

Уважаемые читатели!



О.В. Карамова,
главный редактор журнала,
доктор экономических наук,
научный руководитель
Научного студенческого общества

Очередной учебный год уверенно набирает обороты. Не стоит на месте и студенческая научная жизнь.

В октябре стартует Всероссийская олимпиада студентов и выпускников вузов «Магия магистратуры. Соедини науку и практику!» Олимпиада проводится по профилям, соответствующим магистерским программам в рамках следующих направлений: «Экономика», «Финансы и кредит», «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент», «Юриспруденция», «Информационные технологии», «Социология», «Политология». Регистрация участников начинается 10 октября текущего года и завершится 10 января 2016 года. В феврале 2016 года в Финансовом университете пройдет заключительный (очный) этап олимпиады и награждение победителей.

Параллельно в рамках отборочного этапа Всероссийской олимпиады в филиалах Финансового университета в партнерстве с АО «МСП БАНК» проводится конкурс эссе, посвященный развитию малого и среднего предпринимательства в России. Следите за информацией на страницах филиалов на fa.ru и сайтах филиалов.

С 28 октября по 30 ноября текущего года на площадке Финансового университета будут работать более шестидесяти секций X Московской научно-практической конференции «Студенческая наука». По предварительным оценкам с докладами и презентациями на них выступят не менее двух тысяч студентов.

Лучшие работы молодых ученых мы опубликуем.

**НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ**


Учредитель
**ФГБОУ «Финансовый
университет
при Правительстве
Российской Федерации»**

Главный редактор
О.В. Каримова,
д-р экон. наук

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
А.А. Войнов

Корректор
О.А. Утенина

Верстка
Н.А. Гурская

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

Письменное
согласие редакции
при перепечатке, ссылке
при цитировании статей
журнала «Научные
записки молодых
исследователей»
обязательны.

Подписной индекс
в объединенном каталоге
«Пресса России» – **42136**.
По вопросам подписки
и приобретения журнала
в редакции звонить
(499) 943-93-31.

Почтовый адрес редакции:
121096, Москва,
ул. Олеко Дундича,
д. 23, корп. 1, к. 107а.
Тел.: (499) 277-24-81.

[http://www.fa.ru/dep/
scinotes/journal/Pages/
Default.aspx](http://www.fa.ru/dep/scinotes/journal/Pages/Default.aspx)
E-mail: nzmu@mail.ru

Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 1043
от 15.12.2015
Отпечатано
в ООП Издательства
Финуниверситета
(Ленинградский пр-т, д. 49)

Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе по
надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного
наследия.

**Свидетельство
о регистрации
ПИ № ФС77-54333
от 29 мая 2013 г.**

ЭКОНОМИКА

Снопина А.В.

Развитие венчурного бизнеса: сравнительный международный аспект 5

Вишнякова Е.В., Иванова Е.В., Камалов С.М., Колодяжная Ю.А., Хамидуллина Л.Ф.

Нечеткая линейная регрессия в задачах оценки 14

ФИНАНСЫ

Прокофьев М.Н.

Особенности финансирования муниципальных образовательных услуг. 30

Веденеев Д.А., Петрова М.В.

Нечеткие параметры финансовых временных рядов. 38

УПРАВЛЕНИЕ

Афтандилова Я.А.

Формирование банковских холдингов в современной России 44

Жилин Ю.В.

**Проблемы и перспективы развития корпоративного управления
в компаниях с государственным участием 49**

ПРАВО

Бученков Г.А.

**Перспективы развития налогообложения добычи
углеводородного сырья 56**

Колдаев Д.Г.

**Коммерческие и некоммерческие организации:
особенности, критерии классификации. 61**

Гаршина А.М.

Конституционные основы и механизмы защиты гражданского общества 65

СОЦИУМ

Гриневич В.В., Кузнецова М.М.

Социально-культурные особенности формирования среднего класса. 69

CONTENTS

ECONOMY

Snopova A.V.

Development of business venture: comparative international aspect 5

Vishniakova E.V., Ivanova E.V., Kamalov S.M., Kolodyazhnaya U.A., Khamidullina L.F.

Fuzzy linear regression in assessment 14

FINANCE

Prokofyev M.N.

Peculiarities of municipal educational services financing 30

Vedeneev D.A., Petrova M.V.

Fuzzy parameters of financial time-series 38

MANAGEMENT

Aftandilova Y.A.

The formation of Bank holding companies in modern Russia 44

Zhilin U.V.

**Problems and prospects of development of corporate governance
in companies with state participation** 49

LAW

Buchenkov G.A.

**Prospects of development of the taxation
of the hydrocarbon production** 56

Koldaev D.G.

**Commercial and non-profit organizations:
characteristics, classification criteria** 61

Garshina A.M.

**Constitutional foundations of civil society and mechanisms
for their protection** 65

SOCIETY

Grinevich V.V., Kuznetsova M.M.

**Socio-cultural features of the formation of the middle class
in contemporary Russia** 69

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель
совета –
М.А. Эскиндаров,
ректор Финансового
университета;

А.Г. Аксаков,
научный
руководитель
кредитно-
экономического
факультета;

М.В. Мишустин,
научный
руководитель
факультета
налогов
и налогообложения;

В.К. Сенчагов,
научный
руководитель
факультета
анализа рисков
и экономической
безопасности;

В.И. Соловьев,
директор
по информационным
технологиям;

Г.А. Тосунян,
президент
Ассоциации
российских банков;

А.В. Трачук,
научный руководитель
факультета
менеджмента;

В.В. Федоров,
научный руководитель
факультета
социологии
и политологии;

Л.З. Шнейдман,
научный
руководитель
факультета учета
и аудита.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

О.В. Карамова,

научный руководитель
Научного студенческого
общества, главный редактор

Л.И. Гончаренко,

научный редактор, заведующая
кафедрой «Налоги
и налогообложение»

Н.И. Пушкарская,

заместитель главного редактора,
начальник управления
аспирантуры и докторантуры

М.А. Абрамова,

заведующая кафедрой
«Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»

В.И. Авдийский,

декан факультета анализа
рисков и экономической
безопасности

Е.В. Арсенова,

декан факультета менеджмента

Е.Р. Безсмертная,

декан кредитно-экономического
факультета

В.А. Дмитриев,

научный руководитель
факультета международных
экономических отношений

В.Н. Засько,

декан факультета налогов
и налогообложения

А.Н. Зубец,

заведующий кафедрой
«Прикладная социология»

А.И. Ильинский,

декан международного
финансового факультета

Л.В. Клепикова,

декан факультета
учета и аудита

И.И. Климова,

руководитель Департамента
языковой подготовки

Р.М. Нуреев,

заведующий кафедрой
«Экономическая теория»

М.Р. Пинская,

руководитель
департамента налогов и
налогового права

В.Ю. Попов,

заведующий кафедрой
«Прикладная математика»

С.А. Посашков,

декан факультета
прикладной математики
и информационных
технологий

С.Н. Сильвестров,

заведующий кафедрой
«Мировая экономика
и международный
бизнес»

К.В. Симонов,

первый проректор по внешним
коммуникациям

В.Н. Сумароков,

проректор
по международному
сотрудничеству

Р.В. Фаттахов,

директор Центра региональной
экономики и межбюджетных
отношений

А.А. Фатьянов

М.А. Федотова,

заместитель проректора
по научной работе,
заведующая кафедрой
«Оценка и управление
собственностью»

Т.В. Филатова

А.Н. Чумаков,

заведующий кафедрой
«Философия»

В.Ф. Шаров,

директор Института финансово-
экономических исследований

А.Б. Шатилов,

декан факультета социологии
и политологии

Н.Т. Шестаев,

первый заместитель декана
юридического факультета

ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ «НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ»

- В любом отделении связи «Почта России».
- Подписной индекс по объединенному каталогу
«Пресса России» **42136**
- В редакции по адресу: Москва, Ленинградский проспект, 49,
комн. 101г.
Тел.: **(499) 943-93-31**
Менеджер Ратникова Ирина Юрьевна



УДК 338.1

Развитие венчурного бизнеса: сравнительный международный аспект

Аннотация. Автор рассматривает сферу венчурного бизнеса как основополагающую при здоровом инвестиционном климате страны. В качестве яркого образца быстро развивающегося и эффективно функционирующего венчурного рынка взят Израиль. Поэтапно исследуется зарождение и становление венчурной сферы в этой стране. Выделяются основные аспекты и эндогенные условия, повлиявшие на динамичное развитие, такие как: заимствование прошлого негативного опыта для реализации успешной программы по функционированию венчурных фондов (программа Yozma); специфика государственного финансирования проектов через Отдел главного ученого; функционирование двунациональных фондов; мощное развитие технологических инкубаторов; полная защита прав собственности и гарантированные доли всем участникам проекта.

Параллельно дано описание основных этапов формирования российского венчурного рынка. Подробно рассматривается сегодняшняя ситуация, выделяются положительные и отрицательные аспекты, делается вывод о том, что рынок находится в фазе спада. Российский венчурный рынок узко сегментирован, он испытывает недостаток инвестиций на фоне оттока капитала российских инвесторов.

Автор выделяет четыре ключевые причины слабости венчурной сферы в России: узконаправленное отраслевое финансирование; слабая защита прав собственности, отсутствие четкой систематизации и единства в законодательной базе; недостаточное финансирование стартапов на начальных стадиях инвестирования; экономическая и политическая нестабильность в стране.

Опираясь на израильский опыт, автор предлагает меры для улучшения ситуации, которые могут позволить России встать на эффективный путь развития венчурного бизнеса, оздоровить инвестиционный климат в этой сфере, увеличить количество привлекательных стартапов, вселить уверенность в российских и зарубежных инвесторов, тем самым увеличив приток капитала в эту перспективную сферу экономики.

Ключевые слова: стартап; венчурное инвестирование; зарубежный опыт; инвестирование в Израиле; инвестирование в России; венчурный рынок; бизнес-ангелы.

Abstract. Author considers sphere of business venture as a base at healthy investment environment of a country. As a bright sample of fast-paced and effective market is taken Israel. Step by step origin and development of the venture sphere in the country is investigated. The main aspects and endogenous conditions influencing the dynamic development are: borrowing of previous negative experience for the successful implementation of the program on the functioning of venture capital funds (Yozma program);

specific nature of state financing of projects through the Department of the Chief Scientist; functioning of binational funds; powerful development of technology incubators; full protection of property rights and guaranteed fraction to all participants of project. Simultaneously it describes basic phases of formation of the Russian venture market. It is



Снопова А.В.,

студентка магистратуры
Финансового университета
annsnopova@gmail.com

Научный руководитель: **Екатериновская М.А.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория».

considered in detail the current situation, positive and negative aspects are allocated and it concludes that the market is in a phase of recession. It lacks of investment, the capital outflow of Russian investors are narrowly segmented and clearly tracked. Four primary causes of the weakness of venture sphere are allocated: narrow branch financing; weak protection of property rights, lack of a clear systematization and unity in the legislative base; insufficient financing of startups at the early stages of investment; economic and political instability in the country. Further, based on the Israeli experience, are nominated recommendation measures to improve the situation, which will allow Russia to embark on an effective path of development of venture sphere, improve the investment climate, increase the number of interesting startups, inspire confidence in the Russian and foreign investors, thereby increasing the flow of capital in the given sphere.

Keyword: startup; venture investment; foreign experience; investments in Israel; investments in Russia; venture market, business angels.

Эффективное функционирование механизма венчурного инвестирования является фундаментом благоприятного инновационного климата в стране. Инновационная деятельность помогает подняться на новую, более высокую ступень развития, перейти к следующему технологическому укладу.

Ключевым элементом и условием успешного функционирования инновационных компаний являются институты венчурного инвестирования.

Ведущими рынками в данной сфере являются США (неоспоримый лидер), Европа, Израиль,

Китай и Индия. В России венчурный бизнес пока является развивающимся – отсутствует долгосрочный опыт, необходимая инфраструктура, есть пробелы в законодательной политике. Для активного развития и функционирования венчурного бизнеса в России требуется проанализировать ограничения, в первую очередь институциональные, которые препятствуют его развитию, и сформулировать рекомендации, основанные на опыте успешных в этой сфере стран [1].

Ярким примером динамичной и успешной истории создания и развития высокотехноло-

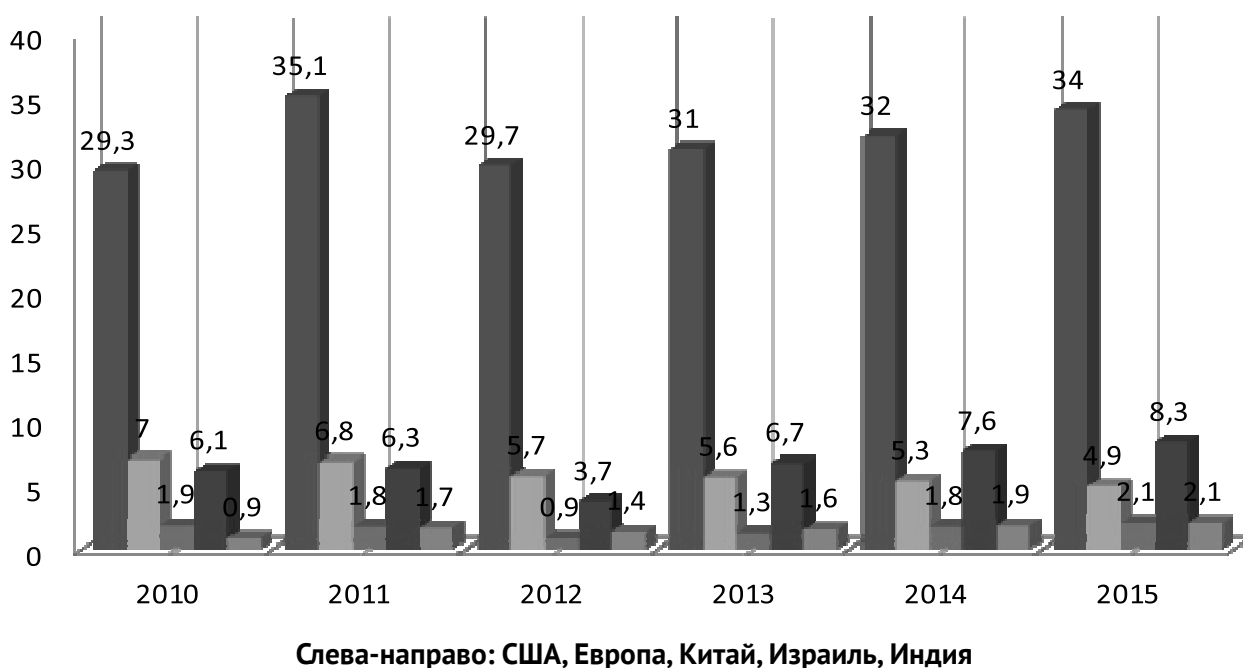


Рис. 1. Объем венчурных инвестиций в странах-лидерах, 2006–2012 гг., млрд долл. США

Источник: J'son & partners. Management Consultancy. «Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ».

гичных кластеров компаний и венчурного капитала является Израиль. На данный момент именно эта страна является мировым лидером по самым востребованным и интересным стартапам. Тут не инвестор выбирает стартап, а стартап инвестора.

Израиль наиболее ярко демонстрирует эффективность действия венчурного механизма, тут стремление к инновациям позиционируется как часть национального менталитета. Данная страна за короткое время стала одной из ведущих мировых высокотехнологичных держав (рис. 1). Она конкурирует в сфере венчурных инвестиций с такими гигантами, как США, Европа, Китай и Индия [2].

Консалтинговая компания IVС проанализировала данные по объему привлеченных средств израильскими венчурными фондами: только за первое полугодие 2015 г. – 5,29 млрд долл. США за 54 сделки, что уже составляет 76% от общего объема инвестиций 2014 г. (107 сделок на общую сумму 6,98 млрд долл. США) [3].

В Израиле аккумулированы инвестиции таких крупных фондов, как *AltalR Capital, Flint Capital, Titanium Investments, Maxfield Capital, TMT Investments* и прочих. В связи с этим представляет интерес израильский опыт становления и развития венчурного бизнеса для сопоставления его с российским и формулирования рекомендаций для улучшения инновационного климата российского рынка.

Израиль на пути создания венчурной сферы прошел несколько этапов. Основные представлены на рис. 2.

1. Начальный уровень. Реализована потребность в создании бизнес-сектора, осуществляющего исследование и научные разработки: создан Отдел главного ученого в Министерстве промышленности (поддержка исследований и разработок посредством грантовых премий). Запущена программа *BIRD* для

координации совместных научных проектов США и Израиля.

2. Фаза начала появления. Зарождение венчурной активности и модели *startup* (за этот период появилось около 300 проектов). Происходит дальнейшее быстрое развитие стартап-компаний, активная поддержка венчурного предпринимательства, создание первых технологических инкубаторов. Значительно увеличен объем грантового финансирования.

3. Фаза появления. Активное развитие венчурного сектора, в том числе иностранного. Реализована программа *Yozma*. Началось финансирование программ на ранней стадии.

4. Кризис и развитие. Кризис высокотехнологического сектора и восстановление рынка венчурного финансирования. Началось масштабное финансирование проектов на посевной стадии посредством создания специализированных фондов. Широкое развитие технологических инкубаторов. Успешное международное сотрудничество (создание двунациональных фондов) [4].

Таким образом, Израиль получил некоторые преимущества и предпосылки для успешного формирования венчурной сферы.

Во-первых, возможность учиться на прошлом опыте: во время второго этапа развития государством была предпринята попытка организации первой венчурной компании – *Inbai*, суть которой заключалась в страховании 70% активов венчурных фондов, осуществляющих операции на фондовом рынке. Следующая программа учла все недочеты и упущения второго этапа развития и в результате имела колоссальный успех.

Во-вторых, все финансирование происходит через отдел Главного ученого (рис. 3), бюджет которого состоит из государственного финансирования (две трети от бюджета) и поступле-

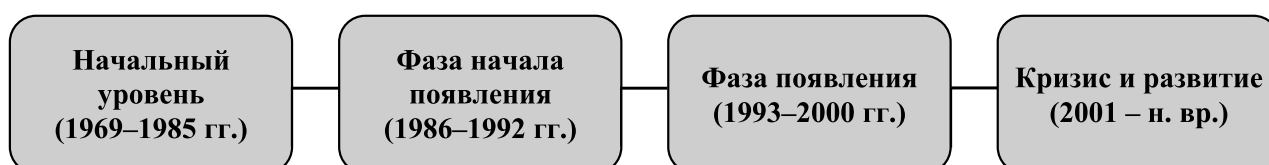


Рис. 2. Этапы развития высокотехнологического кластера Израиля

Источник: *theangelinvestor.ru*.

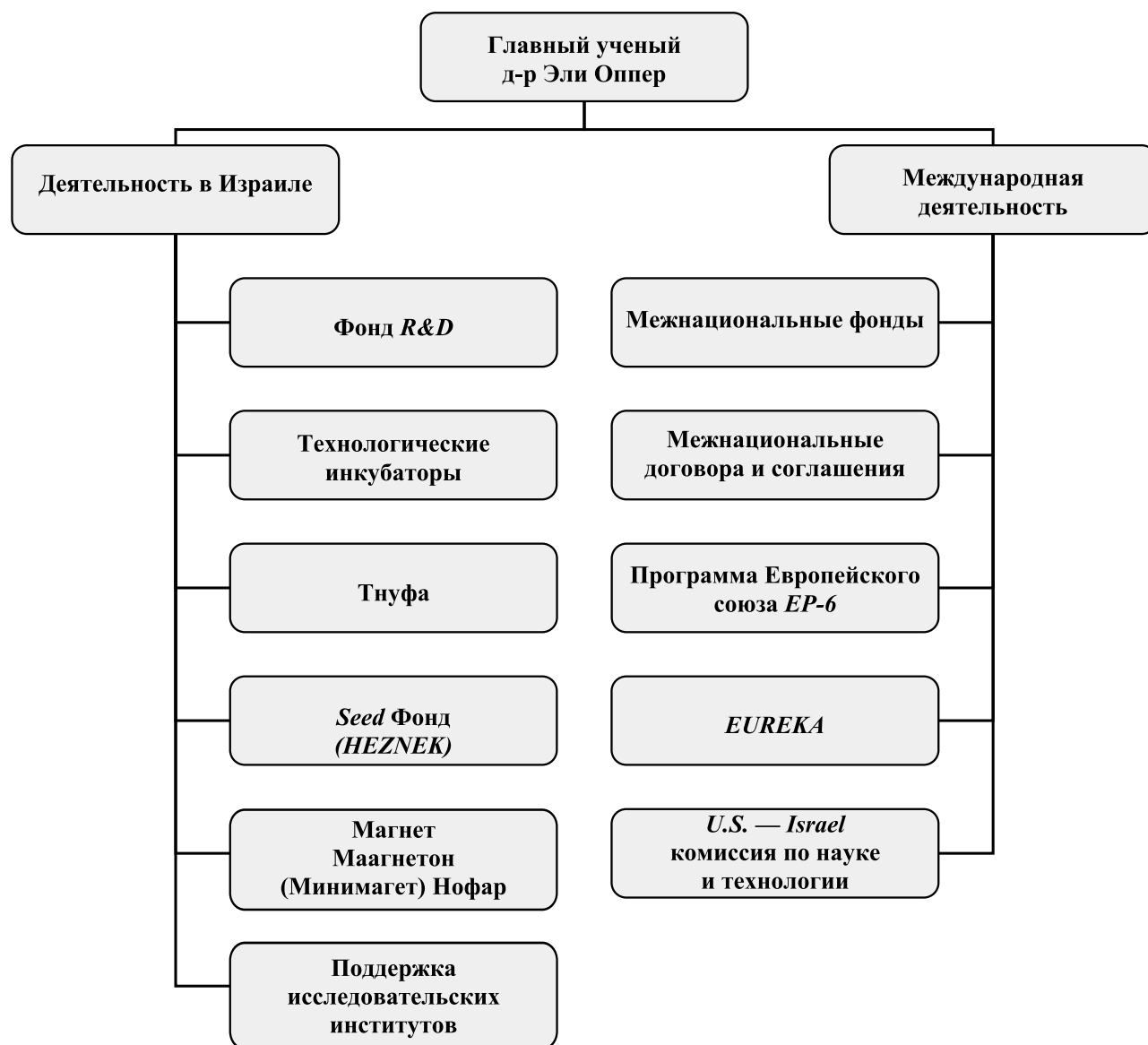


Рис. 3. Деятельность офиса Главного ученого

Источник: Ваганян Г.А. «Интеллектуальный капитал государства Израиль».

ний от профинансированных проектов. В итоге 70% бюджета идет на гранты, что в среднем составляет порядка 1000 проектов и более 500 профинансированных компаний в год [5].

В-третьих, функционирование двунациональных фондов (*BIRD Funds*) с участием США, Канады, Великобритании, Сингапура и Южной Кореи. Фонды компенсируют половину расходов израильских компаний в совместных международных исследованиях.

В-четвертых, Израиль делает акцент на развитие технологических инкубаторов (осуществляющих инвестирование проектов на посевных стадиях), где сумма гранта составляет до 85% от общего бюджета.

В-пятых, безусловная защита прав собственности. Основателям гарантируется не менее 50% доли компании, ключевым сотрудникам – не менее 10%, инвестору – не более 20%, инкубатору – не более 20% (что является большим стимулом для его эффективного функционирования).

В-шестых, большим преимуществом является запуск программы *Yozma*, которая имела огромный успех. Главная суть ее заключалась в состыковке профинансированных посевных проектов (посредством Офиса Главного ученого) с венчурными фондами, осуществляющими последующее инвестирование (в большей части зарубежными). В результате было организовано более 100 венчурных фондов и про-

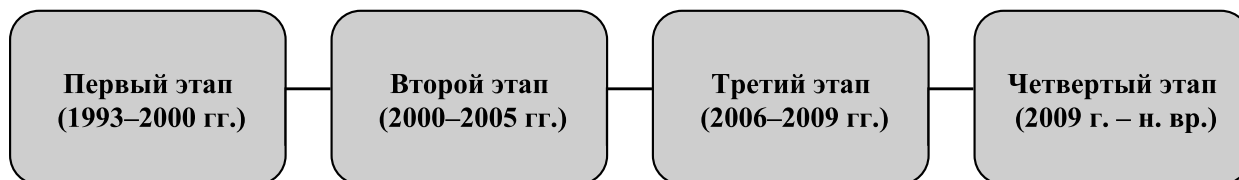


Рис. 4. Этапы становления российского венчурного рынка

Источник: разработка автора.

финансировано множество проектов. Итогом функционирования программы стала возможность проникнуть на международный рынок венчурного капитала.

А каково сегодня состояние российского венчурного рынка? Наш рынок на пути становления прошел уже несколько этапов развития (рис. 4).

Первый этап. Зарождение венчурного рынка в России – создание 11 фондов. Инвестирование слабо развито, финансирование выделяется только под отдельные научные проекты.

Второй этап. Развитие институтов инвестирования, рост числа профинансированных проектов. Появляется частное инвестирование. Начало функционирования Венчурного инновационного фонда.

Третий этап. Создание государственного фонда ОАО «РВК» (Российская венчурная компания) по аналогии с израильским фондом фондов *Yozma*. Позже появляются другие фонды, такие как «Сколково», «РОСНАНО», региональные.

Четвертый этап. Расширена и усовершенствована концепция функционирования РВК, создан РИИ ММВБ (Рынок инноваций и инвестиций Московской межбанковской валютной биржи). Появились первые ассоциации бизнес-ангелов.

С течением времени количество участников венчурного рынка постоянно расширяется, появляются новые игроки. На сегодняшний день можно выделить следующие особенности состояния венчурного рынка в России (основываясь на данных анализа Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) за 2014 год).

Негативные особенности:

1. С 2012 г. относительный прирост совокупного капитала фондов последовательно снижается.
2. Объем привлеченного капитала в 2014 г. достиг только 48% от уровня предыдущего года.
3. Недостаточный совокупный размер привлеченных совокупных инвестиций (44% от уровня предыдущего года).

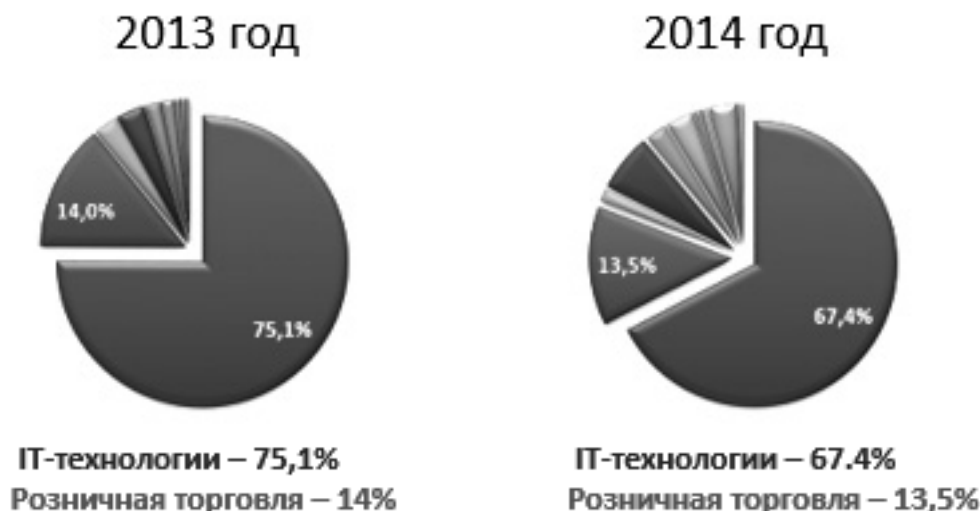


Рис. 5. Отраслевая структура сделок в 2013–2014 гг.

Источник: J’son & Partners Consulting.

4. Порядка 70 % опрошенных экспертов прогнозируют снижение объемов капитала венчурных фондов и осуществленных ими инвестиций в текущем и следующем году.

Позитивные особенности:

1. Активное развитие сектора информационно-коммуникационных технологий (инвестиции выросли до 114% от уровня предыдущего года).

2. Увеличилось число компаний-реципиентов, из которых фонды осуществили выходы (на 40% от уровня предыдущего года).

3. Произошла дифференциация фондов: стали появляться фонды при бизнес-акселераторах/бизнес-кампусах; узкоспециализированные фонды; фонды поддержки проектов на грани закрытия.

4. Выросло количество российских инвестиций в иностранные проекты.

5. Расширился круг профессиональных участников рынка.

Таким образом, очевидно, что на данный момент времени рынок переживает период спада, испытывает недостаток инвестиций. Рынок узко сегментирован, и явно прослеживается отток капитала российских инвесторов на зарубежные рынки.

Как показал проведенный анализ, основные проблемы отечественной венчурной сферы следующие:

во-первых, это узконаправленное отраслевое финансирование.

Основным отраслевым направлением инвестирования в России является ИТ-сектор (рис. 5). По данным Центра технологий и инноваций PwC, в 2014 г. объем российского венчурного рынка составил 480,9 млн долл. США [6].

В Израиле также лидирует информационный сектор. Но не только. Заметное внимание уделяется еще четырем секторам (рис. 6).

Очевидно, нужно проводить диверсификацию инвестиций и вкладываться, например, в здравоохранение, которое является одной из важнейших отраслей экономики. По ее показателям можно судить о правильности экономической политики и управленческой практики государства. Инвестиции в здравоохранение решают проблемы качества медицинских услуг, способствуют оздоровлению нации, снижению смертности. Инвестируя в здравоохранение, страна инвестирует в человеческий капитал, который является движущей силой всей экономики в целом.

Во-вторых, не менее важной проблемой является слабая защита прав собственности и отсутствие четкой систематизации и единства в законодательной базе, что вызывает неуверенность и повышенные риски в инвестировании. По Международному индексу защиты прав собственности Россия сегодня набирает пять баллов, Израиль – семь [7].

Интересной является мера израильского законодательства по защите прав в венчурном бизнесе, где основателям компании гаранти-

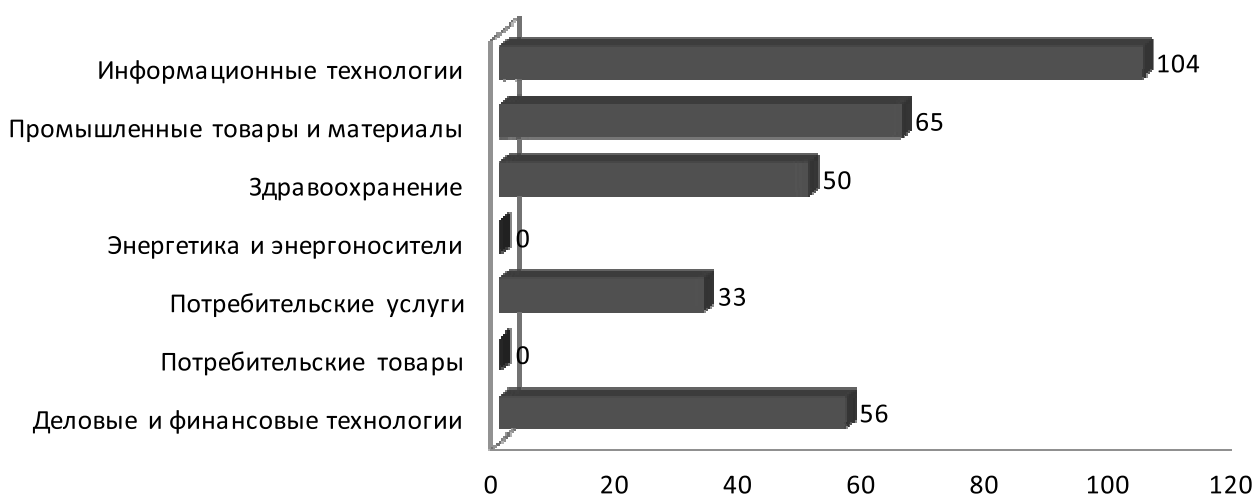


Рис. 6. Венчурные инвестиции по секторам и объему (III кв. 2013 г., млн долл. США)

Источник: Dow Jones VentureSource.

руется не менее 50% доли, ключевым сотрудникам – не менее 10%, инвестору – не более 20%, инкубатору – не более 20%. Введение аналогичной системы в российскую практику значительно повысило бы уровень доверия и уверенности инвесторов, мотивировало инкубаторы на предоставление качественных услуг, уменьшило миграцию стартапов на зарубежные рынки.

Стоит обратить внимание на то обстоятельство, что основа закона «О компаниях» была позаимствована израильскими у Великобритании (сейчас идет переориентация закона по образцу США). Действительно, зачем изобретать велосипед, если можно позаимствовать уже эффективно функционирующий механизм у зарубежных стран со схожими взглядами и институциональными условиями.

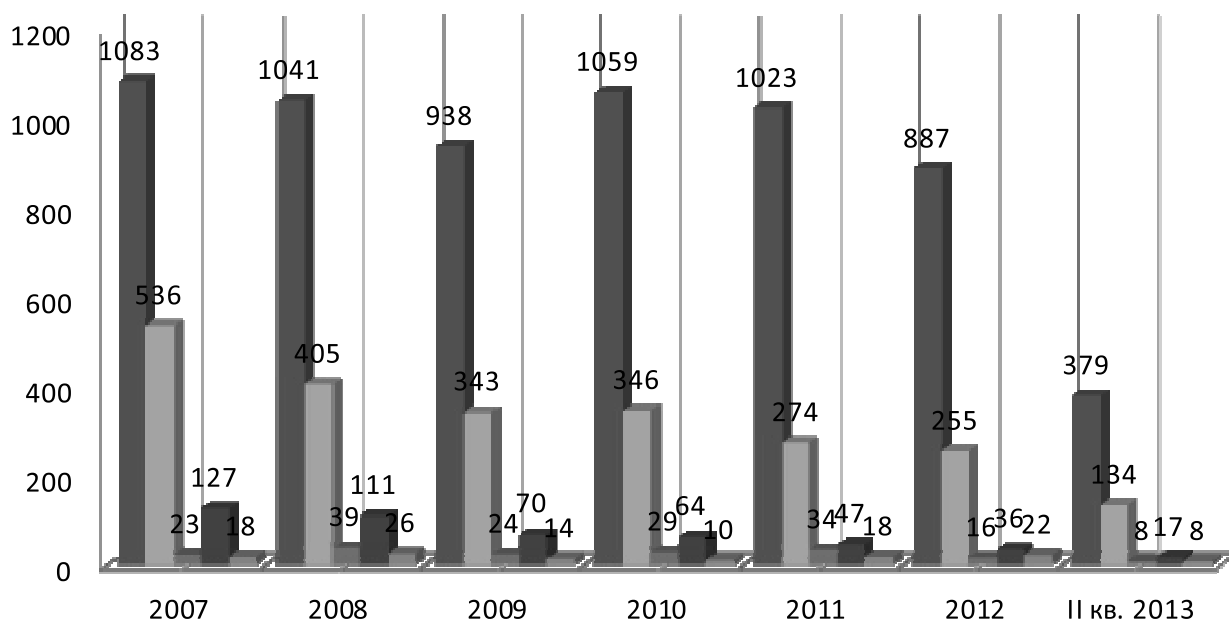
Надо сказать, что отечественному рынку не чуждо заимствование израильского опыта. В 1993 г. Министерство промышленности и торговли Израиля создало программу *Yozma* – «фонд фондов» (в дальнейшем было создано еще 10 фондов при участии государства). Основной принцип программы – обязательное наличие иностранных партнеров. В результате капитал достиг суммы в 2,9 млрд долл. США,

в стране резко возросла инвестиционная активность, увеличился экспорт продукции высоких технологий, было привлечено большое число венчурных инвесторов с опытом и репутацией.

В свою очередь Россия организовала свое государственно-частное партнерство ОАО «РВК» (Российская венчурная компания) в 2006 г., которое также является фондом фондов (всего 12 фондов). Само финансовое участие «РВК» в финансировании фондов ограничивается 49% (в Израиле – 85%). По итогам деятельности российских фондов совокупный объем привлеченных средств составил 12,1 млрд руб. (139 компаний) [8].

В-третьих, недостаточное финансирование стартапов на начальных стадиях (в частности, проблемы функционирования бизнес-инкубаторов) значительно снижает количество новых проектов. Эффективная работа институтов поддержки новых, начинающих компаний на ранних посевных стадиях является фундаментом их успешного развития в будущем.

Одним из основных фактов успешности израильских венчурных фондов является высокий процент инвестирования на начальном этапе (рис. 7).



Слева-направо: США, Европа, Китай, Израиль, Индия

Рис. 7. Инвестиции на стадии разработки продукта, 2007–2013 гг.

Источник: Dow Jones VentureSource.

Также следует обратить внимание на еще один важный показатель – медианный размер сделки (рис. 8), где Израиль в последние годы вырывается вперед (именно на стадии разработки продукта).

Как отмечают некоторые исследователи, оценивая эффективность функционирования бизнес-инкубаторов в России, эта сфера находится на стадии становления и развития [9].

Решающим показателем уровня развития бизнес-инкубаторов является набор предоставляемых услуг, в частности квалифицированных бизнес-услуг в сфере привлечения инвестиций. Сегодня в России лишь 20% начинающих компаний пользуются услугами бизнес-инкубаторов, в то время как за рубежом их число достигает 85%.

Очевидно, что повысить имидж фонда и лояльность клиентов к нему поможет привлечение экспертов из специализированных отраслей. Они смогут давать экспертные рекомендации и курировать новые проекты.

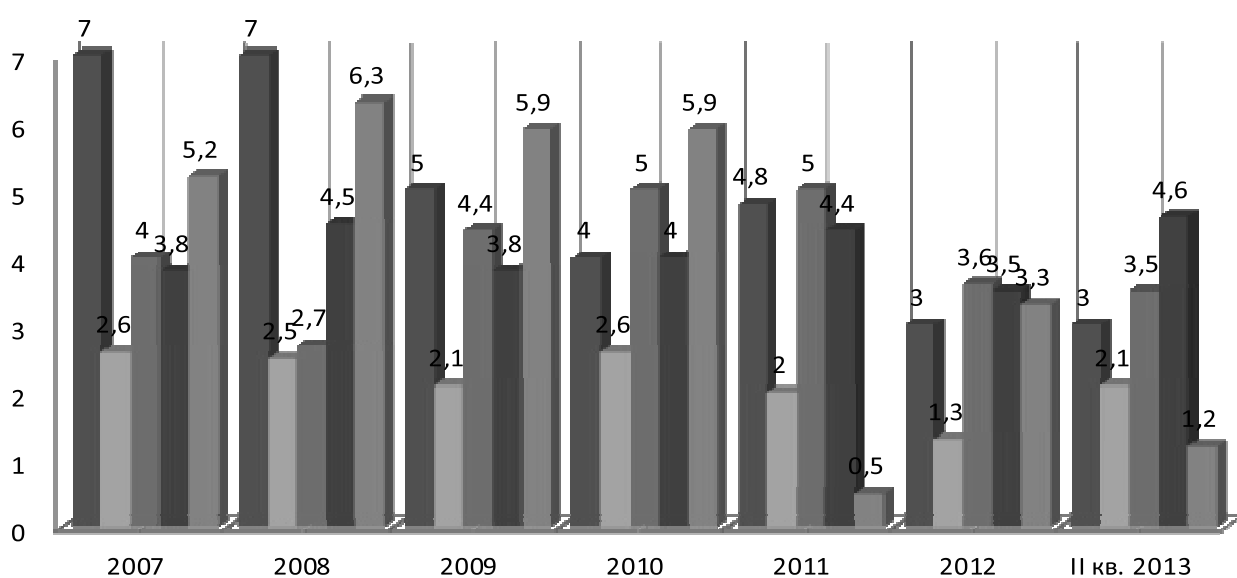
Целесообразно отметить и необходимость расширения спектра предоставляемых инкубаторами услуг в области маркетинга, предоставления предпринимателям научного оборудования, материалов и специальных помещений. Это в значительной мере увеличит число но-

вых предпринимателей и повысит вероятность успешности реализации проектов.

Также важно повысить общую информированность потенциальных клиентов о деятельности инкубаторов, об успехе уже реализованных проектов, о финансовых выгодах инвестирования в проекты на начальных стадиях на примере уже функционирующих компаний, из которых инвесторы совершили прибыльный выход.

Стоит подчеркнуть, что сегодня зарубежные инвесторы в большинстве своем оценивают экономическую и политическую ситуацию в России как нестабильную, что ведет к снижению инвестиционной привлекательности страны и оттоку инвесторов с российского рынка. Эта ситуация сказалась и на рынке венчурного инвестирования. Инвесторы считают российские проекты слишком рискованными, они не знают чего ждать, как в данной ситуации выйти из проекта с прибылью, и, предпочитая не рисковать, уводят свои компании с российского рынка.

По мнению ряда инвесторов, в России сегодня недостаточно интересных стартапов. Отчасти это вызвано тем, что проекты, стартовавшие в России, впоследствии бегут за рубеж в поисках более комфортных условий и льгот. Действительно, сегодня немало стран предла-



Слева-направо: США, Европа, Китай, Израиль, Индия

Рис. 8. Медианный размер сделки на стадии разработки продукта, 2007–2013 гг.

Источник: Dow Jones VentureSource.

гают венчурным фондам привлекательные условия, что побуждает их уходить из России. К примеру, компании *Life. SREDA, Frontier Ventures* перенесли свои офисы в Сингапур, так как правительство этой страны предложило им хорошие условия аренды, налоговые льготы и визовую поддержку [10].

В данной ситуации России следует предоставлять не менее привлекательные условия, экономические и налоговые преференции для комфортного существования фондов: выгодные ставки аренды; льготы, скидки и отсрочки; современную технику и оборудование для научных исследований; проводить курсы повышения квалификации, научные семинары.

Необходимо остановить уход капитала и усилить финансирование венчурной сферы посредством выделения фондами целевых инвестиций (под инвестирование именно в российский рынок). Данная практика не нова, но пока активно не используется. Также можно увеличить количество фондов, ориентированных на работу именно с российским рынком.

Проблему недостатка стартапов можно решить, расширив долю господдержки проектов, увеличив число и размер существующих грантов. Значительно улучшить ситуацию поможет проведение целенаправленной информационной кампании в СМИ, разъясняющей, какие выгоды и возможности предоставляют новые проекты, какие условия и поддержку получают стартапы. Очевидно, следует устраивать показательные выставки и мероприятия с демонстрацией результатов венчурных проектов, привлекать молодежь, показывая, что это не только полезно и выгодно, но модно и современно, позиционировать венчурный бизнес как современный образ жизни и светлое будущее.

Ситуация, в которой сегодня оказалась Россия, создает определенные институциональные барьеры, ограничивающие возможности развития сферы венчурного инвестирования. Но в современном и будущем мире технологии и инновации являются самой ценной валютой, уже сегодня во многом определяющей положение страны на мировой арене [11]. Поэтому необходимо обратить особое внимание на эту сферу отечественного бизнеса, используя успешный опыт зарубежных стран, сделать его

привлекательным для инвесторов и создателей стартапов.

Литература

1. Static. kremlin. ru. Интернет-ресурс. Агамирзян И.Р. РБК: Рынок венчурных инвестиций: мировые тенденции и российская практика. URL: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/41d3140f61c68b8bf73b.pdf> (дата обращения: 18.11.2015).
2. J`son & partners. Консалтинговая компания. Аналитический вестник совета федерации ФС РФ. Официальный сайт: http://www.json.ru/files/reports/2013-10-07_MarketWatch_Venture_RU.pdf (дата обращения: 11.11.2015).
3. IVC Research Center. Аналитическая компания. IVC–Meitar Exits Report – H1/2015. Официальный сайт: <http://www.ivc-online.com/Research-Center/IVC-Publications/Exits-Report> (дата обращения: 11.11.2015).
4. TheAngelInvestor. Интернет-ресурс. Родионов И. История развития высокотехнологического кластера венчурного капитала в Израиле – уроки для России. URL: http://theangelinvestor.ru/analyst/index.php?ELEMENT_ID=576&ID=2&SECTION_ID=25 (дата обращения: 18.11.2015).
5. Iatp.am. Интернет-ресурс. Ваганян Г.А. Интеллектуальный капитал государства Израиль. URL: www.iatp.m/vahanyan/articles/icisrael.doc (дата обращения: 18.11.2015).
6. РwC. Консалтинговая компания. Навигатор венчурного рынка по итогам 2014 г. Официальный сайт: <http://www.wc.ru/ru/press-releases/2015/money-tree-2014.html> (дата обращения: 11.11.2015).
7. Rusventure.ru. Интернет-ресурс. РБК: Исследование российского и мирового венчурного рынка 2007–2013 гг. URL: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf (дата обращения: 11.11.2015).
8. Rusventure.ru. Интернет-ресурс. РБК: краткая информация о компании. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/> (дата обращения: 11.11.2015).
9. Кадыкова Е.А. Институциональные условия ведения венчурного бизнеса в России: диссертация. М.: ВШЭ, 2014. 15 с.
10. Секрет Фирмы. Интернет-журнал. Венчурные фонды бегут из России. URL: <http://secretmag.ru/longread/2015/04/13/fondi-begut-iz-rossii/> (дата обращения: 11.11.2015).
11. Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. М.: Норма, 2009. С. 409–420.

Нечеткая линейная регрессия в задачах оценки

Аннотация. Нечеткая линейная регрессия применяется как альтернатива классическим эконометрическим методам для моделирования экономических явлений в случае, когда использование вероятностных и регрессионных моделей выглядит недостаточно обоснованным. Рассмотрены три задачи: оценка стоимости квартир в Москве, оценка стоимости коттеджей в Московской области и оценка стоимости колготок. Общим для всех трех задач является то, что неопределенность, связанная с объясняемой величиной, обусловлена факторами, теоретико-вероятностная природа которых неочевидна. В этой ситуации подход, основанный на методах теории нечетких множеств, применение нечеткой линейной регрессии выглядят достаточно обоснованными и приводят к экономически осмысленным результатам.

Ключевые слова: нечеткая линейная регрессия; оценка недвижимости; ценообразование.

Abstract. Fuzzy linear regression is considered as an alternative to conventional econometric methods for modeling of economic phenomena where the probability and regression models do not look sufficiently justified. Three problems are studied: assessment of apartments in Moscow and houses in the Moscow region, and the valuation of tights. Common to all three problems is the following feature: uncertainty is caused by factors of not obvious probabilistic nature. In such a situation, an approach based on fuzzy methods including fuzzy linear regression seems quite reasonable and lead to an economically meaningful results.

Keywords: fuzzy linear regression; real estate; pricing.



Вишнякова Е.В.,

студентка магистратуры
Финансового университета
✉ katushka353@mail.ru



Колодяжная Ю.А.,

студентка магистратуры
Финансового университета
✉ yulya.shine@gmail.com



Иванова Е.В.,

студентка магистратуры
Финансового университета
✉ IvanovaEvgeniyaVl@gmail.com



Хамидуллина Л.Ф.,

студентка магистратуры
Финансового университета
✉ liliya_hamid@mail.ru



Камалов С.М.,

студент магистратуры
Финансового университета
✉ kamalov_stanislav@mail.ru

Введение

При принятии решений каждый субъект экономической деятельности неизбежно сталкивается с неопределенностью. Данные, собираемые для осуществления дальнейшего их анализа, характеризуются неточностью, приводящей в ряде

Научный руководитель: **Гисин В.Б.**, кандидат физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой «Математика».

случаев к серьезному искажению получаемых результатов.

При этом как исходные данные, так и параметры моделей, а вместе с тем моделируемые объекты и явления не всегда могут быть оценены с использованием абсолютно точных количественных характеристик [1]. Отклонения от возможных прогнозируемых значений естественным образом возникают в финансово-экономической среде. Они обусловлены тем, что неопределенность возникает не как результат воздействия большого числа случайных факторов, а вследствие объективной неточности и недостаточности имеющейся информации. Например, в работе [2] нечеткие величины использовались для оценки эффективности инвестиционных проектов, в статье [3] приводятся оценки цены уточнения информации в случае, когда финансовые вычисления проводятся в условиях нечеткости.

В статье нечеткая линейная регрессия рассматривается как альтернатива традиционным эконометрическим подходам. В основе вероятностных моделей лежат достаточно убедительные предположения, что зачастую вызывает сомнения в их обоснованности. Применение нечеткого подхода отличается большей гибкостью и позволяет учитывать в модели тот факт, что исходные переменные являются не совсем точными.

Одним из наиболее распространенных способов прогнозирования величины является построение линейной множественной регрессии как функции от экономически обоснованного набора факторов. Однако в случае, когда прогнозируемая величина имеет признаки нечеткости, линейная регрессия может оказаться недостаточно адекватной моделью, поскольку прогноз в такой ситуации есть вероятность попадания величины в прогнозный интервал.

При построении нечеткой линейной регрессии коэффициенты экзогенных переменных искали в виде нечетких чисел. В итоге эндогенная переменная (цена на квартиру, коттедж или колготки) также представлена в виде нечеткого числа, а прогнозный интервал – нечеткого множества. Нечеткая линейная регрессия использовалась в самых различных задачах [4]. В том числе тех, где нечеткая линейная регрессия применялась для оценки недвижимости и построения моделей роста [5, 6].

Представленное исследование организовано следующим образом. Чтобы сделать изложение замкнутым, в разделе 1 приводятся необходимые сведения о нечеткой линейной регрессии. В разделе 2 нечеткая линейная регрессия используется для оценки стоимости коттеджей в Московской области, в разделе 3 – для оценки стоимости квартир в Москве, в разделе 4 – для определения цены колготок.

В терминологии, связанной с нечеткими множествами, мы следуем [7] и [8]. В методике оценки недвижимости мы следуем [10].

1. Треугольные нечеткие числа и нечеткая линейная регрессия

Нечеткая величина A задается функцией принадлежности $\mu_A: \mathbf{R} \rightarrow [0; 1]$. Число a , для которого $\mu_A(a) = 1$, называется модальным значением величины A . Замыкание множества $\{x | \mu_A(x) > 0\}$ называется носителем нечеткой величины A и обозначается $\text{supp } A$. «Обычное» четкое число a можно рассматривать как нечеткое с носителем, состоящим из единственной точки a , которая является модальным значением. Таким образом, нечеткое число оказывается как бы «размазанным» по своему носителю. Число $\mu_A(x)$ указывает на возможность того, что x является значением величины A .

Нечеткие величины, описываемые выражениями типа «примерно a », обычно представляют так называемыми треугольными нечеткими числами. Треугольное нечеткое число A задается тройкой чисел $(a^L; a; a^R)$, где $a^L \leq a \leq a^R$. Отрезок $[a^L; a^R]$ является носителем множества A , число a – модальным значением. Для обозначения треугольного нечеткого числа используется задающая его тройка $(a^L; a; a^R)$. С учетом этого соглашения тройка $(k; k; k)$ задает четкое число k . Треугольное нечеткое число $A = (a^L; a; a^R)$ называется симметричным, если $a - a^L = a^R - a$. Симметричное треугольное нечеткое число задается тройкой вида $(a - d; a; a + d)$, $d \geq 0$; число d называют мерой нечеткости треугольного симметричного нечеткого числа (иногда говорят об интервале толерантности). Функция принадлежности симметричного треугольного нечеткого числа $(a - d; a; a + d)$ при $d > 0$ имеет вид

$$\mu_A(x) = \max\left(0, 1 - \frac{|x - a|}{d}\right).$$

Сумма треугольных нечетких чисел $A = (a^L; a; a^R)$ и $B = (b^L; b; b^R)$ – это треугольное нечеткое число:

$$A + B = (a^L + b^L; a + b; a^R + b^R).$$

Произведение треугольного нечеткого числа $A = (a - d; a; a + d)$ на четкое число k – это треугольное нечеткое число:

$$kA = (ka - |k|d; ka; ka + |k|d).$$

Опишем общую схему нечеткой линейной регрессии.

В общем случае задача нечеткой линейной регрессии может быть поставлена следующим образом. Имея m результатов наблюдений $(y_j, x_j), j = 1, 2, \dots, m$, требуется оптимальным образом определить, вообще говоря, нечеткие коэффициенты A_0, A_1, \dots, A_n . Оптимальность выражается двумя условиями:

(R1) для каждого j число y_j принадлежит носителю нечеткой величины $Y_j = A_0 + A_1 x_{1j} + A_2 x_{2j} + \dots + A_n x_{nj}, j = 1, 2, \dots, m$;

(R2) суммарная мера нечеткости величин Y_j минимальна.

Иногда первое условие заменяют более сильным требованием:

(R1_h) для каждого j выполняется неравенство

$$\mu_{Y_j}(y_j) \geq h,$$

где h – некоторое заданное наперед пороговое значение.

При такой постановке говорят о задаче нечеткой линейной регрессии с пороговым значением h .

Если речь идет о поиске коэффициентов в виде симметричных треугольных нечетких чисел, задача нечеткой линейной регрессии сводится к задаче линейного программирования.

Будем искать коэффициенты A_j в виде:

$$A_i = \langle a_i - d_i, a_i, a_i + d_i \rangle.$$

Тогда Y_j имеет следующий вид:

$$Y_j = \langle z_j - r_j, z_j, z_j + r_j \rangle,$$

где

$$z_j = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_{ij}, \quad r_j = d_0 + \sum_{i=1}^n d_i |x_{ij}|.$$

Суммарная мера нечеткости вычисляется по формуле

$$r = \sum_{j=1}^m r_j = md_0 + \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n d_i |x_{ij}|.$$

Задача нечеткой линейной регрессии с ограничениями (R1_h) сводится к следующей задаче линейного программирования:

$$r = \sum_{j=1}^m r_j = md_0 + \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n d_i |x_{ij}| \rightarrow \min;$$

$$y_j \geq \sum_{i=1}^n a_i x_{ij} - (1-h) \sum_{i=1}^n d_i |x_{ij}|, \quad j = 1, 2, \dots, m;$$

$$y_j \leq \sum_{i=1}^n a_i x_{ij} + (1-h) \sum_{i=1}^n d_i |x_{ij}|, \quad j = 1, 2, \dots, m;$$

$$d_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

При $h = 0$ получается решение задачи нечеткой линейной регрессии с ограничениями (R1).

2. Оценка стоимости коттеджей

В рамках исследования были рассмотрены и проанализированы сведения о стоимости коттеджей в Московской области по Киевскому направлению (по информации строительной компании «Стройсервис», осень 1997 г.). Исходными данными стали 50 наблюдений [9], содержащие следующую информацию:

- **Price** – цена, тыс. долл. (*объясняемая переменная*);
- **Dist** – расстояние от МКАД, км;
- **House** – площадь дома, кв. м;
- **Area** – площадь участка, сотки;
- **Eco** – наличие озера в окрестностях (двуми-переменная, 1 – да, 0 – нет).

2.1. Линейная регрессия

Прежде всего был использован классический подход. Применяя МНК к исходным данным, получим:

$$Price = 8,412 - 0,738 * Dist + 0,175 * House + 3,462 * Area + 42,324 * Eco.$$

При этом коэффициент детерминации оказывается невысоким: $R^2 = 0,632$.

Следовательно, модель в принципе является приемлемой, однако недостаточно хорошо описывает исследуемую зависимость. На рис. 1 представлен график (наблюдения для нагляд-

ности отсортированы по возрастанию значений стоимости).

Мы видим, что линейная регрессия не позволяет моделировать зависимость стоимости коттеджа от рассматриваемых параметров с достаточной точностью. Целью работы стало изучение нечеткой линейной регрессии.

2.2. Нечеткая линейная регрессия

Допустим, что коэффициенты модели являются симметричными треугольными нечеткими числами $A_0, A_1(Dist), A_2(House), A_3(Area), A_4(Eco)$, вида $A_i = (a_i - p_i; a_i; a_i + p_i)$.

Регрессия в этом случае принимает вид:

$$Y = A_0 + A_1 * Dist + A_2 * House + A_3 * Area + A_4 * Eco.$$

При этом стоимость коттеджа также станет нечеткой величиной:

$$Y = (y_{down}; y_{mod}; y_{up}),$$

где

$$y_{down} = a_0 - p_0 + x_1(a_1 - p_1) + x_2(a_2 - p_2) + x_3(a_3 - p_3) + x_4(a_4 - p_4);$$

$$y_{mod} = a_0 + x_1(a_1) + x_2(a_2) + x_3(a_3) + x_4(a_4);$$

$$y_{up} = a_0 + p_0 + x_1(a_1 + p_1) + x_2(a_2 + p_2) + x_3(a_3 + p_3) + x_4(a_4 + p_4).$$

По-другому границы стоимости можно записать, выделив отклонения от модального значения, а именно:

$$y_{down} = a_0 + \sum_{i=1}^4 a_i x_i - \left[p_0 + \sum_{i=1}^4 p_i x_i \right];$$

$$y_{mod} = a_0 + \sum_{i=1}^4 a_i x_i;$$

$$y_{up} = a_0 + \sum_{i=1}^4 a_i x_i + \left[p_0 + \sum_{i=1}^4 p_i x_i \right].$$

Для каждого из 50 наблюдений определена нечеткая величина:

$$y_j = (y_{j\ down}; y_{j\ mod}; y_{j\ up}),$$

а также величина отклонения от модального значения:

$$p_j = p_0 + \sum_{i=1}^4 p_i x_{ij}.$$

Если просуммировать все такие отклонения, то можно определить суммарную нечеткость регрессии и получить тем самым задачу линейного программирования, в которой минимизации подвергается следующая величина:

$$p = \sum_{j=1}^{50} p_j = \sum_{j=1}^{50} p_0 + \sum_{i=1}^4 p_i x_{ij} = 50 p_0 + \sum_{j=1}^{50} \sum_{i=1}^4 p_i x_{ij} \rightarrow \min.$$

Наконец, для каждой величины Y_j должно выполняться условие:

$$\mu_{y_j}(y_j) \geq h.$$



Рис. 1. Стоимость коттеджей (тыс. долл. США)

Это сводится к следующим ограничениям:

$$y_j \geq a_0 + \sum_{i=1}^4 a_i x_{ij} - (1-h) \left[p_0 + \sum_{i=1}^4 p_i x_{ij} \right];$$

$$y_j \leq a_0 + \sum_{i=1}^4 a_i x_{ij} + (1-h) \left[p_0 + \sum_{i=1}^4 p_i x_{ij} \right];$$

$$p_i \geq 0;$$

$$j = 1, \dots, m; \quad i = 1, \dots, n.$$

Или в соответствии с принятыми ранее обозначениями:

$$y_j \geq y_{j \text{ down}}; \quad y_j \leq y_{j \text{ up}},$$

Подставляя имеющиеся значения наблюдений, получаем целевую функцию:

$$p = 45p_0 + 2077,5p_1 + 8002p_2 + 603,5p_3 + 22p_4 \rightarrow \min.$$

Из 50 наблюдений 5 отнесены к контрольной выборке, остальные 45 – к объясняющей.

В качестве примера приведем ограничения для первых трех наблюдений:

$$300 \geq a_0 + 20a_1 + 400a_2 + 22a_3 + a_4 - (1-h)[p_0 + 20p_1 + 400p_2 + 22p_3 + p_4];$$

$$300 \leq a_0 + 20a_1 + 400a_2 + 22a_3 + a_4 + (1-h)[p_0 + 20p_1 + 400p_2 + 22p_3 + p_4];$$

$$60 \geq a_0 + 18a_1 + 170a_2 + 6a_3 - (1-h)[p_0 + 18p_1 + 170p_2 + 6p_3];$$

$$60 \leq a_0 + 18a_1 + 170a_2 + 6a_3 + (1-h)[p_0 + 18p_1 + 170p_2 + 6p_3];$$

$$14 \geq a_0 + 90a_1 + 60a_2 + 11a_3 + a_4 - (1-h)[p_0 + 90p_1 + 60p_2 + 11p_3 + p_4];$$

$$14 \leq a_0 + 90a_1 + 60a_2 + 11a_3 + a_4 + (1-h)[p_0 + 90p_1 + 60p_2 + 11p_3 + p_4].$$

Учитывая, что $p_j \geq 0$ для всех j , получаем задачу линейного программирования, содержащую 10 неизвестных и 95 ограничений.

Дальнейшие расчеты были произведены с использованием MS Excel. В зависимости от заданного значения h найдены различные решения: чем больше h , тем большую уверенность мы хотим получить, а следовательно, значение нечет-

кой объясняемой переменной регрессии будет более размытым (см. табл. 1).

Таблица 1

Оценка нечетких коэффициентов

<i>h</i>	0,2	0,5	0,75
<i>p</i>	3949,77	6319,62	12639,23
<i>a</i> ₀	-14,23	-14,27	-14,27
<i>a</i> ₁	-0,0484	-0,0484	-0,0483
<i>a</i> ₂	0,3130	0,3129	0,1329
<i>a</i> ₃	1,083	1,088	1,088
<i>a</i> ₄	90,894	90,883	90,883
<i>p</i> ₀	0	0	0
<i>p</i> ₁	0	0	0
<i>p</i> ₂	0,204	0,327	0,653
<i>p</i> ₃	0	0	0
<i>p</i> ₄	105,25	168,45	336,90

Приведем формулы для вычисления цены:

$h = 0,2$:

$$Price = -14,23 - 0,048 * Dist + < 0,109; 0,313; 0,517 > * House + 1,083 * Area + < -14; 91; 196 > * Eco;$$

$h = 0,5$:

$$Price = -14,27 - 0,048 * Dist + < -0,014; 0,313; 0,640 > * House + 1,088 * Area + < -78; 91; 259 > * Eco;$$

$h = 0,75$:

$$Price = -14,27 - 0,048 * Dist + < -0,34; 0,313; 0,966 > * House + 1,088 * Area + < -246; 91; 428 > * Eco.$$

Наиболее весомый вклад в регрессию при изменении порогового значения h вносит коэффициент при переменной *Eco*, которая является фиктивной и принимает значения 0 и 1. Приведем результаты расчетов, которые получаются, если считать, что коэффициент при *Eco* не является нечеткой величиной (зададим $p_4 = 0$) (см. табл. 2).

$h = 0,2$:

$$Price = -22,55 - 0,412 * Dist + < 0,016; 0,545; 1,074 > * House + 3,411 * Area + 1,2 * Eco;$$

Оценка нечетких коэффициентов, $p_4 = 0$

h	0,2	0,5	0,75
p	4231,99	6771,18	13542,36
a_0	-22,55	-22,55	-22,55
a_1	-0,412	-0,412	-0,412
a_2	0,545	0,545	0,545
a_3	3,411	3,411	3,411
a_4	1,2	1,2	1,2
p_0	0	0	0
p_1	0	0	0
p_2	0,529	0,846	1,629
p_3	0	0	0
p_4	0	0	0

$h = 0,5$:

$$Price = -22,55 - 0,412 * Dist + < 0,301; 0,545; 1,391 > * House + 3,411 * Area + 1,2 * Eco;$$

$h = 0,75$:

$$Price = -22,55 - 0,412 * Dist + < -1,148; 0,545; 2,237 > * House + 3,411 * Area + 1,2 * Eco.$$

Наконец, проанализируем полученные варианты нечеткой линейной регрессии на графиках. Будем рассматривать $h = 0,5$.

В том случае, когда все коэффициенты предполагаются нечеткими числами, имеем (см. рис. 2):

$$Pr1 = -14,27 - 0,048 * Dist + < -0,014; 0,313; 0,640 > * House + 1,088 * Area + < -78; 91; 259 > * Eco.$$

Если же ввести ограничение на коэффициент при фиктивной переменной – сделать его заведомо четким, то (см. рис. 3):

$$Pr2 = -22,55 - 0,412 * Dist + < -0,301; 0,545; 1,391 > * House + 3,411 * Area + 1,2 * Eco.$$

Можно заметить, что вторая модель регрессии лучше описывает изучаемую зависимость. Во-первых, мы видим это на представленных графиках. Во-вторых, интуитивно неверно придавать столь большой вес переменной, принимающей значения 0 и 1, ведь в результате оптимизации нечеткий коэффициент при Eco получил значения в диапазоне от -90 до 260 (для $h = 0,5$), в то время как максимальная цена в наблюдениях оставила всего 320.

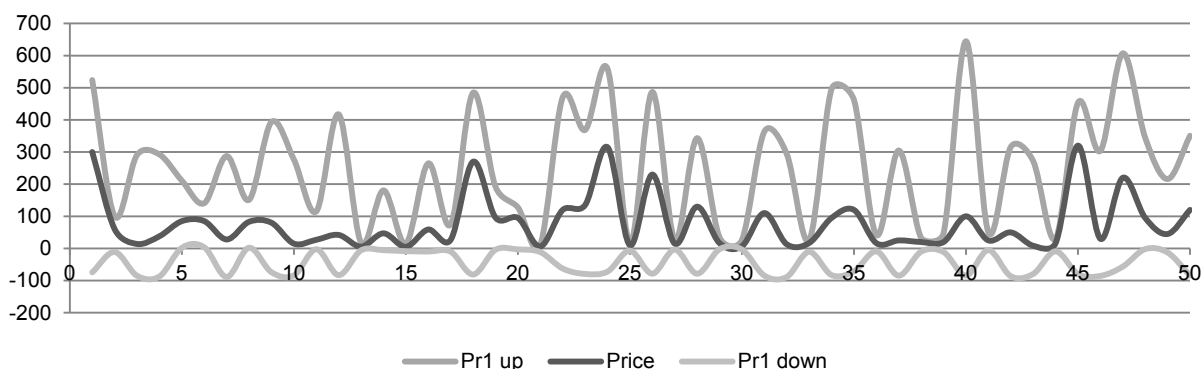


Рис. 2. Нечеткая цена $Pr1$

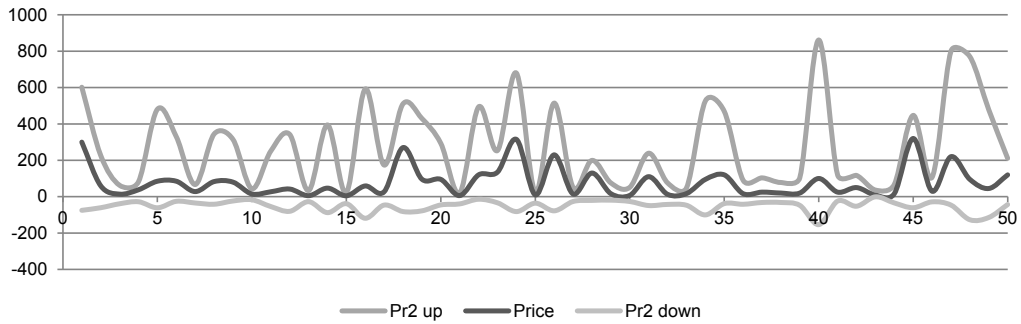


Рис. 3. Нечеткая цена $Pr2$

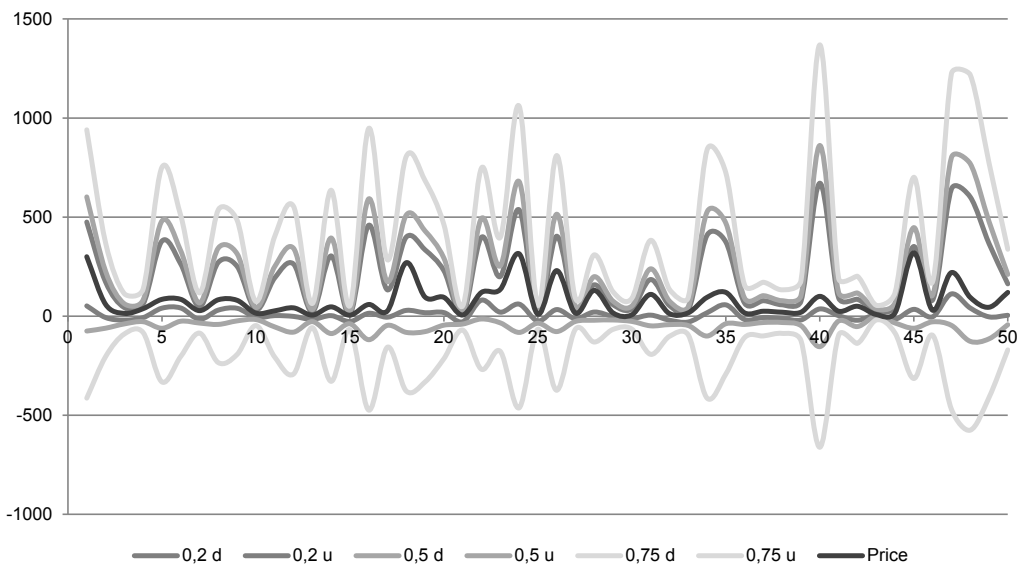


Рис. 4. Нечеткая цена $Pr2$ для различных пороговых значений уверенности

Также стоит отметить, что, учитывая содержание задачи, нижняя граница не имеет содержательного смысла, поскольку цена не может быть отрицательной.

В заключение продемонстрируем, как изменение порога h влияет на величину коридора для $Price$. Приведены результаты вычислений для функции $Pr2$ (см. рис. 4).

Как было отмечено ранее, желание повысить уверенность в том, что результат оценки стоимости окажется верным, приводит к ситуации, когда получаемая нечеткая оценка становится чрезмерно размытой. Адекватными и имеющими практическую ценность можно считать расчеты для $h \leq 0,5$, но в любом случае многое зависит от того, какие цели преследует лицо, принимающее решение.

2.3. Выводы

Основной задачей исследования стало изучение зависимости стоимости коттеджей в

Московской области от ряда объясняющих переменных.

Коэффициенты, полученные при построении линейной регрессии, позволили сделать весьма естественные выводы о том, что стоимость находится в обратной зависимости от расстояния от МКАД и в прямой зависимости от площадей дома и участка, а также наличия озера в окрестностях. При этом мы выяснили, что в целом линейная регрессия недостаточно точно описывает наблюдаемую зависимость, однако коэффициент детерминации является приемлемым (0,63).

Затем была построена и проанализирована нечеткая линейная регрессия. Предположение о том, что все коэффициенты могут быть нечеткими величинами, привело к ситуации, в которой чрезмерно большая часть стоимости объяснялась нечеткой фиктивной переменной – нали-

чием озера. Такой результат не отражает наших естественных представлений о том, что должно в первую очередь лежать в основе стоимости загородной недвижимости. Поэтому было принято решение сделать эту переменную четкой. В полученной нечеткой регрессии она по-прежнему имела немалый вес, однако не достигала неоправданно больших значений, как при введении условия о возможном отклонении.

Наконец, отметим, что в результате построения нечеткой линейной регрессии только один из коэффициентов при объясняющих переменных оказался нечетким – площадь дома. Остальные коэффициенты приняли четкие значения.

3. Оценка стоимости квартир в Москве

Рассмотрим построение нечеткой регрессии при моделировании цены на квартиры. В *таблице 3* приведена часть наблюдений, используемых в качестве обучающей выборки.

Для рассматриваемой задачи нечеткая регрессия примет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} P_j = A_0 + A_1 S_j + A_2 K_j + \dots + A_7 U_j \\ A_i = \langle a_i - d_i, a_i, a_i + d_i \rangle \\ P_j = \langle z_j - r_j, z_j, z_j + r_j \rangle; z_j = a_0 + a_1 S_j + \dots + a_7 U_j; r_j = d_0 + d_1 S_j + \dots + d_7 U_j \end{array} \right.$$

Оценки, полученные в результате решения этой задачи, приведены в *таблице 4*.

Проверим нашу нечеткую регрессию на адекватность. Для этого сравним цены на квартиры, рассчитанные при помощи регрессии с наблюдаемыми значениями из контролирующей выборки (*табл. 5*).

Нетрудно видеть, что фактическая цена попадает в интервал, образованный нечеткой оценкой цены на квартиру для обоих уравнений наблюдений из контролирующей выборки. При том центр нечеткой оценки цены лежит достаточно близко к ее фактическому значению. Поэтому будем считать, что наша нечеткая регрессия адекватно описывает процесс ценообразования на квартиры.

Сравним полученные результаты с линейной регрессией, оцененной по методу наименьших квадратов. В *табл. 6* представлена сравнительная характеристика значений коэффициентов для нечеткой и классической линейной регрессии.

В *табл. 7* представлена сравнительная характеристика оценок цены для контролирующей выборки в случае нечеткой и линейной регрессии. Заметим, что оценки, полученные методом построения нечеткой регрессии, точнее. Более того, для второго уравнения наблюдения из контролирующей выборки фактическая цена вообще не попала в прогнозный интервал. Таким образом, делаем вывод, что нечеткая регрессия в рассмотренной задаче адекватнее описывает ценообразование на квартиры.

Разумеется, при решении задачи не стоит ограничиваться только лишь применением метода нечеткой регрессии или метода построения линейной регрессии. Лучшим выбором будет комбинирование двух подходов с целью достижения оптимального результата, ведь невозможно сразу определить природу изучаемого явления.

Таблица 3

Фрагмент обучающей выборки

Цена	Площадь	Площадь кухни	Расстояние до метро	Этаж: 1 – если первый или последний, иначе – 0	Дом: 1 – кирпичный, 0 – нет	Телефон: 1 – есть, 0 – нет	Лифт: 1 – есть, 0 – нет
<i>P</i>	<i>S</i>	<i>K</i>	<i>D</i>	<i>F</i>	<i>C</i>	<i>T</i>	<i>U</i>
31	37,6	6	45	1	0	1	1
31	41	5,7	30	1	1	1	0
31	43,3	6,8	7	1	0	1	0
31	44	10	60	0	0	1	1

Нечеткие коэффициенты линейной регрессии

Центры коэффициентов a_i		Отклонение нечетких коэффициентов d_i	
a_0	21,89	d_0	-4,06
a_1	0,25	d_1	0,17
a_2	0,32	d_2	-0,43
a_3	-0,13	d_3	0,00
a_4	-0,75	d_4	1,10
a_5	4,29	d_5	0,51
a_6	1,22	d_6	2,13
a_7	1,23	d_7	-1,24

Таблица 5

Нечеткая цена

Фактическая цена	Центр нечеткой оценки цены	Отклонение нечеткой границы цены
36	35,42	2,72
32	33,62	3,64

4. Оценка стоимости колготок

Целью исследования является построение нечетких моделей линейной регрессии цены колготок в московских оптовых фирмах, а также сравнение полученных результатов с прогнозными ценами, полученными при помощи моделей линейной регрессии, построенных классическими эконометрическими методами. Описание переменных модели представлено в *табл. 8*.

Линейную регрессию будем искать в виде

$$Y = A_0 + A_1x_1 + A_2x_2 + A_3x_3 + A_4x_4 + A_5x_5 + A_6x_6,$$

где

$x_1 = \text{DEN}$,

$x_2 = \text{firm}$,

$x_3 = \text{polyamid}$,

$x_4 = \text{lykra}$,

$x_5 = \text{cotton}$,

$x_6 = \text{wool}$.

Коэффициенты мы ищем как треугольные нечеткие числа вида

$$A_i = (a_i - d_i, a_i, a_i + d_i),$$

где a_i – центральное (модальное) значение, а d_i – интервал неопределенности. Значения результирующей переменной должны попасть на

носитель нечеткого числа Y , при этом неопределенность должна быть минимальной.

Дополнительно будем предполагать, что правая и левая часть уравнения регрессии неотрицательны.

Для решения задачи будем применять пакет Excel и встроенную в него процедуру поиска решения. В качестве исходных будем использовать данные о ценах колготок в московских оптовых фирмах осенью 1997 г. (выборка в объеме 74 наблюдения) [9, с. 147].

Наблюдения №№ 70–74 будем использовать в качестве контролирующей выборки, процедуру построения модели будем проводить дважды: отдельно для наблюдений №№ 1–30 (набор А) и для наблюдений №№ 40–69 (набор Б).

1. Строим регрессию, которая содержит все имеющиеся объясняющие переменные $x_1 - x_6$ для каждого их двух наборов данных.

А). Решение задачи выглядит следующим образом (см. *табл. 9*).

Видим, что свободный член a_0 принимает отрицательное значение, велики коэффициенты при x_2 (название фирмы) и при x_3 (содержание хлопка).

Что касается контролирующей выборки, заметим, что из пяти наблюдений только одно (№ 2) не попадает в полученный интервал, однако для данного наблюдения расстояние до ближайшего конца интервала достаточно велико (см. *табл. 10*).

Таблица 6

Сравнение коэффициентов

Центры коэффициентов a_i в нечеткой регрессии		Значения коэффициентов a_i в линейной регрессии	
a_0	21,89	b_0	17,27
a_1	0,25	b_1	0,33
a_2	0,32	b_2	0,41
a_3	-0,13	b_3	-0,07
a_4	-0,75	b_4	-0,42
a_5	4,29	b_5	3,15
a_6	1,22	b_6	2,16
a_7	1,23	b_7	1,71

Таблица 7

Сравнение оценок

Фактическая цена	Центр нечеткой оценки цены	Отклонение нечеткой границы цены	МНК – оценка цены	Стандартное отклонение
36	35,42	2,72	37,10	2,05
32	33,62	3,64	34,93	2,05

Таблица 8

Переменные (факторы)

Переменная	Описание
N	Номер по порядку
Price	Цена колготок в рублях, 1997 г.
DEN	Плотность в DEN
firm	Фирма-производитель, 0 – Levante, 1 – Golden Lady
polyamid	Содержание полиамида
lykra	Содержание лайкры
cotton	% хлопка
wool	% шерсти

Б). Решение задачи выглядит следующим образом (см. табл. 11).

Из табл. 11 видно, что свободный член a_0 принимает сравнительно большое (причем отрицательное) значение, также велик коэффициент при переменной x_2 (название фирмы). Коэффициент при переменной x_5 (содержание хлопка) для данной выборки положительный.

В этом случае контролирующая выборка полностью попадает в полученные интервалы (табл. 12).

Решим данную задачу с помощью четкого метода эконометрического моделирования.

Спецификация модели стоимости готового изделия имеет вид:

$$Y = A_0 + A_1x_1 + A_2x_2 + A_3x_3 + A_4x_4 + A_5x_5 + A_6x_6 + u_i,$$

где влияние неучтенных факторов на стоимость готового изделия отражено включением в поведенческое уравнение случайного остатка u_i .

Применим метод наименьших квадратов для оценки параметров регрессионной модели. Напомним, что из 74 наборов данных первые

Таблица 9

Нечеткие коэффициенты (1.A)

A		D	
a_0	-269.31	d_0	—
a_1	255.92	d_1	155.92
a_2	1 833.33	d_2	—
a_3	58.30	d_3	49.94
a_4	375.03	d_4	—
a_5	1 841.69	d_5	—
a_6	271.69	d_6	—

Таблица 10

Оценка результатов (1.A)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Delta	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000.00	13 366.67	33 431.34	20 064.68	+
2.	31 800.00	132 666.67	166 547.83	33 881.16	—
3.	5 100.00	3 900.00	18 565.71	14 665.71	+
4.	19 100.00	11 600.00	42 318.44	30 718.44	+
5.	23 300.00	16 766.67	33 712.90	16 946.24	+

Таблица 11

Нечеткие коэффициенты (1.Б)

A		D	
a_0	-36 061.87	d_0	—
a_1	315.47	d_1	168.54
a_2	4 404.65	d_2	—
a_3	387.08	d_3	43.89
a_4	680.98	d_4	—
a_5	432.48	d_5	—
a_6	252.35	d_6	—

69 составляют обучающую выборку, последние 5 – контролирующую.

После оценки модель имеет следующий вид:

что из численных значений параметров, входящих в состав регрессионной модели, значимым является только значение *DEN* в готовом изделии. Результаты вычислений представлены в *табл. 13*.

$$\left\{ \begin{array}{l} Y = 8\,542 + 181,5 x_1 + 1\,460 x_2 - 37,1 x_3 + 262,4 x_4 - 24,5 x_5 + 202,9 x_6 + u_i \\ (66\,133) \quad (42,9) \quad (1\,519) \quad (670) \quad (605) \quad (657) \quad (1\,292) \\ R^2 = 0,46 \end{array} \right. .$$

Процедура проверки значимости предопределенных переменных с помощью Т-теста показала,

Проверим модель на адекватность. Для этого используем контролирующую выборку. Интер-

Таблица 12

Оценка результатов (1.Б)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Delta	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000.00	12 240.93	32 395.53	20 154.60	+
2.	31 800.00	21 455.99	57 533.52	36 077.53	+
3.	5 100.00	4 865.35	18 699.96	13 834.61	+
4.	19 100.00	12 257.56	43 665.56	31 408.00	+
5.	23 300.00	10 026.13	26 809.99	16 783.86	+

Таблица 13

Исследование результатов классической линейной регрессии (1)

t_6	t_5	t_4	t_3	t_2	t_1	t_0
0,16	0,04	0,43	0,06	0,96	4,21	0,13
Уровень значимости		0,05	$t_{кр} < t_1 = >$		x_1 значащая	
Кол-во степеней свободы		62				
$t_{кр}$		1,99897				

вальный прогноз стоимости готового изделия представлен в *табл. 14*.

Ошибки прогноза достаточно велики. Следовательно, модель не может быть использована для адекватного прогнозирования. Ни в случае нечеткой линейной регрессии, ни в случае применения метода наименьших квадратов адекватную модель получить не удалось.

2. Удалим переменную x_2 (название фирмы), поскольку коэффициент (в случае линейной нечеткой регрессии) при ней получается слиш-

ком велик, и x_6 (содержание хлопка), поскольку выборка содержит подавляющее количество нулевых данных по этой переменной.

А). Решение задачи приведено в *табл. 15*.

Видно, что коэффициенты $a_3 - a_5$ принимают большие (по модулю) значения, причем два из них отрицательные. Коэффициент a_0 в несколько раз превышает остальные коэффициенты.

В контролирующей выборке одно наблюдение не попало в прогнозный интервал (*табл. 16*).

Б). Решение задачи приведено в *табл. 17*.

Таблица 14

Интервальный прогноз (1)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1	17 000	18 278	20 202	+
2	31 800	24 800	27 410	-
3	5 100	8 547	9 446	-
4	19 100	19 725	21 801	-
5	23 300	15 745	17 402	-

Таблица 15

Нечеткие коэффициенты (2.A)

A		D	
a_0	200 054.84	d_0	–
a_1	241.81	d_1	147.08
a_3	–1 912.90	d_3	61.02
a_4	–1 918.69	d_4	66.81
a_5	1 330.29	d_5	–

Таблица 16

Оценка результатов (2.A)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Delta	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000.00	6 174.74	30 422.22	24 247.49	+
2.	31 800.00	226 817.89	260 596.96	33 779.06	–
3.	5 100.00	4 084.21	20 700.00	16 615.79	+
4.	19 100.00	9 167.37	42 088.89	32 921.52	+
5.	23 300.00	15 174.74	36 079.86	20 905.12	+

Таблица 17

Нечеткие коэффициенты (2.Б)

A		D	
a_0	20 925.71	d_0	–0.00
a_1	282.62	d_1	69.62
a_3	–131.48	d_3	64.37
a_4	–25.13	d_4	108.22
a_5	–169.61	d_5	–

Видим, что свободный член a_0 принимает большое значение, а коэффициенты $a_3 – a_5$ отрицательны для данного набора данных.

Контролирующая выборка полностью попала в прогнозные интервалы (табл. 18).

Линейная регрессия, полученная с помощью метода эконометрического моделирования, выглядит следующим образом:

Процедура проверки предопределенных переменных с помощью Т-теста снова показала, что значимым является только показатель DEN в готовом изделии. Результаты вычислений представлены в табл. 19.

Интервальный прогноз стоимости готового изделия для данной модели приведен в табл. 20.

$$\left\{ \begin{array}{l} Y = 19761 + 172,6x_1 - 140,5x_3 + 262,4x_4 - 24,5x_5 + u, \\ (9951) \quad (41,3) \quad (91,7) \quad (124,2) \quad (116). \\ R^2 = 0,449 \end{array} \right.$$

Для второго набора переменных ни один из способов не годится для построения адекватной модели прогнозирования цены готового изделия.

3. Процедура проверки значимости предопределенных переменных с помощью Т-теста в модели линейной регрессии, полученной с помощью метода наименьших квадратов, показала, что из числовых величин регрессионной модели значимой является только показатель DEN в готовом изделии. Учитывая это, построим нечеткую регрессионную модель, используя только свободный член и переменную x_1 (показатель DEN).

А). Решение задачи выглядит следующим образом (табл. 21):

Видим, что свободный член принимает достаточно большое значение по сравнению с коэффициентом a_1 , контролирующая выборка полностью попадает в наши интервалы (табл. 22).

Б). Решение задачи приведено в табл. 23.

Видим, что свободный член снова получился большим.

Контролирующая выборка полностью попадает в интервалы (табл. 24).

Таблица 18

Оценка результатов (2.Б)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Delta	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000.00	11 360.00	31 909.10	20 549.10	+
2.	31 800.00	24 846.25	43 977.62	19 131.37	+
3.	5 100.00	4 535.00	19 498.39	14 963.39	+
4.	19 100.00	16 937.50	40 523.56	23 586.06	+
5.	23 300.00	9 121.25	27 628.65	18 507.40	+

Таблица 19

Исследование результатов классической линейной регрессии (2)

t_5	t_4	t_3	t_1	t_0	
1,06	1,32	1,53	4,18	1,99	
Уровень значимости		0,05	$t_{кр} < t_1 = >$		x_1 значащая
Кол-во степеней свободы		64			
$t_{кр}$		1,99773			

Таблица 20

Интервальный прогноз (2)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000	18 918.7	20 910.1	—
2.	31 800	25 222.1	27 877.1	—
3.	5 100	78 83.84	8 713.72	—
4.	19 100	20 082.8	22 196.8	—
5.	23 300	16 461.8	18 194.7	—

Нечеткие коэффициенты (3.A)

A		D	
a_0	18 350.00	d_0	12 350.00
a_1	25.00	d_1	100.00

Таблица 22

Оценка результатов (3.A)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Delta	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000.00	3 000.00	35 700.00	32 700.00	+
2.	31 800.00	-1 500.00	43 200.00	44 700.00	+
3.	5 100.00	4 875.00	32 575.00	27 700.00	+
4.	19 100.00	750.00	39 450.00	38 700.00	+
5.	23 300.00	3 750.00	34 450.00	30 700.00	+

Таблица 23

Нечеткие коэффициенты (3.Б)

A		D	
a_0	14 250.00	d_0	11 150.00
a_1	125.00	d_1	-

Линейная регрессия, полученная эконометрическим методом:

$$\begin{cases} Y = 10\,891 + 154,7 x_1 + u_t \\ (1472) \quad (40,1) \\ R^2 = 0,18 \end{cases}$$

T-тест указывает на значимость переменных. Однако следует отметить низкое значение коэффициента детерминации для этой модели.

Интервальный прогноз стоимости готового изделия для третьей модели представлен в табл. 25.

Для набора переменных, в который входит показатель DEN и свободный член, модель, построенная методом нечеткой регрессии, является адекватной для прогнозирования.

4. Построим нечеткую регрессионную модель,

в составе которой только переменная x_1 (показатель DEN).

При учете всех необходимых ограничений на коэффициенты процедура «поиск решения» не привела к решению задачи ни для набора (A), ни для набора (Б).

В случае обыкновенной линейной регрессии модель принимает вид:

$$\begin{cases} Y = 401,4 x_1 + u_t \\ (30) \\ R^2 = 0,72 \end{cases}$$

T-тест указал на значимость переменной, входящей в модель.

Для четвертого набора переменных ни в случае линейной нечеткой регрессии, ни в случае применения метода наименьших квадратов адекватную модель получить не удалось.

Таблица 24

Оценка результатов (3.Б)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Delta	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000.00	8 100.00	30 400.00	22 300.00	+
2.	31 800.00	15 600.00	37 900.00	22 300.00	+
3.	5 100.00	4 975.00	27 275.00	22 300.00	+
4.	19 100.00	11 850.00	34 150.00	22 300.00	+
5.	23 300.00	6 850.00	29 150.00	22 300.00	+

Таблица 25

Интервальный прогноз (3)

№ п/п	Y контролирующее	Ограничение слева	Ограничение справа	Принадлежность Y контролирующему интервалу
1.	17 000	16 224	17 932	+
2.	31 800	25 041	27 677	–
3.	5 100	12 551	13 872	–
4.	19 100	20 633	22 050	–
5.	23 100	14 055	16 008	–

Заключение

В результате исследования построены нечеткие модели линейной регрессии и проведено сравнение полученных результатов с прогнозными ценами, полученными при помощи моделей линейной регрессии, построенных классическими эконометрическими методами. Исследование показало, что оба метода приводят к согласованным в определенной степени результатам. В то же время применение нечеткой линейной регрессии должно сопровождаться экономическим анализом получаемых результатов, без которого модель может потерять адекватность.

Литература

1. Михалькевич И.С. Повышение достоверности слабоформализованных данных // Научные записки молодых исследователей. 2014. № 2. С. 17–21.
2. Волкова Е.С., Гисин В.Б. Меры возможности и внутренняя норма доходности инвестиционных проектов с нечетко определенными платежами // Вестник Финансового университета. 2014. № 3 (81). С. 93–104.
3. Волкова Е.С., Гисин В.Б. Цена информации в задачах оценки инвестиционных проектов с нечетко определенными денежными потоками // Экономические науки. № 10 (107), 2013. С. 105–112.
4. Dymowa L. Soft computing in economics and finance. Springer, 2011. С. 295.
5. Волкова Е.С., Гисин В.Б. Нечеткая линейная регрессия в оценке недвижимости // Вопросы оценки. 2015. № 1 (79). С. 26–33.
6. Волкова Е.С., Гисин В.Б. Нечеткая линейная регрессия в модели роста технологических знаний // Вестник Финансового университета. № 5 (89), 2015. С. 97–104.
7. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. СПб: БХВ-Петербург, 2005. 736 с.
8. Волкова Е.С., Гисин В.Б. Нечеткие множества и мягкие вычисления в экономике и финансах. М.: Финансовый университет, 2015. 184 с.
9. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. М.: Дело, 2004. 504 с.
10. Грибовский С.В., Сивец С.А. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества. М.: Финансы и статистика, 2008. 368 с.

Особенности финансирования муниципальных образовательных услуг

Аннотация. Статья посвящена сравнительному анализу особенности финансирования муниципальных образовательных услуг на примере городского округа Химки и Мытищинского района Московской области. Анализ сфокусирован на повышении качества дошкольных и школьных образовательных услуг в этих двух муниципальных образованиях Московской области. Проанализированные данные о расходах местных бюджетов за последние пять лет позволили исследователям установить общие и отличительные характеристики расходов бюджетов городского округа Химки и Мытищинского района. К общим чертам можно отнести достаточно мощный доходный потенциал бюджетов, устойчивый рост расходов на муниципальные образовательные услуги, которые составляют до 80% общих расходов каждого из названных бюджетов. Администрации этих муниципальных образований постоянно работают над развитием и совершенствованием инфраструктуры образовательного сектора муниципальной экономики, а также стимулируют приток в эту отрасль кадров посредством повышения оплаты труда. Проведенный анализ позволил исследователям сделать ряд выводов. Администрациями муниципальных образований налажен эффективный муниципальный внешний и внутренний финансовый контроль за использованием бюджетных ассигнований на финансирование дошкольных и школьных образовательных услуг, качество и объем которых неуклонно растет. Особенности финансирования образовательных услуг на муниципальном уровне определяются концентрацией в руках органов местного самоуправления полномочий по социальной поддержке и защите населения, развитию объектов социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: финансирование муниципальных образовательных услуг; администрация муниципального образования; городской округ; муниципальный район; показатели деятельности органов местного самоуправления; эффективность бюджетных расходов; дошкольные образовательные учреждения; муниципальные и негосударственные образовательные учреждения.

Abstract. This article is devoted to comparative analysis of peculiarities of municipal educational services in city county Khimki and Mytischiskiy district. The focus of analysis is on quality improvement of pre-school and school educational services in these two municipal entities of Moscow oblast. Data on local budget expenditures for the last five years enabled researchers to identify common and distinctive features of budget expenditures in these two municipal entities. Common features are significantly powerful budgetary receipts potential, municipal educational services stable growth, that constitute up to 80% of total expenditures in each of the above mentioned budgets. Administrations of these municipal entities effectively work on development and improvement of infrastructure of educational sector of municipal economy. In addition to this, they stimulate hiring of cadre to this sector of economy through raising salary.

As a result researchers made several conclusions. Administrations of municipal entities practice effective. Администрациями муниципальных образований налажен эффективный муниципальный external and internal financial control over the use of budget appropriations to finance pre-school and school educational services, the quantity and quality of which is constantly rising.



Прокофьев М.Н.,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Государственные
и муниципальные финансы»

✉ mikaelprokofiev@mail.ru

Научный руководитель: **Ермилов В.Г.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы».

Peculiarities of municipal educational services financing are due to concentration on municipal level of competences in social support of people and development of social infrastructure.

Keywords: *municipal educational services financing; municipal entity administration; city county, municipal district; local authorities performance indicators; budget expenditures effectiveness; preschool educational institutions; municipal and non-public educational institutions.*

Одним из системных вызовов, отражающих мировые тенденции и внутренние барьеры развития российской экономики в предстоящем долгосрочном периоде, обозначенных в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», является «возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития» [1]. Как показывают общемировые тенденции, на развитие человеческого капитала оказывают прямое воздействие факторы политики государства в области здравоохранения, физической культуры и спорта, пенсионного обеспечения, социальной поддержки и защиты населения, культуры, формирования эффективных рынков труда и жилья.

Однако ключевым элементом развития человеческого потенциала для формирования инновационной экономики России, по нашему мнению, является образовательная политика на муниципальном уровне, эффективность проведения которой обуславливает повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы российской экономики [2].

Отсюда развитие местного самоуправления и муниципальных финансов – дело государственной важности. Это объясняется тем фактом, что все муниципальные образования страны составляют систему, в рамках которой осуществляется базовое развитие человеческого капитала через предоставление жителям качественных муниципальных образовательных услуг. Оно имеет исключительное значение еще и потому, что позволяет органам государственной власти и органам местного самоуправления создать условия для более активного и инициативного решения местных проблем, обеспечения высокого уровня жизни населения [3].

Конституция РФ наделила органы местного самоуправления полномочиями по решению широкого спектра социально-экономических вопросов местного значения. Это дает нам основания считать задачи муниципальных органов

власти не только равноправными государственными задачам, но в некоторой степени даже приоритетными.

Безусловно, российская модель местного самоуправления находится в стадии становления, она учитывает как сильные, так и слабые ее стороны, традиции и привычки, которые складывались на протяжении многих десятилетий. Поэтому и строительство новой модели займет довольно продолжительный период времени.

Как мы отметили выше, муниципальные финансы играют исключительную роль в решении социально-экономических вопросов на муниципальном уровне. Об этом можно судить по расходной части местных бюджетов. Основной расходной статьёй местных бюджетов являются расходы на социально-культурные мероприятия, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение и прочее [4].

Мы отметили исключительную роль образования в развитии человеческого капитала, поэтому предлагаем рассмотреть особенности финансирования муниципальных образовательных услуг на примере муниципальных образований Московской области – городского округа Химки и Мытищинского муниципального района. В целом следует отметить, что расходы на образование по всем муниципальным образованиям Московской области составляют в среднем 80% всех расходов местных бюджетов.

Следующие факторы обусловили наш выбор этих муниципальных образований: численность населения, объемы промышленного производства, размер расходов их бюджетов, близость к городу Москве.

Муниципальное образование городской округ Химки входит в пятерку самых динамично развивающихся регионов Подмосковья. Он располагается на территории 11 028 га и включает в себя несколько микрорайонов. Его население составляет 215,5 тыс. человек.

За прошедшие четыре года экономика этого муниципального образования устойчиво росла.

В этот период эффективно решались задачи создания условий для развития и модернизации муниципального сектора экономики, повышения качества жизни населения, усиления эффективности и прозрачности управления [4].

Ключевым элементом развития человеческого потенциала для формирования инновационной экономики России является образовательная политика на муниципальном уровне

В период с 2011 г. доходы бюджета городского округа Химки увеличились на 66%, если в 2011 г. они составляли 5,2 млрд руб., то в 2015 г. они составили 8,7 млрд руб. За этот же период отмечен и рост расходов бюджета на 70%: с 5,4 млрд руб. в 2011 г. до 9,3 млрд руб. в 2015 г.

Объем и структура расходной части бюджета формируются в соответствии с основными приоритетами социально-экономического развития городского округа, а также задачами, связанными с предоставлением населению закрепленных за органами местного самоуправления муниципальных услуг. Разработка и исполнение расходных бюджетных обязательств осуществлялась на основе среднесрочного финансового плана и утвержденной в отчетном году Комплексной программы социально-экономического развития городского округа. Главными направлениями работы явилось финансирование

затрат на поддержку социальной сферы: образования, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства, пассажирского транспорта, малого предпринимательства. Следует отметить, что расходы бюджета округа на социальную сферу, начиная с 2007 г. и до настоящего момента, растут пропорционально общему объему бюджетных расходов.

В рамках программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов к 2015 г. в городском округе разработано более 15 целевых программ, и многие из них были положены в основу формирования местного бюджета. При формировании программного бюджета учитывалась реалистичность их выполнения, а также условия их софинансирования вышестоящими бюджетами, спонсорскими поступлениями, кредитами банков и т.д. Итогом реализации программного метода планирования бюджетных расходов стало систематическое представление отчетов о достигнутых результатах исполнения программных мероприятий.

Структура расходной части бюджета характеризуется следующими данными: социальный блок составляет примерно 80% всех затрат, расходы, связанные с жизнеобеспечением городского округа (жилищно-коммунальное, дорожное хозяйство, транспорт), – 20%, оставшаяся часть падает на прочие отрасли (управление, содержание спасательных служб, органы внутренних дел и т.д.).

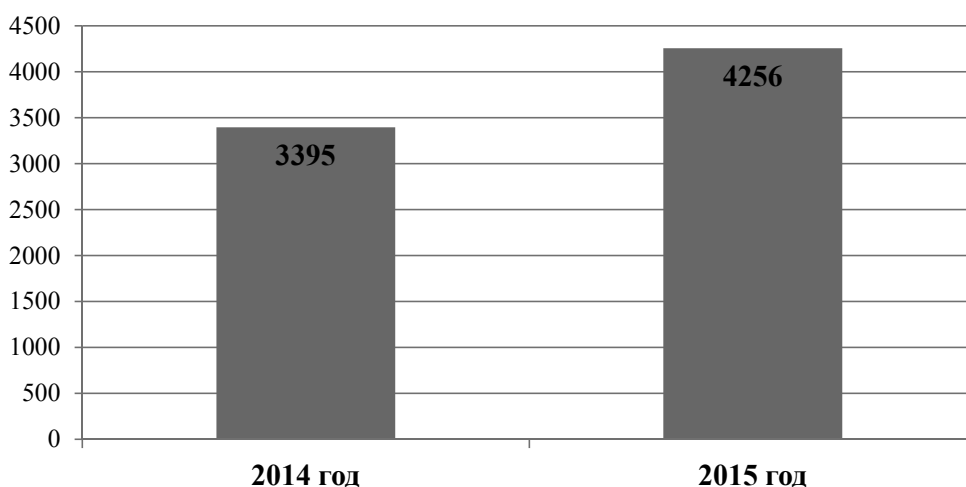


Рис. 1. Объем бюджетных средств, направляемых на нужды образования городского округа Химки, млн руб.

Разработка и утверждение местного бюджета в программном формате помогли органам местного самоуправления получить в 2014 г. устойчивый профицит бюджета. В результате администрация городского округа не прибегала к муниципальным заимствованиям, и, несмотря на уменьшение доли поступлений от ряда источников (налог на доходы физических лиц, госпошлина, штрафы), в полном объеме профинансировала утвержденные программы расходов, действующие во всех отраслях муниципальной экономики.

В 2015 г. на систему образования в бюджете городского округа Химки запланировано 4 415,8 млн руб., что составило 80% от расходов бюджета, это на 25% больше расходов за 2014 финансовый год (рис. 1).

В настоящее время в городском округе Химки Московской области сформирована эффективная система предоставления его жителям муниципальных дошкольных образовательных услуг. Она включает 56 дошкольных образовательных учреждений, которые посещают 11 144 ребенка, и 4 негосударственных дошкольных учреждения, которые посещают 281 ребенок.

В округе разработана и реализуется «дорожная карта» по ликвидации очередности в дошкольные образовательные учреждения на период 2012–2018 гг. В 2014 г. здесь численность детей составляла 20 517 человек, из них детей от 3 до 7 лет – 12 439, получали дошкольное образование – 10 726, или 82,2%. Анализ статистических данных о бюджетных расходах по статье «дошкольные образовательные услуги» показывает, что к 2016 г. все дети в возрасте 3–7 лет будут посещать дошкольные учреждения. На основании этого и других материальных и финансовых результатов можно сделать вывод о высокой эффективности управления в этом муниципальном образовании.

Сравнение плановых показателей с отчетными данными за 2014 г. показывает, что обеспеченность местами в детских дошкольных учреждениях и дошкольным образованием детей в возрасте от 5 лет составляет 100%. Каждый ребенок за год до школы в обязательном порядке обеспечивается местом в детском саду в день обращения.

В округе действует электронная очередь на получение путевки в детский сад, в которой зарегистрированы 7 972 ребенка. Это свело к ми-

нимуму административные расходы в данном направлении.

По показателю «Обеспеченность местами в дошкольных организациях детей в возрасте от 3 до 7 лет» достигнутое значение составило 92,2%, что меньше планируемого (92,9%) значения на 0,7%. Невыполнение целевого показателя связано с нарушением сроков ввода в эксплуатацию детских садов-новостроек. По показателю «Обеспеченность местами в дошкольных организациях детей в возрасте от 2 до 3 лет» достигнутое значение составило 28,6%, что меньше планируемого (36,77%) значения на 8,17%. Невыполнение целевого показателя связано с тем, что в приоритетном порядке местами в дошкольных организациях обеспечивались дети в возрасте от 3 до 7 лет.

В целом в 2014 г. в округе введено 1 045 новых мест в детских дошкольных учреждениях, что является одним из самых высоких показателей ввода новых дошкольных мест среди муниципальных образований Московской области.

Муниципальные образования страны составляют систему, в рамках которой осуществляется базовое развитие человеческого капитала через предоставление жителям качественных муниципальных образовательных услуг

Вместе с тем остается пока нерешенным вопрос обеспечения местами в детских дошкольных учреждениях всех детей от 3 до 7 лет.

Система общего образования в 2014 г. включала 28 образовательных муниципальных учреждений, в которых обучались 19 923 учащихся. Наблюдается тенденция увеличения численности обучающихся в муниципальных образовательных учреждениях: в 2008/2009 учебном году в общеобразовательных учреждениях обучалось 17,3 тыс. человек, в 2009/2010 учебном году – 18,5 тыс. человек, 2010/2011 – 19,8 тыс. человек, в 2013/2014 – 19,9 тыс. человек, в 2014/2015 учебном году в общеобразовательных учреждениях обучается 21,4 тыс. человек [6].

При этом среднемесячная заработная плата работников учреждений общего образования и дошкольных образовательных учреждений в

городском округе Химки в 2014 г. превышала средний уровень заработной платы в этом сегменте муниципальной экономики по Московской области (рис. 2).

В целях решения проблемы дефицита мест в образовательных учреждениях администрация городского округа Химки реализовала долгосрочную целевую программу «Развитие дошкольного образования в городском округе Химки Московской области в 2012–2014 годах». Общий объем средств, направляемых на реализацию мероприятий данной программы в 2012–2014 гг. – 722,5 млн руб., в том числе: 2012 год – 167,0 млн руб.; 2013 год – 555,5 млн руб.

В рамках программы произошло развитие материально-технической базы дошкольных образовательных учреждений, обновление содержания дошкольного образования, формирование новых механизмов, а также кадровое обеспечение дошкольного образования.

Таким образом, система детского дошкольного образования в городском округе Химки не в полной мере удовлетворяет потребности его жителей, но администрация предпринимает необходимые меры для ее решения в ближайшей перспективе.

Сейчас проведем анализ расходов в сфере детского школьного и дошкольного образова-

ния в Мытищинском муниципальном районе, а затем рассмотрим общие тенденции и различия с городским округом Химки.

Мытищинский район является крупным промышленным и культурным центром Подмоскovie, обладает мощным ресурсным потенциалом и входит в число лидеров среди муниципальных образований Московской области.

Численность населения Мытищинского муниципального района на конец 2013 г. составила 214,6 тыс. человек при площади района в 431,16 км.

Все прошедшие годы экономика этого муниципального образования, как и экономика городского округа Химки, устойчиво росла. Главные задачи текущего момента – это модернизация муниципального сектора экономики, повышение качества жизни населения, повышение эффективности муниципального управления. В 2015 г. бюджет Мытищинского района запланирован по доходам в объеме 5 018,1 млн руб. По сравнению с 2011 г. его доходная часть в номинальном выражении увеличилась на 1 332,3 млн руб., или на 36%.

Расходы бюджета Мытищинского муниципального района на 2015 г. запланированы в сумме 5 107,9 млн руб., которая к уровню 2011 г. в номинальном выражении увеличилась на 849,1 млн руб., или на 20%.

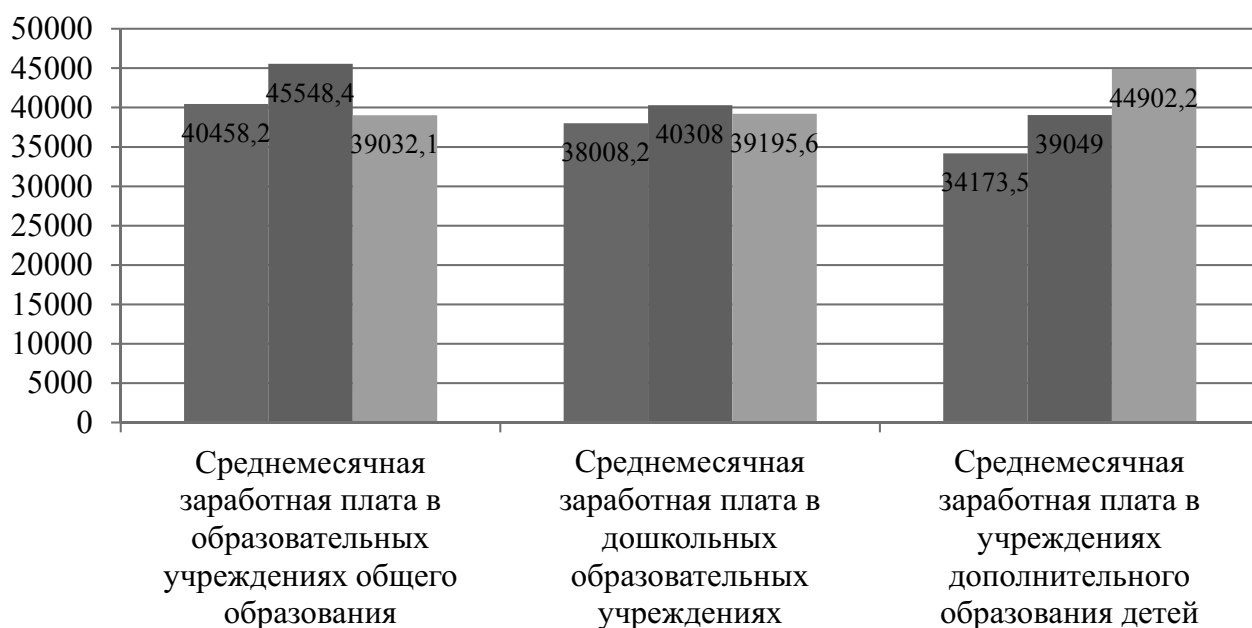


Рис. 2. Сравнение среднемесячных заработных плат в сфере муниципального образования в городском округе Химки и Мытищинском районе в 2014 г.

Расходы на образование в 2015 г. запланированы в объеме 3 811,1 млн руб., или 74,6%, от общей суммы расходов бюджета. Этот показатель несколько ниже в данном муниципальном образовании в сравнении с показателем бюджета городского округа Химки (80%). Многолетние данные отражают тенденцию устойчивого роста расходов из бюджета на предоставление муниципальных образовательных услуг, эта тенденция аналогична тенденции городского округа Химки, где расходы на эти услуги также устойчиво растут.

Это показывает, какое важное место отводят администрации района и городского округа развитию дошкольного и школьного сектора экономики.

В настоящее время в Мытищинском муниципальном районе Московской области функционирует 56 дошкольных образовательных учреждений, которые посещают 10 447 детей.

Как и в городском округе Химки, в Мытищинском районе реализуется «дорожная карта» развития образования Мытищинского муниципального района Московской области. В районе на 2014 г. планировалась численность детей от 1 до 7 лет в количестве 16,853 тыс. человек, из них численность воспитанников дошкольных образовательных учреждений в возрасте от 1 до 7 лет – 11,8 тыс. человек, из них в возрасте от 3 до 7 лет – 11,2 тыс. человек [7].

Анализ исполнения бюджета этого муниципального района за 2014 г. показал, что фактические цифры отличаются от запланированных и утвержденных в муниципальном правовом акте о бюджете Муниципального образования Мытищинский район на 2014 финансовый год и плановый период. Так, по отчетным данным в районе проживало 19,857 тыс. детей в возрасте до 7 лет, в том числе 10,840 тыс. детей в возрасте от 3 до 7 лет, а 10,447 тыс. детей посещали дошкольные образовательные учреждения. В очереди на получение места в муниципальном детском саду (по состоянию на 01.06.2014 г.) числится 1406 детей в возрасте от 2 до 3 лет и 230 детей в возрасте от 3 лет до 7 лет. По итогам 2014 г. в дошкольных образовательных учреждениях Мытищинского района создано 1928 новых мест (с учетом уплотнения 20%), построено 6 муниципальных детских садов и 1 частный детский сад. Уровень доступности дошкольного образования для детей в возрасте от 3 до семи лет составил

100%, что выше показателя по региону (94%), от 1,5 до 3 лет – 19%, что соответствует плановым показателям. В 2015 г. запланировано ввести 815 мест за счет строительства новых детских садов. Выполнение данных мероприятий позволит полностью ликвидировать очередность на получение мест для детей от 3 до 7 лет в дошкольных образовательных учреждениях Мытищинского района к 01.01.2016 г. [7].

Плановые и особенно фактические показатели дают нам основания признать эффективной работу Администрации Мытищинского муниципального района по ликвидации дефицита мест в дошкольных образовательных учреждениях!

Муниципальные финансы играют исключительную роль в решении социально-экономических вопросов на муниципальном уровне

Для решения проблемы по обеспечению доступности дошкольного образования в Мытищинском муниципальном районе принята «Программа строительства дошкольных образовательных учреждений на 2009–2015 гг.», позволившая увеличить сеть муниципальных детских садов за эти 3 года на 880 мест.

В Мытищинском муниципальном районе система общего образования представлена 31 муниципальным образовательным учреждением и 9 негосударственными общеобразовательными учреждениями. Согласно статистическим отчетам ОШ-1, общее количество обучающихся в муниципальных образовательных учреждениях составило 21 461 человек. С 2004 г. в районе наблюдается положительная динамика приема детей в 1-е классы, а с 2008 г. – положительная динамика общего количества обучающихся в общеобразовательных школах муниципального района, что связано, на наш взгляд, с притоком населения в связи с активным строительством в районе, а также с притоком мигрантов.

Количество учащихся общеобразовательных школ также растет. Например, в 2013 г. учеников начальной школы стало больше на 7,5%, средней школы – на 10,6%, а выпускных классов – на 4%.

Мы обратили внимание на уровень заработной платы работников системы образования му-

ниципального района, которая составила: в 2008 г. 23 271 руб., в 2009 г. – 23 808 руб., в 2010 г. – 23 755 руб. По этим данным видно, что уровень заработной платы работников сферы образования в Мытищинском муниципальном районе оставался практически на одном уровне. Более того, он отставал от средней заработной платы работников сферы образования всех муниципальных образований в Московской области.

Однако в результате реализации Администрацией этого района стимулирующих мер, среднемесячная заработная плата работников образовательных учреждений общего образования и дошкольных образовательных учреждений в Мытищинском муниципальном районе в 2014 г. заметно выросла и в настоящее время превышает средний уровень заработной платы по этой категории работников в Московской области (рис. 2).

Совершенствование управленческих, экономических и финансовых механизмов в сфере образования в Мытищинском муниципальном районе осуществляется в рамках долгосрочных муниципальных целевых программ. В качестве примера можно привести наиболее масштабную программу развития образова-

ния Мытищинского муниципального района в 2011–2014 годах. На ее реализацию было использовано 857,4 млн рублей. Важно отметить при этом тот факт, что 81% денежных средств на финансирование этой программы являются собственными доходами местного бюджета. В итоге здесь вырос объем и качество муниципальных дошкольных и школьных образовательных услуг.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие ситуацию в образовательных сферах муниципалитетов в *таблице*.

На основании данных *таблицы* можно сделать вывод о том, что проблемы в сфере образования у этих муниципальных образований практически идентичны. Анализируемые районы являются бурно развивающимися, промышленными и научными центрами Московской области. Но тем не менее проблема по обеспечению доступности дошкольного и школьного образования является характерным показателем сложной ситуации в системе образования в целом.

Особенности финансирования муниципальных систем дошкольного и школьного образования частично вызваны проблемами организации местного самоуправления в целом, а

**Некоторые показатели сферы образования городского округа
Химки и Мытищинского муниципального района**

Наименование показателя	Муниципальное образование	
	Мытищинский район	Городской округ Химки
Всего дошкольных учреждений: 2011 г. 2014 г.	46 56	47 56
Всего детей в ДУО: 2011 г. 2014 г.	6 930 10 447	6 644 11 144
Всего учащихся в школах: 2011 г. 2014 г.	18 666 21 461	17 337 21 400
Средняя зарплата работников: 2013 г. (руб.) В дошкольных учреждениях образования В учреждениях общего образования 2014 г. (руб.) В дошкольных учреждениях образования В учреждениях общего образования	33 237 38 044 40 308 45 548	35 915 41 158 38 008 40 458

частично – передачей органам местного самоуправления значительной части полномочий по социальной защите населения, содержанию инфраструктуры, а также обеспечению сферы образования и других социально значимых структур [8].

Таким образом, передача всех объектов социальной сферы в ведение местных органов власти, расширение перечня вопросов местного значения привело к резкому увеличению финансовой нагрузки на местные бюджеты. Органам местного самоуправления был передан широкий ряд полномочий, однако финансирование сохранилось в прежних объемах, что повлекло проблему острой нехватки финансовых ресурсов. Муниципальным образованиям, чтобы обеспечить выполнение всех возложенных на них полномочий, необходимо не только осуществить план по объему доходов бюджета, но и изыскать дополнительные источники доходных поступлений в свои бюджеты для финансирования бюджетных дефицитов.

Муниципальные образования, рассмотренные в нашей статье, отличаются высокая эффективность управления, четкое выделение социальных приоритетов при формировании расходных программ бюджетов как в краткосрочном, так и среднесрочном периодах.

Администрациями этих муниципальных образований налажен эффективный государственный внешний и внутренний контроль за использованием бюджетных ассигнований на финансирование дошкольных и школьных образовательных услуг, объем и качество которых неуклонно растет.

К особенностям финансирования образовательных услуг на муниципальном уровне можно отнести концентрацию в руках органов местного самоуправления полномочий по социальной поддержке и защите населения и развитию объектов социальной инфраструктуры.

В заключение мы выражаем твердую убежденность в эффективности проводимой в Российской Федерации политики объединения городских и сельских поселений в городские округа и муниципальные районы, такие объединения, по нашему мнению, обладают очень высоким налоговым потенциалом и, как следствие, повышением индекса социальных бюджетных расходов, прежде всего, на повышение качества

дошкольных и школьных муниципальных образовательных услуг.

Литература

1. Федорова И. Ю., Прокофьев М. Н., Калашникова О. В. Эффективность распределения бюджетных средств в сфере государственных закупок // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 2 (22). С. 30–35.
2. Намитулина А. З., Прокофьев М. Н. Методологические основы оценки эффективности военно-бюджетных расходов // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 10 (111). С. 57–61.
3. Прокофьев М. Н. Формирование финансового баланса субъекта РФ и его использование для анализа финансовых ресурсов региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М.: АБиК, 2005. 35 с.
4. Федорова И. Ю., Прокофьев М. Н. Финансовая стратегия автономной организации // Финансовый журнал. Научно-исследовательский финансовый институт. 2012. № 4. С. 139–150.
5. Прокофьев М. Н., Крамская М. А. Программный бюджет как основа развития муниципальных образований (на примере муниципального образования Московской области «Городской округ Звенигород») // Сборник по итогам Международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие муниципальных образований: вопросы финансов и методологии управления» (Италия 28 октября 2014 года). 2014. VIII специальное издание № 1.
6. Итоговый отчет Управления по образованию Администрации городского округа Химки Московской области о результатах анализа состояния и перспектив развития системы образования за 2014 год. Управление по образованию Администрации городского округа Химки Московской области. Официальный сайт: <http://www.himki-edu.ru/general/index.do/> (дата обращения: 11.11.2015).
7. Итоговый отчет Управления образования Администрации Мытищинского муниципального района о результатах анализа состояния и перспектив развития системы образования за 2014 год. Управление образования Администрации Мытищинского муниципального района Московской области. Официальный сайт: <http://www.edumtyushi.ru/main/glavnaya/publichnye-doklady> (дата обращения: 11.11.2015).
8. Прокофьев М. Н., Омаров Ш. М., Мусавузов Р. Р., Магомаев Т. М. Предпосылки формирования Евразийской геоэкономической зоны // Экономика и предпринимательство. 2014. № 7 (48). С. 322–325.

Нечеткие параметры финансовых временных рядов

Аннотация. Авторы анализируют возможность применения методов теории нечетких множеств для вычисления коэффициентов альфа и бета и для прогнозирования стоимости акций. С помощью нечеткой линейной регрессии проводится оценивание коэффициентов альфа и бета для фонда Bull & Bear U.S. & Overseas по месячным данным за январь 1996 г. – декабрь 1998 г., и результаты сравниваются с оценками, полученными при использовании обычной линейной регрессии. Применение аппарата теории нечетких множеств для прогнозирования финансовых временных рядов позволяет частично автоматизировать процесс технического анализа в области распознавания фигур и определения тенденций.

Ключевые слова: нечеткая линейная регрессия; альфа-коэффициент; бета-коэффициент; нечеткие временные ряды; прогнозирование стоимости акции.

Abstract. The possibility of applying the methods of fuzzy set theory for calculating alpha and beta coefficients and forecasting time series is discussed. Fuzzy linear regression is applied to estimate alpha and beta factors for the Bull & Bear US & Overseas fund for the monthly data from January 1996 to December 1998. The results are compared with estimates obtained using conventional linear regression. Applying fuzzy sets to analysis of financial time-series allows to partly automatize the process of technical analysis in the field of pattern recognition and identification of trends.

Keywords: fuzzy linear regression; alpha coefficient; beta coefficient; fuzzy time series; stock price forecasting.



Веденев Д.А.,

студент магистратуры
Финансового университета
✉ ridatri@yandex.ru



Петрова М.В.,

студентка магистратуры
Финансового университета
✉ m.vl.petrova@bk.ru

Далеко не всегда неопределенность, связанная с экономическими явлениями, имеет вероятностный характер. Применение классических вероятностных методов может привести к ошибкам, недооценке рисков или неадекватной интер-

претации полученных количественных оценок. Теория нечетких множеств основывается на более слабых предположениях относительно характера неопределенности и зачастую оказывается подходящим инструментом моделирования экономических явлений (см., например, [1]). Применительно к теории нечетких множеств мы следуем терминологии, принятой в книге [2]. Расхождения оговариваются особо.

1. Оценивание коэффициентов α и β

1.1. Четкая линейная регрессия. В рамках модели CAPM справедливо следующее соотношение для доходности R :

$$E(R - R^f) = \beta E(R^M - R^f), \quad (1)$$

где R^f – ставка безрискового актива, R^M – доходность рыночного портфеля,

Научный руководитель: **Гусин В.Б.**, кандидат физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой «Математика».

$$\beta = \frac{Cov(R^M, R)}{V(R^M)} = \frac{Cov(R^M - R^f, R - R^f)}{V(R^M - R^f)}.$$

В качестве аппроксимации рыночного портфеля при тестировании обычно используют некоторый индекс, включающий довольно большое число акций.

«Нормальной» доходностью является величина $E(R) = R^f + \beta E(R^M - R^f)$.

Значения, превышающие эту величину, считаются «сверхнормальными» доходностями.

Коэффициент β в (1) совпадает с коэффициентом β в регрессии:

$$R - R^f = \alpha + \beta(R^M - R^f) + \varepsilon. \quad (2)$$

В классических моделях предполагается, что ε – нормально распределенная случайная величина, а ошибки для отдельных наблюдений некоррелированные. На российском фондовом рынке (да и на более развитых фондовых рынках) эти условия могут нарушаться, и применение классических методов в такой ситуации выглядит недостаточно обоснованным [3, 4, 5, 6]. Более того, классические подходы могут привести к недооценке рисков [4, 6].

Коэффициент бета оценивает чувствительность цен акций к фондовому индексу, т.е. показывает, как изменится цена акции при изменении значения индекса. Значение коэффициента бета равное нулю означает, что изменчивость цены акции практически не зависит от изменчивости индекса. Значение коэффициента больше нуля говорит о положительной корреляции между ценой данной акции и индекса, т.е. рост индекса (или его падение) сопровождается ростом (или падением) цены акции. Отрицательная бета означает, что цена акции меняется в направлении, противоположном изменению индекса.

Оценку $\hat{\alpha}$ можно получить, оценивая коэффициент регрессии (2) по предыстории. Эта оценка называется α -коэффициентом Йенсена и служит для оценивания успеха данного актива на рынке. Если $\hat{\alpha} > 0$, то актив показывает лучшую доходность по сравнению с «нормальной» (и, следовательно, его стоит включить в свой портфель). Значение $\hat{\alpha} \approx 0$ соответствует «нормальной» доходности, а $\hat{\alpha} < 0$ соответствует доходности меньшей, чем нормальная.

Рассмотрим пример из книги [7, с. 465–470]. Часто менеджеры взаимных фондов утверждают, что, благодаря их знаниям, опыту и искусству управления портфелем, фонд (и его вкладчики) получает доход выше, чем среднерыночный. Данное утверждение можно тестировать в рамках описанной выше однофакторной модели (2), оценивая α -коэффициент Йенсена.

Ниже приведены четкие оценки такого рода для фонда *Bull & Bear U.S. & Overseas*. В качестве безрискового актива взяты 5-летние государственные облигации США, а в качестве рыночного портфеля – *MSCI* индекс США. В таблице 1 приведен результат оценивания модели (1) с помощью метода наименьших квадратов (функция ЛИНЕЙН, *MS Excel*), оценивание производилось на интервале с января 1996 г. по декабрь 1998 г. для месячных доходностей.

Таблица 1

Стандартная МНК-оценка параметров регрессии

BBUO – R^f	USA – R^f
$\beta = 1,140616$	$\alpha = -1,25443$
$\sigma_\beta = 0,119694$	$\sigma_\alpha = 0,708935$
$R^2 = 0,727586$	3,405385
90,81016	34
1053,094	394,2861

Таким образом, регрессия (2) принимает вид:

$$R - R^f = -1,25 + 1,14(R^M - R^f).$$

Видим, что α -коэффициент Йенсена отрицателен и значимо отличается от нуля. Следовательно, на этих данных и рассмотренном периоде времени утверждение менеджеров не подтверждается реальными данными: доходность фонда меньше, чем «нормальная».

Коэффициент бета положителен и равен 1,14, значит, при росте (соответственно падении) цены индекса на 1% цена актива вырастет (соответственно упадет) на 1,14%.

1.2. Нечеткая линейная регрессия. Рассмотрим теперь случай нечеткой регрессии (2):

$$R - R^f = A + B(R^M - R^f), \quad (3)$$

где $A = (a - p, a, a + p)$, $B = (b - q, b, b + q)$ – симметричные треугольные нечеткие числа, выполняющие роль нечетких аналогов коэффициентов альфа и бета соответственно [8].

Для упрощения обозначений положим $R - R^f = Y$, $R^M - R^f = x$, тогда (3) примет вид:

$$Y_j = A + Bx_j, \quad (4)$$

где x_j – четкие числа, полученные в результате наблюдений, а Y_j – симметричное треугольное нечеткое число. Несложное вычисление показывает, что

$$Y_j = (a_j + bx_j - (p + q|x_j|), a_j + bx_j, a_j + bx_j + (p + q|x_j|)).$$

Найдем теперь суммарную нечеткость в определении выходных значений при m имеющихся наблюдениях:

$$r = mp + \sum_{j=1}^m q|x_j| = mp + q \sum_{j=1}^m |x_j|.$$

Задача нечеткой линейной регрессии сведется к следующей задаче линейного программирования:

$$r = mp + q \sum_{j=1}^m |x_j| \rightarrow \min; \quad (5)$$

$$y_j \geq (a + bx_j) - (1 + h)(p + q|x_j|), j = 1, 2, \dots, m;$$

$$y_j \leq (a + bx_j) + (1 + h)(p + q|x_j|), j = 1, 2, \dots, m;$$

$$p \geq 0, q \geq 0.$$

Решаем поставленную задачу оптимизации для данных, описанных в предыдущем пункте, с помощью «Поиска решения» в MS Excel. Для уровня $h = 0$ решение получается при $a = -0,79$, $b = 1,09$, $p = 6,45$, $q = 0$, т.е.

$$Y = (-7,74; -0,79; 5,66) + 1,09x. \quad (6)$$

Видим, что β -коэффициент является четким числом, равным 1,09, что не сильно отличается от его оценки, полученной с помощью четкой регрессии ($\beta = 1,14$). Вся неопределенность связана

с α -коэффициентом Йенсена, который имеет довольно большой интервал толерантности, но наиболее возможное значение $-0,79$ согласуется с предыдущими результатами (отлично от нуля и отрицательно).

Применение нечеткой линейной регрессии позволяет дать более адекватную интерпретацию количественным оценкам, оставляя неопределенность там, где она объективно имеется.

2. Прогнозирование стоимости акций на основе нечетких временных рядов

Порой кажется, что скачки цен на бирже представляют собой некое хаотичное движение, которое абсолютно невозможно предсказать. Однако существует большое количество методов, которые позволяют «упорядочить» и объяснить динамику цен, в том числе и неклассических [9]. Вполне естественно, что у каждого из этих методов есть свои плюсы и минусы. Мы рассмотрим способ построения прогноза, основанный на анализе нечетких временных рядов [10, 11, с. 553–564].

2.1. Исходные данные. В качестве объекта исследования используем акции американской компании *CA Technologies*, которая занимается разработкой программного обеспечения. Акции компании торгуются на бирже *NASDAQ*.

Рассмотрим в качестве исходных данных стоимость акций со 2 февраля 2015 г. по 14 апреля 2015 г.

Стоит отметить, что прогнозироваться будет не сама стоимость акции в будущий период времени, а изменение стоимости, поэтому из исходных данных получим новый временной ряд, состоящий из 49 значений.

2.2. Алгоритм прогнозирования. Процесс получения прогнозных значений можно разбить на 8 шагов.

1. Определяется универсальное множество U , которое покрывает все исторические данные, т.е. интервал между наименьшим и наибольшим значением в рассматриваемой выборке. Обычно выбирают такое множество, которое может быть чуть больше минимального, но которое позволяет производить расчеты в более удобной форме.

Для рассматриваемых данных удобнее всего выбрать интервал $[-1,045; 0,845]$ в качестве универсального множества.

2. Универсальное множество делится на некоторое количество равных интервалов, каждый из которых соответствует определенному лингвистическому терму A_i .

Разобьем множество значений на 9 равных интервалов:

- $A_1 = [-1,045; -0,835]$ – очень большое падение;
- $A_2 = [-0,835; -0,625]$ – большое падение;
- $A_3 = [-0,625; -0,415]$ – падение;
- $A_4 = [-0,415; -0,205]$ – слабое падение;
- $A_5 = [-0,205; 0,005]$ – слабые изменения;
- $A_6 = [-0,005; 0,215]$ – слабый рост;
- $A_7 = [0,215; 0,425]$ – рост;
- $A_8 = [0,425; 0,635]$ – большой рост;
- $A_9 = [0,635; 0,845]$ – очень большой рост.

3. Формируется последовательность отношений следования «на день вперед» $A_i \rightarrow A_j$.

Для построения последовательности отношений попарно рассматриваются последовательные фазифицированные данные.

Например, значение изменения стоимости акции 10 марта попадает в интервал A_3 , а на следующий день, 11 марта, значение принадлежит интервалу A_5 . Таким образом, формируется отношение $A_3 \rightarrow A_5$.

4. Отношения, полученные на предыдущем шаге, образуют группы, в которые входят все отношения с одинаковыми левыми частями. Отношения $A_1 \rightarrow A_5$ и $A_1 \rightarrow A_6$ объединяются в группу $A_1 \rightarrow A_5, A_6$. Говоря об экономическом смысле данных групп, можно сказать, что они отражают те вероятные изменения стоимости акций, которые могут следовать после определенного изменения.

Так, для группы $A_1 \rightarrow A_5, A_6$ можно сделать вывод, что после очень большого падения стоимости имеют место слабые изменения или слабый рост.

Из получившихся групп формируются отношения R_i по правилу:

$$R_i = A_i^T \times A_j,$$

где j – номера тех термов, которые следуют за термом A_i .

Для рассмотренной ранее группы $A_1 \rightarrow A_5, A_6$ получается следующее отношение R_1 :

$$R_1 = A_1^T \times A_5 \cup A_1^T \times A_6.$$

На основе полученных отношений формируется матрица R согласно следующим правилам:

- элемент r_{ij} равен 1, если в отношении R_i присутствует член $A_i^T \times A_j$;
- элемент r_{ij} равен 0,5; если член $A_i^T \times A_j$ не присутствует, однако есть член(ы) $A_i^T \times A_{j\pm 1}$;
- элемент r_{ij} равен 0, если ничего из вышесказанного не выполняется.

Рассмотрим процесс построения матрицы R более подробно.

Допустим, что в рассматриваемых данных была пара последовательных изменений $A_3 \rightarrow A_4$, тогда элемент $r_{3,4}$ матрицы R будет равен 1. Предположим также, что пара $A_3 \rightarrow A_3$ в данных отсутствует, однако из-за наличия «соседней» пары $A_3 \rightarrow A_4$ элемент $r_{3,3}$ матрицы R будет равен 0,5. И наконец, если нет ни пары $A_3 \rightarrow A_2$, ни «соседних» пар $A_3 \rightarrow A_1$ или $A_3 \rightarrow A_3$, то элемент $r_{3,3}$ будет равен 0. В этом случае получится следующая матрица R :

$$R = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0,5 & 1 & 1 & 0,5 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0,5 & 1 & 1 & 1 & 0,5 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0,5 & 1 & 0,5 & 1 & 1 & 0,5 & 0 \\ 1 & 0,5 & 1 & 0,5 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0,5 \\ 1 & 0,5 & 1 & 1 & 1 & 0,5 & 1 & 0,5 & 1 \\ 0 & 0,5 & 1 & 1 & 1 & 0,5 & 1 & 0,5 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0,5 & 1 & 1 & 0,5 & 1 & 0,5 \\ 0 & 0 & 0 & 0,5 & 1 & 0,5 & 1 & 0,5 & 0 \end{pmatrix}.$$

5. Производится фаззификация известных данных, т.е. перевод четких чисел в нечеткие. Степень принадлежности μ некоторого известного значения x_i интервалу i определяется с помощью формулы:

$$\mu_i(x_i) = \frac{1}{1 + k(x_i - u_i)^2},$$

где x_i – фактическое значение временного ряда в момент времени t ; u_i – середина интервала i ; k – положительная постоянная, которая отражает, насколько строго относится исследователь к принадлежности значений интервалам (рис. 1).

Можно заметить, что при увеличении k график сжимается, т.е. степень принадлежности уменьшается.

Из получившихся значений степени принадлежности формируется матрица M , каждая стро-

ка которой отражает то, в какой степени соответствующее этой строке значение временного ряда принадлежит одному из термов A_p , которые в свою очередь расположены в столбцах:

$$M = \begin{pmatrix} \mu_1(x_1) & \dots & \mu_9(x_1) \\ \mu_1(x_2) & \dots & \mu_9(x_2) \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \mu_1(x_n) & \dots & \mu_9(x_n) \end{pmatrix}.$$

6. Прогнозное значение изменения V_{t+1} будем находить с помощью min-max композиции:

$$V_{t+1} = M_t \circ R.$$

7. Наконец, необходимо дефаззифицировать полученные прогнозные значения. Для этого применим следующую формулу:

$$\hat{x}_i = \sum_{j=1}^9 v_{ij} \cdot u_j,$$

где u_j – середина j -го интервала.

8. Найдем прогнозные значения стоимости акций:

$$y_{t+1} = y_t + x_t,$$

где y_{t+1} – прогнозное значение стоимости акции в момент $t+1$; y_t – реальные данные в момент t ; x_t – прогнозное значение изменения стоимости акции.

2.3. Результаты прогнозирования. В результате исследования был получен временной ряд прогнозных значений, который вместе с реальными данными изображен на рис. 2.

Максимальная ошибка прогноза составила приблизительно 3,75%. Возможно, одним из факторов, которые повлияли на расхождение прогнозных и реальных данных, является неоптимальный выбор постоянной k , которая применяется в формуле для расчета степени принадлежности.

В процессе исследования были выявлены некоторые плюсы и минусы применения методов теории нечетких множеств. К положительным сторонам можно отнести то, что используются логически понятные и естественные конструкции. Нечеткие модели имеют значительный ресурс гибкости при настройке и позволяют учитывать слабо формализованное мнение эксперта. Это позволяет надеяться, что методы те-

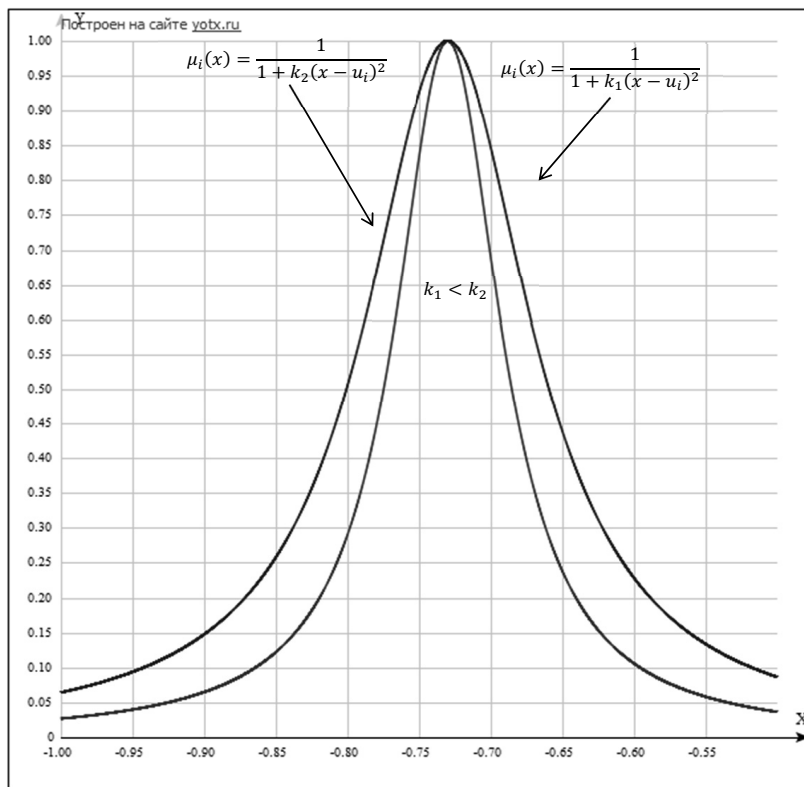


Рис. 1. Функция принадлежности нечеткому интервалу

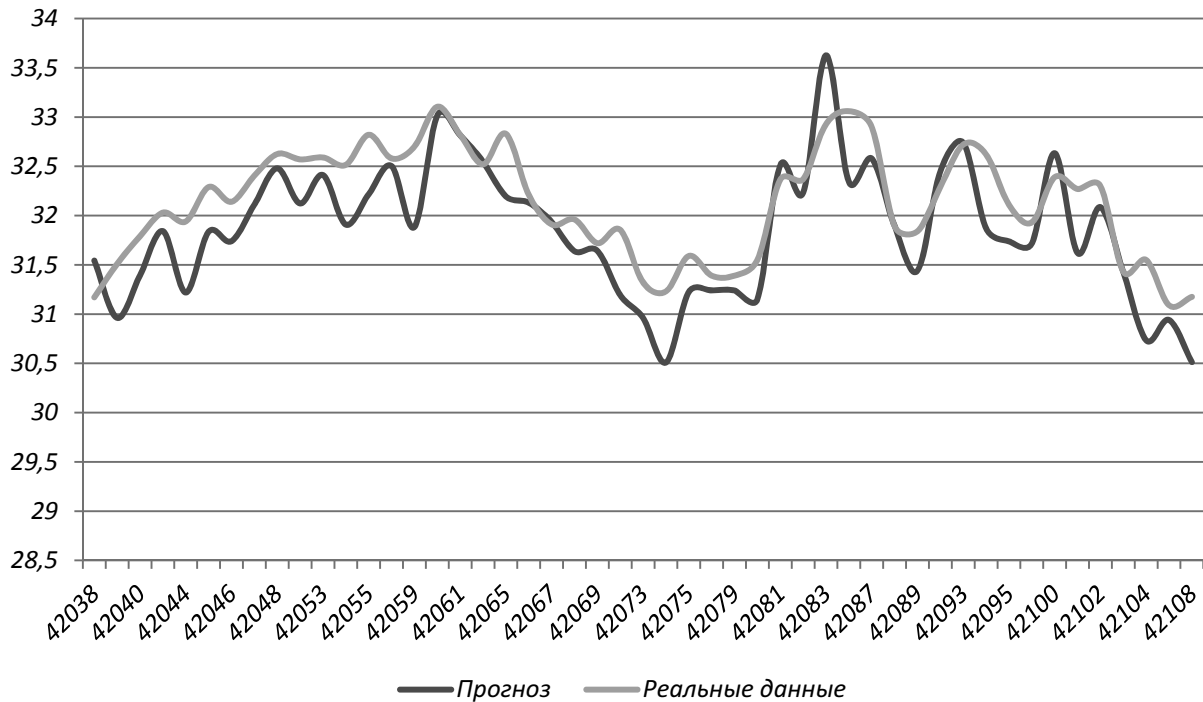


Рис. 2. Прогноз и реальные данные

ории нечетких множеств будут применяться и в других задачах со слабо формализованными данными [12].

К негативным сторонам можно отнести некоторую громоздкость и нетривиальность вычислений, особенно тех, которые связаны с выполнением неарифметических операций (например, вычисление минимаксной композиции матриц). Кроме того, неясно, как оценивать точность получаемых результатов. В то же время неточность результатов, вероятно, отражает неопределенность данных и дает в некотором смысле «честный» ответ на вопрос в ситуации неполной и неточной информации.

Литература

1. Волкова Е.С., Гисин В.Б. Меры возможности и внутренняя норма доходности инвестиционных проектов с нечетко определенными платежами // Вестник Финансового университета. 2014. № 3 (81). С. 93–104.
2. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. СПб: БХВ-Петербург, 2005. 736 с.
3. Гисин В.Б., Коннов В.В., Шаров В.Ф. Вероятностные модели для анализа ценообразования активов на фондовых рынках: Монография. М.: Финансовый ун-т, 2012. 152 с.
4. Гисин В.Б., Марков А.А. Ценообразование производных инструментов европейского типа на фрактальном рын-

- ке с транзакционными издержками // Вестник Финансового университета. 2011. № 1 (61). С. 34–41.
5. Гисин В.Б. Оценка стоимости опционов на рынке с транзакционными издержками и негауссовой ценовой динамикой // Экономические науки. 2013. № 100. С. 165–168.
6. Гисин В.Б., Ярыгина И.З. Управление рисками стоимости активов в динамических моделях рынка с транзакционными издержками // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2014. № 1. С. 85–101.
7. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. М.: Дело, 2004. 504 с.
8. Волкова Е.С., Гисин В.Б. Нечеткая линейная регрессия в оценке недвижимости // Вопросы оценки. 2015. № 1 (79). С. 26–33.
9. Шкляев А.О. Прогнозирование финансовых временных рядов методом скрытых марковских моделей // Научные записки молодых исследователей. 2015. № 1. С. 17–21.
10. Song Q., Chissom B.S. Forecasting enrollments with fuzzy time series – part 1 // Fuzzy Sets and Syst. 1993. No. 54. С. 1–9.
11. Şah M., Degtiarev K. A new trend heuristic time-variant fuzzy time series method for forecasting enrollments // Computer and Information Sciences-ISCIS 2005. Springer Berlin Heidelberg, 2005.
12. Михалькевич И.С. Повышение достоверности слабоформализованных данных // Научные записки молодых исследователей. 2014. № 2. С. 17–21.

Формирование банковских холдингов в современной России

Аннотация. В России термин «холдинг» нельзя назвать вполне правовым, так как нет единого нормативного акта о холдингах. В действующем законодательстве термин встречается редко, в том числе касательно банковских холдингов и групп (Закон «О банках и банковской деятельности»). Точного определения понятия «холдинг» до сих пор нет. Таким образом, есть потребность в исследовании данного понятия и систематизации информации о банковских холдингах и холдингах в целом.

В статье предлагаются результаты анализа нормативно-правового регулирования и практика формирования банковских холдингов современной России. Кроме того, выявлены критерии принятия решений при формировании банковских холдингов и проведена оценка стратегии их развития.

Учитывая существенную необходимость в унификации и стандартизации правового регулирования формирования и деятельности холдингов, в частности банковских, результаты проделанного автором анализа могут быть использованы в процессах разработки и реализации политики формирования банковских холдингов в современной российской практике.

Ключевые слова: банковские холдинги; холдинги; банковская система; управленческие решения; стратегия развития.

Abstract. In Russia the term “holding” is not entirely legal since there is no uniform regulation of holding companies in Russia, which governs their activities. The term is rarely found in existing legislation, for example, concerning bank holding companies and groups (the Law “On Banks and Banking Activity”), but the precise definition of the concept of “holding” is still not there. Thus, there is a need to study this concept and systematization of information on bank holdings and holdings as a whole.

The article presents the results of the analysis of normative-legal regulation and practice of the formation of Bank holding companies in modern Russia.

In addition, the article identifies criteria decision making in the formation of Bank holding companies, as well as an assessment of their development strategy.

Considering the significant need for unification and standardization the legal regulation of the formation and activity of holdings, in particular bank holding companies, the results of the analysis can be used in the processes of policy development and implementation of formation of Bank holding companies in the modern Russian practice.

Keywords: banking holdings; holdings; the banking system; management decisions; strategy development.



Афтандилова Я.А.,
студентка магистратуры
Финансового университета
✉ Aftandilidu@mail.ru

В числе субъектов предпринимательского права все чаще выступают холдинги, финансово-промышленные группы и другие интегрированные структуры. Рост разнообразия финансовых инструментов мирового финансового рынка привел к появлению внутренних, полностью самосто-

Научный руководитель: **Данилова О.В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Корпоративное управление и социальная ответственность бизнеса».

ятельных источников развития банковской системы.

Несмотря на то, что термин «холдинг» встречается в действующем законодательстве (например, в Законе о банках [1]), до сих пор нет легального определения этого понятия, поэтому современные исследователи проблем холдингов рассматривают это явление без учета значительных изменений в экономической жизни страны.

Согласно Указу Президента Российской Федерации, холдинговые компании образуются в процессе приватизации государственных предприятий [2]. И.С. Шиткина определяет холдинговую компанию как совокупность основного (преобладающего) и дочерних (зависимых) хозяйственных обществ [3]. Для участников холдинга нет полной прозрачности рынка. Они действуют не всегда в соответствии с экономическими принципами. Предприятия стремятся расширить свою область предпочтений путем индивидуализации продукции с помощью товарных знаков, рекламной кампании. Однозначно выделяются различия товаров, благодаря чему они в ограниченном объеме создают себе определенное монопольное положение. Доступ к рынку для новых продавцов при монополистической конкуренции ограничен в силу наличия предпочтений и необходимости индивидуализации продукции.

Определение кредитного рынка как совокупности финансовых институтов, осуществляющих кредитные операции, не только сужает категорию до субъектов отношений, но и ограничивает перечень субъектов финансовыми организациями, исключая нефинансовые и домашние хозяйства, играющие важную роль в кредитных отношениях.

Академик В.В. Лаптев определяет холдинг как производственно-хозяйственный комплекс, который состоит из головной организации (холдинговой компании) и дочерних предприятий [4].

Е.В. Рузакова предлагает под холдингом понимать совокупность холдинговой компании (основного общества или товарищества), а также двух и более дочерних обществ, которыми холдинговая компания управляет в силу преобладающего участия в их уставном капитале путем определения принимаемых такими обществами решений [5]. Учитывая то «важное место в структуре корпоративной культуры, которое занимают корпоративные ценности, целесообразно

говорить о том, что их формирование является важным инструментом поддержания и развития культурной среды компании» [6].

В Законе о банках банковским холдингом признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц с участием кредитной организации (кредитных организаций), в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга), имеет возможность прямо или косвенно (через третье лицо) оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации (кредитных организаций).

Закон о банках разграничивает понятия «банковский холдинг» и «банковская группа».

Крупные универсальные банки, реализующие силовую стратегию, проходят различные стадии развития. На определенном этапе устойчивый рост крупных финансовых групп сменяется стабильностью, и тогда в течение определенного периода их развитие идет вместе с рынком. Стабильность крупных структур достигается большими размерами, диверсификацией и наличием широкой сети дочерних организаций, филиалов, дополнительных и мини-офисов. Сохраняя гигантский оборот, финансовые группы могут постепенно утратить возможность добиваться соответствующей эффективности, снижаются темпы роста прибыли. Часто это бывает следствием стратегических ошибок, связанных с чрезмерной диверсификацией активов и их неэффективностью в отдельных сегментах.

Если кредитный рынок, на котором работает крупная финансовая группа, находится в фазе экономического роста, а ее эффективность становится ниже рыночной, такая группа может исчезнуть с рынка, став объектом поглощения более сильных финансовых групп, победивших в конкурентной борьбе. Производственный потенциал крупных банков, утративших жизнеспособность, интегрируется в систему более мощных финансовых групп. Рыночный механизм стихийно отработал форму обновления и ухода с рынка крупных банков без потрясений: они становятся объектом поглощения более современных и мощных финансовых групп.

Обобщение анализа практики убеждает в том, что конструирование холдингов — чрезвычайно богатый класс юрико-управленческих алгорит-

мов, основанных на решении по крайней мере следующих задач:

- определение базисных целей (основополагающих задач) создания желаемой холдинговой структуры и сопутствующих им экономических, правовых, репутационных и политических рисков;
- фиксация временного горизонта и принципиальной (холдинговой) периодизации достижения намеченных целей;
- обоснование и создание «архитектурного проекта» окончательной и всех значимых транзитных версий холдинга;
- юридический и организационный инструментальный формироваия холдинга, особенности его применения на каждой стадии создания холдинга;
- построение дерева целей (основополагающих и вторичных задач) реализации проекта с учетом возможности изменения «маршрута» формироваия холдинга в случае срабатывания соответствующих рисков;
- составление детального организационного плана-графика осуществления проекта, включающего как минимум указание на существо мероприятия, правовые основания соответствующих корпоративных и публичных действий и процедур, специфические риски каждого из них, сроки, исполнителей, контролеров, внутрифирменные организационные формы достижения целей указанных мероприятий.

При осмыслении характера и существа описанных выше усилий компании (группы компаний), которые, подчеркнем, носят как экспертный, так и управленческий характер (т.е. должны осуществляться на основе взаимодействия специалистов по корпоративному управлению основных владельцев бизнеса и топ-менеджеров), стоит обратить внимание на органическую взаимосвязь трех первых моментов. По этой причине во многих экспертных описаниях проекта они составляют один раздел.

Следует отметить, что ускорение консолидации кредитных организаций обусловлено стремлением российских банков к объединению активов с другими участниками рынка или к продаже бизнеса более крупному банку в связи с невозможностью развиваться самостоятельно. В частности, такое намерение может быть вызвано стремлением акционеров увеличить ресурсную базу, расширить географию присутствия банковской сети, преобразовывая приобретаемые в

регионах банки в филиалы, снизить затраты за счет роста масштаба и/или за счет увеличения номенклатуры банковских продуктов, минимизировать финансовые риски посредством диверсификации кредитного и процентного рисков, а также упростить ведение бизнеса в нескольких аффилированных между собой структурах и др.

Укрупнение банков, создание банковских групп и холдингов потенциально способствуют сокращению цены кредита. От размера банка зависит процент по кредиту для заемщика и, как следствие, для экономики в целом. Чем меньше по капиталу и/или активам банк, тем меньше клиентов он может кредитовать. Таким образом, эффект масштаба падает, затраты на выдачу ссуды растут, способствуя повышению процента. При этом фондирование мелких банков дороже, чем крупных, что также негативно отражается на процентной ставке. Объединение банков в группы и холдинги, помимо всего прочего, ведет к снижению процентных выплат по обязательствам банков и сокращению процентных ставок для заемщиков из нефинансового сектора, что стимулирует рост экономики.

Консолидация банковского сектора теоретически способствует повышению эффективности распределения финансовых ресурсов на рынке. Крупные игроки обладают информационным преимуществом перед мелкими, так как имеют доступ к значительной части рынка и могут осуществлять ее мониторинг, снижая таким образом риск невозврата выданных средств.

В качестве негативного момента следует отметить, что объединение банков может способствовать снижению конкуренции на ключевых банковских рынках. Кроме того, по мере сокращения числа банков позиция более крупных (их влияние на рынок) усиливается, что позволяет им занижать процентные ставки по депозитам и завышать по кредитам, увеличивая маржу и, как следствие, рентабельность. Так, рентабельность капитала банков, контролируемых государством, крупных частных банков и банков, контролируемых иностранным капиталом, в том числе по указанной выше причине, примерно вдвое превышает рентабельность капитала средних и малых российских банков. Условный рейтинг банков по признаку рентабельности выглядит следующим образом:

1. Банки, в уставном капитале которых свыше 50% принадлежит государству (включая Банк России, Внешэкономбанк и Агентство по страхованию

вкладов), а также являющиеся участниками групп, в которых данные банки являются головными.

2. Банки, в уставном капитале которых свыше 50% принадлежит нерезидентам.

3. Банки, в которых на решения, принимаемые участниками-нерезидентами (совокупная доля которых в уставном капитале КО более 50%), существенное влияние оказывают резиденты РФ.

4. Банки из числа 200 крупнейших по величине активов (за исключением тех, которые были включены в группы банков, контролируемых государством, и банков, контролируемых иностранным капиталом).

5. Банки, оставшиеся после вычета из общего числа банков, контролируемых государством, и банков, контролируемых иностранным капиталом, крупных частных банков, разделенные на группы по географическому признаку: средние и малые банки Москвы и Московской области, средние и малые банки других регионов.

Еще одним последствием консолидации могут стать риски системной нестабильности. Крупные банки более доходны, их активы хорошо диверсифицированы, и теоретически они более устойчивы к экономическим шокам, а власти рассматривают их как «слишком большие, чтобы обанкротиться». Однако практика показывает, что крупнейшие банки, в том числе государственные, подвержены тем же негативным тенденциям, что и банковский сектор в целом. Государство стремится поддерживать их в периоды нестабильности. Рассчитывая на помощь от государства, крупные банки более склонны к рискам, которые впоследствии могут привести к убыткам, восполняемым в основном не за свой счет, а за счет государства. Они (крупные банки) особенно чувствительны к рискам бюджетной сферы, а также к подходам государственной власти в части поддержки финансового сектора. Вместе с тем, по мнению некоторых экспертов, в ближайшей перспективе государственная поддержка будет сокращаться в связи с усилением прогнозируемого давления на федеральный бюджет, что в случае возникновения неблагоприятных явлений в банковском секторе может особенно негативно отразиться на финансовом состоянии крупнейших банков.

При этом важно учитывать, что каждый банк независимо от размера и характера собственности играет свою роль в развитии банковско-

го сектора и экономики. Банки, контролируемые государством, ориентированы преимущественно на задачи государственной промышленной и социальной политики, развитие банковской инфраструктуры (в связи с чем имеют доступ к более дешевому фондированию). Масштаб задач, стоящих перед госбанками, должен определять характер присутствия государства в банковском секторе. Вместе с тем доминирование банков с государственным участием в капитале, которое с каждым годом только усиливается, создает неблагоприятную конкурентную среду, повышая риски частных финансовых институтов. Крупные частные банки сконцентрированы на развитии корпоративного и розничного кредитования, а также на взаимодействии со смежными сегментами финансового рынка. Малые и средние банки в основном сосредоточены в регионах РФ и играют роль провайдеров услуг. В то же время банки, контролируемые иностранным капиталом, представляют собой источники ресурсов для российских финансовых и нефинансовых институтов и приносят передовые практики управления.

Следует отметить, что крупнейшие банки, как и банковские группы, и банковские холдинги, стремятся реализовывать задачи именно в той сфере, в которой располагают конкурентными преимуществами. Чем шире спектр финансовых услуг (банковские, страховые, управление активами, проч.), тем больше доля рынка, шире география обслуживания клиентов, выше рентабельность, потенциал развития и т.д.

Использование холдинговой формы управления бизнесом приводит к возникновению внутри корпораций различных по природе общественных отношений: организационных, управленческих, имущественных и т.п., что предопределяет сложный и многоуровневый характер их регламентации. Так, отношения в сфере холдинговой формы управления бизнесом, с одной стороны, регулируются публично-правовыми нормами, с другой – внутрифирменными.

В России, где слишком велики различия в уровне благосостояния людей в столицах и регионах, малые региональные банки обслуживают в основном предприятия малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Обслуживание такой клиентуры трудоемко, необходимо учитывать местные социальные и исторические особенности, традиции, низкий уровень экономической гра-

мотности клиентов. Обслуживая своих сограждан, сотрудники банка имеют полную информацию о клиентах, дополнительные способы контроля и воздействия, возможность индивидуального подхода. Клиенты также ценят в местных банках их способность понять проблемы и оказать помощь.

Уход с рынка малых региональных банков в лучшем случае приведет к их замене филиалами крупных столичных банков или банков других регионов. Деятельность филиалов регламентируется нормативными документами головной организации. Для принятия решений требуются дополнительные затраты материальных ресурсов и времени на согласования, недостаточно учитывается специфика региона. Кроме того, отдельные группы клиентов малых банков могут не соответствовать клиентской политике крупных банков, быть для них неэффективными. Скорее всего, это приведет к сокращению номенклатуры банковских услуг в регионе, а в ряде случаев, возможно, и к прекращению банковского обслуживания.

Проблема малых региональных банков, имеющих недостаточный капитал, активно обсуждается в экономической печати. Мы в целом разделяем мнение тех экономистов, которые считают, что успешно работающие малые региональные банки, имеющие собственную рыночную нишу, обслуживающие определенный контингент малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, имеют право на существование. Вопрос в том, с какими ограничениями они продолжают работу и как помочь таким банкам наращивать капитал и внедрять современные методы работы. Многие годы предлагается стимулировать слияние банков. Именно слияние, поскольку создание холдинга требует унификации процессов, эффективного менеджмента и дополнительных затрат на организационную структуру — осуществить все это малым банкам крайне сложно.

Холдинговое управление определяется также как совокупность способов воздействия или процесс, с помощью которых управляется и контролируется деятельность корпораций. Основная задача холдинговой компании — эффективное управление подчиненными предприятиями, входящими в ее состав. Цель такого управления — упорядочение процесса воздействия на подчиненные объекты со стороны субъекта управления — головной компании и, следовательно, увеличение прибыли компании и снижение потерь.

На кредитном рынке продавцами услуг выступают наделенные соответствующими полномочиями учреждения, покупателями — организации, компании, фирмы, учреждения и домашние хозяйства. Таким образом, кредитный рынок взаимодействует с рынком факторов производства и потребительским рынком.

Структура кредитного рынка включает субъекты рыночных отношений и кредитные услуги, которые являются своеобразными товарами. К субъектам кредитного рынка относятся кредиторы и заемщики (банки, предприятия, организации, домашние хозяйства и др.). Объектами отношений выступают кредитные услуги, в основе которых лежит движение средств на условиях возвратности или отсрочки платежа.

Взаимодействуя с рынком факторов производства, кредитный рынок проявляет себя как рынок капиталов. Кредит используется в процессе производства, с его помощью происходит увеличение стоимости. Заемщик получает прибыль, часть которой уплачивает кредитору в форме ссудного процента. Взаимодействуя с потребительским рынком либо вовлекаясь в покрытие разрывов в платежном обороте юридических лиц, кредитный рынок проявляет себя как рынок денег. Увеличивая покупательную способность домашних хозяйств или покрывая разрыв в платежном обороте заемщика, кредит не участвует в создании добавочной стоимости.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» /Собрание законодательства РФ, 05.02.1996, № 6, ст. 492.
2. Указ Президента РФ от 01.04.1996 № 443 (ред. от 24.08.1998) «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп» //Российская газета, № 64, 04.04.1996.
3. Шиткина И. С. Предпринимательские объединения: Учеб.-практич. пособие. М., 2013.
4. Лаптев В. В. Субъекты предпринимательского права: Учеб. пособие. М., 2011. С. 163.
5. Рузакова Е. В. Предпринимательские многосубъектные образования: правовая модель и действительность // Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности / Отв. ред., сост. проф. В. С. Белых. М., 2012.
6. Барнард Ч. // Ридер по курсу «Теория и социология организаций». Составители Щербина В. В., Фадеева М. Л. М.: ГУ-ВШЭ, ф-т менеджмента, 2010.

УДК 658

Проблемы и перспективы развития корпоративного управления в компаниях с государственным участием

Аннотация. Статья посвящена развитию и становлению корпоративного управления в компаниях с государственным участием в Российской Федерации. В работе раскрыты актуальность вопроса корпоративного управления в компаниях с долей государственного участия, определены роли государства и собственников в управлении компанией с долей государственного участия. На основе анализа эволюции корпоративного управления в Российской Федерации и за рубежом автор обозначил свою точку зрения и обосновал необходимость развития и совершенствования корпоративного управления в компаниях с государственным участием. В статье выявлены и проанализированы основные цели и задачи участия государства в деятельности корпораций, рассмотрены основные положения законодательства и нормативные правовые акты, регламентирующие корпоративное управление в компаниях с долей государственного участия.

Ключевые слова: корпоративное управление; акционерные общества; компания; государственное участие; механизмы корпоративного управления.

Abstract. The article is devoted to the development and establishment of corporate governance in companies with state participation in the Russian Federation. The work reveals the relevance of the issue of corporate governance in the companies with government shareholding, defined the role of the state and property owners in the management of the company with government shareholding. In the article the author has outlined his point of view, and justified the need for the development and improvement of corporate governance in companies with state participation in the Russian Federation. The author analyzes the development and evolution of corporate governance in the Russian Federation abroad. Identified and analyzed the main objectives and tasks of the state with the participation of their corporations. The author examines the main provisions and legal acts regulating corporate governance in the companies with government shareholding.

Keywords: corporate governance; joint stock company; the company; public participation; the mechanisms of corporate governance.



Жилин Ю.В.,

студент магистратуры
Финансового университета

✉ unagitiger@mail.ru

До настоящего времени качество корпоративного управления в российских компаниях с государственным участием выглядело выше, чем в частных

компаниях. Однако открытым остался вопрос: в какой степени корпоративные процедуры действительно эффективно используются, а в какой – симулируются?

В принципах корпоративного управления, принятых Организацией экономического сотрудничества и развития, указывается, что корпоративное управление включает комплекс отношений между администрацией компании, ее правлением, акционерами и другими заинтересованными лицами. Корпоративное управление также определяет рамки, в которых намечаются

Научный руководитель: **Харчилава Х.П.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративное управление».

задачи компании, а также средства реализации этих задач и контроля за результатами деятельности компании.

Надлежащее корпоративное управление должно способствовать подотчетности органов ее управления. Поэтому заметным событием стали сделанные летом 2008 г. шаги по замене части государственных служащих – членов советов директоров предприятий и банков с государственным участием на независимых директоров.

В международной передовой практике включение в состав советов директоров достаточного числа (до одной трети или даже половины от общего числа членов совета) независимых директоров, обладающих значительным опытом успешной организации бизнеса, профильными знаниями в ключевых вопросах деятельности компаний (создание эффективной системы корпоративного управления в целом, внутренний контроль, управление рисками пр.), способных, благодаря независимости от высшего менеджмента и крупных акционеров, к объективным, независимым оценкам положения дел на предприятии, результатов работы высших менеджеров, предложений крупных акционеров, – рассматривается как один из ключевых факторов повышения качества корпоративного управления.

Если рассматривать компанию с государственным участием с точки зрения теории жизненного цикла организации, то, по мнению Ицхака Адизеса¹, все госкомпании находятся как минимум на этапе *бюрократизации*. По Адизесу, стадия *бюрократизации* – это искусственно поддерживаемая жизнь.

Характеристики «бюрократической» компании следующие:

- большое количество правил и процедур, которые не имеют отношения к достижению целей компании;
- отсутствует чувства контроля у менеджмента и совета директоров;
- клиенты приобретают навыки обхождения бюрократических препон.

Организации с таким управлением не грозят смерть, поскольку она питается из неисчерпа-

емого источника государственной поддержки. В отличие от наемного работника, на нашем примере госслужащего собственник более всего заботится о контроле.

В последнее время немало внимания уделяется вопросам «омоложения» госкомпаний: совершенствованию корпоративного управления путем внедрения принципов и механизмов, применимых для частного бизнеса. В этом направлении сделано немало шагов в странах всего мира. Основные усилия направлены на:

- внедрение института независимых директоров;
- уменьшение количества вопросов, по которым вырабатываются директивы для голосования;
- усиление полномочий и ответственности членов советов директоров;
- создание эффективной системы вознаграждения менеджмента и членов совета директоров.

Сегодня имеет место неэффективное использование акционерного капитала, принадлежащего государству. Оно не обеспечивает собственнику (государству) приемлемую доходность. Не всегда четко определены цели государства в хозяйственной деятельности предприятий с государственным участием, не решены вопросы выбора критериев оценки эффективности участия государства в управлении собственностью и хозяйствующими субъектами. Поиску путей решения этих проблем и посвящено данное исследование.

Сравним венчурные предприятия с компаниями с государственным участием. Отметим, что большинство проектов повышенного риска зачастую предполагает несколько раундов финансирования, и в случае банкротства некоторые группы акционеров могут потерять свои вложения. Вот почему в качестве альтернативного механизма регулирования внутренней деятельности рискованного предприятия и защиты прав собственности акционеров используются акционерные соглашения. Иными словами, причиной заключения акционерных соглашений в рамках венчурного финансирования в отдельных случаях служит непригодность внутренних документов компании снимать проблемы корпоративного управления (в том числе это часто касается и их уставов). Кроме того, деятельность венчурных предприятий может быть направлена

¹ Ицхак Калдерон Адизес – один из ведущих мировых экспертов в области повышения эффективности ведения бизнеса и правительственной деятельности путем внесения кардинальных изменений, которые не порождают неразберихи и деструктивных конфликтов, препятствующих изменениям. <http://www.koob.ru/adizes/>.

на реализацию инновационной идеи, что требует от их участников соблюдения строгих требований конфиденциальности. Акционерные соглашения позволяют учитывать подобные особенности деятельности компании.

Однако региональным государственным органам не следует стремиться к полному контролю в отношении корпораций, поскольку бюджетные средства субъектов Федерации имеют преимущественно социальное целевое назначение, и без частных инвестиций даже в государственно-корпоративном секторе региональной экономики сегодня не обойтись. Основопологающая цель реформ в области инвестиционных подходов состоит в том, чтобы обеспечить условия для формирования единого для всей России социально-экономического, научно-технологического, культурного и политического пространства на принципах рыночной экономики. С этой точки зрения одним из негативных моментов является то, что региональная структура инвестиций является односторонней. Данное обстоятельство объясняется как отраслевыми приоритетами, так и наличием или отсутствием в соответствующих регионах необходимой рыночной и социальной инфраструктуры.

Экспертный совет при Правительстве Российской Федерации занимается анализом инвестиционных программ естественных монополий, долгосрочных программ развития и выполнении ключевых показателей эффективности (КПЭ), внедрением общественного контроля монополий, повышением прозрачности мегастроек, разработкой стандарта технологического и ценового аудита и т.д. Поэтому эксперты расценивают Кодекс корпоративного управления в первую очередь с точки зрения улучшения бизнес-климата, повышения конкуренции, производительности труда, прозрачности компаний с государственным участием.

По долгосрочным программам развития ряда компаний с государственным участием (в их числе, например, «Росгеология») Экспертный совет готовит заключения, которые представляет в Правительстве.

Одновременно не все законные формы участия государства в корпоративном управлении соответствуют целям их применения. Примером может служить институт «золотой акции». Для корпоративного управления обществами с «золотой акцией» характерны следующие черты:

- основная роль в системе корпоративного управления отведена совету директоров, «золотая акция» более действенна на стадии формирования органов управления обществом, чем непосредственно в принятии ключевых решений собранием акционеров;

- формально органы управления обществом отличаются более цивилизованной структурой, поскольку не перегружены исполнительным менеджментом, больше голосов принадлежит независимым директорам. Вместе с тем совет «перекошен» в сторону представительства власти, и при слабом влиянии частных акционеров их права могут нарушаться;

- как избыточность инструментов со стороны государства (это владение голосующими акциями, специальное право, высокое представительство в совете и ревизионной комиссии), так и возможность конфликта интересов между уровнями власти в одном и том же обществе (при наличии разных прав у этих уровней власти).

С начала 1993-го по 2005 г. включительно в России было создано 1 707 ОАО с «золотой акцией», из них в промышленности – 734, что составило до 6% от числа акционерных обществ, созданных в ходе приватизации. Поскольку отмена «золотой акции» не отражается в статистическом наблюдении, итоговая цифра по годам не говорит об истинном количестве ОАО с «золотой акцией». По официальным данным Федерального агентства по управлению государственным имуществом (ФАУФИ), на конец 2005 г. осталось 259 АО, в которых федеральное государство не владеет акциями, но применяется и сохранилась «золотая акция».

Основные проблемы государственных предприятий следующие:

1. Каждое государственное предприятие имеет свою специфику. Характер действий определяется соответствующим законодательством (ГУП, АО), существуют отношения с соответствующими министерствами;

2. Государственное предприятие может не нести финансовой ответственности за невыполнение производственных планов и т.д.;

3. Государственное предприятие может вообще не нацеливаться на получение прибыли;

4. Иногда совет директоров государственных предприятий не может установить компенсацию генеральному директору и менеджерам при

увольнении или нанять/уволить генерального директора;

5. Совет директоров должен иметь общественный мандат, данный федеральным или провинциальным правительством;

6. Член совета директоров государственного предприятия должен иметь право:

- ознакомления с результатами финансовой деятельности предприятия, назначения аудитора;
- назначать новых членов совета директоров (по западному образцу членов совета директоров назначают на 3 года);

7. Стратегические планы государственных предприятий должны быть одобрены правительством до их рассмотрения советом директоров.

Если необходимо привлекать дополнительные инвестиции, то следует улучшать практику корпоративного управления и соблюдать права акционеров, также важно учесть специфику государственного предприятия [1].

Классические теории бизнеса основаны на том, что менеджмент компаний действует только в интересах собственников бизнеса. Но, как показывает практика, в реальности это не совсем так. В подавляющем большинстве случаев, принимая решения, менеджмент руководствуется личными интересами, а не интересами собственников. Даже в случае, если менеджер является акционером управляемой компании, никто не может дать гарантий, что его интересы совпадают с интересами других акционеров.

Майкл Дженсен, американский экономист, бизнесмен, специалист в области экономики и финансов, утверждает, что менеджмент стремится не к увеличению стоимости компании, а к увеличению чистых потоков свободных денежных средств, которыми он может более или менее свободно распоряжаться, что, в свою очередь, создает условия для роста его материального благосостояния. Эмпирические исследования поведения управляющих и прежде всего управляющих в крупнейших американских корпорациях согласовываются с этой концепцией. Налицо конфликт интересов собственников и менеджмента.

Это не значит, что интересы государства как собственника должны превалировать всегда. Точно, нет. Но каждое решение, подчиненное целям, которые направлены или связаны, например, не с ростом стоимости компании, ее ликвидацией или сокращением, должно быть осознанным. Именно

в случае повышения роли, функции государства как собственника эти решения, может быть, будут более сбалансированными, взвешенными или, по крайней мере, более осознанными.

Естественно, именно государство вольно и должно выбирать правильный способ и время монетизации стоимости, создаваемой его, государства, активами (будь то продажа, получение дивидендов, секьюритизация будущих денежных потоков через долговые инструменты). Но совершенно точно, что независимо от форм монетизации стоимости принадлежащих государству активов принципиально важно сфокусироваться на повышении их экономической эффективности.

В процессе обсуждения долгосрочных стратегий будут возникать компании и активы, в отношении которых не удастся договориться и не удастся четко определить целеполагание. Такие активы точно нужно продавать. Принимая решение о продаже, не нужно во главу угла ставить максимальную цену. Возможно, стоит думать о том, сколько государство сэкономит, не расходуя управленческий ресурс на эти компании и активы, а перераспределив дефицитный управленческий ресурс на другие, более значимые объекты.

Исходя из действующего законодательства, наряду с извлечением прибыли, которое является основной целью деятельности всех коммерческих организаций, к целям участия государства в корпоративных правоотношениях относится обеспечение обороноспособности страны и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан Российской Федерации. Некоторые исследователи отмечают, что сочетание таких противоречивых целей деятельности в акционерных обществах с государственным участием, как выполнение общественно-полезных задач наряду с извлечением прибыли, может приводить к конфликту интересов. Так, классическая задача компании — максимизация капитала акционеров. Задачи государства в основном политические (стратегические) и социальные (услуги связи, поставки электроэнергии и др.). Указанные задачи, как правило, экономически не выгодны, что противоречит коммерческим целям общества. В таких условиях государство, в принципе, может игнорировать тяжелое финансовое положение компаний, убытки, невыплаченные долги [2].

Исследователи выделяют следующие цели участия государства в корпорациях:

1. Предоставление требующих масштабных инвестиций социально значимых товаров или услуг, производство которых невыгодно в рыночных условиях;

2. Стимулирование развития отдельных отраслей экономики или отдельных регионов посредством государственных инвестиций;

3. Предоставление товаров или услуг по цене ниже рыночной по причинам социального характера;

4. Предоставление рабочих мест и социального обеспечения;

5. Контроль над стратегически важными отраслями экономики по политическим мотивам;

6. Создание источника дохода для государственного бюджета из прибыли хозяйственного общества с участием государства (зачастую в форме государственной монополии, когда бюджет получает монопольную ренту);

7. Создание системы выигрышей для политиков и государственных служащих (в том числе через систему членства в советах директоров с высоким вознаграждением) [5].

Представляет интерес порядок закрепления целей деятельности компаний с участием государства за рубежом.

Так, можно привести в пример Корею и Турцию, где создана сложная система определения целей компаний с государственным участием. Так, в Турции компании с участием государства готовят программные предложения, содержащие основные цели компании и меры, направленные на их достижение. Программы подаются в правительство. Они рассматриваются и корректируются государственным казначейством и государственным комитетом по планированию. Финальная версия каждой программы утверждается кабинетом министров и публикуется в официальном издании. Утвержденные программы рассматриваются в качестве законодательных актов.

В других странах (например, Австралии и Франции) индивидуально с каждой компанией с государственным участием заключаются контракты, по которым компании обязаны достичь определенных для них с государством целей. В некоторых случаях менеджеры компании могут сами предлагать содержание корпоративного плана. Таким образом, данный контракт – результат соглашения между менеджментом и государством.

В Германии в уставах коммерческих организаций с участием государства указывают только общественно-полезные цели, которые государство ставит перед собой, участвуя в данном АО, так как получение прибыли – общая цель для всех АО.

В российских компаниях с государственным участием цели чаще всего сформулированы в уставе. Следует заметить, что в соответствии с п. 3 ст. 37 Федерального закона от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» (далее – приватизационный Закон, Закон о приватизации), закрепление целей деятельности в уставе АО, созданного путем преобразования унитарного предприятия, является обязательным.

Представляется, что закрепление конкретных целей деятельности АО с государственным участием в уставе может способствовать координации руководства общества в вопросах корпоративного управления.

Следует заметить, что кандидат юридических наук и автор учебника «Корпоративное право» О.А. Макарова предлагает для повышения эффективности функционирования акционерных обществ с государственным участием зафиксировать цели деятельности конкретного акционерного общества не только в уставе, но и в специальном документе (корпоративном плане). По мнению автора, контролирующие органы при оценке эффективности деятельности АО смогут руководствоваться данным документом.

Базовая идея деятельности совета директоров – формирование группы лиц, свободных от деловых и иных взаимоотношений с компанией и ее менеджерами и обладающих определенным уровнем знаний о ее деятельности, которые осуществляют надзорные функции от имени владельцев (акционеров/инвесторов) и других заинтересованных групп. В мире известны две основные модели совета директоров: англо-американская (унитарная) и немецкая. Сравним механизмы англо-американского корпоративного управления и корпоративного управления в России.

Механизмы корпоративного управления англо-американской модели

Формализация отношений между участниками корпоративного управления путем принятия регламентирующих документов, разработки фор-

мальных процедур и т.п. В частности, крупные компании принимают собственные корпоративные кодексы.

Представительство в совете директоров всех групп акционеров, включая миноритарных (в ряде случаев и представителей других групп интересов, например, профсоюзов).

Жесткая подотчетность менеджмента совету директоров (но не непосредственно крупным акционерам), а совета директоров – собранию акционеров.

Решение всех важных вопросов, выходящих за рамки текущего управления, на заседаниях совета директоров или собраниях акционеров.

Стремление исключить конфликты интересов и отношений аффилированности (например, когда менеджмент аффилирован с крупным акционером). С этой целью, в частности, в совет директоров приглашают сторонних независимых директоров – профессионалов, не связанных с акционерами и менеджментом компании. Во многих западных компаниях независимые директора составляют большинство в совете. Кроме того, директора, заинтересованные в тех или иных сделках, не могут участвовать в принятии решений по ним.

Исключение зависимости директоров от менеджмента. С этой целью, в частности, вопросы уровня зарплаты директоров решаются не менеджментом, а на специальном комитете при совете директоров.

Разделение «контроля и контролируемых». В частности, основные вопросы аудита и финансовой отчетности решает специальный комитет при совете директоров, а не менеджмент.

Публикация максимального объема информации о деятельности и финансовых показателях компании; обеспечение прозрачности действий менеджмента и крупных акционеров (по отношению к компании). Информационная прозрачность – одно из основных требований корпоративного управления.

Эти механизмы призваны обеспечить эффективную и честную работу всех участников корпоративного управления. Если механизмы корпоративного управления работают плохо, то возможны злоупотребления. Один из наиболее известных и скандальных примеров плохого корпоративного управления связан с американской компанией *Enron*, менеджеры которой подде-

лывали отчетность с целью завышения показателей прибыли. Корпорация *Enron* – американская энергетическая компания, обанкротилась в 2001 г. Штаб-квартира компании располагалась в Хьюстоне (штат Техас). Акции компании торговались на Нью-Йоркской фондовой бирже под тикером *ENE*. До банкротства в *Enron* работало около 22 000 сотрудников в 40 странах мира. Она являлась одной из ведущих в мире компаний в таких областях, как производство электроэнергии, транспортировка газа, газоснабжение, связь и целлюлозно-бумажное производство. В непроизводственном секторе компания занималась торговлей фьючерсами и производными ценными бумагами. Декларируемая выручка за 2000 г. составила порядка 101 млрд долл.

В конце 2001 г. стало известно, что информация о финансовом состоянии компании в значительной степени была сфальсифицирована с помощью бухгалтерского мошенничества. 2 декабря 2001 г. было объявлено о банкротстве компании. С тех пор *Enron* стал популярным символом умышленного корпоративного мошенничества и коррупции [3].

В России, в соответствии с законом «Об акционерных обществах», формально закреплена система двойных советов: совета директоров (наблюдательного совета) и правления. Однако членами совета директоров (наблюдательного совета) являются как независимые директора (которых чаще всего меньшинство), так и представители высшего менеджмента.

Особенности корпоративного управления

Нет данных о том, что «правильное» корпоративное управление непременно обеспечивает высокую конкурентоспособность компании. Например, многие крупные «семейные» компании, не соответствующие стандартам корпоративного управления, вполне конкурентоспособны. Считается, что корпоративное управление страхует от злоупотреблений, но делает компании менее гибкими.

В то же время компании, соблюдающие стандарты корпоративного управления, имеют несомненное преимущество в привлечении инвестиций (например, через *IPO* – *Initial Public Offering*, что буквально переводится как «первичное публичное предложение»). По мнению инвесторов, хорошее корпоративное управление обеспе-

чивает честность менеджмента и прозрачность деятельности компании. Поэтому риск потери средств существенно уменьшается.

Для компаний из развивающихся стран корпоративное управление особенно важно, так как международные инвесторы особенно опасаются за честность и деловые качества местного менеджмента. Как показывают исследования, капитализация компаний с хорошим корпоративным управлением существенно выше средней по рынку. Особенно велика эта разница для арабских стран, стран Латинской Америки (кроме Чили), Турции, России, Малайзии, Индонезии.

Корпоративное управление в России

Тема корпоративного управления в России стала предметом обсуждения с середины 1990-х гг., после завершения ваучерной приватизации, заложившей основу перераспределения собственности. Начало экономического подъема после кризиса 1998 г. содействовало новому переделу собственности. Это вызвало интерес к западным моделям взаимодействия акционеров и наемного менеджмента. Иностранные инвестиции в Россию и стремление российских бизнесменов к партнерству с западными фирмами стали важным фактором внедрения корпоративного управления в России. В числе первых компаний, внедрявших международные стандарты корпоративного управления, была компания «ЮКОС».

В настоящее время некоторые российские компании достигли международного уровня корпоративного управления. В их числе ПАО «ВымпелКом», ОАО «Вимм-Билль-Данн», ряд компаний энергетической системы, некоторые региональные телекоммуникационные компании и др. Рейтинг корпоративного управления публикуют *Standard&Poors* и консорциум Российского института директоров и рейтингового агентства «Эксперт РА», УК «Арсатера» в рамках вычисления ставки дисконтирования для оценки инвестиционной привлекательности публичных российских компаний [4].

В ряде публикаций указывалось, что в России сформировалась негативная «инсайдерская модель корпоративного управления», предусматривающая реализацию интересов доминирующих акционеров и менеджмента в ущерб инвесторам. Для российского корпоративного управления характерны следующие отрицательные черты:

Совмещение функций владения и управления. При этом компании, являющиеся публичными корпорациями, продолжают управляться как частные фирмы.

Слабость механизмов контроля деятельности менеджмента. В результате менеджеры подотчетны только доминирующему собственнику (а не всем акционерам) и, как правило, аффилированы с ним.

Распределение прибыли по внедивидендным каналам. То есть прибыль получают не все акционеры, а только доминирующие собственники (через различные финансовые схемы, например, при помощи трансфертных цен).

Низкая прозрачность большинства компаний, затрудненный доступ к информации о финансовом состоянии, реальных владельцах и аффилированности, об условиях существенных сделок.

Нередкое применение неэтичных и даже незаконных методов (размывание пакетов акций, увод активов, ограничение допуска на собрание акционеров, арест акций и т.д.) [5].

Подведем итог. Корпоративное управление — это новое явление для российской экономики, которое на современном этапе стало неотъемлемой составляющей российского бизнеса. Большинство крупных компаний функционируют в соответствии с принципами корпоративного управления, эффективно развиваются и приносят стабильный доход и уверенность в завтрашнем дне всем финансово-заинтересованным лицам в частности и российской экономике в целом.

Литература

1. Жданов А. Особенности управления в компаниях с государственным участием: мировой опыт // Корпоративные стратегии. № 33 (9499), 2013.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.
3. Чилимова Т.А. Особенности участия государства в системе корпоративного управления // Управленец. 2012. № 9–10 (38). С. 18–21.
4. Управляющая компания Арсагера — исследование корпоративного управления в России [Электронный ресурс]. URL: <http://arsagera.ru/~31459> (дата обращения: 09.10.2015).
5. Курманов А.Р. Институциональные альтернативы в корпоративном управлении компаний с государственным участием // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Выпуск 6, ноябрь — декабрь 2013.

Перспективы развития налогообложения добычи углеводородного сырья

Аннотация. Предметом исследования автора статьи являются проблемы развития налогообложения добычи углеводородного сырья в Российской Федерации. В статье рассматриваются различные аспекты «налогового маневра», а также перспективы введения в рамках российской системы таких налоговых режимов, как «Налог на финансовый результат» и «Налог на добавленный доход». Автор проводит правовой анализ проекта Федерального закона «О налоге на финансовый результат», выделяя наиболее важные проблемы и неточности законопроекта.

Методологическую основу статьи составили современные достижения теории познания. В процессе исследования применялись теоретический, общеправовые методы (диалектика, системный метод, анализ, синтез, аналогия, дедукция, наблюдение, моделирование), традиционно правовые методы (формально-логический), а также методы, используемые в конкретно-социологических исследованиях (статистические, экспертные оценки и др.).

По итогам статьи сделан вывод о концептуальной прогрессивности «Налога на финансовый результат». Вместе с тем выделены правовые проблемы, заложенные в тексте соответствующего законопроекта.

Ключевые слова: налоги; налогообложение; нефть; углеводородное сырье; налог на финансовый результат; налог на добавленный доход; налоговый маневр.

Abstract. The subject of the article are different problems of development of the taxation of the hydrocarbon production in Russian Federation. In the article were considered different aspects of „the tax maneuver” and prospects of implementation of some new taxes such as „The tax on financial result” and „The tax on added profit”. Besides, this article includes legal analysis of Statute of „The tax on financial result”. Within the framework of this article were considered the most important problems of this Statute. The methodological basis of article includes modern achievements of theory of knowledge. During the research the following methods were used: the general philosophical methods (dialectical method, systems approach, analytical method, synthesis, analogy, deduction, observation, modeling), traditional legal methods (formal logic method) together with the techniques of empirical sociological studies (statistics, expert judgment etc.). The main conclusion drawn from the results of the study, is that the concept of „The tax on financial result” is really progressive. However, in the Statute of „The tax on financial result” there are a lot of legal problems.

Keywords: taxes; taxation; oil; hydrocarbon production; The tax on financial result; The tax on added profit; the tax maneuver.



Бученков Г.А.,
студент
Финансового университета
✉ grixa9@bk.ru

Нефтегазовый сектор играет ключевую роль в российской экономике. Во многом именно от цен на энергоносители зависит интенсивность развития отраслей отечественного хозяйства и промышленности. Нефть и природный газ составляют львиную

Научный руководитель: **Ефимова Н.А.**, старший преподаватель кафедры «Предпринимательское и корпоративное право»

долю российского экспорта. Кроме того, нефтегазовые доходы, по сути, являются основой федерального бюджета страны.

По данным Министерства финансов Российской Федерации, содержащихся в «Основных направлениях бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов», доля нефтегазовых доходов в бюджете 2015 г. составляет 45,3%, а в бюджете 2016 г. – 45,1%. Ранее, в 2014 г. и первой половине 2015 г., доля нефтегазовых доходов в бюджете Российской Федерации оценивалась в 51,3 и 51,2% соответственно [1]. Незначительное снижение доли нефтегазовых доходов в российском бюджете, вызванное прежде всего падением цен на нефть, не дает оснований говорить о том, что Россия в обозримом будущем избавится от «нефтяной зависимости».

Поскольку нефтегазовая отрасль остается ведущей отраслью российской экономики, решение проблем, связанных с нефтяным сектором на сегодняшний день имеет стратегическое значение для обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Одним из наиболее животрепещущих вопросов российской нефтяной отрасли является вопрос о налогообложении добычи углеводородного сырья. В настоящее время система налогообложения в рассматриваемой сфере включает налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортную пошлину. Кроме того, взимается акциз на автомобильный бензин, дизельное топливо, автомобильные масла, другие продукты нефтепереработки и нефтехимии. Стоит отметить, что данная система вводилась в начале 2000-х гг. в экстренном порядке, и поэтому носит временный характер. Как отмечают специалисты, налогообложение в области добычи углеводородного сырья преследует преимущественно фискальные цели и не предусматривает существенных мер по стимулированию эффективной нефтедобычи. Однако в последнее время все чаще стали звучать предложения по комплексному реформированию системы налогообложения в нефтяной отрасли.

Так, например, в октябре 2011 г. была зафиксирована предельная ставка экспортной пошлины на сырую нефть, а в ноябре 2014 г. принят Закон № 366-ФЗ, предусматривающий проведение так называемого «налогового маневра». Суть данной реформы состоит в постепенном снижении экспортной пошлины на сырую нефть

и светлые нефтепродукты, а также в уменьшении некоторых видов акцизов при планомерном повышении НДС и экспортной пошлины на темные нефтепродукты. Данная мера, по мнению экспертов, должна привести к повышению рентабельности глубокой нефтепереработки.

В августе 2015 г. в Государственную Думу Российской Федерации поступил законопроект № 862141-6. В нем предусмотрено введение специального налогового режима, получившего название «налог на финансовый результат» (НФР). Суть данного налогового режима сводится к отказу от неэффективной схемы налогообложения, используемой в НДС, и переходу к налогообложению прибыли, получаемой компанией вследствие реализации нефти.

Надо отметить, что законопроектом предусмотрена пилотная версия НФР, которая предполагает введение данного режима лишь на определенной территории, координаты которой указаны в таблице в рамках статьи 346.55. Однако в случае, если эксперимент себя оправдает, НФР может быть распространен и на другие месторождения.

Согласно рассматриваемому законопроекту объектом НФР является прибыль, полученная налогоплательщиком от реализации углеводородного сырья. При этом под прибылью понимается разность между доходами, полученными налогоплательщиком от реализации нефти и газового конденсата, и произведенными расходами, определяемыми в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом Российской Федерации (для налога на прибыль организаций). Впрочем, надо заметить, что законопроектом в рамках статьи 346.57 устанавливаются особенности признания доходов и расходов организаций для целей НФР [2].

Налоговой базой НФР является денежное выражение прибыли от реализации углеводородного сырья. Доходы при этом учитываются исходя из цен, указанных в соответствующем гражданско-правовом договоре, или цен, определяемых в соответствии с разделом V.1 НК РФ. Кроме того, доходы могут исчисляться исходя из минимальной суммы дохода от реализации углеводородного сырья, определяемой по формуле, закрепленной в статье 346.59 НК РФ. Положительно в данной формуле то, что используемые в ней переменные либо устанавливаются государством, либо являются объективными показателями

мирового рынка. Фактически таким образом государство минимизирует риски для бюджета. Налогоплательщики не смогут, уклоняясь от уплаты НДФЛ посредством занижения доходов, довести налоговую базу до нуля, так как в этом случае НДФЛ будет исчисляться, исходя из минимальной суммы доходов. Тем не менее рассматриваемая формула не исключает возможность уклонения от налогов путем занижения доходов, а лишь устанавливает его возможные пределы. Кроме того, «ахиллесовой пятой» законопроекта остается возможность уклонения от НДФЛ с помощью завышения расходов и убытков. Важно отметить, что в законопроекте допускается возможность перенесения убытка на будущие налоговые периоды в течение 10 лет. Убыток, не перенесенный на текущий налоговый период, может быть перенесен на налоговые периоды, следующие за текущим. Налоговым периодом в рамках НДФЛ является календарный год. При этом в качестве отчетного периода устанавливается календарный месяц, два месяца, три месяца и т.д. Налоговая ставка НДФЛ устанавливается в размере 60% от налоговой базы. Из них 48% налога перечисляется в федеральный бюджет, а 12% переводится в бюджет субъекта РФ, на территории которого находится добывающее месторождение. По итогам отчетного периода исчисляется сумма авансового платежа, которая уплачивается не позднее 28 дней с момента истечения соответствующего отчетного периода. Уплаченные авансовые платежи засчитываются в счет уплаты НДФЛ по итогам налогового периода, а также в счет уплаты следующего авансового платежа. Уплата НДФЛ и соответствующих авансовых платежей производится по месту нахождения организации [2].

Необходимо отметить, что НДФЛ – не единственный возможный налог, основанный на экономическом результате добычи углеводородов. Альтернативой ему выступает «Налог на добавленный доход» (НДД).

В отличие от НДФЛ, в качестве налоговой базы НДД используется чистый денежный поток, т.е. выручка за вычетом капитальных и эксплуатационных затрат. Кроме того, при исчислении НДД учитывается рентабельность проекта. Фактически чем выше отношение накопленных доходов к накопленным затратам, тем выше ставка по НДД [3]. Поэтому НДД выгоднее вводить по отношению к новым месторождениям, в то время

как НДФЛ может использоваться применительно к уже действующим.

Концепцию НДД в Российской Федерации сложно назвать новинкой. Впервые она нашла свое отражение еще в проекте НК РФ в 1996 г. Законопроекты, содержащие предложения о введении НДД, появлялись в 1997 и 1998 гг. Однако дальше второго чтения в Государственной Думе они не проходили.

Важно отметить, что экономическая ситуация в конце 1990-х гг. складывалась таким образом, что эксперименты с новыми налоговыми режимами на углеводородное сырье не несли в себе большого риска для бюджета. Прежде всего, это было связано с относительно низкой ценой на нефть. Однако с началом 2000-х цена на углеводороды выросла, и нефтегазовые доходы стали играть ключевую роль в формировании консолидированного бюджета. Кроме того, в 2002 г. был введен в действие НДС, который, несмотря на «временный характер», глубоко укоренился в налоговой системе Российской Федерации [4]. В этих условиях шансов у НДД не оставалось никаких.

В настоящее время ситуация изменилась. Многие эксперты сходятся во мнении, что действующая налоговая система, и в частности НДС, «тормозит» развитие нефтедобычи в России и препятствует освоению перспективных запасов углеводородов [5].

Речь идет о том, что общий режим НДС делает нерентабельным или малорентабельным эксплуатацию труднодоступных месторождений нефти и газа, так как не учитывает затраты на их разработку. В связи с этим Правительство России вынуждено вводить огромное количество адресных льгот, направленных на поддержку тех или иных месторождений. Де-факто, государственная власть регулирует налогообложение в сфере добычи углеводородов в «ручном режиме», что порождает проблемы с точки зрения налогового администрирования. Таким образом, концепции налогообложения экономического результата от добычи углеводородов вновь приобретают былую популярность.

На сегодняшний день системы налогообложения добычи углеводородного сырья, базирующиеся на экономическом результате, не получили широкого распространения в мировой практике. Подобные системы активно применяются в таких странах, как Великобритания, Австралия,

Норвегия, некоторые штаты Канады. В то же время ключевые нефтедобывающие страны, как, например, США, Саудовская Аравия, Венесуэла по-прежнему предпочитают пользоваться роялти или соглашениями о разделе продукции [6].

Рассмотрим вкратце режимы налогообложения добычи углеводородов в некоторых странах, принявших концепцию, подобную НФР или НДД.

В Великобритании система роялти полностью отменена. Вместо нее в отношении нефтяных компаний функционирует система налогов на прибыль:

- 1) корпоративный налог на прибыль (30%);
- 2) дополнительный налог (32%);
- 3) Нефтяной налог для старых лицензий, по которым разрешение на разработку выдано до 1993 г. (50%).

Таким образом, суммарная налоговая ставка для новых лицензий составляет 62%, а для лицензий, выданных до 1993 г., – 80%.

Стоит отметить, что английской системе налогообложения добычи углеводородов не чужды и налоговые вычеты по отношению к определенным категориям нефтяных запасов. Кроме того, в Великобритании действует налоговое огораживание по отношению к деятельности на шельфе.

Аналогичная система налогообложения добычи углеводородов действует и в Норвегии. Здесь ставка корпоративного налога на прибыль составляет 28%. При этом ставка дополнительного налога доходит до 50%. Таким образом, совокупная ставка по налогам в нефтяной сфере может составить 78%.

В Норвегии также функционируют налоговые вычеты. Например, в течение четырех лет вычитаются капитальные затраты. При этом применяется «аплифт» в размере 30% от налоговой базы [3].

В отечественной научной литературе выделяют три основных аргумента, подтверждающих целесообразность введения НДД или НФР в сфере добычи углеводородного сырья:

1) необходимость отказаться от оборотных налогов, перевести систему налогообложения добычи углеводородного сырья из «ручного» в «автоматический» режим управления и, как следствие, сократить количество адресных льгот и вычетов;

2) упрощение налогового администрирования;

3) стимулирование развития нефтедобывающей отрасли, увеличение объемов добычи,

повышение рентабельности труднодоступных месторождений и «тяжелой» нефти.

Между тем зарубежный опыт показывает, что страны, перешедшие на системы налогообложения, сходные с НДД и НФР, не смогли в полной мере испытать на себе положительный эффект нововведений. Например, необходимость применения адресных, «точечных» льгот и вычетов никуда не делась. Зато значительно усложнилось налоговое администрирование и увеличился штат сотрудников соответствующих контрольных органов. Наконец, ни в одной из стран не удалось достичь значительного роста добычи углеводородов, и абсолютно во всех снизился уровень поступлений в бюджет.

Пожалуй, единственным экономическим плюсом НФР, НДД и сходных с ними является снижение налоговой нагрузки на нефтяные компании. Государство фактически берет на себя львиную долю рисков добывающих компаний, так как при уменьшении их доходов именно государство понесет значительные убытки.

Важно заметить, что в научной литературе и экспертной среде не сложилось единого мнения по поводу возможных последствий введения в Российской Федерации НДД или НФР. В связи с этим хотелось бы поприветствовать «пилотный характер» внесенного в Государственную Думу законопроекта о НФР. На наш взгляд, реализация данного эксперимента – единственный способ объективно оценить все преимущества и недостатки режима НФР в контексте отечественной системы налогообложения. Тем не менее считаем необходимым обратить внимание на некоторые неточности в формулировках рассматриваемого законопроекта.

Прежде всего отметим статью 346.56, в соответствии с которой объектом НФР признается прибыль, полученная налогоплательщиком от реализации нефти. При этом абзац 2 данной статьи определяет реализацию как «безвозмездную передачу углеводородного сырья и (или) его передачу на переработку на давальческой основе, а также его передачу в рамках одной организации для целей собственного потребления и (или) производства иных видов товаров (работ, услуг)» [2].

Очевидно, авторы законопроекта имели в виду, что представленные в определении элементы входят в содержание понятия «реализация» наряду с возмездной передачей углеводородного сы-

рья. Тем не менее в рассматриваемом определении возмездная передача углеводородного сырья отсутствует. На наш взгляд, подобная неточность может вызвать, в случае принятия законопроекта, ряд неприятных коллизий и правовых проблем.

Потенциально проблемным, по нашему мнению, является вопрос о методе признания доходов и расходов. Согласно пункту 1 статьи 346.57 «при определении объекта налогообложения учитываются доходы от реализации углеводородного сырья, определяемые в соответствии со статьей 249 настоящего Кодекса и признаваемые в соответствии с порядком, установленным статьей 271 настоящего Кодекса и иными положениями главы 25 настоящего Кодекса» [2].

Из предложенной формулировки не совсем понятно, может ли в рамках режима НФР использоваться кассовый метод признания доходов и расходов? С одной стороны, текст не содержит прямой отсылки к статье 273 НК РФ, регулирующей кассовый метод определения доходов и расходов. С другой стороны, подобная отсылка содержится в статье 249 НК РФ, которая по смыслу рассматриваемой статьи применяется при определении объекта налогообложения НФР без каких-либо изъятий. Кроме того, анализируемая статья законопроекта указывает на возможность применения «иных положений главы 25 НК РФ», среди которых вполне могут оказаться и положения о кассовом методе.

Исходя из смысла и общей направленности законопроекта, можно предположить, что кассовый метод в рамках режима НФР не применяется. Данное предположение подтверждается п. 3 статьи 346.57, из формулировки которого вытекает, что при определении расходов, связанных с добычей углеводородного сырья, применяется только метод начисления.

В таком случае не совсем понятно, почему данное ограничение не находит своего отражения в п. 6 статьи 346.57, где перечисляются требования к учету доходов и расходов. Кроме того, неясно, почему законопроект не предусматривает внесение соответствующих изменений в п. 1 статьи 273, где перечисляются субъекты, которые не вправе пользоваться кассовым методом.

Помимо всего прочего, хотелось бы поддержать мнение о том, что перечень участков недр, к которым может быть применен НФР, должен устанавливаться не в законе, а в соответствующем По-

становлении Правительства России. Подобное решение сделает систему НФР более гибкой, а также оптимизирует объем главы 26.6 НК РФ. Справедливым представляется замечание Правительства России о необходимости в соответствии с частью 3 статьи 2 Бюджетного кодекса РФ все содержащиеся в законопроекте изменения в Бюджетный кодекс РФ выделить в отдельный закон.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что рассмотренный в рамках настоящей статьи законопроект о НФР в целом представляется достаточно прогрессивным. Более того, время запуска режима пилотной версии выбрано весьма удачно, так как в связи с низким уровнем цен на углеводороды, даже в случае провала эксперимента, бюджет понесет минимальные потери.

Литература

1. «Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов» [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/ONNP_2016-2018.pdf (дата обращения: 05.10.2015).
2. Проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и Бюджетный кодекс Российской Федерации» № 862141-6 [Электронный ресурс]. URL: [http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/FC217B7C80A5F20243257EA1004B1196/\\$FILE/862141-6_14082015_862141-6.PDF?OpenElement](http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/FC217B7C80A5F20243257EA1004B1196/$FILE/862141-6_14082015_862141-6.PDF?OpenElement) (дата обращения: 05.10.2015).
3. Рубцов А., Ежов С. НФР – основа следующего маневра// Нефтегазовая вертикаль. 2015. № 1. С. 46.
4. Комарова Н. Законопроект о введении налога на финансовый результат – налоговая новация, которая позволит значительно улучшить инвестиционный климат в нефтяном секторе, усилит валовую налоговую отдачу. 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.adhmmao.ru/wps/portal/hmao/vse_novosti/novost/sa_news_trips/sa_news_trips_russia/5ab28b65-456c-48bb-9ba1-141b1cf4a3da/e9069dfb-9f14-4c1e-b1f5-94357e621899 (дата обращения: 05.10.2015).
5. Бурутин В.В. Проблемы налогообложения нефтяной отрасли и государственное регулирование ее развития [Текст] / В.В. Бурутин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 3. С. 95.
6. Панчева В.С. Совершенствование налогообложения добычи нефти и газа в России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. С. 91.

УДК 347.191.1

Коммерческие и некоммерческие организации: особенности, критерии классификации

Аннотация. Используя метод сравнительного анализа, автор исследует существующие организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов, выявляет недостатки действующего законодательства Российской Федерации в данной сфере. По мнению автора, в Гражданском кодексе Российской Федерации сегодня используются не все классификации юридических лиц, применяемые в науке гражданского права. Кроме того, деление на коммерческие и некоммерческие организации не является совершенным и требует внесения в законодательство определенных поправок.

Ключевые слова: организационно-правовая форма; юридическое лицо; классификация юридических лиц; коммерческие организации; некоммерческие организации.

Abstract. The purpose of this study speaks analysis of the existing organizational and legal forms of business entities, the identification of shortcomings of the existing legislation of the Russian Federation in this area.

The main method of the research was the comparative analysis applied on legislation of the Russian Federation.

On the basis of all the analyzed data indicated that the Civil Code Russian Federation does not use all the legal classification of persons employed in the science of civil law. It is also noted that the division between commercial and non-profit organizations is not perfect and requires making certain amendments.

Keywords: organizational-legal form; a legal person; the classification of legal entities; business organizations; non-profit organizations.



Колдаев Д.Г.,

аспирант кафедры
«Корпоративное управление»

✉ deniskoldaev@mail.ru

Современное развитие рыночных отношений в экономике страны определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Множество видов и способов коммерческой деятельности в различных отраслях экономики формирует потребность в применении различных форм организации предпринимательской деятельности.

Организационно-правовая форма (ОПФ) хозяйствующего субъекта – признаваемая законодательством страны форма хозяйствующего

субъекта, иными словами, юридического лица, индивидуальных предпринимателей или организаций, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, фиксирующая способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели деятельности [1].

Организационно-правовые формы юридических лиц обусловлены следующими признаками [2]:

- путями формирования имущества юридического лица;
- правами учредителей (акционеров, участников, членов) и самого юридического лица в отношении этого имущества;
- возникновением и прекращением прав учредителей (акционеров, участников, членов);
- порядком взаимодействия учредителей (акционеров, участников, членов) в вопросах управления юридическим лицом;

Научный руководитель: **Бутова Т.В.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление».

- ответственностью учредителей (акционеров, участников, членов) перед кредиторами юридического лица.

Понятие организационно-правовой формы можно рассматривать как совокупность базовых характеристик, определяющих деятельность фирмы. В нее включается содержание фирменного наименования коммерческой организации в целях указания объема правоспособности и внутренней организации данного юридического лица. Стоит отметить, что на современном этапе развития экономики страны ощущается необходимость конкретизации организационно-правовой формы и в отношении некоммерческих организаций.

Отсутствие легально закрепленного в законодательстве Российской Федерации понятия организационно-правовой формы вызвало различные толкования на уровне научных публикаций. Необходимо заметить, что в них прослеживается общая тенденция: авторы не только пытаются закрепить само понятие, но и сформулировать значения термина применительно к институту юридического лица [3].

Организационно-правовая форма связана с понятием вида юридического лица и зачастую воспринимается как тождественная категория. Тем не менее следует рассматривать термин «организационно-правовая форма» в качестве самостоятельной дефиниции, в связи с чем предлагается следующее определение.

Организационно-правовая форма — это совокупность специфических признаков имущественной и организационной обособленности, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственника, учредителей, участников, самого юридического лица, в ряде случаев структурных подразделений и ответственности друг перед другом, контрагентами, потребителями, конкурентами, государством и обществом.

Организационно-правовая форма дает возможность разграничения тех или иных видов субъектов хозяйствования, используя некоторый набор классификационных признаков. Стоит заметить, что организационно-правовая форма является более широким понятием, чем юридическое лицо. Понятия «организационно-правовая форма субъекта хозяйствования» и «вид юридического лица» соотносятся как общее с частным [4].

В случае если организационно-правовая форма не удовлетворяет интересам юридического лица, нет необходимости ликвидации такого лица и образования нового. Организационно-правовая форма может быть реорганизована в иную [5].

Принимая решение о выборе ОПФ, предприниматель выбирает необходимый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, действующего законодательства [6].

Предприятия (фирмы), составляющие основу предпринимательского сектора, представляют собой самостоятельные хозяйственные единицы разных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности. Под коммерческой понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц, физических и юридических, которая должна приносить предприятию коммерческую выгоду, а именно прибыль [7, 8].

Эволюция правового регулирования организационно-правовых форм участия субъектов в гражданском обороте оказала существенное влияние на современную систему юридических лиц [9]. Действующее гражданское право постоянно стремится к формированию эффективной системы жизнеспособных организационно-правовых форм юридических лиц и одновременно вводит новые правовые конструкции. Эволюционный принцип формирования системы юридических лиц в действующем гражданском законодательстве позволяет оптимально учесть разноплановые частно-правовые интересы субъектов гражданского права, а равно публично-правовые интересы общества и государства. В настоящее время уже сформированы новые организационно-правовые формы юридических лиц, ранее не известные отечественному гражданскому законодательству, в частности хозяйственное партнерство, публичные и непубличные акционерные общества [10].

В числе современных тенденций изменения системы юридических лиц следующие:

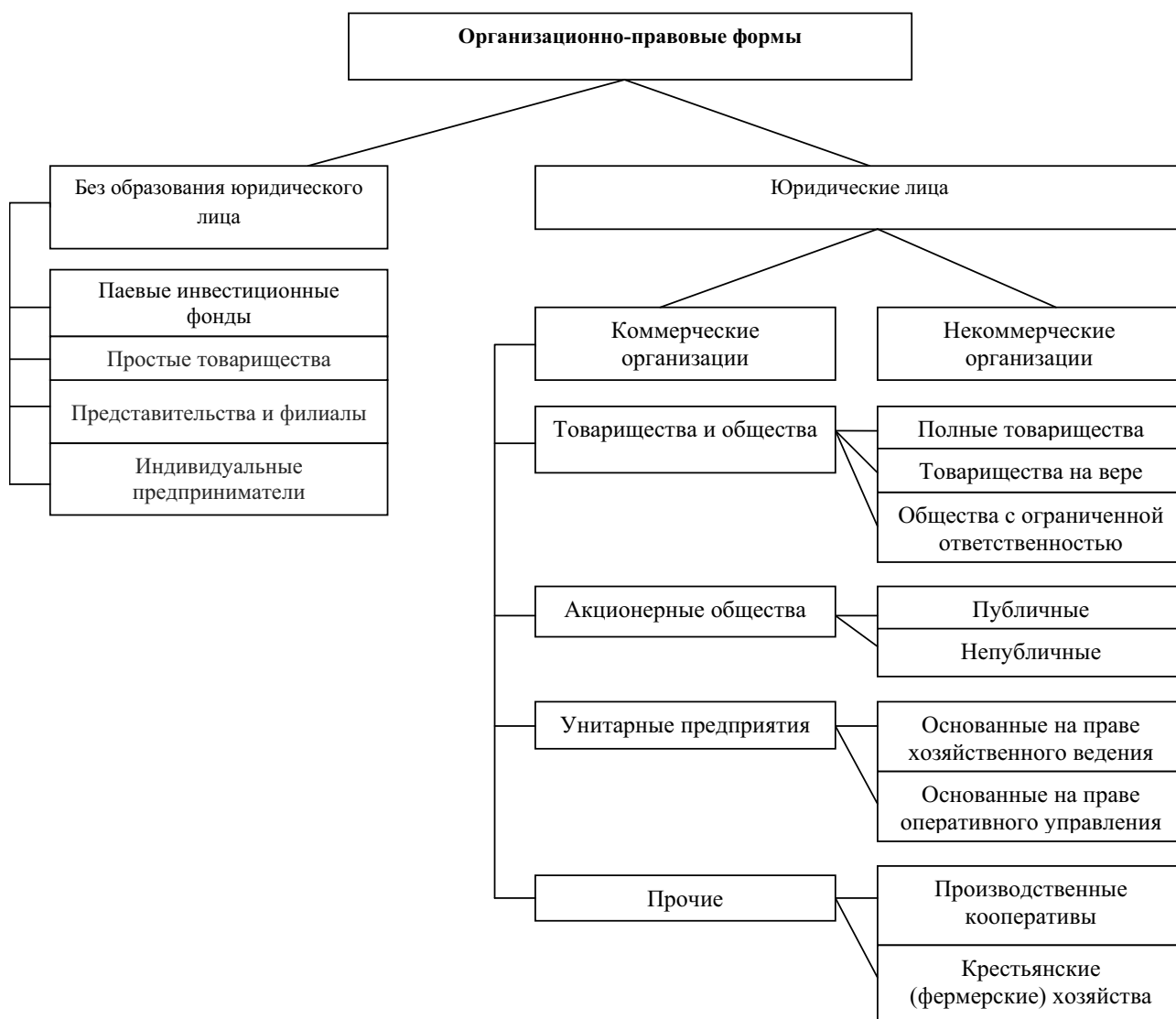
- сокращение числа организационно-правовых форм юридических лиц;

- отбор наиболее выгодных конструкций с экономической точки зрения;
- оптимизация организационно-правовых форм некоммерческих организаций;
- стремление обеспечить баланс частных-правовых и публично-правовых интересов.

Применяемая сегодня в России система организационно-правовых форм хозяйственной деятельности, введенная в основном Гражданским кодексом Российской Федерации, включает 4 формы предпринимательства без образования юридического лица, 7 видов коммерческих организаций и 14 видов некоммерческих организаций. Классификация организационно-правовых форм хозяйствования в Российской Федерации представлена на *рисунке*.

Необходимо отметить, что, несмотря на достаточную разработанность теоретической базы вопроса, термин «организационно-правовая форма юридического лица» не получил необходимого освещения в юридической литературе.

В Гражданском кодексе Российской Федерации используются не все классификации юридических лиц, применяемые в науке гражданского права. В кодексе представлены деление юридических лиц на коммерческие и некоммерческие организации (ст. 50 ГК РФ); классификация субъектов в зависимости от прав участников на имущество создаваемой организации (п. 2 ст. 48 ГК РФ); деление, основанное на форме собственности имущества юридического лица (ст. 212 ГК РФ); виде правоспособности организации (ст. 49



Организационно-правовые формы хозяйствования

Источник: составлено автором.

ГК РФ); традиционное разграничение объединения лиц и капиталов. Однако за рамками норм гражданского законодательства остаются такие классификации, как деление юридических лиц на корпорации и учреждения, юридические лица частного и публичного права, деление предпринимательских объединений на правосубъектные и не обладающие качеством правосубъектности. Последняя классификация, озвученная сторонниками монистической концепции предпринимательского права, учитывает присутствие на практике и в отдельных нормативных актах новых для традиционной цивилистики хозяйствующих субъектов, не соответствующих закреплённому в законодательстве понятию юридического лица.

Поэтому можно сделать вывод, что представленная в действующем Гражданском кодексе Российской Федерации система организационно-правовых форм юридических лиц основана на самом общем делении их на две крупные группы: коммерческие и некоммерческие.

Из общего смысла закреплённых в действующем законодательстве понятий коммерческой и некоммерческой организации следует, что законодатель, фиксируя вышеуказанные понятия, обозначил основной критерий, который положен в основу разграничения двух традиционных типов юридических лиц, — критерий цели. Тем не менее часто в различной юридической и правовой литературе используются другие критерии разграничения коммерческих и некоммерческих организаций.

Критерий организационно-правовой формы зачастую не принимается во внимание доктриной, считающей, что он является формальным, неспособным изменять природу юридического лица. С использованием критерия организационно-правовой формы можно более конкретно выделить отличия в объеме правоспособности коммерческих и некоммерческих организаций и учитывать, что некоммерческие организации действительно являются самостоятельными и достаточно важными участниками гражданских правоотношений.

Правоспособность некоммерческих организаций, по сравнению с коммерческими, имеет ограниченный характер, что проявляется и в особенностях установленных законом организационно-правовых форм, учитывается законодателем при закреплении особенностей их правового статуса.

Данный вывод можно сделать исходя из того, что организационно-правовые формы некоммерческих организаций позволяют юридически оформить участие государства в тех сферах, которые не могут оставаться вне государственного контроля.

Но, несмотря на всю важность и значимость данного критерия, нельзя не отметить, что предложенное действующим законодательством деление на коммерческие и некоммерческие организации не является совершенным и требует определенной корректировки.

Литература

1. Тиньков С.В. Организационно-управленческий механизм становления и развития малого предпринимательства: дис. ... канд. экон. наук. М.: МФЮА, 2008.
2. Колоколова Е.О. Кооперация как форма самоорганизации населения [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. 2010. № 3. С. 1–4. URL: <http://teoria-practica.ru/-3-2010/philosophy/kolokova.pdf>.
3. Березинец И.В., Ильина Ю.Б. Изменение организационно-правовой формы российских компаний: взаимосвязь с финансовыми результатами деятельности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент, 2008, № 1.
4. Гусева Т.А., Тулупова Ю.И. Сравнительный анализ организационно-правовых форм осуществления предпринимательской деятельности в российском и англо-американском законодательстве // Законы России: опыт, анализ, практика, 2009, № 9.
5. Гутников О.В. Оптимизация видов юридических лиц в соответствии с потребностями гражданского оборота // Журнал российского права, 2011, № 1.
6. Козлова Н.В. Понятие и сущность юридического лица. Очерк истории и теории: Учебное пособие. М.: «Статут», 2003.
7. Вайпан В.А. К вопросу о юридических лицах публичного права // Право и экономика, 2011, № 3.
8. Гончаров А.И. Предупреждение банкротства коммерческой организации по законодательству РФ: методология и механизмы реализации / А.И. Гончаров // Законодательство и экономика. 2006. № 9. С. 12–21.
9. Целовальников А.Б. Особенности правового положения хозяйственных партнерств: «первые впечатления» // Власть закона. 2012. № 4. С. 99.
10. Бутько Л.В. К вопросу о развитии конституционной реформы в современной России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 78. С. 119.

УДК 342.41

Конституционные основы и механизмы защиты гражданского общества

Аннотация. Положения Конституции Российской Федерации являются фундаментальной основой для развития гражданского общества. Однако на практике встречаются противоречия конституционных принципов и российских реалий как на федеральном, так и на региональном уровне.

Автор рассматривает различные подходы к толкованию гражданского общества, обращаясь к трудам Платона, Аристотеля, Д. Локка, Ш. Монтескье, Г. Гегеля и К. Маркса. Сравнивая и анализируя их взгляды, автор приходит к наиболее общему определению гражданского общества.

Анализируя основы конституционного строя Российской Федерации, автор выявляет существующие противоречия и предлагает пути их устранения. По мнению автора, конституционные основы являются фундаментом формирования гражданского общества.

Ключевые слова: Конституция Российской Федерации; конституционные права и свободы; конституционные основы; гражданское общество.

Abstract. Constitutional foundations of the Russian Federation are the fundamental provisions for the development of civil society, but in practice there is a contradiction of the constitutional principles and Russian realities, which contributes to the need to study this issue both at Federal and regional levels.

This article considers the constitutional framework in collaboration with civil society. Initially, the Author considers various approaches to the interpretation of civil society, citing as examples the views of such scientists as D. Locke, Montesquieu, Hegel and Marx, comparing and analysing their views, the author comes to the most common definition of civil society.

Analyzing the fundamentals of the constitutional system of the Russian Federation, the author reveals the contradictions to them and offers solutions to address them, and identifies the principal mechanisms for the protection of constitutional rights and freedoms. In the end, the author comes to the opinion that the constitutional framework is the Foundation for the formation of civil society, since they contain provisions which form the basis of all public foundations, and therefore their elimination will contribute to the full development of civil society.

Keywords: The Constitution of the Russian Federation; constitutional foundations; civil society.



Гаршина А.М.,

студентка юридического факультета
Финансового университета

✉ aleksandra-garsh@yandex.ru

В наше время весьма актуальны вопросы, связанные с гражданским обществом. Граждане, развиваясь и формируя свою правовую культуру, хотят сами участвовать в управлении государством и решать общественные дела. Однако зачастую из-за этого возникает множество проблем, так как каждый стремится действовать, руководствуясь своими интересами. Поэтому именно гражданское об-

Научный руководитель: **Курилюк Ю.Е.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры «Конституционное и муниципальное право».

щество призвано решить конфликты интересов и создать благоприятную среду для всех социальных слоев и классов.

Гражданское общество – это особое понятие, к единому толкованию которого еще не пришли, такой вывод можно сделать исходя из различных аналитических исследований, которые так или иначе затрагивают эту тему.

Нет точной даты появления самого термина «гражданское общество», однако можно утверждать, что он имеет довольно долгую историю. В античной философской это понятие появилось впервые у Цицерона, но оно также есть в трудах Платона и Аристотеля. Идеи, которые присутствовали в античности, являются базисом для всех последующих теорий гражданского общества.

По мнению Аристотеля, гражданское общество есть общество граждан, т.е. разницы между обществом и гражданским обществом нет

В своем знаменитом диалоге «Государство» Платон разделяет «частное», которое он относит к семье, и «общественное», которое принадлежит государству. При этом данные категории едины. Гражданское общество не может существовать как без государства, так и без догосударственного состояния общества. Вместе с тем оно является обязательным условием существования сообщества людей. Из этого следует, что «гражданское общество» равнозначно с обществом в современном понимании, и оно является основанием для обособления его от государства.

В «Политике» Аристотеля также присутствует разделение на «семью» и «общество», последнее, по сути, является государством. Семья – это «первичная ячейкой общества», которая является и подчиненной государству, и целью его существования. Государство у Аристотеля является союзом равноправных граждан, живущих в полисе или как общество, созданное из нескольких селений. Основой общества и государства Аристотель называет частную собственность, а целью – ее защиту. По мнению Аристотеля, гражданское общество есть общество граждан, т.е. разни-

цы между обществом и гражданским обществом нет.

Особое значение данное понятие стало приобретать в XIX веке, когда были опубликованы работы на эту тему. Например, Д. Локк в своих трудах представлял гражданское общество как социум, живущий по естественным законам вне политики [1]. В свою очередь Ш. Монтескье понимал гражданское общество как отношения между индивидом и государством, выраженные не напрямую, а через различные субъекты [2].

Многих ученых интересовал вопрос гражданского общества, например, Гегель считал, что гражданское общество – это совокупность групп с различными интересами, которые основываются на определенных потребностях, осуществляемых посредством труда [3]. В марксизме, в свою очередь, под этим термином понимались материальные отношения людей, образованные определенным способом производства. В настоящее время под гражданским обществом обычно понимают общество с развитыми экономическими, культурными, правовыми и политическими отношениями, независимое от государства, но взаимодействующее с ним [4].

Гражданское общество должно поддерживаться извне, и поэтому оно не может существовать без законодательно регулируемого правового государства. В нашей стране основным нормативно-правовым актом является Конституция, которая закрепляет принципы организации государства и его взаимоотношения с обществом и человеком, т.е. основы государственного строя. К конституционно-правовым основам относятся: федерализм, который разграничивает предметы ведения и полномочия между государственной властью Российской Федерации и субъектами Российской Федерации, при этом обеспечивая целостность государства; демократический политический режим; республиканская форма правления, при которой органы государственной власти избираются на определенный срок, а граждане обладают различными правами; человек, его права и свободы являются высшей ценностью, что предписывает государству предоставлять права в полном объеме и способствовать их реализации и защите; суверенитет многона-

ционального народа, т.е. верховенство народной власти; государственный суверенитет, что предполагает верховенство и независимость государственной власти Российской Федерации; разделение властей на законодательную, исполнительную и судебную; признание России светским государством; Российская Федерация – социальное государство, что обязывает власть создавать и поддерживать условия, обеспечивающие достойную жизнь и свободное развитие человека; рыночная экономика, которая поддерживает различные формы собственности; идеологическое многообразие и политический плюрализм, которые запрещают установление единой идеологии и однопартийной системы. Именно на этих основах базируется все остальное законодательство, так как они являются ядром всего права. Конституционные основы закреплены в первой главе Конституции РФ и содержат всего 16 статей.

Основы конституционного строя являются фундаментальными в системе права, и поэтому им не должны противоречить остальные нормативные правовые акты. Так, например, ч. 1 ст. 4 ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» полностью повторяет ст. 14 Конституции РФ. Также в п. 1 ст. 3 Уголовного Кодекса РФ прописано: «Задачами настоящего Кодекса являются: охрана прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности, окружающей среды, конституционного строя Российской Федерации от преступных посягательств, обеспечение мира и безопасности человечества, а также предупреждение преступлений», что опять доказывает, что данный нормативный правовой акт основывается именно на главе 1 Конституции РФ. Приведем также в пример ФЗ «О референдуме в Российской Федерации», который гласит: «Референдум наряду со свободными выборами является высшим непосредственным выражением власти народа...», что также соответствует Конституции.

Однако не все нормативные правовые акты полностью соответствуют Конституции РФ, и из-за этого возникают коллизии и противоречия в праве. К примеру, ст. 1 Конституции Российской Федерации гласит: «Российская Федерация – Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республикан-

ской формой правления». В то же время в п. 2 ст. 5 Конституции Российской Федерации прописано: «Республика (государство) имеет свою конституцию и законодательство». Но разве может существовать государство внутри другого государства? Конституционный Суд в своем определении от 06.12.2001 г. № 250-О разъяснил, что понятие «республика» (государство), отражает особенности субъектов Российской Федерации, связанные с историческими, национальными и иными факторами, но никак не признает их полного государственного суверенитета. А это значит, что данное противоречие является мнимым и разрешать его не нужно.

В главе 1 ст. 21 Конституции Республики Татарстан говорится о том, что данный субъект имеет свое собственное гражданство. В Конституции Республики Башкортостан данного положения нет, а это значит, что данные субъекты неравноправны, и это противоречит ч. 1 ст. 5 Конституции РФ.

Гражданское общество должно поддерживаться извне, и поэтому оно не может существовать без законодательно регулируемого правового государства

На наш взгляд, необходимо устранить существующее противоречие, разработав единые начальные положения для всех субъектов Российской Федерации. К ним можно будет отнести следующие положения: провозглашение принципов демократии, законности, народовластия; сохранение единства и целостности территории; главенство прав и свобод человека и гражданина; разделения властей; наличие единого экономического пространства и единого гражданства.

Помимо того, что конституционно-правовые основы находят свое отражение во всех нормативных правовых актах, они в свою очередь имеют специфический механизм защиты. Раньше считалось, что само наличие Конституции уже гарантирует и реализует защиту основ государства и права. Однако сейчас мало кто придерживается данной точки зрения. Основам конституционного строя нужна защита как от внешних, так и от внутренних

угроз. При этом требуется не только противостоять различным угрозам, но и гарантированно противостоять им.

Защиту основ конституционного строя обычно перекалывают на государство. Однако представители государственной власти порой сами представляют опасность для конституционного строя, так как существует возможность обойти различные законы. Поэтому подлинная гарантия защиты основ конституционного строя базируется на организации общества, которая бы обеспечивала контроль, исключая любые попытки нарушения Основного Закона.

Президент Российской Федерации, согласно ст. 80 Конституции РФ, является гарантом Конституции, что означает его прямую ответственность за соблюдение ее основ. Федеральное Собрание принимает федеральные законы во исполнение и соблюдение Конституции РФ. А Правительство обязано следить за соблюдением Конституции и ее основ.

Российская Федерация – социальное государство, что обязывает власть создавать и поддерживать условия, обеспечивающие достойную жизнь и свободное развитие человека

Еще одной особенностью правовой охраны основ конституционного строя является то обстоятельство, что не только все государственные органы обязаны обеспечивать соблюдение конституционных норм и принципов, но и органы местного самоуправления также должны следить за соблюдением данных норм во всех населенных пунктах Российской Федерации.

Еще одним органом, призванным защищать и охранять конституционные основы, является Конституционный Суд. В его полномочия и функции входят: толкование Конституции и ее основ, проверка законов, подзаконных актов и международных договоров на непротиворечие Конституции.

Конституционно-правовые основы охраняют и различные нормативные правовые акты, например ФЗ «О гражданстве Российской Федерации», который регулирует порядок при-

обретения, восстановления и прекращения гражданства.

И еще одним важнейшим методом защиты конституционно-правовых основ является сложный механизм их изменения. В положения первой главы Конституции нельзя внести поправки, она изменяется и дополняется только всенародным голосованием. А перед ним, согласно п. 2 ст. 135, если предложение о пересмотре положений глав 1, 2 и 9 Конституции Российской Федерации будет поддержано тремя пятими голосов от общего числа членов Совета Федерации и депутатов Государственной Думы, то в соответствии с федеральным конституционным законом созывается Конституционное Собрание.

Гражданское общество – это общество, в котором создаются все условия для благоприятного развития человека посредством наделяния его определенными правами. Глава 1 Конституции Российской Федерации создает базу для формирования и развития этих прав, так как в ней закреплены основы конституционного строя. Статья 1 Конституции определяет Российскую Федерацию как демократическое федеративное государство с республиканской формой правления. Статья 3 Конституции Российской Федерации закрепляет принцип народовластия, который формирует основы для становления и развития гражданского общества в демократическом государстве. Статья 13 Конституции Российской Федерации устанавливает принцип идеологического многообразия и политического плюрализма, который также является основополагающим для развития гражданского общества. Таким образом, конституционные правовые основы являются базовыми для формирования гражданского общества.

Литература

1. Савноков Л.Л. Некоторые подходы к осмыслению гражданского общества // Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. № 7 С. 101–105.
2. Тихомиров Ю.А. Гражданское общество в фокусе права // Журнал российского права. 2013. № 10.
3. Демидова Л.А., Сергеев В.И. Адвокатура в России. М.: Юстицинформ, 2006. С. 569.
4. Дурнова И.А. Правовой механизм защиты основ конституционного строя Российской Федерации. Саратов, 2013. С. 226.

УДК 316.344.233

Социально-культурные особенности формирования среднего класса

Аннотация. Существуют различные подходы к определению среднего класса. Приоритетность изучения этого направления в науке определяется значимостью среднего класса для формирования стабильного общества. Чем выше доля среднего класса, тем выше экономическая активность и предсказуемость развития социума. Ввиду отсутствия единой системы показателей задача определения количественной доли среднего класса в России связана с некоторыми трудностями.

Авторы рассматривают специфику формирования среднего класса в России, приводят различные формулировки понятия качества жизни, подчеркивая значение субъективных параметров его оценки. Особое внимание уделено выявлению взаимосвязи между количественным показателем численности среднего класса в стране и уровнем качества жизни. С целью выявления признаков среднего класса проведен анализ вторичных данных. Рассмотрен процесс формирования культурного и интеллектуального потенциала общества за счет изменения численности среднего класса. Отмечена корреляция между классовой принадлежностью и доступом к различным гражданским правам и свободам.

Ключевые слова: средний класс; культура; качество жизни; гражданское общество; стратификация.

Abstract. There are different approaches to determining the middle class. Priority direction in the study of science is determined by the importance of the middle class for the formation of a stable society. The higher the proportion of the middle class, the higher the economic activity and predictability of the development of society. The problem of determining the proportion of the middle class in Russia is facing some difficulties due to the lack of a unified system of indicators.

The article deals with the specifics of the formation of the middle class in Russia. Authors suggest the various formulations of the concept of quality of life and emphasize the importance of the subjective quality of life parameters. Particular attention is paid to the identification of the

relationship between the proportion of the middle class in the country and the level of quality of life. The authors give the analysis of secondary data, aimed to identifying signs of the middle class. The article provides the process of the formation of the cultural and intellectual potential of society by changing the proportion of the middle class. It noted a correlation between social class and access to a variety of civil rights and liberties.

Keywords: middle class; culture; quality of life; civil society; stratification.



Гриневич В.В.,

студентка

Финансового университета

✉ greentory@mail.ru



Кузнецова М.М.,

студентка

Финансового университета

✉ kuznetsova.mm@mail.ru

Научный руководитель: **Оборский А.Ю.**, кандидат философских наук, доцент кафедры «Прикладная социология».

Исследование проблем качества жизни населения находится в центре внимания современной науки. Это вызвано назревшей необходимостью поиска и применения новых подходов к управлению развитием общества, связанных в первую очередь с самим человеком. При этом огромное значение приобретает развитие интеллектуального потенциала личности, ее способность генерировать новые знания и осваивать современные технологии. Повышение качества жизни населения становится одной из основных задач государства.

Понятие качества жизни охватывает почти все стороны жизни общества, отсюда возникает сложность в его определении. В настоящее время в научной литературе существует множество толкований понятия «качество жизни», однако общепринятого научного определения данного понятия нет. Качество жизни населения является интегральной оценочной категорией, определяемой объективными и субъективными характеристиками жизнедеятельности человека и/или социума по отношению к объективному и/или субъективному эталону имеющихся у них потребностей [1].

Понятие качества жизни тесно связано с понятием потребностей. Можно говорить о том, что потребности отдельного человека – это набор его субъективных параметров качества жизни. Возможность удовлетворения потребностей, как известно, у людей неодинакова,

что ведет к расслоению общества на классы. При этом формирование устойчивого среднего класса является одним из признаков достижения высокого качества жизни. Средний класс является такой социальной группой людей, которая имеет устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей. Чем больше доля среднего класса, тем выше экономическая активность, стабильность и предсказуемость развития общества [2].

В вопросе идентификации среднего класса все социологи единодушны только в одном: в России она крайне затруднена. Далее начинаются разногласия. При этом сталкиваются совершенно противоположные позиции. Это объясняется тем, что для выделения среднего класса разные эксперты используют разные критерии. Например, различия в подходах к определению численности среднего класса привели к тому, что в современной России оценка колеблется от 2 до 50%. При этом оценки западных экспертов нередко оказываются даже более оптимистичными, чем оценки их российских коллег. С уверенностью можно сказать только то, что в России численность среднего класса существенно ниже, чем в развитых странах.

По данным исследования Фонда «Общественное мнение», проведенного в апреле 2014 г., к среднему классу сегодня себя относят 41% граждан Российской Федерации [3].

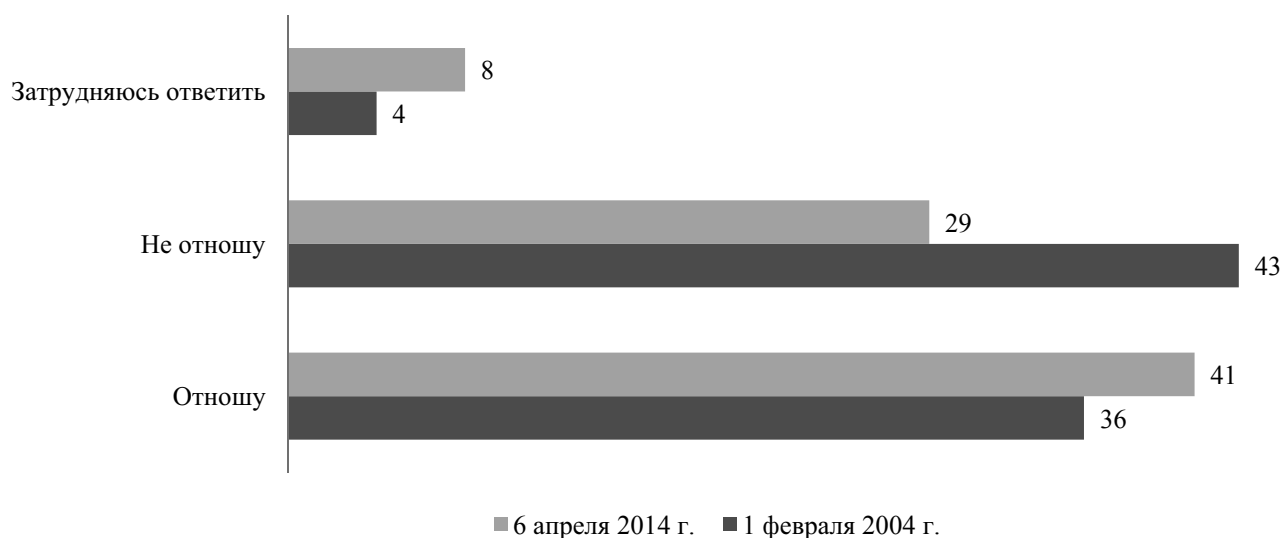


Рис. 1. Данные опроса о принадлежности к среднему классу (в % от числа опрошенных)

Основными критериями принадлежности к среднему классу россияне считают материальное благополучие – 27% респондентов, и лишь немногие говорят о необходимости высшего образования и каких-то других качеств (например, предприимчивости или социальной активности) – 3% респондентов. Как, по мнению респондентов, изменился «классовый» состав населения России за десять лет, видно на *рис. 1*.

Одна из главных трудностей выделения среднего класса в российском обществе заключается в отсутствии четких критериев идентификации. В результате при опросах к среднему классу относят себя как только что выбравшиеся из нищеты, так и совладельцы и директора предприятий. Хотя очевидно, что первые скорее «не дотягивают» до среднего, а вторые скорее представляют высший класс.

Благодаря экономическому росту численность бедных слоев населения может сократиться за счет перехода части этой группы в средний класс. Но, как правило, слои, избавившиеся от бедности, при первом экономическом кризисе могут утратить свои позиции. Поэтому устойчивый средний класс не может быть сформирован в подобных условиях.

Как показало исследование Института социологии РАН, профессиональную основу среднего класса в России составляют работники государственного сектора [4]. Типичный представитель этой социальной группы – чиновник с высшим образованием и зарплатой не менее 40 тыс. рублей. У него имеется собственное жилье или хотя бы ипотека. Также он должен иметь кредитную историю в нескольких банках.

В данном исследовании для отнесения индивидов к среднему классу было разработано четыре критерия. Во-первых, уровень образования. Респондент должен иметь как минимум среднее специальное образование. Во-вторых, профессиональный статус, подразумевающий нефизический характер труда. В-третьих, уровень благосостояния. Для оценки этого критерия рассчитываются показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений для данного типа поселения или количество имеющихся товаров длительного пользования не ниже медианного значения по населению в целом. И, наконец, самоидентификация. Респондент должен самостоятельно

оценить свое положение в обществе по десятибалльной шкале. Индивида относят к среднему классу, когда оценка превышает 4 балла или равна им.

Средний класс является такой социальной группой людей, которая имеет устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей

Однако, как и любая социальная группа, средний класс не является однородным. Эксперты выделяют в его составе два образования. Это ядро среднего класса и его периферия. В ядро входят относительно стабильные группы населения, обладающие наиболее устойчивыми характеристиками. Периферию ядра среднего класса составляют индивиды, чье положение менее стабильно. Кроме того, ряд характеристик от ядра к периферии слабеет.

Одна из главных трудностей выделения среднего класса в российском обществе заключается в отсутствии четких критериев идентификации

Для выделения ядра и периферии среднего класса использовались две ключевые характеристики: уровень образования и социально-профессиональный статус. К ядру среднего класса были отнесены имеющие высшее образование и навыки работы на компьютере руководители, предприниматели и специалисты. В периферии оказались другие представители выделенного по вышеупомянутым четырем критериям среднего класса.

По мнению экспертов, ядро и его периферия как раз и составляют российский средний класс. Среди россиян, не вошедших в этот социальный слой, также были выделены две группы – потенциальный средний класс и остальное население. К первой группе были отнесены те, кто не соответствовал среднему классу по уровню образования, уровню благосостояния или по самоидентификации, но при этом имел профессиональный статус, соответствующий характерным для среднего класса типам

занятости. Вторую группу составили те, кто не проходил в средний класс по социально-профессиональному статусу. Эксперты отнесли к этой группе и тех, кто, имея соответствующий среднему классу уровень образования и социально-профессиональный статус, не проходил в него по дополнительным критериям: уровню благосостояния и самоидентификации.

По мнению специалистов, характерной чертой среднего класса является наличие личного автомобиля, по крайней мере, средней ценовой категории

Таким образом, используя специально разработанный методологический аппарат, эксперты Института социологии РАН пришли к выводу, что численность ядра среднего класса, т.е. его наиболее стабильной части, составляет 16% от численности населения. При этом к периферии относятся 26% населения. Следовательно, средний класс, согласно данным исследования, составляет 42% населения. При этом большая часть этой группы (26% периферии) подвержена влиянию экономических кризисов и в любой момент может перейти в иной слой, не выдержав оценку

по одному из критериев. Динамика изменения доли ядра, периферии и потенциального среднего класса в общей численности населения России представлена на *рис. 2*.

Центр стратегических исследований (ЦСИ) компании «Росгосстрах» оценил численность среднего класса в России на основании анализа рынков недвижимости, автотранспорта и туристических услуг. Специалисты считают, что существует набор знаковых товаров и услуг, доступ к которым определяет принадлежность той или иной семьи к среднему классу. В него входят: свое жилье, оборудованное современной мебелью и бытовой техникой, новый российский автомобиль или нестарая иномарка, доступ к платным медицинским и образовательным услугам, отдых за границей или на российских курортах.

По мнению специалистов, характерной чертой среднего класса является наличие личного автомобиля, по крайней мере, средней ценовой категории. Участников исследования разделили на пять условных групп в зависимости от уровня дохода. При этом четвертую (могу купить автомобиль, но не квартиру) и пятую (могу купить квартиру или новый дом) группы ЦСИ рассматривает как российский средний класс.

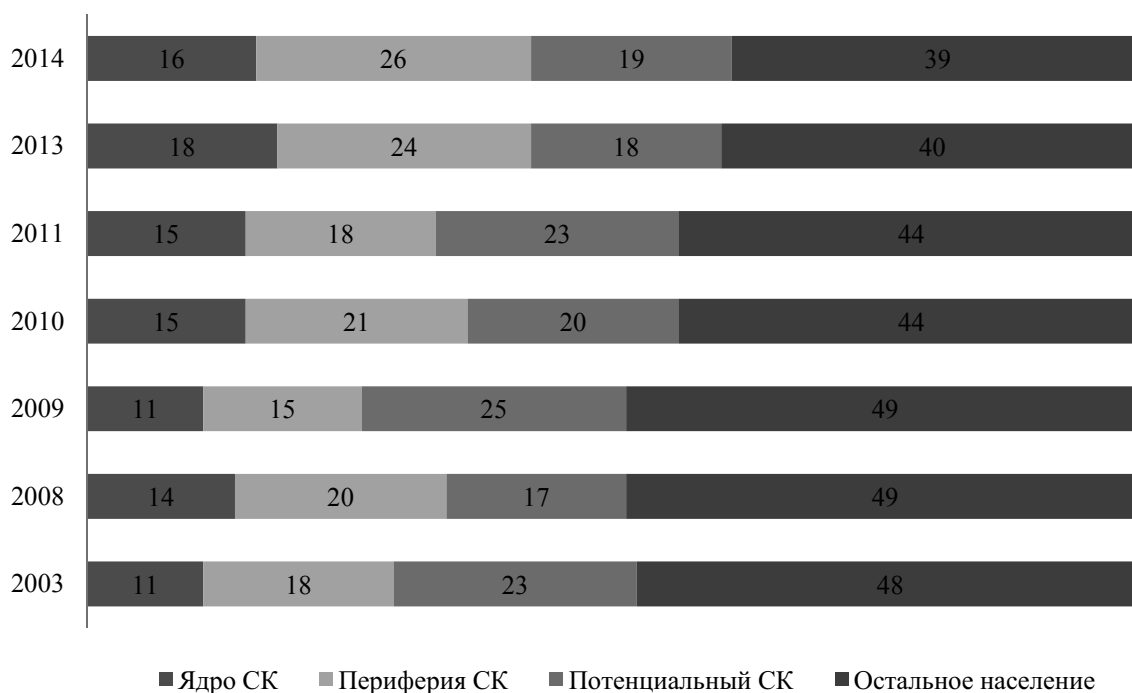


Рис. 2. Динамика изменения доли ядра, периферии и потенциального среднего класса в общей численности населения России, %

К этим двум группам по самооценке благосостояния себя относят 19% населения, что недалеко от численной оценки, полученной на основании анализа динамики рынков (16%) [5].

Доступность культурных учреждений – один из параметров оценки качества жизни населения в исследовании, проводимом ЦСИ «Росгосстраха». Под культурным учреждением подразумевается любое постоянное учреждение, используемое в общих интересах для обеспечения сохранности, изучения, освоения и общедоступности культурных ценностей и существующее с ведома компетентного государственного органа. По данным исследования, с тем, что в их городе достаточно учреждений культуры (театров, кинотеатров, галерей, библиотек), полностью или в основном согласны 77% населения. Оценка достаточности культурных учреждений не изменилась по сравнению с прошлым годом. Из рассмотренных в исследовании городов, по мнению населения, к числу самых культурно «оснащенных» относятся Санкт-Петербург, Пенза и Екатеринбург. Отстающие по этому показателю – Тольятти, Волгоград и Набережные Челны. Удовлетворенность

граждан количеством и доступностью учреждений культуры по опросам 2013–2014 гг. представлена на рис. 3.

Существует набор знаковых товаров и услуг, доступ к которым определяет принадлежность той или иной семьи к среднему классу

Кроме того, оценить уровень качества жизни помогают досуговые предпочтения населения (рис. 4). Согласно данным Института социологии РАН, большинство представителей среднего класса (55%) практикуют активный тип досуга, направленный на развитие человека в самых разных сферах. Именно преобладание этого типа досуга является той чертой, которая определяет специфику образа жизни среднего класса.

В то же время исследование выявило некоторые тревожные тенденции. Наблюдается сокращение досуговой активности среднего класса именно по тем направлениям, которые определяют культурный и образовательный потенциал общества. К этому типу досуговой

Согласны ли вы с тем, что в вашем городе достаточно учреждений культуры?

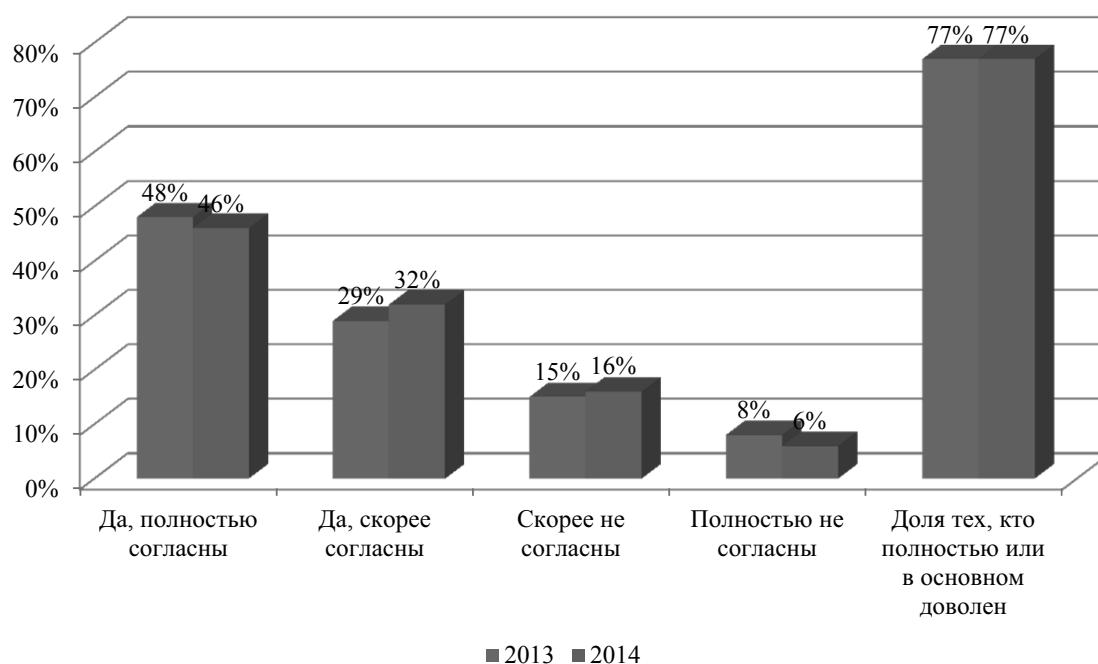


Рис. 3. Удовлетворенность граждан количеством и доступностью учреждений культуры в 2013–2014 гг.

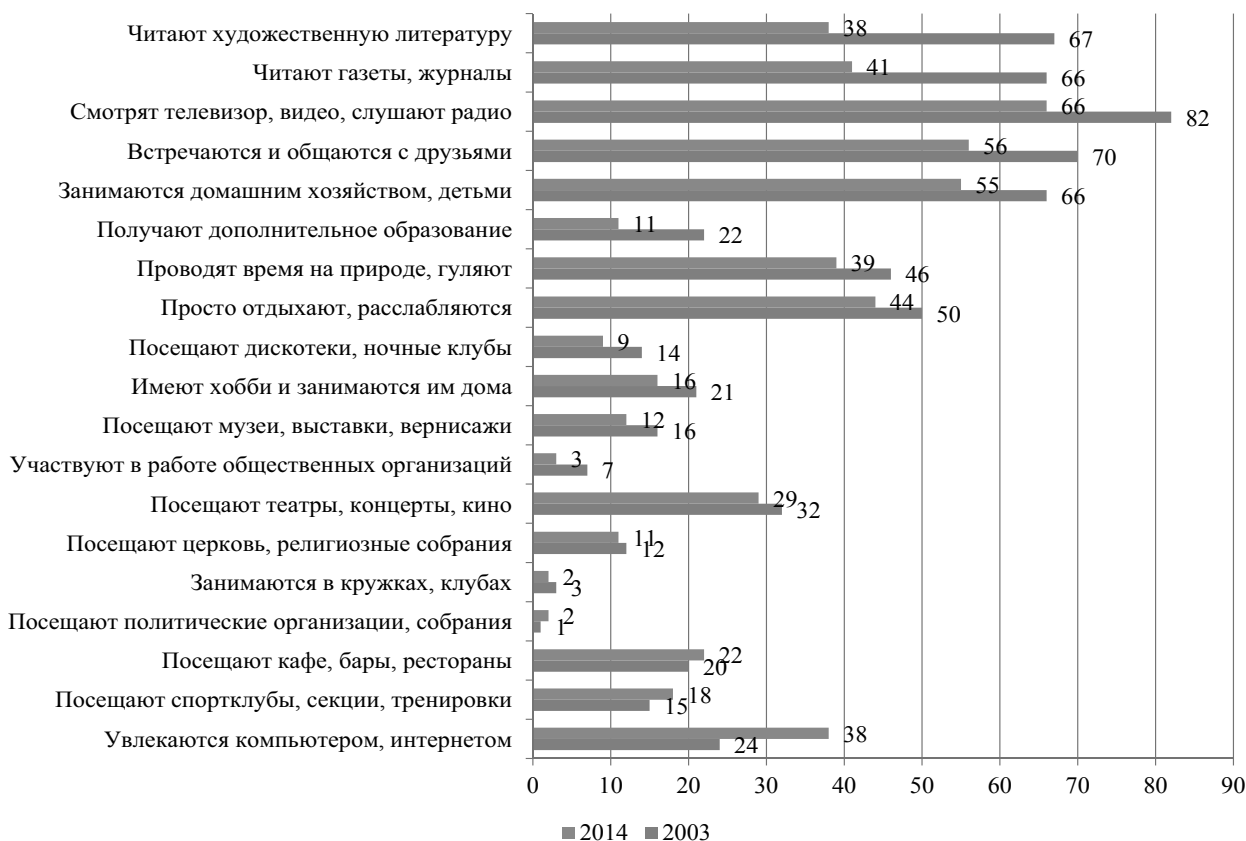


Рис. 4. Досуговые предпочтения среднего класса по опросам 2013–2014 гг.

активности относятся: дополнительное образование, посещение культурно-развлекательных учреждений, участие в работе общественных организаций. Снижается также распространенность в составе среднего класса чтения художественной литературы. В целом можно говорить об увеличении доли активного досуга, замещающего собой досуг культурный.

выступает гарантом роста не только экономического, но и культурного потенциала страны. Социальные процессы, способствующие росту численности среднего класса, сопровождаются изменениями в культурной среде. Можно утверждать, что прирост среднего класса активизирует повышение общего интеллектуального и культурного уровня общества.

Рост качества жизни позволяет сформировать стабильный средний класс, являющийся основой для построения гражданского общества

Для современного государства одной из приоритетных задач является повышение качества жизни населения. Рост качества жизни позволяет сформировать стабильный средний класс, являющийся основой для построения гражданского общества, что в свою очередь окажет влияние на состояние культурного уровня населения. Устойчивый средний класс

Литература

1. Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.
2. Отчет о научно-исследовательской работе по теме: исследование качества жизни в российских городах.
3. «ФОМнибус»: опрос граждан РФ от 18 лет и старше. 6 апреля 2014. 43 субъекта РФ, 100 населенных пунктов, 1500 респондентов. Интервью по месту жительства. Статпогрешность не превышает 3,6%.
4. Средний класс в современной России: 10 лет спустя. Аналитический доклад. М., 2014.
5. Зубец А.Н., Сазанаква А.С. Оценка численности среднего класса в России по итогам 2013 года // Финансы, 2014 (июль).