее — Закон об АО., соответствующих новациям ГК РФ. Введены в действие - № 208-ФЗ (редакция от 29.06.2015г.)

В соответствии с новым законодательством, с 1 сентября 2014 года такая организационно-правовая форма, как ЗАО, исчезает из корпоративного законодательства. Однако те ЗАО, которые зарегистрированы до 1 сентября, продолжают действовать по-прежнему. К ЗАО будут применяться нормы Закона об АО, касающиеся закрытых акционерных обществ, впредь до первого изменения их уставов (п. 9 ст. 3 Закона № 99-ФЗ). Таким образом, изменения в первую очередь, коснутся тех ЗАО, которые удовлетворяют критериям публичности. ЗАО, которым нет необходимости вносить изменения в свои учредительные документы, продолжают жить по правилам, установленным Законом об АО для закрытых акционерных обществ, вплоть до его изменения. Таким образом, ЗАО может дальше существовать в виде непубличного акционерного общества, либо реорганизоваться в ООО. ЗАО и ООО довольно схожи по правовому статусу, и в соответствии с новыми правилами объединяются в группу непубличных хозяйственных обществ, так как акции ЗАО не могут обращаться на бирже, а доли ООО распределяются только между участниками. Сейчас, безусловно, организационно-правовая форма в виде ООО заметно превосходит по популярности ЗАО. Между тем значительное число бизнесменов предпочитают именно ЗАО, чаще всего в связи с простой процедурой выхода учредителя из общества. Если акционер ЗАО решает покинуть общество, ему достаточно продать свои акции. Использование преимущественного права приобретения продаваемых акций (п. 3 ст. 7 Закона об АО), может быть предусмотрено для акционеров ЗАО непубличным обществом и после 1 сентября 2014 года. Само ЗАО также может приобрести

продаваемые акции. При этом в отличие от ООО, ЗАО, по общему правилу, не обязано приобретать акции акционеров, производить выплаты акционеру и при выходе акционера из состава учредителей имущество самого ЗАО не уменьшается. В случае выхода участника общества из ООО его доля переходит к обществу. Общество обязано выплатить участнику общества, подавшему заявление о выходе, действительную стоимость его доли в уставном капитале, определяемую на основании данных бухгалтерской отчетности общества за последний отчетный период, предшествующий дню подачи заявления о выходе из общества, или с согласия этого участника, выдать ему в натуре имущество такой же стоимости, либо в случае неполной оплаты им доли в уставном капитале — действительную стоимость оплаченной части доли (п. 6.1 ст. 23 Федерального закона от 08.02.98 №14 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» - далее Закон об ООО). Поэтому выход участника из ООО может повлечь уменьшение имущества общества. Кроме этого, Устав ООО также может либо содержать запрет на выход участника из ООО, либо просто не предусматривать положений о выходе из общества, и это автоматически сделает выход участника невозможным. Также может различаться порядок выплаты учредителям прибыли, полученной обществом. ЗАО выплачивает дивиденды в одинаковом размере, установленном для акций одного типа (п. 1 ст. 42 Закона об АО). По общему правилу, установленному для ООО, часть прибыли, предназначенная для распределения между участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале общества. Уставом общества при его учреждении или путем внесения в устав изменений по решению общего собрания участников общества, принятому всеми участниками общества единогласно, может быть установлен иной порядок распределения прибыли между участниками общества (п. 2 ст. 28 Закона об ООО). В свою очередь, требование законодательства о наличии внешнего реестродержателя для ЗАО, может послужить препятствием в дальнейшем использовании этой организационной формы. Какие организационные формы получают наибольшее развитие в условиях изменившегося законодательства покажет время, но вектор, направленный в сторону менее публичных форм ведения бизнеса становится очевидным и вступает в противоречие с мировыми трендами, характерными для стран ОЭСР.

Соотношение организационно-правовых форм ведения бизнеса задает структуру экономики. В экономически развитых странах это соотношение не изменяется в течение многих лет. Например, анализируя соотношение между тремя основными категориями фирм в США корпорациями (акционерными компаниями), партнерствами (аналогами российских ООО), и индивидуальными предприятиями (аналог российских ИП), Г.Б.Кочетков и В.Б.Супян в книге «Корпорация: американская модель», заметили, что соотношение между этими формами, в 1980 г. составило 20%, 7,5%, 72,5%, а в 1998 г. 21%, 11%, 68%, соответственно, и пришли к выводу, что, несмотря на удвоение количества фирм за этот период, пропорция между существующими организационными формами изменилась незначительно, но также, незначительно изменился показатель объема продаж – на долю корпораций пришлось 87% от общего объема продаж всех субъектов в 1980 г. и 89% в 1998г., что говорит, о доминирующей роли крупного корпоративного бизнеса и наибольшей представительности этого показателя, по сравнению с количественным распределением организационных форм предприятий.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в Российской Федерации установлены Гражданским кодексом РФ, а механизм создания и функционирования отдельных из них – федеральными законами [1]. К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относятся следующие виды коммерческих организаций: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Численность организаций различных организационно-правовых форм отражена в Едином Государственном Реестре Юридических Лиц (ЕГРЮЛ), который действует в Российской Федерации с 01.07.2002 г. Структурная динамика зарегистрированных в ЕГРЮЛ коммерческих организаций представлена в табл. 47.

Таблица 47 – Структура коммерческих организаций в разрезе организационно-правовых форм за 2005 – 2015 гг. на начало года по РФ, %

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего, из них	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ООО	84,2	86,8	89,4	90,7	91,6	92,6	93,4	93,8	94,7	95,5
АО (открытые, закрытые)	8,6	6,4	5,8	5,5	5,1	4,7	4,4	4,1	3,6	3,0
унитарные предприятия	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,6	0,6	0,6
прочие	6,5	6,2	4,4	3,5	3,0	2,3	1,9	0,5	0,4	0,4

Как видно из данных табл. 47, в РФ по удельному весу преобладают предприятия такой организационно-правовой формы, как общества с ограниченной ответственностью (ООО). Так, за период с 2005 г. по 2015 г. численность ООО выросла практически вдвое (по абсолютным показателям), тогда как наметилась тенденция к снижению численности ежегодно регистрируемых в ЕГРЮЛ акционерных обществ и унитарных предприятий. Такая ситуация связана с тем, что в это время наблюдалось превышение численности коммерческих организаций, прекративших свою деятельность, над численностью вновь регистрируемых. При этом следует отметить, что в отношении унитарных предприятий государством проводится целенаправленная политика по уменьшению их численности.

Нами были выбраны только три организационно-правовые формы организаций в связи с тем, что численность организаций остальных форм незначительна (учтены по строке прочие). Так, например, в структуре коммерческих организаций на 01.01.2005 г. на долю обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью приходилось 84,2%, на долю акционерных обществ (открытых и закрытых) – 8,6%, а на долю унитарных предприятий – 0,6%.

В 2015 г. в структуре коммерческих организаций увеличилась доля ООО до 95,5% и одновременно сократилась доля акционерных обществ до 3,0% .

В пользу выбора коммерческой организацией именно этой формы хозяйственной деятельности говорят следующие причины. Во-первых, численность участников ООО по закону не должна превышать пятьдесят человек (в противном случае ООО должно быть преобразовано либо в производственный кооператив, либо в акционерное общество открытого типа) [2]. Во-вторых, размер уставного капитала ООО не должен быть меньше десяти тысяч рублей. В-третьих, ООО не обязано представлять публичную отчетность о своей хозяйственной деятельности кроме отдельных случаев, одним из которых является выпуск облигаций обществом. На наш взгляд, решающими причинами выбора организационно-правовой формы ведения хозяйственной деятельности являются вторая и третья.

Представленные в таблице 48 характеристики основных организационно-правовых форм организаций позволяют еще раз подтвердить высказанное нами предположение о выборе той или иной формы организации бизнеса в РФ.

Таблица 48 – Сравнение основных характеристик организационно-правовых форм организаций, действующих в Российской Федерации

Организационно-правовая форма предприятия	Минимальный размер уставного капитала (фонда)	Максимальное число участников	Предоставление публичной отчетности
Общество с ограниченной ответственностью	10000 рублей	50 человек	Не обязательно
Открытое акционерное общество	Не менее тысячекратной суммы МРОТ	Не ограничено	Обязательно
Закрытое акционерное общество	Не менее стократной суммы МРОТ	50 человек	В случаях, предусмотренных законодательством
Унитарное предприятие	Не менее 5 тысяч МРОТ	Не ограничено	В случаях, предусмотренных законодательством

Теперь рассмотрим подробнее, какой вклад в численность коммерческих организаций внесли регионы Севера (табл.49).

Как видно из данных таблицы 49, доля регионов Севера в численности ООО по России незначительна и по отдельным годам колеблется от 3,81% до 4,07%. Среди же самих регионов Севера по численности ООО (абсолютным показателям) выделяется Ханты-Мансийский автономный округ (ХМАО), в котором на 01.01.2016 г. было зарегистрировано 33,1 тысяч ООО. На наш взгляд это связано с тем, что данный регион является промышленно развитым и основным в России по добыче газа и нефти.

Таблица 49 – Структура зарегистрированных в регионах Севера обществ с ограниченной ответственностью (ООО) за 2005-2015 гг. (% в структуре региона)

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Карелия	92,4	94,9	95,6	96,0	96,3	96,8	97,2	96,5	97,0	97,4
Республика Коми	93,2	95,2	95,8	96,2	96,7	97,2	97,6	97,4	97,8	97,9
Республика Тыва	81,9	85,6	86,6	85,8	86,8	86,5	88,9	87,8	88,8	89,4
Республика Саха (Якутия)	87,7	91,1	92,4	93,2	94,2	94,5	95,1	94,5	95,1	95,6
ХМАО	83,7	88,7	90,3	91,3	92,1	92,9	93,8	94,0	94,8	95,6
ЯНАО	87,0	90,8	92,2	92,9	93,3	94,1	95,0	94,7	95,1	95,8
Чукотский АО	76,6	80,5	83,0	83,7	84,6	85,7	86,1	81,5	83,5	83,4
Камчатский край	91,6	93,7	94,5	95,0	95,3	95,7	96,0	95,2	95,7	96,1
Архангельская область	90,2	92,6	93,5	94,0	94,7	95,1	95,5	95,3	95,7	96,1
Магаданская область	89,0	91,8	92,7	93,1	93,5	93,8	94,1	93,6	94,1	94,8
Мурманская область	88,9	91,9	93,3	93,8	94,4	94,9	95,4	95,4	96,2	96,7
Сахалинская область	88,9	92,4	93,3	93,8	94,2	94,6	94,8	94,3	94,8	95,5
Всего регионы Севера	88,6	91,9	93,0	93,6	94,2	94,7	95,3	95,0	95,6	96,1
Доля регионов Севера в РФ, %	3,99	4,01	3,97	3,99	3,96	3,87	3,87	3,90	3,88	3,81

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁴²

Анализ данных таблицы 50 показал, что как по РФ в целом, так и по отдельным регионам Севера наблюдалось уменьшение численности зарегистрированных акционерных обществ. Так, если в целом по РФ доля АО в структуре коммерческих предприятий снизилась с 9,2% в 2005 г. до 3,0% в 2015 г., то в некоторых регионах Севера она снизилась в 4 и более раза. Доля северных регионов в численности АО по России незначительна – от 4,31% в 2005 г. до 3,46% в 2015 г.

По такой организационно-правовой форме предпринимательской деятельности как унитарные предприятия можно видеть, что как по РФ в целом, так и по регионам Севера, численность данных предприятий в анализируемом периоде снижалась, но разными темпами.

¹⁴² Учет организация и физических лиц за 2005-2015 гг. // Федеральная налоговая служба. – URL: http://www.nalog.ru/rn56/related_activities

Таблица 50 – Структура зарегистрированных в регионах Севера акционерных обществ (открытых, закрытых) за 2005-2015 гг. (% в структуре региона)

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Карелия	6,3	4,2	3,8	3,5	3,2	2,7	2,3	2,2	1,8	1,6
Республика Коми	5,5	3,5	3,2	2,9	2,6	2,2	1,9	1,5	1,4	1,2
Республика Тыва	10,9	6,9	6,1	5,1	4,8	4,2	3,9	3,3	3,1	2,9
Республика Саха (Якутия)	7,0	5,5	5,0	4,6	4,1	3,9	3,5	3,2	2,7	2,4
ХМАО	15,6	10,8	9,3	8,5	7,7	6,9	6,0	5,5	4,7	3,9
ЯНАО	12,4	8,7	7,3	6,7	6,4	5,5	4,6	4,0	3,5	3,0
Чукотский АО	19,8	14,8	12,5	11,6	10,6	8,9	7,8	6,4	5,5	5,3
Камчатский край	6,4	4,7	4,1	3,8	3,6	3,3	3,1	2,9	2,7	2,4
Архангельская область	8,4	5,9	5,2	4,9	4,4	3,9	3,4	3,1	2,7	2,4
Магаданская область	9,4	6,9	6,2	5,7	5,4	5,2	4,8	4,5	4,2	3,6
Мурманская область	9,5	6,8	5,7	5,3	4,8	4,3	3,9	3,7	3,0	2,6
Сахалинская область	10,5	7,1	6,3	5,8	5,4	5,0	4,7	4,5	4,0	3,4
Всего регионы Севера	9,8	6,8	6,0	5,5	5,0	4,5	4,0	3,7	3,2	2,7
РФ – всего	9,2	6,9	6,1	5,7	5,3	4,9	4,5	4,2	3,5	3,0
Доля регионов Севера в РФ, %	4,31	4,03	3,91	3,87	3,78	3,59	3,44	3,39	3,51	3,46

Примечание – рассчитано автором на основе¹⁴³

Таким образом, проанализированная нами численность зарегистрированных как в целом по России, так и в северных ее регионах коммерческих организаций позволяет сделать следующие выводы: основными организационно-правовыми формами ведения бизнеса в РФ являются общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и унитарные предприятия; преобладающей из этих форм является общество с ограниченной ответственностью, в силу более простой с юридической точки зрения процедуры его формирования и не обязательности предоставления публичной отчетности; доля северных регионов РФ как в численности ООО, так и в численности акционерных обществ незначительна – от 3,99% в 2005 г. до 3,81% в 2015 г. и от 4,31% в 2005 г. до 3,46% в 2015 г.

Изменения налогового регулирования крупного бизнеса начались с введения в 2012 году института консолидированного налогоплательщика. С 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон от 16.11.2011 № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков (далее – Закон 321-ФЗ), дополнивший НК РФ новой главой 3.1 «Консолидированная группа налогоплательщиков – здесь и далее КГН.

Суть преобразований заключается в том, что предприятия, входящие в крупные холдинги, получили возможность платить налог на прибыль как единое

¹⁴³ Там же

юридическое лицо. Это понятие означает режим налогообложения, при котором группа компаний или иных предприятий с абсолютным или преимущественным участием одних в других воспринимается как целая экономическая единица. Статьей 25.2 НК РФ установлены жесткие требования к участникам такой группы: одна компания непосредственно или косвенно участвует в другой, при этом доля такого участия составляет не менее 90%; суммарный объем выручки от продаж и прочих доходов не менее 100 млрд. рублей, а совокупная стоимость активов, по данным бухгалтерской отчетности на 31 декабря года, предшествующего году регистрации договора, не менее 300 млрд. рублей, а совокупная сумма НДС, акцизов, налогов на прибыль и НДСПИ, уплаченная всеми организациями, входящими в КГН, не менее 10 млрд. рублей.

Анализируя условия вступления и нахождения в группе консолидированных налогоплательщиков, можно сделать вывод о том, что применять новые нормы сможет очень узкий круг налогоплательщиков. Для остальных налогоплательщиков, в силу жестких ограничений, установленных ст.25.2 НК РФ, новый порядок исчисления и уплаты налога на прибыль недоступен. Объединение компаний оформляется договором о создании группы КГН с обязательной регистрацией по месту учета ответственного участника. Договор о создании консолидированной группы налогоплательщиков осуществляется на добровольных началах и является правом налогоплательщика, однако, учитывая, что дочерние и зависимые компании находятся в отношениях управленческой зависимости от действий управляющей компании, вряд ли у них присутствуют инструменты, чтобы возражать против такого договора, даже если это противоречит интересам территории присутствия данных обществ. При этом головная компания принимает на себя большую часть ее налоговых обязанностей. Участники консолидированной группы налогоплательщиков суммируют прибыли и убытки от результатов деятельности каждого из них, в итоге общая сумма налога на прибыль снижается. Сделки, заключенные между организациями внутри КГН, не являются предметом контроля за трансфертным ценообразованием. Исключение составляют сделки, предмет которых – добытое полезное ископаемое, облагаемое НДСПИ (кроме угля, нефти и газа).

Введение режима КГН уже повлекло за собой ощутимые последствия для распределения налога на прибыль организаций между бюджетами федерального и регионального уровней. По закону наибольшая сумма исчисленного налога консолидированных групп должна уплачиваться в бюджеты тех регионов, где создано большее число рабочих мест и находится производственная база. По данным ФНС РФ в 2012 году в России насчитывалось 11 консолидированных групп налогоплательщиков, в которые входят около 200 компаний, и их деятельность в новом режиме уже заметно отразилась на распределении налога на прибыль среди регионов. Среди них крупнейшие вертикально – интегрированные бизнес-организации как частные, так и с государственным участием. Со времени введения закона о КГН в действие, в условиях ухудшающейся конъюнктуры мирового рынка и агрессивной реструктуризации, на региональном уровне происходило сжатие производственной базы и сокращение рабочих мест, что не смогло не сказаться на финансовых результатах деятельности предприятий, функционирующих на территории северных регионов.

На территории Мурманской области функционируют филиалы крупнейших вертикально-интегрированных бизнес-организаций устроенным по модели инвестиционная группа – вертикально-интегрированная бизнес-организация – региональное предприятие (филиал вышестоящей вертикально-интегрированной организации - или ее дивизиона. Данная структура отражается в их названиях:

Группа Интеррос (МФК-Онэксим) – ОАО ГМК Норильский никель – ОАО Кольская ГМК;

Группа МДМ – ОАО МХК Еврохим – ОАО Ковдорский ГОК;

Группа «Фосагро» - «ОАО Фосагро» - ОАО «Апатит» - Кировский филиал ЗАО «ФосАгро АГ»;

Группа Северсталь – ОАО Северсталь (его дивизион – ОАО Северсталь-ресурс) – ОАО Олкон (Оленегорский ГОК);

Группа Ренова, Группа Интеррос – ОК Русал – ОАО (филиал) ОК Русал КАЗ (Кандалакшский алюминиевый завод);

Группа «Акрон» - ОАО «Акрон» - Северо-Западная Фосфорная компания – филиал ОАО «Акрон».

ОАО «Территориальная генерирующая компания № 1» - Филиал «Кольский» ОАО «Территориальная генерирующая компания № 1» ОАО «Мурманская ТЭЦ», ОАО Апатитская ТЭЦ«Хибинская тепловая компания» Мурманское

К этим частным корпоративным структурам необходимо добавить корпоративные структуры с государственным участием, которые, несмотря на другой состав собственников, в числе которых доля государство иногда достигает 100%, однако это не мешает им выстраивать взаимоотношения с региональными предприятиями аналогично частным. Это ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть», представленные своими предприятиями – филиалами, а также, - филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом» - «Кольская атомная станция, территориальное управление Октябрьской железной дороги – филиал ОАО «РЖД» и другие.

В 2012 году в Мурманской области было 6 консолидированных групп, в 2013 г – уже 9, а в 2014 году – 10, так как с 2014 года в группу консолидированных налогоплательщиков вошел Ковдорский ГОК. В итоге, число участников групп КГН приблизилось к общероссийскому показателю.

В 2012 году после ухода «Олкона», Мурманская область недополучила в свой бюджет около 1 млрд. рублей, вследствие этого, губернатор М.Ковтун была вынуждена обращаться к Президенту Путину с просьбой о компенсации. Поступления от налога на прибыль организаций резко сократились в 2012-2013 гг. ввиду слабых доходов крупнейших налогоплательщиков в регионе после снижения цен на ключевые экспортные сырьевые товары, и в результате присоединения крупнейших предприятий к КГН. Это обусловило существенное ухудшение бюджетных показателей, большой дефицит и быстрое увеличение долга, что явилось причиной того, что Агентство Fitch в октябре 2014 года присвоило Мурманской области рейтинг АА с негативным прогнозом. В своем отчете за полугодие министр финансов МО сообщил, что поступление налога на прибыль снизилось на 443,4 млн. рублей, а НДС на – 235,9 млн. рублей. В качестве основных причин, им были названы налоговые авансовые платежи, уход одного из крупных налогоплательщиков в КГН, а также, проведение

оптимизационных мероприятий крупными налогоплательщиками региона. То есть, снижается не только налог на прибыль, но и НДС/Л – который обеспечивает большую часть доходов региональных и местных бюджетов.

Глава Карелии Александр Худилайнен, выступая в октябре 2014 года на парламентских слушаниях, посвященных обсуждению социально-экономического развития в 2017 году и параметрах бюджета на 2015 и плановый период 2016 и 2017 годы, обозначил проблему, связанную с введением в действие института консолидированной отчетности по налогу на прибыль организаций. Изменения в федеральном законодательстве привели к бюджетным потерям многих регионов страны, в том числе и Карелии. Как отметил Глава, в 2014 году в республике работало семь консолидированных групп налогоплательщиков, в которые вошло 21 предприятие. В результате введения института консолидированного налогоплательщика – в 2013 году ущерб оценивался в 2 млрд. рублей – властям Карелии удалось получить от федеральных властей компенсацию в размере 1,9 млрд. рублей, то потери за 2014 год оцениваются уже в размере в 2,5 миллиарда рублей, что составляет 15 процентов собственных налоговых доходов регионального бюджета. Если за 2013 год на федеральном уровне был найден механизм компенсации выпадающих доходов регионов, то на 2015 год он под большим вопросом.

Поэтому, он предложил при наличии существенных налоговых потерь срок действия компенсационных механизмов для регионов, пострадавших от создания группы консолидированных налогоплательщиков, продлить как минимум до 3-5 лет, а также внести коррективы в механизм расчета доли прибыли, причитающейся регионам: установить сугубо отраслевой порядок формирования консолидированных групп налогоплательщиков, исключить возможность участия в процессе распределения прибыли в рамках консолидированной группы ее участников, получивших убытки, а также осуществлять распределение налога на прибыль между субъектами России пропорционально прибыли, полученной ее участниками по месту осуществления деятельности, в противовес распределению пропорционально численности занятых и стоимости основных фондов.

Существуют различные оценки последствий для регионов введения института консолидированного налогоплательщика. По официальным данным, в прошлом году в 65 регионах России рост поступлений налога на прибыль составил в общей сложности 53 миллиарда рублей. Оставшиеся 18 регионов недосчитались все вместе 61 миллиарда. То есть, хотя формально выигравших регионов, согласно данным Минфина РФ гораздо больше, чем проигравших, но в целом счет не в пользу новой системы налогообложения для крупных предприятий. Существуют крайне противоречивые оценки воздействия режима КГН на поступление доходов в региональные бюджеты. Так, по итогам проведенной Счетной палатой РФ проверки, был сделан вывод о том, что создание режима КГН привело к перекосам в деле сбора налогов в различных регионах, а его использование было названо одной из «черных дыр бюджета», и даже было предложено ввести мораторий на создание новых групп. По мнению руководителя Счетной Палаты РФ (далее СП РФ), не удалось исключить возможность манипулирования прибылью, КГН в «неограниченном размере» уменьшают налогооблагаемую прибыль за счет убытков отдельных членов группы и, применяя трансфертное ценообразование, искусственно создают в

«нужном регионе прибыльные, а в других убыточные предприятия». Необходимо отметить, что члены групп КГН освобождаются из-под действия Федерального закона № 227-ФЗ о взаимозависимых лицах, что создает дополнительные возможности для манипуляций. По оценкам СП РФ, поступления упали в 21 регионе на 63,8 млрд руб. и увеличились в 62 на 47,4 млрд. руб., а КГН внесли самый большой вклад в сокращение уплаты налога на прибыль в 2013 г., - на них пришлось треть от общего падения поступлений (всего на 283,7 млрд руб.).

У Минфина и ФНС другие данные, исходя из которых влияние КГН на налоговые поступления не так критично, главные причины – не организационные, а экономические. От создания КГН за девять месяцев 2013 г. регионы недополучили 15,5 млрд руб., говорится в проекте основных направлений налоговой политики: доходы увеличились на 29,1 млрд руб. в 60 регионах, но в 23 — упали на 44,6 млрд. Минфин в качестве основной причины сложившейся ситуации видит в общем сокращении налоговой базы: сальдированный финансовый результат в 2013г. сократился на 14,3%, убытки выросли на 74,9%, и объясняет это стагнацией в экономике и плохой конъюнктурой. Безусловно, экономические причины оказывают существенное влияние на финансовые результаты, однако, необоснованные, организационные изменения (по мнению СП РФ аналитическое сопровождение 321-ФЗ при внесении его в Госдуму отсутствовало) способны усугубить ситуацию ими вызванную.

Таким образом, вместо системного развития корпоративного законодательства, обеспечивающего гарантии прав собственности, повышение уровня корпоративного управления и транспарентности деятельности крупных ресурсных корпораций Севера, направленность изменений носит преимущественно фискальный характер, стимулирует переход экономических агентов к менее прозрачным формам ведения бизнеса, и как следствие, снижает экономическую отдачу для территорий их присутствия, а новации федерального законодательства вместо создания предсказуемой институциональной среды для всех экономических агентов, способствуют селективному смягчению институциональных условий для крупных корпораций Севера, что приводит к утрате предсказуемости поступлений от них в региональные бюджеты и повышению неопределенности финансового обеспечения экономического развития северных регионов

ГЛАВА 5. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

5.1 Ограничения субъектности государства

В России процесс трансформации государства в корпорацию-государство стал текущей рутинной в силу его растянутости во времени и прикрытия новых реалий риторикой построения рыночных отношений. Его отслеживание в виде системного целого также затруднено под давлением разнонаправленных и не прекращающихся изменений. Существенную помощь в сборке смыслов оказывает наложение сложившихся тенденций в иерархии международной системы разделения труда на статусы государства, регионов и корпораций России.

Глобализация как определяющий принцип организации современной экономической жизни значительно ослабила позиции национального государства. На его фундаменте укрепляются элементы конструкции корпорации-государства. Трансформация национального государства в корпорацию-государство происходит путем его постепенной денационализации и приватизации¹⁴⁴. Она не завершена, и в настоящее время мы наблюдаем те или иные промежуточные формы корпорации-государства.

Механизм функционирования корпорации-государства акцентирован на экономических приоритетах, поэтому для него естественной является асоциальная политика минимизации стоимости содержания территории и ее жителей. Для ее реализации используются соответствующие структуры государства, поскольку оно превращается в политическую оболочку для оперирующих на его территории корпораций. Сочетание национального и корпорационного в этой модели по странам представлено в разных пропорциях. Скорость наращивания корпорационной компоненты находится в зависимости от масштабов территории, численности населения, уровня культуры, уровня развития гражданского общества, качества укорененной идеологии, уровня социально-экономического развития, уровня внешней зависимости.

С формированием с 1950-х гг. офшоров и развитием цифровых систем связи возможности государства по контролю капиталов, принимающих форму электронных сигналов, резко ослабли. Оно также перестало быть основным субъектом, определяющим интеграцию своих индустриальных комплексов в мировую систему разделения труда. Размещение индустриального производства ушло из рук государства в силу того, что 1) массовое индустриальное производство утратило социально-политическую значимость в качестве источника массовых рабочих мест и было переведено в регионы с дешевой рабочей силой и слабыми экологическими ограничениями, 2) управленческо-финансовая деятельность стала ключевой, 3) круг мировых субъектов, ранее представленный в основном государствами, включил в себя глобальные корпорации, в том числе криминальные. В итоге государство вынуждено

¹⁴⁴ Фурсов А.И. Россия выбирает между государством-нацией и государством-корпорацией [Электронный ресурс] / Сайт Антиглобализм. – Режим доступа: <http://anti-glob.ru/old/st/afurs.htm> (дата обращения 10.11.2015).

сосредотачиваться на адаптации национальной воспроизводственной системы к потребностям глобальной корпоративной структуры.

Целеполагание, программирование развития и управление по многим направлениям как последствия вышеописанных системных изменений переходят от государства к новым глобальным субъектам, в результате чего мы наблюдаем *системное ограничение субъектности государства*.

Субъектность в рассматриваемом контексте будем понимать как способность к проектированию и реализации будущего, базирующуюся на достаточности ресурсов, институтов и инструментов, самостоятельности решений и активном действии.

Системное ограничение субъектности государства означает не переход в спящий режим по принципу «дремать, но знать всё обо всём». Мы наблюдаем сознательный отказ государства знать всё обо всём, что значимо для его выживания. Так, государственная статистика затрудняется отражать вышеописанные реалии по причине отсутствия заказа от государства на открытие корпоративной информации. В итоге методологии сбора и обработки данных не следуют за происходящими системными и структурными изменениями, и статистика не фиксирует значительный массив данных, описывающих деятельность и состояние корпораций в качестве новых субъектов, или это делается с существенными изъятиями. Изъятия из информационной базы ключевой информации делают полноценные прогнозы невозможными, формируя *информационное ограничение субъектности государства*.

Государство отказывается и от инструментов управления, необходимых для создания проектов будущего. Ю. Перельгин зафиксировал это еще в далеком 2003 г.: «Федеральное правительство утратило инициативу в генерировании проектных и программных идей. Государство освоило один инструмент управления – бюджет, все остальные инструменты игнорируются»¹⁴⁵. Это сознательное *инструментальное ограничение субъектности государства*.

Оставим анализ иных ограничений, поскольку указание на системное, информационное и инструментальное ограничения субъектности государства достаточно для понимания серьезности потерь, понесенных национальным государством.

5.2 Феномен регион-экономики

Глобальному рынку капиталов адекватны в большей степени не государства или отдельные корпорации, а, с одной стороны, крупные, экономически оптимизирующиеся субъекты, представленные наднациональными структурами и имеющие преимущество эффекта масштаба (Евросоюз, НАФТА); с другой стороны, регион-экономики, выстроенные поверх официального административного деления и имеющие, благодаря меньшим размерам и заточенности на экономическую оптимальность, преимущество динамики¹⁴⁶.

¹⁴⁵ Т. Власенко. Новый передел [Электронный ресурс] / Сайт Правда On-line. - 20.11.2003. – Режим доступа: <http://eup.ru/Documents/2003-11-24/2766A.asp>

¹⁴⁶ Фурсов А.И. Корпорация-государство. Доклад на заседании клуба «Красная площадь» [Электронный ресурс] / Сайт Интелрос. – Режим доступа: http://www.intelros.ru/engine/print.php?newsid=124&news_page=1

Регион-экономика является чисто экономическим феноменом и определяется как единица спроса и потребления с численностью населения 5-20 млн. человек. В итоге такой размер гарантирует выполнение регионом-экономикой роли деловой единицы глобальной экономики наилучшим образом. Понятие регион-экономики ввел К. Омаэ¹⁴⁷, который адаптировал его по смыслу и способу написания к понятию мира-экономики И. Валлерстайна.

Регион-экономика выступает как форма территориальной привязки группы корпораций. На его территории, связанной всей необходимой инфраструктурой, оперируют корпорации, совокупная деятельность которых формирует *глобальные центры управления*, перемещающие потоки информации, финансов, товаров, технологий, людей. Сегодня позиция субъекта (государства в целом или его части в виде регион-экономики) в глобальной иерархии определяются не размерами территории, объемом производимого продукта и располагаемых ресурсов, а способностью создавать глобальные центры управления¹⁴⁸ и пользоваться их преимуществами в распределении мировой добавленной стоимости.

Регион-экономика развернут в сторону аналогичных глобальных регионов-экономик, то есть на первый план в организации потоков капитала, информации, ресурсов и людей вышли глобальный и новый региональный уровни, в то время как государственная ответственность за связанность территории и равномерность развития регионов отошли на последний план.

Если первым актом девальвации национального государства при подъеме корпораций стало превращение его в политическую оболочку корпоративного кластера, то вторым актом стала концентрация корпоративного капитала в глобальных центрах управления с формированием вокруг них управляемых корпорациями регион-экономик.

5.3. Транзитная субъектность корпорации

По данным Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"), Россия в системе международного разделения труда представлена единственным полностью оформленным глобальным центром управления (табл. 51) – г. Москва (8,2% суммарного объема реализации рейтинга – 157 корпораций¹⁴⁹ вместе с Московской областью). В ней сосредоточены центры управления крупнейшими сырьевыми корпорациями-экспортерами, производственные мощности которых находятся в удаленных регионах.

Частичной состоятельностью глобальных центров управления обладают еще 3-4 региона, вокруг которых происходит сборка регион-экономик (табл. 51): г. Санкт-Петербург с Ленинградской областью (1,4% объема реализации – 24

¹⁴⁷ Ohmae K. The End of Nation-State: the Rise of Regional Economies. - London., 1995. – 224 p. [Электронный ресурс] / Сайт EBOOKEE. – URL: http://www.ebookee.net/The-End-of-the-Nation-State-The-Rise-of-Regional-Economics_802547.html

¹⁴⁸ Княгинин В. Капитализация регионов [Электронный ресурс] / Сайт Русский архипелаг. – Режим доступа: http://www.archipelag.ru/ru_mir/ostrov-rus/rus-regions/kap2004/ (дата обращения 10.11.2015).

¹⁴⁹ RAEX использует понятие «компания», здесь будем считать его равнозначным понятию «корпорация».

корпорации), Республика Татарстан (1,0% - 13), агломерация юга России на базе Краснодарского края и Ростовской области (1,0% - 21). Эти территории имеют потенциалы для создания регион-экономик.

Таблица 51 - Региональная структура рейтинга RAEX-600 в 2014 г.

Регион	Количество компаний	Доля в суммарном объеме реализации рейтинга (%)	Объем реализации в 2014 г. (млн. руб.)
Межрегиональные компании	276	82.1	49 263 487.7
Москва	139	7.4	4 411 061.2
Санкт-Петербург	20	1.2	713 747.1
Московская область	18	0.8	506 291.2
Республика Татарстан	13	1.0	596 575.4
Краснодарский край	13	0.7	405 332.8
Кемеровская область	11	0.5	297 988.6
Свердловская область	9	0.5	273 385.8
Самарская область	9	0.4	232 666.0
Ростовская область	8	0.3	200 497.8
Челябинская область	6	0.9	538 851.6
Белгородская область	6	0.2	141 196.7
Тюменская область	5	0.3	206 454.4
Красноярский край	5	0.3	159 855.5
Иркутская область	4	0.4	238 104.9
Республика Башкортостан	4	0.3	151 169.2
Ленинградская область	4	0.2	100 136.7
Калининградская область	3	0.4	224 598.1
Калужская область	3	0.2	120 439.0
Архангельская область	3	0.2	109 507.5
Нижегородская область	3	0.2	91 770.5
Приморский край	3	0.1	77 304.7
Новосибирская область	3	0.1	72 920.5
Пермский край	3	0.1	71 357.2
Ямало-Ненецкий АО	3	0.1	70 600.4
Хабаровский край	3	0.1	66 543.4
Республика Коми	2	0.1	67 801.2
Удмуртская Республика	2	0.1	46 841.7
Омская область	2	0.1	41 436.0
Волгоградская область	2	0.1	36 249.8
Томская область	1	0.2	120 914.2
Тульская область	1	0.1	42 109.0
Чукотский АО	1	0.1	37 303.8
Курская область	1	0.1	33 547.3
Воронежская область	1	0.1	28 157.9
Амурская область	1	0.0	20 480.6
Ставропольский край	1	0.0	18 758.0
Сахалинская область	1	0.0	18 235.1
Смоленская область	1	0.0	17 824.6
Владимирская область	1	0.0	17 756.0
Липецкая область	1	0.0	16 277.3
Республика Марий Эл	1	0.0	16 221.3
Ханты-Мансийский АО	1	0.0	16 190.4
Алтайский край	1	0.0	15 679.9
Тверская область	1	0.0	15 517.5

Примечание – рассчитано на основе ¹⁵⁰.

¹⁵⁰ Региональная структура рейтинга RAEX-600 в 2014 году [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: http://raexpert.ru/rankingtable/top_companies/2015/tab05/ (дата обращения 10.11.2015).

Основная масса регионов имеет на своих территориях от 1 до 11 корпораций-резидентов, чья доля в суммарном объеме реализации рейтинга не превышает 0,5%. Из 4 районов Европейского Крайнего Севера и приравненных к ним местностей (далее - регионы Европейского Севера) – Архангельской области, Мурманской области, Республики Карелия и Республики Коми – в рейтинге представлены (в таблице выделены курсивом) только Архангельская область (0,2% - 3) и Республика Коми 0,1% - 2). Крупнейшие корпорации, оперирующие на территориях этих регионов, являются межрегиональными с 82,1% в суммарном объеме реализации рейтинга (табл. 51). Здесь мы наблюдаем явление, которое назовем *транзитной субъектностью корпорации*.

Транзитную субъектность корпорации будем понимать как ограниченную / урезанную субъектность, которую сознательно и рационально принимает на себя корпорация в отношении ответственности за настоящее и будущее территории, являющейся для нее источником ресурсов и продуктов для глобальных обменов. Корпорация с транзитной субъектностью меняет «стеклянные бусы» на ресурсы территории, не задерживаясь на ней дольше необходимого и в смысле физического присутствия, и в смысле контактов с ней.

Отказ от ответственности за будущее территории, на которой оперирует корпорация, хорошо согласовывается с принципом минимизации издержек. Корпорация как транзитный субъект становится дистанционным субъектом для территории, недостижимым для быстрой и эффективной обратной связи не только в силу разделяющего их расстояния, измеряемого часто тысячами километров, но и в силу ориентации корпорации на кратко- и среднесрочные проекты эксплуатации территории по истощающему варианту. В предельном варианте складываются ситуации, когда:

- корпорация как транзитный субъект влияет на объект-территорию, но объект не влияет на корпорацию;
- отсутствует контроль над изъятием корпорацией общественного продукта и, соответственно, отсутствует ответственность за последствия использования ею ресурсов территории.

5.4. Капитализация как механизм включения/выключения регионов из глобальных обменов

Содержательно глобализация представляет собой процесс резкой дифференциации территорий и проживающих на них людей по критерию пригодности для международного разделения труда. Появляются включенные в глобальные обмены территории и территории, выключенные из них. Субъектами включения/выключения являются кластеры корпораций, оперирующие на территориях, и корпорация-государство.

Ключевым понятием при оценке уровня развития региона стала его капитализация, предполагающая сведение его ценности к приросту стоимости активов, находящихся на территории.

Высокая капитализация региона притягивает капитал, лучших специалистов, иные мобильные ресурсы. Низкая капитализация региона выталкивает капитал и высококвалифицированных специалистов, но привлекательна для размещения на ней производств, позволяющих значительно

минимизировать издержки. Налицо возникновение двух векторов глобализации, действующих в противоположных направлениях.

Двойственность капитализации в общем виде была сформулирована С. Градиловским следующим образом: «Все формы капитала, включая человеческий и социальный, перемещаются в области с наибольшей капитализацией; все формы деятельности перемещаются в области с наименьшей капитализацией» (приводится по:¹⁵¹).

Отмеченная разновекторность в движении капитала и перемещении производительной деятельности хорошо объясняет перемещение корпоративных центров управления 46% корпораций страны в межрегиональную группу (276 из 600, табл. 51).

Пространственный разрыв между центрами управления и производственными мощностями предопределен экономически: чем ниже капитализация производительной территория, тем выше капитализация территории концентрации управления. Пространственный разрыв желателен, т.к. трудно долго удерживать барьер между богатством и бедностью на одной или рядом расположенных территориях. Северные территории в этом смысле хорошо подходят для экономической автаркии.

Обратим внимание на то, каким образом ограниченная субъектность государства оказывает влияние на капитализацию регионов.

Признаком приватизации государственной власти (то есть права на политическое, идеологическое, культурное, экономическое и иные виды контроля и насилия) корпоративным кластером становится объявление главной целью государства его экономической конкурентоспособности в глобальном масштабе. По этой причине основным экономическим приоритетом корпорации-государства является снижение издержек по содержанию территории, на которой оно дислоцируется - от доведения до минимума социальных обязательств перед населением, доставшихся от национального государства, жесткого контроля понижательной динамики уровня жизни населения до избавления от экономически нерентабельной части населения при помощи шоковых реформ, поощрения наркомании, алкоголизма, опускания на социальное дно, уничтожения в военных операциях. На эту цель работают «реформы» оптимизации образования, здравоохранения, науки и культуры, приводящие к сокращению сети бюджетных организаций, увольнениям специалистов и делающие недоступными их услуги в сельской местности и небольших городах.

Так, итоги проверки Счетной Палатой России очередной серии мероприятий по оптимизации государственных и муниципальных организаций в регионах за 2013-2014 гг. подтвердили их нацеленность на чисто экономические эффекты: «Несмотря на то, что «оптимизация» предполагает действия, при которых достигается наилучшее состояние системы в целом, комплекс проведенных мероприятий в основном ограничен только мерами по сокращению объектов, их реорганизации или сокращению численности работников, что в итоге привело к снижению доступности услуг и ухудшению результатов

¹⁵¹ Переслегин С. Капитализация будущего [Электронный ресурс] / Сайт Электронная библиотека PROFILIB. – Режим доступа: <http://profilib.com/chtenie/34237/sergey-pereslegin-stati-2-lib-11.php> (дата обращения 10.11.2015).

деятельности государственных и муниципальных организаций, в первую очередь проявляющихся ухудшением качества образования, ростом на 3,7% числа умерших в стационарах, увеличением на 2,6% внутрибольничной летальности больных, ухудшением качества жизни населения»¹⁵².

В регионах Европейского Севера оптимизация сети привела к ее сжатию до 46,0-77,6% от уровня 2000 г. по числу больничных организаций (табл. 52) и до 48,9-76,4% - по числу фельдшерско-акушерских пунктов (табл. 53).

Таблица 52 - Число больничных организаций в регионах Европейского Севера России в 2000-2013 гг. (на конец года; единиц)

Регионы	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/ 2000
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	1408	1219	786	733	712	703	700	688	622	44,2
Республика Карелия	76	65	38	37	36	35	35	36	35	46,0
Республика Коми	115	98	70	65	63	60	71	71	67	58,3
Архангельская область	140	98	92	88	83	80	71	70	71	50,7
Мурманская область	49	45	43	40	48	43	42	40	38	77,6

Примечание – рассчитано автором на основе¹⁵³

Таблица 53 - Число фельдшерско-акушерских пунктов в регионах Европейского Севера России в 2000-2013 гг. (на конец года; единиц)

Регионы	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/ 2000
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	2918	2705	2563	2499	2490	2246	2145	2113	2062	70,7
Республика Карелия	230	207	198	156	148	144	143	139	127	55,2
Республика Коми	407	381	373	354	346	333	324	314	311	76,4
Архангельская область	626	594	554	519	505	496	484	472	473	75,6
Мурманская область	45	35	29	30	29	25	23	25	22	48,9

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁵⁴

¹⁵² Фадеичев С., Бобылев С., Павлова С., Машатин В. Счетная палата проверила оптимизацию в сфере здравоохранения, культуры, образования и социального обслуживания. 13.04.2015 [Электронный ресурс] / Сайт Счетной Палаты Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/21297 (дата обращения 10.11.2015).

¹⁵³ Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2014 годах [Электронный ресурс] / Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm (дата обращения 10.11.2015).

Действия обоих субъектов – корпорации-государства и корпораций - на механизм включения / исключения регионов из глобальных обменов концентрируются в итоговых показателях инвестиционных рейтингов регионов. Рассмотрим динамику процесса исключения северных территорий по данным Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА").

Инвестиционные рейтинги регионов Европейского Севера показывают (табл. 54), что за 18 лет повысилась инвестиционная привлекательность только Республики Коми. По ней был снижен показатель риска – с высокого до умеренного.

Таблица 54 - Инвестиционные рейтинги RAEX¹⁵⁵ регионов Европейского Севера России в 1996-2014 гг.

Дата присвоения	Архангельская область ¹⁵⁶	Мурманская область ¹⁵⁷	Республика Карелия ¹⁵⁸	Республика Коми ¹⁵⁹
11.12.2014	3B1	3B1	3C1	3B1
13.12.2013	3B1	3B1	3B1	3B1
13.12.2012	3B1	3C1	3B1	3B1
16.12.2011	3B1	3C1	3C1	3B1
20.12.2010	3B1	3B1	3B2	3B1
17.12.2009	3B1	3B1	3B2	3B1
15.12.2008	3B1	3B1	3B2	3B1
18.12.2007	3B1	3C1	3C2	3B1
26.11.2006	3B1	3B1	3C2	3B1
21.11.2005	3B1	3B1	3B2	3C1
29.11.2004	3B1	3B1	3B2	3C1

¹⁵⁴ Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2014 годах [Электронный ресурс] / Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm (дата обращения 10.11.2015).

¹⁵⁵ Рейтинговая шкала ЭкспертРА: 1А - высокий потенциал-минимальный риск; 1В - высокий потенциал - умеренный риск; 1С - высокий потенциал - высокий риск; 2А - средний потенциал - минимальный риск; 2В - средний потенциал - умеренный риск; 2С - средний потенциал - высокий риск; 3А - низкий потенциал-минимальный риск; 3В1 - пониженный потенциал - умеренный риск; 3С1 - пониженный потенциал - высокий риск; 3В2 - незначительный потенциал - умеренный риск; 3С2 - незначительный потенциал - высокий риск; 3D - низкий потенциал - экстремальный риск.

¹⁵⁶ Инвестиционный рейтинг региона. Архангельская область [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/arkhan/> (дата обращения 10.11.2015).

¹⁵⁷ Инвестиционный рейтинг региона. Мурманская область [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/murmansk/> (дата обращения 10.11.2015).

¹⁵⁸ Инвестиционный рейтинг региона. Республика Карелия [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/karel/> (дата обращения 10.11.2015).

¹⁵⁹ Инвестиционный рейтинг региона. Республика Коми [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/komi/> (дата обращения 10.11.2015).

Дата присвоения	Архангельская область ¹⁶⁰	Мурманская область ¹⁶¹	Республика Карелия ¹⁶²	Республика Коми ¹⁶³
17.11.2003	3В1	3В1	3В2	3С1
02.12.2002	3В1	3В1	3В2	3С1
05.11.2001	3В1	3В1	3В2	3В1
30.10.2000	3В1	3В1	3В2	3С1
18.10.1999	3В1	3В1	3В2	3В1
19.10.1998	3В1	3В1	3В2	3В1
10.10.1997	2В	1А	2В	3С1
10.10.1996	2В	1В	2В	3С1

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁶⁴

По Архангельской и Мурманской областям и Республике Карелия в течение двух лет (1996-1997 гг.) были обрушены показатели потенциалов. При этом Мурманская область переместилась сразу на две позиции вниз – от высокого потенциала к пониженному. Полагаем, что именно транзитная субъектность корпораций претендует быть определяющим фактором снижения инвестиционной привлекательности этих регионов.

Действие фактора транзитной субъектности корпораций, проявляющегося через ответственность за последствия использования ресурсов регионов Европейского Севера и тем снижающего их капитализацию, проанализируем на основе сравнения динамики выбросов веществ, загрязняющих атмосферу (табл. 55), и заболеваемости населения (табл. 56-60).

Выбросы загрязняющих веществ за 9 лет наблюдений (табл. 55) снизились в 3 регионах Европейского Севера, но в меньшей степени, чем в целом по регионам Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. В 1 регионе – Республике Коми – выбросы в 2013 г. по сравнению с 2005 г. выросли на 15,5%.

На фоне снижения выбросов загрязняющих атмосферу веществ в Республике Карелия на 8,3% за 2005-2013 гг. и их общем меньшем количестве по сравнению с другими рассматриваемыми регионами (табл. 55) мы наблюдаем в ней рост числа пациентов с новообразованиями на 37%, болезнями эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ - на 18,9%, болезнями системы кровообращения – на 41,1%, врожденными

¹⁶⁰ Инвестиционный рейтинг региона. Архангельская область [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/arkhan/> (дата обращения 10.11.2015).

¹⁶¹ Инвестиционный рейтинг региона. Мурманская область [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/murmansk/> (дата обращения 10.11.2015).

¹⁶² Инвестиционный рейтинг региона. Республика Карелия [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/karel/> (дата обращения 10.11.2015).

¹⁶³ Инвестиционный рейтинг региона. Республика Коми [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/komi/> (дата обращения 10.11.2015).

¹⁶⁴ Инвестиционный рейтинг региона [Электронный ресурс] / Сайт Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/> (дата обращения 10.11.2015).

аномалиями, деформациями и хромосомными нарушениями – на 77,8% (табл. 56-60). Общее накопленное загрязнение, перешедшее критическую черту, сохраняет тенденцию у населения к росту заболеваемости.

Таблица 55 – Выбросы загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, в регионах Европейского Севера России, в 2005-2013 гг. (тыс. тонн)

Регионы	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012 ¹⁶⁵	2013	2013/2005
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	8484	8334	7801	7630	5655	7724	7878	7161	84,4
Республика Карелия	129,2	123,7	119,9	105,5	107,9	96,0	106,6	118,5	91,7
Республика Коми	670,5	670,1	618,2	598,3	594,8	712,4	688,2	774,3	115,5
Архангельская область	314,5	334,7	396,0	425,9	545,3	373,0	270,6	245,4	78,0
Мурманская область	301,1	292,6	276,2	280,6	287,6	263,1	258,8	269,8	89,6

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁶⁶

Таблица 56 – Заболеваемость населения новообразованиями – на 1000 человек населения в регионах Европейского Севера России (зарегистрировано пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни)

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2005
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	10,0	10,4	10,7	11,2	11,6	12,3	12,6	13,1	131,0
Республика Карелия	11,9	12,3	13,1	12,8	14,1	14,2	16,1	16,3	137,0
Республика Коми	8,9	9,4	9,8	10,5	11,4	12,3	12,2	12,8	140,4
Архангельская область	9,6	10,3	10,6	12,0	13,1	12,9	12,8	12,0	125,0
Мурманская область	11,0	12,9	13,3	13,3	13,9	14,5	14,5	16,1	146,4

Примечание – рассчитано автором на основе¹⁶⁷.

¹⁶⁵ С 2012 г. – с учётом индивидуальных предпринимателей.

¹⁶⁶ Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2014 годах [Электронный ресурс] / Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm (дата обращения 10.11.2015).

¹⁶⁷ Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2014 годах [Электронный ресурс] / Сайт Федеральной службы

Таблица 57 - Заболеваемость населения болезнями эндокринной системы, расстройствами питания и нарушения обмена веществ - на 1000 человек населения в регионах Европейского Севера России (зарегистрировано пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни)

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2005
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	10,8	13,5	13,3	12,6	12,5	12,8	14,0	14,2	131,5
Республика Карелия	14,3	14,8	13,3	12,3	14,1	15,9	17,6	17,0	118,9
Республика Коми	8,1	13,6	14,0	12,6	12,5	14,2	14,4	13,5	166,7
Архангельская область	9,3	14,0	14,0	13,0	13,7	13,3	14,0	12,3	132,2
Мурманская область	11,6	16,3	16,5	15,3	15,2	13,9	14,6	15,3	131,9

Примечание – рассчитано автором на основе ¹⁶⁸.

По сравнению с Республикой Карелия (2013 г.) уровень выбросов в Республике Коми выше в 6,5 раз, в Архангельской области – в 2,1 раза, в Мурманской области – в 2,3 раза. В трех последних регионах серьезно увеличилось число пациентов с новообразованиями (на 25,0-46,4%), болезнями эндокринной системы, расстройствами питания и нарушения обмена веществ (на 31,9-66,7%), болезнями системы кровообращения (на 13,7-83,7%), врожденными аномалиями, деформациями и хромосомными нарушениями (на 18,4-33,3%).

Снижение выбросов в Архангельской и Мурманской областях не привели к снижению уровня заболеваемости (табл.56-60), поскольку сохранились высокие базовые уровни выбрасываемых в атмосферу веществ.

Таблица 58 - Заболеваемость населения болезнями крови, кроветворных органов и нарушениями, вовлекающими иммунный механизм - на 1000 человек населения в регионах Европейского Севера России (зарегистрировано пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни)

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2005
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	4,7	5,0	4,8	4,8	5,0	4,8	4,8	4,8	102,1
Республика Карелия	4,5	4,3	4,2	4,0	4,3	3,9	3,9	4,0	88,9
Республика Коми	4,9	5,7	5,5	5,5	6,4	5,9	6,2	6,3	128,6
Архангельская область	6,0	5,8	6,0	5,6	5,8	5,4	5,4	4,8	80,0

государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm (дата обращения 10.11.2015).

¹⁶⁸ Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2014 годах [Электронный ресурс] / Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm (дата обращения 10.11.2015).

Мурманская область	3,0	3,1	3,4	3,3	3,3	3,2	3,1	3,0	100,0
--------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------

Примечание – рассчитано автором на основе ¹⁶⁹

Таблица 59 - Заболеваемость населения болезнями системы кровообращения - на 1000 человек населения в регионах Европейского Севера России (зарегистрировано пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни)

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/ 2005
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	21,4	23,5	23,8	24,9	26,1	26,6	26,6	28,6	133,6
Республика Карелия	25,3	25,7	26,1	26,1	30,2	28,8	28,5	35,7	141,1
Республика Коми	15,7	17,2	17,3	18,4	21,8	23,6	22,3	20,6	131,2
Архангельская область	24,1	24,1	25,5	28,7	32,0	33,7	31,0	27,4	113,7
Мурманская область	14,7	19,1	17,8	19,8	22,9	20,6	20,6	27,0	183,7

Примечание – рассчитано автором на основе ¹⁷⁰

Таблица 60 - Заболеваемость населения врожденными аномалиями, деформациями и хромосомными нарушениями - на 1000 человек населения в регионах Европейского Севера России (зарегистрировано пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни)

Регионы	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/ 2005
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	2,2	2,5	2,6	2,4	2,6	2,5	2,6	2,6	118,2
Республика Карелия	2,7	3,2	3,8	3,7	4,0	3,7	3,8	4,8	177,8
Республика Коми	2,1	2,6	2,7	2,7	3,0	2,9	2,9	2,8	133,3
Архангельская область	3,8	5,2	6,0	5,4	5,3	5,1	5,1	4,5	118,4
Мурманская область	0,9	0,9	1,0	0,8	0,9	0,7	0,7	0,7	77,8

Примечание – рассчитано автором на основе ¹⁷¹

Загрязнение территории прямым образом влияет на ее инвестиционную привлекательность и способ использования. Здесь значимыми являются два фактора – состояние территории и свобода действий населения.

Строительство чистых производств требует дополнительных инвестиций для очистки территории. В случае отсутствия таких инвестиций продолжение ее использования под грязные производства предопределено, и недокапитализация территории будет сложившейся характеристикой воспроизводственных процессов на ней.

Низкие доходы и низкие показатели здоровья населения недокапитализированной территории значительно снижают его мобильность, создавая ловушку бедности-нездоровья. Население, попавшее в эту ловушку,

¹⁶⁹ Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2014 годах [Электронный ресурс] / Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm (дата обращения 10.11.2015).

¹⁷⁰ Там же

¹⁷¹ Там же

вынуждено оставаться на территории и соглашаться на низкую оплату труда, закрепляя согласием воспроизводство недокапитализированного труда.

Разрывают круг недокапитализации такого типа два исхода: население вымирает при сохранении подобной социально-экономической политики государства или население сохраняется, если оно становится целью проектов развития. Первая ситуация катастрофична и реальна, вторая при существующей политике фантастична.

Проведенное исследование приводит нас к следующим выводам.

Регионы, не втянутые в орбиту глобальных центров управления регион-экономик, имеют несколько вариантов будущего, которые изначально предопределены при невмешательстве государства. Они видятся следующими:

- 1 вариант - движение к созданию новых регион-экономик с собственными центрами управления или вхождение в орбиту влияния существующих центров управления на смежных территориях;

- 2 вариант - консервация статуса административного региона с финансовой подпиткой из федерального бюджета с мягким дрейфом к деградации;

- 3 вариант - ускоренный дрейф к деградации.

Наличие лишь нескольких островков формирующихся регион-экономик по сути означает ситуацию заданность дрейфа всей огромной территории страны к деградации.

Мы видим подтверждение глобальной логики течения процессов дифференциации территорий и людей. Оптимизация, в конечном итоге, есть дифференциация или по критерию максимизации экономических эффектов, или по критерию минимизации издержек.

Оптимизация регионов Европейского Севера, проводимая государством и корпорациями, определенно направлена на снижение их капитализации. Она закрепляет привлекательность данных регионов для тех видов производственной деятельности, в которых возможна экономия на издержках без существенных последствий для требуемого качества производимого продукта, и одновременно закрепляет их непривлекательность в качестве базы для формирования, возможно, единого регион-экономики и места дислокации глобального центра управления. Такое будущее регионов Европейского Севера жестко задается более двух десятилетий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполненных исследований получены следующие выводы и рекомендации.

Финансовое обеспечение регионов сопряжено с широким кругом проблем, затрагивающих различных субъектов финансовых отношений, возникающих в процессе формирования, распределения, перераспределения и использования финансовых ресурсов на конкретной территории.

Уровень финансового обеспечения региона характеризует финансовый потенциал. С позиций результативного подхода финансовый потенциал трактуется, как определенный набор условий для обеспечения регионального развития. К условиям, в свою очередь, можно отнести: функционирование бюджетно-налоговой системы (формирование бюджетов различных уровней, налоговые стимулы), ресурсная обеспеченность инвестиционной деятельности (финансовая результативность хозяйствующих субъектов, механизмы трансформации денежных средств в капитал), уровень жизни населения (способность осуществления сбережений) и т.п.

На движение финансовых ресурсов оказывают влияние различные факторы. Среди них особое место занимают факторы регулирующего воздействия, т.е. инструменты и механизмы финансового регулирования. Наиболее значимыми из них являются бюджетно-налоговые и денежно-кредитные инструменты. Однако влияние денежно-кредитных инструментов на региональном уровне ограничено. Наиболее действенным инструментом регулирования и перераспределения финансовых потоков в субъектах РФ выступают фискальные рычаги (бюджетно-налоговое регулирование).

В применении к северным территориям последствия преобразований в бюджетно-налоговой сфере нашли свое отражение: в сокращении налогов, остающихся на территории северных субъектов; в повышении трансфертной зависимости; в сохранении межрегиональных различий в подушевой бюджетной обеспеченности и низком ее уровне в наиболее экономически развитых регионах; в усилении дисбаланса бюджетных доходов и расходов консолидированных бюджетов; в росте государственного внутреннего долга.

Дестабилизация региональной бюджетной системы обусловила снижение эффективности социально-экономической политики. Ограниченные бюджетные источники не позволяют регионам активно участвовать в инвестиционных процессах, оказывать поддержку малого и среднего предпринимательства, использовать региональные механизмы налогового стимулирования крупного бизнеса и в целом создавать благоприятные условия хозяйствования.

В сложных условиях осуществляется реализация социальной политики. Модернизацию сферы здравоохранения приходится проводить путем объединения больниц или их закрытия с целью экономии бюджетных средств, но, как правило, это происходит в ущерб жителей городов. Аналогичная ситуация наблюдается в сфере образования. Для исполнения майских указов Президента привлекаются «дорогие» кредитные ресурсы, что вызывает рост обязательств на обслуживание, а также бюджетные кредиты, получение которых требует соблюдения условий по сокращению дефицита бюджетов, выполнение которых происходит через ограничение расходов, в т.ч. путем оптимизации

штатной численности персонала бюджетных организаций. Итогом подобного рода преобразований становятся: наращивание отрицательного миграционного потока, свидетельствующего об ухудшении условий жизнедеятельности населения и стремлением последних к смене места жительства; снижение соотношения заработной платы к прожиточному минимуму; рост показателя «численности населения с доходами ниже прожиточного минимума», который в большинстве северных регионов превышает средний уровень по Российской Федерации.

Таким образом, следствием проводимой бюджетно-налоговой политики на современном этапе становится нестабильность функционирования финансовой системы северных регионов, которая приводит к достижению низких показателей уровня жизни населения не только в слаборазвитых и отдельных слабоосвоенных регионах Сибири и Дальнего Востока, но и в экономически развитых субъектах Севера России. Это говорит о низкой эффективности проводимых реформ в системе бюджетного регулирования.

В целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития регионов Севера и повышения уровня благосостояния населения возникает необходимость уточнения приоритетов институциональных преобразований в сфере бюджетно-налоговых отношений и разработки подходов к совершенствованию системы бюджетно-налогового регулирования с учетом специфики северных проблем, требований, вызванных современным этапом развития, а также соблюдением принципов, выработанных мировым историческим опытом.

Приоритетными направлениями совершенствования бюджетных и налоговых отношений могут быть признаны:

- *в части бюджетной политики* (распределения бюджетных доходов между уровнями бюджетной системы):

1. Самодостаточность финансирования территориального развития.
2. Создание стимулов к развитию конкуренции между регионами за привлечение инвестиций и расширение круга налогоплательщиков с целью развития собственной налоговой базы.
3. Недопущение дискриминации экономически развитых и изначально финансово состоятельных территорий.
4. Учет территориальной специфики.
5. Повышение перед населением ответственности субфедеральных органов власти за финансирование принимаемых ими решений.

- *в части налоговой политики:*

1. Придание налоговым отношениям инвестиционного и инновационного характера.
2. Перераспределение налоговой нагрузки на высокодоходные отрасли и физические лица с высоким уровнем доходов.

Финансовое обеспечение инвестиционного процесса в северных регионах также находится на достаточно низком уровне.

Для оценки воздействия структуры финансирования основных фондов на региональное развитие: осуществлена группировка регионов Севера в зависимости от преобладающего источника (ориентация на самофинансирование – 1 группа, зависимость от бюджетных инвестиций – 2 группа, зависимость от капитала нефинансовых корпораций – 3 группа,

смешанное финансирование – 4 группа); предложен перечень показателей результативности регионального развития (численность населения – как показатель комфортности проживания на территории; валовой региональный продукт - как показатель экономического роста; инвестиции в основной капитал - как один из основных факторов экономического роста; прибыль, полученная на территории и отношение прибыли к ВРП - как показатель эффективности хозяйственной деятельности в регионе).

Исследования финансового обеспечения инвестиционных процессов по предложенной схеме показали, что дефицитность собственного капитала для осуществления воспроизводственных процессов обуславливает несвоевременность замены изношенных основных фондов и тормозит процессы модернизации. Жесткая зависимость инвестиционной активности от внешнего финансирования предопределяет навязывание регионам реализацию стратегий, усиливающих сырьевую направленность их экономического развития. Именно природно-ресурсный потенциал является зоной притяжения интересов корпоративного сектора.

Корпоративное присутствие в регионе, в свою очередь, вносит некую неоднозначность в процесс формирования и использования финансовых ресурсов северных регионов, что обусловлено рядом причин. Вместо системного развития корпоративного законодательства, обеспечивающего гарантии прав собственности, повышение уровня корпоративного управления и прозрачности деятельности крупных ресурсных корпораций Севера, направленность нормативных изменений носит преимущественно фискальный характер, стимулирует переход экономических агентов к менее прозрачным формам ведения бизнеса, и как следствие, снижает экономическую отдачу для территорий их присутствия. Новации же федерального законодательства вместо создания предсказуемой институциональной среды для всех экономических агентов, способствуют селективному смягчению институциональных условий для крупных корпораций Севера, что приводит к утрате предсказуемости поступлений от них денежных средств в региональные бюджеты и повышению неопределенности финансового обеспечения экономического развития северных регионов.

Решение обозначенной проблемы видится в разработке на федеральном уровне механизмов достижения баланса интересов между северными регионами и крупными холдингами. Как минимум, в направления инвестиционной политики в обязательном порядке должна быть включена система мер по усилению социальной ответственности корпораций, реализующих инвестиционные проекты в регионах.

Пополнению ресурсов регионального развития может также способствовать восстановление в качестве законодательной нормы целевого использования амортизационного фонда, утраченной при введении Налогового кодекса в начале 2000г. Для этих целей в качестве обязательного условия для предприятий можно установить ведение специального счета «Амортизационный счет», что, с одной стороны, облегчит процедуру контроля над целевым использованием амортизационных средств, а с другой – обеспечит выполнение амортизационным фондом своей воспроизводственной функции.

В качестве внутренних резервов повышения инвестиционной активности в регионах севера могут выступить сбережения населения, что обусловлено

следующими факторами: сравнительно высокими денежными доходами, превышающими среднероссийский уровень; изменениями мотивации в финансовом поведении населения (склонность к потребительскому поведению); повышательным трендом доли жилищного кредитования в общем объеме кредитов (государственное участие в расширении аспектов жилищного кредитования – разработка государственных программ, предполагающих более выгодные для заемщиков условия).

Урегулирования взаимоотношений между государственными органами власти и крупными корпорациями в направлении защиты интересов сырьевых регионов требуют также изменяющиеся под воздействием глобализации принципы движения капитала. В глобальной экономике капиталы перемещаются между центрами управления (контролируют потоки информации, финансов, товаров, технологий, людей) и производственными мощностями. Пространственный разрыв между ними предопределен экономически: чем ниже капитализация производительной территория, как показатель прироста стоимости ее активов, тем выше капитализация территории концентрации управления.

Оценивая присутствие вертикально-интегрированных структур в регионах Севера с этих позиций, можно предположить стремление корпораций к минимизации издержек и их ориентацию на кратко- и среднесрочные проекты.

Поэтому для регионов, осуществляющих разработку месторождений, еще на стадии растущей (возможно стабильной) их добычи возникает необходимость формирования комплексной долгосрочной стратегии развития, направленной на обеспечение их устойчивости в период после исчерпания ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

Аникиец С.Г. Налоговая культура российских граждан//Организованная преступность и коррупция. Социально- правовой альманах. 2001. №1.

Антология экономической классики. М., 1991. Т.1-2.

Балацкий Е. Финансовая несостоятельность регионов и совершенствование межбюджетных отношений / Балацкий Е., Екимова Н. // Общество и экономика. - 2010.- № 7 - 8. - С. 114.

Баланс основного капитала [Электронный ресурс] // Федеральная служба статистики/<https://www.fedstat.ru/organizations/>

Баранов М. Советизация западной элиты [Электронный ресурс] – URL: <http://polit.ru/author/mikhail-baranov/>

Барашева Е.Н. Повышение доходной базы местных бюджетов на основе развития малого и среднего бизнеса // Научное обозрение. - 2014. - №8. – С. 338-343.

Барашева Т.И. Реализация бюджетной политики в Мурманской области в посткризисный период // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2012. Т.3. №31. С. 67-72.

Барашева Т.И., Барашева Е.Н. Основные направления регулирования бюджетно-налоговых отношений в северных регионах // [Научное обозрение](#). 2015. № 24. С. 325-329.

Барашева Т.И., Барашева Е.Н. Приоритетные направления бюджетно-налогового регулирования в северных субъектах Российской Федерации // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2015. № 6 (50). С. 525-535

Беккер А. Эволюция управляющих Ведомости, 04.10.02г. [Электронный ресурс] – URL: http://corp-gov.ru/bd/db.php3?db_id=663&base_id=3

Васильев А.В. Проблемы трансформации региональных финансовых потоков // [Вестник Оренбургского государственного университета](#). 2009. № 9 (115). С. 68-74.

Вербиненко Е.А., Бадылевич Р.В. Методологические и практические аспекты оценки межбюджетных отношений на региональном уровне (на примере Мурманской области) // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2015. № 4. С. 44 – 54.

Виханский О.С. и др. Менеджмент. Издательство Московского Университета, 1995.

Т. Власенко. Новый передел [Электронный ресурс] / Сайт Правда On-line. - 20.11.2003. – URL: <http://eup.ru/Documents/2003-11-24/2766A.asp> (дата обращения 10.11.2015).

Гаджиева В.Т. Государственные заказы как инструмент государственного финансового регулирования // [Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса](#). 2011. № 1. С. 176-183.

Гайдаев В. Заграничный контроль над свободным обращением Газета "Коммерсантъ" №5 от 17.01.2014. С. 8 [Электронный ресурс] – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2385178>

Голодова Ж.Г. Финансовый потенциал и экономический рост региона. Воронеж: ИПК «Институт ИТОУР». – 2010. – 327 с.

Говтвань О.Дж. Методология и опыт прогнозирования российской денежно-банковской системы. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 360 с.

Грицок Т.В. Государственное регулирование экономики: теория и практика. – М.: Издательство РДЛ, 2004. – 288 с.

Динамика финансовой активности населения России 1998-2011 [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf>

Джумайло А. « Северсталь строит пирамиду » Газета «Коммерсант» №133 от 31.07.2014. С.9.

Дядик Н.В. Налоговая способность и налоговая готовность как основа оценок налогового потенциала территории / Север и рынок: формирование экономического порядка – 2009. № 3.

Иголина Л.Л. Инвестиции [Электронный ресурс] URL: <http://exsolver.narod.ru/Books/Fininvest/invest2/index.html>

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (уточненные данные) [Электронный ресурс] // Единая межведомственная информационно-статистическая система – URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=33401&referrerType=0&referrerId=1292887>

Инвестиционный рейтинг региона. Архангельская область [Электронный ресурс] / Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – URL: <http://raexpert.ru/database/regions/arkhan/> (дата обращения 10.11.2015).

Инвестиционный рейтинг региона. Мурманская область [Электронный ресурс] / Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – URL: <http://raexpert.ru/database/regions/murmansk/> (дата обращения 10.11.2015).

Инвестиционный рейтинг региона. Республика Карелия [Электронный ресурс] / Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – URL: <http://raexpert.ru/database/regions/karel/> (дата обращения 10.11.2015).

Инвестиционный рейтинг региона. Республика Коми [Электронный ресурс] / Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – URL: <http://raexpert.ru/database/regions/komi/> (дата обращения 10.11.2015).

Инвестиционный рейтинг региона [Электронный ресурс] / Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – URL: <http://raexpert.ru/database/regions/> (дата обращения 10.11.2015).

Княгинин В. Капитализация регионов [Электронный ресурс] / Русский архипелаг. – URL: http://www.archipelag.ru/ru_mir/ostrov-rus/rus-regions/kap2004/ (дата обращения 10.11.2015).

Завьялов Д.Ю. Субвенционная политика субъектов РФ на современном этапе // Финансы. 2013. №3. С.14-18. Сумская Т.В. Основные направления субфедеральной бюджетной политики // Регион: Экономика и Социология. 2014. № 3(83). С. 58-72.

Заработная плата педагогических работников. [Электронный ресурс] URL: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=2336&type=news>

Зенченко, С.В. Современная концепция формирования финансового потенциала региона // Региональные проблемы преобразования экономики, №3(12). – г. Махачкала: РАН ИСЭИ ДНЦ, 2007. – С103-108.

Капелюшников Р. Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений // Российский журнал менеджмента. 2006. № 1. Т. 4. С. 3–28.

Капелюшников Р. Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной экономики [Электронный ресурс] – URL: http://magazines.russ.ru/oz/2005/1/2005_1_12.html

Кобылинская Г.В. Внутренние резервы развития арктического региона: финансовый аспект // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2015. №2. С. 49-59.

Кобылинская Г.В., Чапаргина А.Н. Региональная инвестиционная система: тенденции развития и направления совершенствования – Апатиты: изд. Кольского научного центра РАН, 2012. – 292 с.

Кобылинская Г.В. Развитие северных территорий через призму финансового обеспечения инвестиционной деятельности / Финансы. – 2016. № 3.

Ковалева Т.М. Бюджетная политика и бюджетное планирование В Российской Федерации: учебное пособие / Т.М. Ковалева. - М. : КНОРУС, 2009. – 128 с.

Королев В.А. Корпоративное управление для наследников бизнеса: перспективное становится актуальным [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ini21.ru/arhiv/1-2-11/1191.php>

Корпоративное управление: история и практика [Электронный ресурс] – URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/legislation/corp_management_study/index.html

Лавров А. Реформа межбюджетных отношений в России: "федерализм, создающий рынок" / Лавров А., Д. Сазерлэнд, Дж. Литвак // Вопросы экономики. – 2001. - № 4. С. 32-51.

Лебединская Е. Повышение эффективности – основная задача бюджетной политики // Экономист. № 12. – 2011. – С.51-62.

Меккель С.А. Экономическая эффективность технического оснащения производства в условиях Севера. - Новосибирск: Наука, Сиб.отделение, 1989. – 149 с.

Молчанова М.Ю. Формирование межбюджетных отношений в регионе на основе критериев устойчивого социально-экономического развития. Вестник Пермского университета. Вып. 2(13). – 2012. С. 6-14.

Морозов В.В. Налоговые механизмы оптимизации финансово-инвестиционных отношений регионов / Тематический выпуск: Судебная практика по налоговым и финансовым спорам. (Брызгалин А.В., Анферова О.В., Аверина Л.В. и др.) // Налоги и финансовое право, 2012, N 4. Налоговый менеджмент // Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. М.: Издательство: «Омега-Л», 2007. — 272 с.

Национальные счета – Валовой региональный продукт [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#

Океанова З. К. Основы экономической теории / З. К. Океанова. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2002. – 272 с.

Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов. Стенограмма парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам [Электронный ресурс] – URL: // [Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций за 2013г. \[Электронный ресурс\] // Федеральная налоговая служба. – URL:](http://sfr.bujet.ru/sfr/253414/>.++.</p></div><div data-bbox=)

https://www.nalog.ru/rn51/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5097462/

Отчет о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности за 2013г. [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – URL: https://www.nalog.ru/rn51/related_activities/statistics_and_analytics/forms/4163396/

Пансков В.Г. О некоторых неотложных мерах налогового стимулирования инвестиционной активности в Российской экономике / Белорусский экономический журнал. 2013. № 4. С.63.

Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития / Я.Паппэ // Проблемы прогнозирования. – 2002. - №1

Пашенко М. П. Совершенствование мониторинга экономического развития регионов Южного Федерального округа: диссертация кандидата экономических наук : 08.00.05 / Пашенко Михаил Петрович. - Ставрополь, 2008.- 189 с.

Переслегин С. Капитализация будущего [Электронный ресурс] / Сайт Электронная библиотека PROFILIB. – URL: <http://profilib.com/chtenie/34237/sergey-pereslegin-stati-2-lib-11.php> (дата обращения 10.11.2015).

Пинская М.Р. Налоговая база территории: конкуренция и меры по расширению // Налоговая политика и практика. 2011. N 8. С. 26 - 30.

Письмо Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463 "О Кодексе корпоративного управления"

Победоносцева Г.М., Победоносцева В.В. Стратегические аспекты экономического развития регионов Севера и Арктики России и ее ресурсной базы//Север и рынок: формирование экономического порядка. 2015. Т.1. №1 (44). С.93-100.

Постановление Совмина СССР от 03.01.1983 N 12 (ред. от 03.03.2012) "О внесении изменений и дополнений в Перечень районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, утвержденный Постановлением Совета Министров СССР от 10 ноября 1967 г. N 1029" [\(вместе с "Перечнем районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, на которые распространяется действие Указов Президиума Верховного Совета СССР от 10 февраля 1960 г. и от 26 сентября 1967 г. о льготах для лиц, работающих в этих районах и местностях", утв. Постановлением Совмина СССР от 10.11.1967 N 1029\) {КонсультантПлюс}](#)

Положение о территориальных учреждениях Банка России от 29.07.1998 N 46-П (утв. Советом директоров Банка России 10.04.1998, протокол N 15) (ред. от 30.11.2009)

Постановление Правительства РФ от 15.04.1996 N 480 (ред. от 28.02.2015) "Об утверждении федеральной целевой программы "Экономическое

и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года"// [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Постановление Правительства РФ от 21.04.2014 N 366 (ред. от 17.12.2014) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года"// [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Положение о порядке начисления амортизационных отчислений по основным фондам в народном хозяйстве" (утв. Госпланом СССР, Минфином СССР, Госбанком СССР, Госкомцен СССР, Госкомстатом СССР, Госстроем СССР 29.12.1990 N ВГ-21-Д/144/17-24/4-73 (N ВГ-9-Д)) [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Приказ Минфина России от 03.12.2010 № 552 (ред. от 01.12.2014) «О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами»

Программа по стимулированию предоставления кредитов на цели строительства и приобретения жилья (программа «Стимул»). - URL: http://www.afhc.ru/program_stimul_economy/main_conditions/stimul.pdf

Проект Федерального закона № 100593-3 «Об обороте основного капитала» [Электронный ресурс] – URL: www.lawmix.ru/lawprojects/61177

Распоряжение Правительства РФ от 18.11.2011 N 2074-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 N 165-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Распоряжение Правительства РФ от 06.10.2011 N 1757-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Распоряжение Правительства РФ от 05.07.2010 N 1120-р (ред. от 26.12.2014) <Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года> // [Электронный ресурс], - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс

Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации - 2014 г [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/Iss.htm

Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14s/Main.htm

Регионы России. Социально-экономические показатели за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-04.htm.

Регионы России. Основные социально-экономические показатели субъектов РФ 2006- 2014 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>

Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

Региональная структура рейтинга RAEX-600 в 2014 году [Электронный ресурс] / Рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). – URL: http://raexpert.ru/rankingtable/top_companies/2015/tab05/ (дата обращения 10.11.2015).

Руководство по управлению региональными и муниципальными финансами. / Под ред. А.М. Лаврова. – М.: ЛЕНАНД, 2007. - Том 1 - 540 с.

Синельников-Мурылев С.Г. Проблема мягких бюджетных ограничений российских региональных властей / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований / Синельников-Мурылев С.Г., Кадочников П.А., Трунин И.В., Четвериков С.Н., Виньо М. – М.: ИЭПП, 2006. 300 с.

Система бизнес-моделирования Business Studio [Электронный ресурс] – URL: <http://www.businessstudio.ru/procedures/models/>

Соколов М. Фантом в теории, или кривая Лаффера // Экономист.2010. №2

Социальный атлас российских регионов // Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.socpol.ru/atlas/portraits/tuva.shtml>

Стрельникова С.В. Привлечение денежных средств населения в деловой оборот региона // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ижевск. 2006 – 26 с.

Татаркин Д.А. Налоговый федерализм в системе стимулирования саморазвития регионов / Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н. // Судебная практика по налоговым и финансовым спорам. Налоги и финансовое право. - 2010. - № 4. С. 14 – 47.

Тишутина О. И. Методология определения финансового потенциала приграничного региона (на примере субъектов Дальневосточного федерального округа) // Финансы и кредит. № 1 (289). 2008. – С.23-28.

Фадеичев С., Бобылев С., Павлова С., Машатин В. Счетная палата проверила оптимизацию в сфере здравоохранения, культуры, образования и социального обслуживания. 13.04.2015 [Электронный ресурс] / Сайт Счетной Палаты Российской Федерации. – URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/21297 (дата обращения 10.11.2015).

Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред . от 30.12.2015) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

Фелицитас Г. Альбер Корпоративные цели и комплаенс Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ), имени М.И. Платова, Новочеркасск, Россия, 2015

Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 416 с. — (Высшее образование)

Фурсов А.И. Корпорация-государство. Доклад на заседании клуба «Красная площадь» [Электронный ресурс] / Сайт Интелрос. – URL:

http://www.intelros.ru/engine/print.php?newsid=124&news_page=1 (дата обращения 10.11.2015).

Фурсов А.И. Россия выбирает между государством-нацией и государством-корпорацией [Электронный ресурс] / Сайт Антиглобализм. – URL: <http://anti-glob.ru/old/st/afurs.htm> (дата обращения 10.11.2015).

Хавина А. Корпоративное управление, похожее на цивилизованное, «Экономика и жизнь» №27(9343) 2010г.

Чапаргина А.Н. Условия трансформации сбережений населения в инвестиционный ресурс северного региона // Тезисы докладов VII Международной научно-практической конференции «Лузинские чтения -2014» // Север и Рынок: формирование экономического порядка. - № 5 (42)-2014.- с.146-151.

Чапаргина А.Н. Доходы и сбережения населения северных регионов // [Север и рынок: формирование экономического порядка](#). 2013. Т. 5. № 36. С. 86а-91.

Шилов М.А. Искусственная дотационность регионов как залог единства России / Шилов М.А., Гусев А.Б. // "Капитал страны", 27.01.2009; – [Электронный ресурс]. – URL: Urban-Planet.org, 15.12.2008.

Шиткина И.С. Холдинги правовое регулирование и корпоративное управление [Электронный ресурс] – URL: http://www.adhdportal.com/book_1042.html

Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2013 годах. // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm.

Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2000-2014 годах [Электронный ресурс] / Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_22/Main.htm (дата обращения 10.11.2015)

Franks J., and C. Mayer. Corporate Control: A Comparison of Insider and Outsider Systems. (L.: London Business School, Institute of Finance and Accounting, Working Paper, 1994).

La Porta, R., Lopez-di-Silanes, F., and A. Shleifer. “Corporate Ownership Around the World”. — Journal of Finance, 54 (1999)

Ohmae K. The End of Nation-State: the Rise of Regional Economies. - London., 1995. – 224 p. [Электронный ресурс] / Сайт EBOOKEE. – URL: http://www.ebookee.net/The-End-of-the-Nation-State-The-Rise-of-Regional-Economics_802547.html (дата обращения 10.11.2015).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Исходные данные для расчета дисперсии и уровня налоговой нагрузки физического лица за 2013 г.

Регионы Севера	Среднегодовая заработная плата эк.активного	Минимальный прожиточный минимум на чел/год, руб	Налог на доходы физических лиц в ср.на чел/год, руб	Фактический уровень налоговой нагрузки, %	Откорректированный уровень налоговой
Республика Карелия	330036	111120	33633,52	10,2	66,3
Республика Коми	452604	121356	51073,71	11,3	73,2
Республика Саха (Якутия)	558504	151704	52689,48	9,4	72,8
Республика Тыва	301044	101712	27258,75	9,1	66,2
Архангельская область	362460	131952	35262,47	9,7	63,6
Камчатский край	583548	178560	69056,48	11,8	69,4
Магаданская обл.	685452	176940	77593,79	11,3	74,2
Мурманская обл.	482700	126996	58130,44	12,0	73,7
Ненецкий АО	741180	194484	94051,05	12,7	73,8
Сахалинская обл.	588084	140196	62052,87	10,6	76,2
Ханты-Мансийский АО	654096	139056	71625,70	11,0	78,7
Чукотский АО	819132	181800	128429,91	15,7	77,8
Ямало-Ненецкий АО	830304	155712	105250,40	12,7	81,2
Дисперсия				1,7	5,2

Примечание - расчеты автора на основе ¹⁷²

¹⁷² Регионы России. Социально-экономические показатели за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-04.htm, Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14s/Main.htm

Приложение 2

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости, в процентах к итогу

Регионы	Виды экономической деятельности								
	Сельское хозяйство и лесное хозяйство	Рыболов-ство, рыббводс-тво	Добыча полезных иско-паемых	Обработка-вающие произ-водства	Производство и распределение электроэнергин,	Строй-тельство	Оптовая и розничная торговля	Транспорт и связь	Другие
Республика Карелия	6,1	0,77	19,3	17,6	4,2	4,8	12,4	15,4	19,5
Республика Тыва	14,0	-	5,1	3,5	3,5	4,9	13,3	7,5	48,2
Ненецкий АО	0,4	0,6	74,3	0,3	0,9	10,4	0,7	2,9	9,5
Сахалинская область	2,4	6,1	22,1	4,9	3,0	29,9	7,6	8,8	15,2
Ямало-Ненецкий АО	0,1	-	61,4	2,0	1,5	8,5	6,8	8,7	11,0

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁷³

¹⁷³ Регионы России. Социально-экономические показатели за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-04.htm,

Приложение 3

Величина прожиточного минимума по северным регионам

Регионы	Величина прожиточного минимума за IV квартал 2013 года, руб./мес.
Республика Карелия	9260
Республика Коми	10113
Республика Саха(Якутия)	12642
Республика Тыва	8476
Архангельская обл.	10996
Камчатский край	14880
Магаданская обл.	14745
Мурманская обл.	10583
Ненецкий АО	16207
Сахалинская обл.	11683
Ханты-Мансийский АО	11588
Чукотский АО*	15150
Ямало-Ненецкий АО	12976
Чукотский авт.округ	9260

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁷⁴

¹⁷⁴ Регионы России. Социально-экономические показатели за 2013 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – URL : http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/04-13.htm

Приложение 4

Исходные данные для расчета рентабельности продаж и уровня налоговой нагрузки юридического лица за 2013 г.

Субъекты РФ	Объем реализации, млрд.руб	Фин. результат деятельности и предприятия, млн.руб	Рентабельность продаж, %	Налог на прибыль тыс.руб	Фактическое налоговое бремя, %
Республика Карелия	187,85	4879,99	2,6	2 277 898	46,7
Республика Коми	340,54	31975,22	9,4	13 702 477	42,9
Республика Саха(Якутия)	496,23	68986,15	13,9	22 631 532	32,8
Республика Тыва	20,38	539,25	2,6	253 361	47,0
Архангельская обл.	377,02	18723,45	5,0	5 443 237	29,1
Камчатский край	116,60	5753,46	4,9	1 777 869	30,9
Магаданская обл.	126,77	12807,87	10,1	3 425 024	26,7
Мурманская обл.	331,39	35929,51	10,8	11 878 772	33,1
Ненецкий АО	92,34	5502,67	6,0	7 963 310	144,7
Сахалинская обл.	254,25	30268,69	11,9	32 626 970	107,8
Ханты-Мансийский АО	955,01	537263,03	56,3	88 388 174	16,5
Чукотский АО	62,32	12339,72	19,8	2 182 519	17,7
Ямало-Ненецкий АО	722,65	68451,1	9,5	43 026 600	62,9

Примечание - рассчитано автором на основе¹⁷⁵

¹⁷⁵ Отчет о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности за 2013г. [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – URL: https://www.nalog.ru/rn51/related_activities/statistics_and_analytics/forms/4163396/
 Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций за 2013г. // Федеральная налоговая служба. – URL: https://www.nalog.ru/rn51/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5097462/

Приложение 5

Банковские вклады физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями за период 2003-2007 гг. (исходя из места привлечения средств; на начало года; миллионов рублей)

Регионы / Годы	2003	2004	2005	2006	2007
РФ	1036302	1524381	1982838	2722739	3752179
Республика Карелия	3239	4544	5780	7778	11345
Республика Коми	8867	12468	14704	18642	23528
Архангельская область	6277	9179	12054	16442	22401
Ненецкий АО	13	-	524	933	1330
Мурманская область	9062	12326	14832	19459	24483
Пермская область	16824	23923	29556	38276	52262
Тюменская область	42526	62886	78739	101683	132167
Ханты-Мансийский АО - Югра	4094	18042	43131	56760	72621
Ямало-Ненецкий АО	3199	4681	12591	21001	24604
Республика Алтай	20	70	619	813	1148
Республика Бурятия	2506	3757	4937	5958	7692
Республика Тыва	344	533	624	764	1116
Забайкальский край	3115	4654	6051	7769	10450
Красноярский край	16298	24461	29676	36892	48689
Иркутская область	12771	18389	21672	29104	39303
Томская область	6045	10115	12144	14821	19349
Республика Саха (Якутия)	7078	9719	11695	14406	17796
Камчатский край	1583	2106	6338	8192	10613
Приморский край	13072	19364	20253	27118	38073
Хабаровский край	10894	16557	22307	29505	39365
Амурская область	3040	4657	5957	7721	10649
Магаданская область	5397	7195	4013	5076	6318
Сахалинская область	1082	2179	9064	12484	17265
Чукотский АО	209	283	1599	1937	2331

Продолжение приложения 5

Банковские вклады физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями за период 2008-2014 гг.

(исходя из места привлечения средств; на начало года; миллионов рублей)

Регионы / Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
РФ	5151641	5897218	7478513	9805362	11852559	14222551	16938361
Республика Карелия	14361	15939	19455	25442	30154	43459	52266
Республика Коми	30985	34135	42226	54863	63831	78054	92935
Архангельская область	29609	34601	45489	62487	74583	88982	106231
Ненецкий АО	1733	1731	2060	2652	3298	4925	5641
Мурманская область	31117	35355	44946	55679	63011	97330	116708
Пермская область	71049	80902	98889	126035	153072	186510	221309
Тюменская область	168220	180069	227261	293779	353624	419964	490030
Ханты-Мансийский АО - Югра	90752	99576	125547	156287	178257	222792	260324
Ямало-Ненецкий АО	23221	22614	28577	36955	44977	71368	82723
Республика Алтай	1597	1815	2422	3724	4114	5124	6042
Республика Бурятия	10534	11598	15481	22102	26718	31137	37667
Республика Тыва	1434	1638	2374	3103	3820	4852	6399
Забайкальский край	13383	14188	18314	25122	30807	38002	46938
Красноярский край	61353	67191	84853	113367	138497	171833	207644
Иркутская область	49771	55758	68195	92560	111498	141661	167808
Томская область	25054	26837	35569	46495	57366	70095	84250
Республика Саха (Якутия)	21988	23917	30500	40157	49805	61600	71520
Камчатский край	13881	15888	19962	26562	33418	39897	47994
Приморский край	51093	57499	80011	109483	135608	166755	195380
Хабаровский край	51984	58900	77569	103757	122328	142597	161816
Амурская область	15011	17498	23663	33396	40222	46308	56654
Магаданская область	7954	9240	11661	15502	18854	22979	25660
Сахалинская область	23845	24042	30316	40182	47419	58597	70275
Чукотский АО	2458	3309	4034	3992	5091	7009	8900

Приложение 6

Динамика объемов вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченных кредитными организациями за период 2003-2009 гг.
(в% к предыдущему году)

Регионы / Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	151,9	147,1	130,1	137,3	137,8	137,3	114,5
Республика Карелия	154,3	140,3	127,2	134,6	145,9	126,6	111,0
Республика Коми	147,7	140,6	117,9	126,8	126,2	131,7	110,2
Архангельская область	152,0	146,2	131,3	136,4	136,2	132,2	116,9
Ненецкий АО	-	-	-	178,0	142,5	130,4	99,9
Мурманская область	149,8	136,0	120,3	131,2	125,8	127,1	113,6
Пермская область	140,5	142,2	123,5	129,5	136,5	135,9	113,9
Тюменская область	149,1	147,9	125,2	129,1	130,0	127,3	107,0
Ханты-Мансийский АО - Югра	182,2	440,7	239,1	131,6	127,9	125,0	109,7
Ямало-Ненецкий АО	75,8	146,3	269,0	166,8	117,2	94,4	97,4
Республика Алтай	8,1	355,8	882,5	131,4	141,2	139,1	113,7
Республика Бурятия	152,1	149,9	131,4	120,7	129,1	137,0	110,1
Республика Тыва	760,3	154,9	117,0	122,4	146,1	128,5	114,2
Забайкальский край	153,0	149,4	130,0	128,4	134,5	128,1	106,0
Красноярский край	132,6	150,1	121,3	124,3	132,0	126,0	109,5
Иркутская область	148,0	144,0	117,9	134,3	135,0	126,6	112,0
Томская область	148,1	167,3	120,1	122,0	130,6	129,5	107,1
Республика Саха (Якутия)	140,7	137,3	120,3	123,2	123,5	123,6	108,8
Камчатский край	200,2	133,1	300,9	129,2	129,6	130,8	114,5
Приморский край	207,6	148,1	104,6	133,9	140,4	134,2	112,5
Хабаровский край	121,1	152,0	134,7	132,3	133,4	132,1	113,3
Амурская область	147,4	153,2	127,9	129,6	137,9	141,0	116,6
Магаданская область	147,6	133,3	55,8	126,5	124,5	125,9	116,2
Сахалинская область	228,3	201,3	416,0	137,7	138,3	138,1	100,8
Чукотский АО	268,9	135,3	565,7	121,1	120,3	105,4	134,6

Продолжение приложения 6

Динамика объемов вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченных кредитными организациями за период 2009-2014 гг.

(в% к предыдущему году)

Регионы / Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	114,5	126,8	131,1	120,9	120,0	119,1
Республика Карелия	111,0	122,1	130,8	118,5	144,1	120,3
Республика Коми	110,2	123,7	129,9	116,3	122,3	119,1
Архангельская область	116,9	131,5	137,4	119,4	119,3	119,4
Ненецкий АО	99,9	119,0	128,7	124,4	149,3	114,5
Мурманская область	113,6	127,1	123,9	113,2	154,5	119,9
Пермская область	113,9	122,2	127,5	121,5	121,8	118,7
Тюменская область	107,0	126,2	129,3	120,4	118,8	116,7
Ханты-Мансийский АО - Югра	109,7	126,1	124,5	114,1	125,0	116,8
Ямало-Ненецкий АО	97,4	126,4	129,3	121,7	158,7	115,9
Республика Алтай	113,7	133,4	153,8	110,5	124,6	117,9
Республика Бурятия	110,1	133,5	142,8	120,9	116,5	121,0
Республика Тыва	114,2	145,0	130,7	123,1	127,0	131,9
Забайкальский край	106,0	129,1	137,2	122,6	123,4	123,5
Красноярский край	109,5	126,3	133,6	122,2	124,1	120,8
Иркутская область	112,0	122,3	135,7	120,5	127,1	118,5
Томская область	107,1	132,5	130,7	123,4	122,2	120,2
Республика Саха (Якутия)	108,8	127,5	131,7	124,0	123,7	116,1
Камчатский край	114,5	125,6	133,1	125,8	119,4	120,3
Приморский край	112,5	139,2	136,8	123,9	123,0	117,2
Хабаровский край	113,3	131,7	133,8	117,9	116,6	113,5
Амурская область	116,6	135,2	141,1	120,4	115,1	122,3
Магаданская область	116,2	126,2	132,9	121,6	121,9	111,7
Сахалинская область	100,8	126,1	132,5	118,0	123,6	119,9
Чукотский АО	134,6	121,9	99,0	127,5	137,7	127,0

Приложение 7

Объемы кредитов в рублях и иностранной валюте, предоставленных кредитными организациями физическим лицам за период 2002-2008 гг.
(исходя из местонахождения заемщиков; на начало года; миллионов рублей)

Регионы / Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	92852	141016	298012	616076	1051483	1877009	2962619
Республика Карелия	232	308	776	2311	4955	8391	13470
Республика Коми	691	1343	3160	6347	9321	15621	22190
Архангельская область	782	1583	3363	6433	9221	14906	23557
Ненецкий АО	47	126	270	490	708	1258	1861
Мурманская область	560	970	1986	4412	8394	12936	17734
Пермский край	2162	3633	7380	14891	22133	38757	66650
Тюменская область	4035	7090	15504	31740	53084	93749	147400
Ханты-Мансийский АО - Югра	1512	2728	8224	15920	26129	47588	70461
Ямало-Ненецкий АО	519	964	2337	5382	8567	13329	20687
Республика Алтай	418	597,8	936	2069	3812
Республика Бурятия	453	869	2008	5042	7558	14826	21824
Республика Тыва	59	90	216	475	756	2340	4972
Забайкальский край	506	915	1930	4352	6634	12806	21261
Красноярский край	2759	4417	8470	17845	28610	50854	82654
Иркутская область	797	1578	4034	9129	17767	37053	61776
Томская область	862	1518	3394	6491	10056	17800	29632
Республика Саха (Якутия)	353	773	1776	3331	6708	11724	16884
Камчатский край	227	281	735	1197	2185	3781	5484
Приморский край	742	1167	2544	6084	10076	18408	31003
Хабаровский край	596	1155	2296	5331	9796	17363	30900
Амурская область	690	1156	2418	4798	7541	11867	16872
Магаданская область	131	199	471	844	1658	2646	3394
Сахалинская область	215	347	687	1897	3086	5957	9246
Чукотский АО	23	61	175	237	289	505	714

Продолжение приложения 7

Объемы кредитов в рублях и иностранной валюте, предоставленных кредитными организациями физическим лицам за период 2009-2014 гг.

(исходя из местонахождения заемщиков; на начало года; миллионов рублей)

Регионы / Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	3999305	3562367	4064045	5534711	7711631	9925922
Республика Карелия	19425	17451	19638	28750	40903	51556
Республика Коми	27940	25744	28757	40576	58110	79692
Архангельская область	32398	29995	34110	49222	70220	89374
Ненецкий АО	2623	2673	2675	2522	4520	5159
Мурманская область	23432	21105	24830	35698	54163	69487
Пермский край	88963	76876	81802	111504	156757	197235
Тюменская область	191876	170793	200967	282747	400305	510964
Ханты-Мансийский АО - Югра	90286	81488	99055	140713	193036	249960
Ямало-Ненецкий АО	24435	22482	30988	45155	65327	85229
Республика Алтай	5306	5313	5751	6971	10020	12319
Республика Бурятия	28429	25055	32412	44236	69142	86588
Республика Тыва	6888	7080	7701	10467	16018	20182
Забайкальский край	27996	26195	31543	45886	65296	80778
Красноярский край	109665	98975	111571	153936	211191	263156
Иркутская область	81873	74682	88033	120627	167172	211796
Томская область	38602	35735	37448	49039	66799	82987
Республика Саха (Якутия)	22762	21817	28616	45453	71062	93855
Камчатский край	7215	6601	8321	13428	21013	26803
Приморский край	41561	36898	47056	67118	99429	138017
Хабаровский край	41386	39470	49295	66859	97753	110868
Амурская область	21995	18411	25009	36528	53091	67059
Магаданская область	4497	4125	5798	9303	13092	16558
Сахалинская область	12429	12464	16414	24165	35626	46651
Чукотский АО	942	867	928	1500	2609	3317

Приложение 8

Динамика изменений объемов кредитов в рублевых и иностранных валютах, предоставленных КО физическим лицам за период 2002 – 2008 гг. (в процентах к предыдущему году)

Регионы / Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	213,5	151,9	211,3	206,7	170,7	178,5	157,8
Республика Карелия	132,0	132,9	251,9	298,0	214,4	169,3	160,5
Республика Коми	208,0	194,3	235,3	200,8	146,8	167,6	142,1
Архангельская область	242,0	202,6	212,4	191,3	143,3	161,6	158,0
Мурманская область	188,8	173,3	204,7	222,2	190,3	154,1	137,1
Пермский край	225,8	168,1	203,1	201,8	148,6	175,1	172,0
Тюменская область	235,9	175,7	218,7	204,7	167,2	176,6	157,2
Ханты-Мансийский АО - Югра	...	180,4	301,5	193,6	164,1	182,1	148,1
Ямало-Ненецкий АО	...	185,7	242,4	230,3	159,2	155,6	155,2
Республика Алтай	143,1	156,6	221,1	184,2
Республика Бурятия	169,2	192,1	230,9	251,1	149,9	196,2	147,2
Республика Тыва	165,4	152,6	240,3	220,1	159,0	309,6	212,5
Забайкальский край	155,8	180,9	210,9	225,5	152,4	193,0	166,0
Красноярский край	204,6	160,1	191,8	210,7	160,3	177,7	162,5
Иркутская область	245,6	198,1	255,6	226,3	194,6	208,5	166,7
Томская область	198,8	176,1	223,6	191,3	154,9	177,0	166,5
Республика Саха (Якутия)	231,6	219,0	229,8	187,6	201,4	174,8	144,0
Камчатский край	164,3	123,7	262,0	162,8	182,6	173,0	145,1
Приморский край	192,0	157,3	218,0	239,2	165,6	182,7	168,4
Хабаровский край	250,7	193,8	198,8	232,1	183,8	177,2	178,0
Амурская область	249,4	167,6	209,1	198,4	157,2	157,4	142,2
Магаданская область	100,8	152,4	236,5	179,0	196,4	159,6	128,3
Сахалинская область	360,8	161,1	198,0	276,0	162,7	193,0	155,2
Чукотский АО	172,7	269,3	284,4	135,5	122,2	174,7	141,4

Продолжение приложения 8

Динамика изменений объемов кредитов в рублевых и иностранных валютах, предоставленных КО физическим лицам за период 2008-2014 гг.

(в процентах к предыдущему году)

Регионы / Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	сред.
Российская Федерация	135,0	89,1	114,1	136,2	139,3	128,7	156,4
Республика Карелия	144,2	89,8	112,5	146,4	142,3	126,0	163,1
Республика Коми	125,9	92,1	111,7	141,1	143,2	137,1	157,4
Архангельская область	137,5	92,6	113,7	144,3	142,7	127,3	159,2
Мурманская область	132,1	90,1	117,6	143,8	151,7	128,3	156,5
Пермский край	133,5	86,4	106,4	136,3	140,6	125,8	155,7
Тюменская область	130,2	89,0	117,7	140,7	141,6	127,6	160,2
Ханты-Мансийский АО - Югра	128,1	90,3	121,6	142,1	137,2	129,5	159,9
Ямало-Ненецкий АО	118,1	92,0	137,8	145,7	144,7	130,5	158,1
Республика Алтай	139,2	100,1	108,2	121,2	143,7	122,9	144,0
Республика Бурятия	130,3	88,1	129,4	136,5	156,3	125,2	161,7
Республика Тыва	138,5	102,8	108,8	135,9	153,0	126,0	171,1
Забайкальский край	131,7	93,6	120,4	145,5	142,3	123,7	157,1
Красноярский край	132,7	90,3	112,7	138,0	137,2	124,6	154,1
Иркутская область	132,5	91,2	117,9	137,0	138,6	126,7	172,3
Томская область	130,3	92,6	104,8	131,0	136,2	124,2	154,4
Республика Саха (Якутия)	134,8	95,8	131,2	158,8	156,3	132,1	169,0
Камчатский край	131,6	91,5	126,1	161,4	156,5	127,6	154,5
Приморский край	134,1	88,8	127,5	142,6	148,1	138,8	161,8
Хабаровский край	133,9	95,4	124,9	135,6	146,2	113,4	166,4
Амурская область	130,4	83,7	135,8	146,1	145,3	126,3	157,6
Магаданская область	132,5	91,7	140,6	160,5	140,7	126,5	149,7
Сахалинская область	134,4	100,3	131,7	147,2	147,4	130,9	176,8
Чукотский АО	132,0	92,0	107,0	161,6	173,9	127,1	161,1

Приложение 9

Среднедушевые денежные доходы населения за период 2003-2008 гг.
(в месяц; рублей)

Регионы	2003	2004	2005	2006	2007	2008
РФ	5167	6399	8088	10155	12540	14864
Республика Карелия	4957	5890	7278	9128	10548	12834
Республика Коми	7499	9392	11452	13782	16761	19334
Архангельская область	4839	6137	7903	9626	11703	15004
Ненецкий автономный округ	14201	20125	21502	27276	38039	48930
Мурманская область	7162	8476	10624	13020	15859	19615
Пермский край	5265	6402	8273	11122	13691	16398
Тюменская область	10569	12242	14983	18813	22795	27984
Ханты-Мансийский АО - Югра	12905	15022	18115	22482	27358	33197
Ямало-Ненецкий АО	16027	19107	22231	27665	32590	39569
Республика Алтай	2881	3439	4381	5557	7067	10385
Республика Бурятия	3857	4667	6027	6990	8846	11233
Республика Тыва	2880	3414	4162	4820	5959	8084
Забайкальский край	4018	4808	5908	7119	8265	11047
Красноярский край	5518	6445	7790	9784	12880	15909
Иркутская область	4557	5450	7119	8826	10280	13169
Томская область	5415	6502	8142	9992	11998	13584
Республика Саха (Якутия)	8235	9615	11350	13555	15571	18586
Камчатский край	7143	8492	11167	13812	16787	20116
Приморский край	4249	5419	7163	9110	10894	12927
Хабаровский край	6229	7689	9654	12357	15081	16284
Амурская область	3867	4749	5988	7419	9662	12297
Магаданская область	8191	9513	11167	13858	16634	19937
Сахалинская область	7685	9522	12640	16412	20513	25007
Чукотский АО	13603	14817	19669	23326	26557	30554

Продолжение приложения 9

Среднедушевые денежные доходы населения за период 2009-2013 гг.

(в месяц; рублей)

Регионы	2009	2010	2011	2012	2013
РФ	16895	18958	20780	23221	25928
Республика Карелия	14293	16046	17543	20058	21494
Республика Коми	20085	22260	23925	27040	29335
Архангельская область	17523	19609	21455	23142	26262
Ненецкий автономный округ	49091	52270	54632	62323	66276
Мурманская область	22333	24047	25303	28932	32912
Пермский край	17975	19834	21307	23329	26054
Тюменская область	27719	28757	30706	33473	36399
Ханты-Мансийский АО - Югра	32197	32385	33926	36345	39292
Ямало-Ненецкий АО	40196	43367	46785	52585	58040
Республика Алтай	11081	13536	13837	14283	14752
Республика Бурятия	12956	14271	15715	17688	20785
Республика Тыва	10042	10160	10963	12014	13472
Забайкальский край	12705	14205	15969	17546	19886
Красноярский край	17009	18262	20145	22524	24922
Иркутская область	13910	15110	16017	17820	19425
Томская область	13918	15070	16516	18027	20430
Республика Саха (Якутия)	21162	23088	25617	28701	31528
Камчатский край	24051	27010	28965	31764	35371
Приморский край	15486	17298	19160	21679	24343
Хабаровский край	19928	22479	23766	25689	29382
Амурская область	13196	14323	17790	21800	24671
Магаданская область	24754	27801	30452	36620	42463
Сахалинская область	28349	30727	32268	32721	39971
Чукотский АО	33607	38147	43049	48533	52695

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ РЕГИОНА	7
1.1 Финансовые ресурсы региона: содержание и структура.....	7
1.2 Финансовое регулирование регионального развития.....	14
1.3 Содержание и оценка финансового потенциала региона.....	24
ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ.....	32
2.1. Теоретические основы бюджетно-налогового регулирования территориального развития.....	32
2.2. Оценка последствий государственного налогово-бюджетного регулирования в регионах Севера.....	34
2.3. Приоритетные направления бюджетно-налоговой политики и совершенствования механизмов бюджетно-налогового регулирования.....	56
2.4.Ориентиры совершенствования налоговой политики в северных регионах.....	62
ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ.....	73
3.1 Структурные предпочтения при формировании системы финансирования инвестиций в северных регионах.....	73
3.2 Оценка амортизационной политики в северных регионах и направления ее совершенствования.....	87
3.3. Внутренние резервы активизации инвестиционной деятельности: сберегательный аспект.....	97
ГЛАВА 4. ВЛИЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА НА ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ.....	110
4.1. Эволюция корпоративного капитала в регионах Севера и ее вклад в деформации регионального экономического пространства.....	110
4.2 Ориентация системы корпоративного управления и ее роль для финансирования социально-экономического развития северных регионов.....	116
4.3 Влияние вектора изменения корпоративного законодательства на благополучие северных регионов.....	139
ГЛАВА 5. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	153
5.1 Ограничения субъектности государства.....	153
5.2 Феномен регион-экономики	154
5.3.Транзитная субъектность корпорации	155
5.4. Капитализация как механизм включения/выключения регионов из глобальных обменов	157
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	166
ЛИТЕРАТУРА.....	170
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	177

Table of contents

	Pp.
INTRODUCTION.....	5
CHAPTER 1. THEORETICAL ASPECTS OF THE SYSTEM OF ORGANIZING REGIONAL FINANCIAL FLOW.....	7
1.1 Regional financial resources: contents and structure.....	7
1.2 Financial regulation of the regional development.....	14
1.3 The content and assessment of the regional financial potential.....	24
CHAPTER 2. STATE BUDGET-TAX REGULATION OF DEVELOPMENT OF THE NORTHERN REGIONS.....	32
2.1. Theoretical bases of the budget-tax regulation of territorial development.....	32
2.2. Assessment of consequences of the state tax-budget regulation in the northern regions.....	34
2.3. Priority directions of the budget-tax policy and improvement of the mechanism of budget-tax regulation.....	56
2.4. Landmarks of improving tax policy in the northern regions.....	62
CHAPTER 3. FORMING THE RESOURCE BASE OF INVESTMENT PROCESSES IN NORTHERN REGIONS.....	73
3.1 Structural preferences when forming the system of financing investments in the northern regions.....	73
3.2 Assessment of the depreciation policy in the northern regions and its improvement ways.....	87
3.3. Internal reserves of stirring up investment activities: the saving aspect.....	97
CHAPTER 4. IMPACTS OF THE CORPORATIVE SECTOR'S TRANSFORMATION ON FINANCIAL SUPPORT TO THE NORTHERN REGIONS.....	110
4.1. Evolution of corporate capital in the northern regions and its contribution to the deformations of regional economic space.....	110
4.2 Orientation of the corporate management system and its role for financing socio-economic development of the northern regions...	116
4.3 Impact of the vector of changing the corporate legislation on the well-being of the northern regions.....	139
CHAPTER 5. TENDENCIES OF THE NORTHERN REGIONAL DEVELOPMENT UNDER THE GLOBALIZATION.....	153
5.1 Restrictions of the state's subjectivity.....	153
5.2 The phenomenon of region-economy.....	154
5.3. Transit subjectivity of corporations.....	155
5.4. Capitalization as a mechanism of inclusion/exclusion of regions from global exchanges.....	157
CONCLUSION.....	166
REFERENCES.....	170
ENCLOSURES.....	177