

№ 1 (91) 2016 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-42557
от 1 ноября 2010 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service
for communication, informational
technologies and media control:
ПИ № ФС77-42557
of November, 1, 2010.

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

**Учредитель:
Финансовый университет**

**Founder:
Financial University**

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

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

Журнал входит в Перечень периодических научных
изданий, рекомендуемых ВАК для публикации
основных результатов диссертаций на соискание
ученых степеней кандидата и доктора наук,
и в список журналов Russian Science Citation Index
на платформе Web of Science

The journal is included into the list of periodicals
recommended for publishing doctoral research results
by the Higher Attestation Commission,
and in the list of Russian Science Citation Index
journals in Web of Science platform

Журнал включен в систему
Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

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

Журнал распространяется только по подписке.
Подписной индекс 82140
в объединенном каталоге «Пресса России»

The journal is distributed only by subscription
Subscription index 82140
in the consolidated catalogue «The Press of Russia»

№ 1 (91) 2016

BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International
Scientific and Practical Journal

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(на диске или по электронной почте:
fin.jurnaly@yandex.ru).

Минимальный объем статьи –
10 тыс. знаков, включая пробелы
и сноски; оптимальный – 40 тыс. знаков.

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

Более подробно об условиях публикации
см.: **<http://www.fa.ru>**

Мнение редакции и членов редколлегии
может не совпадать с точкой зрения авторов
публикаций.

Письменное согласие редакции при
перепечатке, а также ссылки при цитировании
на журнал «Вестник Финансового
университета» обязательны.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

В. АДАМОВ, ректор Хозяйственной академии
им. Д. А. Ценова (Болгария);
Р. БЕК, профессор Нью-Йоркской школы права,
доктор права (США);
Д. ВЕБЕР, директор Амстердамского центра налогового
права Университета Амстердама, доктор права, профессор
(Нидерланды);
В. ЖИЛЬ, профессор Университета Париж 1 Пантеон-
Сорбонна (Франция);
Д. ЛАФОРДЖИА, ректор Университета Саленто (Италия);
А. МАЗАРАКИ, ректор Киевского национального
торгово-экономического университета (Украина);
А. МУЛИНО, профессор финансовой экономики
и заместитель декана бизнес-школы Университета
Борнмута (Великобритания);
Н. ОРДУЭЙ, профессор Гавайского университета (США);
Я. ОСТАШЕВСКИ, декан факультета управления
и финансов Варшавской школы экономики (Польша);
Г. ФЛУГ, декан экономического факультета Венского
университета (Австрия);
В. САПАТЕРО, ректор Университета Алькала (Испания);
К. ТИТЬЕ, декан факультета экономики, бизнеса и права
Университета имени Мартина Лютера Галле-Виттенберг,
доктор наук, профессор (Германия);
Т. ХАЙМЕР, управляющий декан Франкфуртской школы
финансов и менеджмента (Германия);
С. ХАН, руководитель департамента экономики
Блумсбергского университета (США);
ЧАН ВЭЙ, президент Ляонинского университета (Китай)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М.А. ЭСКИНДАРОВ – председатель совета,
ректор Финансового университета;

А.У. АЛЬБЕКОВ, ректор Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ);

Р.Е. АРТЮХИН, руководитель Федерального казначейства
(Казначейства России), заведующий кафедрой
«Финансовое право» Финансового университета;

Т.Д. ВАЛОВАЯ, член Коллегии (министр) по основным
направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской
экономической комиссии;

В.А. ДМИТРИЕВ, председатель госкорпорации «Банк
развития и внешнеэкономической деятельности
(Внешэкономбанк)»;

А.В. ДРОЗДОВ, руководитель Пенсионного фонда
Российской Федерации;

А.Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель
председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;

Г.Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;

А.А. ЛИБЕТ, член Общественной палаты Российской
Федерации;

М.В. ФЕДОРОВ, ректор Уральского государственного
экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);

А.Г. ХЛОПОНИН, заместитель Председателя
Правительства Российской Федерации – полномочный
представитель Президента Российской Федерации
в Северо-Кавказском федеральном округе

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Д.Е. СОРОКИН – главный редактор,
доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент
РАН, научный руководитель;

М.А. ФЕДОТОВА – заместитель главного редактора,
Заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;

И.Я. ЛУКАСЕВИЧ – заместитель главного редактора,
доктор экономических наук, профессор;

М.А. АБРАМОВА, доктор экономических наук, профессор;
В.И. АВДИЙСКИЙ, доктор юридических наук, профессор;
В.И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
В.И. БОГОЯВЛЕНСКИЙ, доктор технических наук, профессор,
член-корреспондент РАН;

Л.И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
В.Б. ГИСИН, кандидат физико-математических наук, профессор;

М.Ю. ГОЛОВНИН, доктор экономических наук;
С.А. ИВАНОВА, доктор юридических наук, профессор;
М.Н. КОБЗАРЬ-ФРОЛОВА, доктор юридических наук,
профессор;

Л.Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;
И.И. КУЧЕРОВ, доктор юридических наук, профессор;

О.И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;
М.А. ЛАПИНА, доктор юридических наук, профессор;

Е.В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;
М.В. МЕЛЬНИЧУК, доктор экономических наук, профессор;

Р.М. НУРЕЕВ, доктор экономических наук, профессор;
Г.Л. ПОДВОЙСКИЙ, кандидат экономических наук;

С.В. РАСТОРПОВ, доктор юридических наук, профессор;
Т.П. РОЗАНОВА, доктор экономических наук, профессор;

Б.Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;
Г.Ф. РУЧКИНА, доктор юридических наук, профессор;

М.А. РЫЛЬСКАЯ, доктор юридических наук, доцент;
В.Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;

А.А. СОЛОВЬЕВ, доктор юридических наук, профессор;
В.Н. СИНЕЛЬНИКОВА, доктор юридических наук, профессор;
Е.Н. ХАРИТОНОВА, доктор экономических наук, профессор

Manuscripts are to be submitted
to the editorial office in electronic form
(on CD or via E-mail:
fin.jurnaly@yandex.ru)

Minimal size of the manuscript:
10 ths characters, including spaces
and footnotes; optimal – 40 ths characters.

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

More information on publishing terms
is at: **<http://www.fa.ru>**

Opinions of editorial staff and editorial board
may not coincide with those of the
authors of publications

It is obligatory to get a written
approval of the editorial on reprint,
and to make references to the journal
«Bulletin of the Financial University» if quoting

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

V. ADAMOV, Rector, D. A. Tsenov Academy of Economics (Bulgaria);
R. BECK, Professor, New York Law School (USA)
D. WEBER, Director of the Amsterdam Centre for Tax law at the University of Amsterdam (Holland);
W. GILLES, Professor, University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne (France);
D. LAFORGIA, Rector, University of Salento (Italy);
A. MAZARAKI, Rector, Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);
A. MULLINEUX, Professor of Financial Economics and Deputy Dean Research, Business School, Bournemouth University (UK);
N. ORDWAY, Professor, University of Hawaii (USA);
J. OSTASZEWSKI, Dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics (Poland);
G. PFLUG, Dean, Faculty of Economics, Vienna University (Austria);
V. ZAPATERO, Rector, University of Alcala (Spain);
C. TIETJE, Dean, Faculty of Economics, Business and Law, Martin Luther University Halle-Wittenberg (Germany);
T. HEIMER, Managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management / University (Germany);
S. KHAN, Head, Department of Economics, Bloomsburg University (USA);
CHENG WEI, President, Liaoning University (China).

EDITORIAL BOARD

M.A. ESKINDAROV – Chairman of the Board,
Rector, Financial University;

A. U. ALBEKOV, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);

R. E. ARTUKHIN, Head of the Russian Federal Treasury,
Head of the Chair «Financial Law», Financial University;

T. D. VALOVAYA, Member of Ministry Board (Minister) for
Principle Directions of Integration and Macroeconomics,
Eurasian Economic Committee;

V. A. DMITRIEV, Chairman, State Corporation «Bank
for Development and Foreign Economic Affairs
(Vnesheconombank)»;

A. V. DROZDOV, Head, Pension Fund of the Russian
Federation;

A. YU. ZHDANOV, Member of the Board, Deputy of Chairman
of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;

G. B. KLEINER, Corresponding Member of Russian Academy
of Sciences, Deputy Director, Russian Academy of Sciences
Central Economics and Mathematics Institute;

A. A. LIBET, Member of the Public Chamber of the Russian
Federation;

M. V. FYODOROV, Rector, Ural State University of Economics;

A. G. KHLOPONIN, Vice Premier, the President's
Plenipotentiary Representative in the North Caucasus
Federal District

EDITORIAL STAFF

D. E. SOROKIN – Editor-in-Chief, ScD (Economics),
Professor, Corresponding Member of the Russian Academy
of Sciences, Science and Research Coordinator;

M. A. FEDOTOVA – Deputy Editor-in-Chief, Honored Economist
of the Russian Federation, ScD (Economics), Professor;

I. Ya. LUKASEVICH – Deputy Editor-in-Chief,
ScD (Economics), Professor;

M. A. ABRAMOVA, ScD (Economics), Professor;

V. I. AVDIYSKY, ScD (Law), Professor;

V. I. BARILENKO, ScD (Economics), Professor;

V. I. BOGOYAVLENSKY, ScD (Engineering), corresponding member
of the Russian Academy of Sciences;

L. I. GONCHARENKO, ScD (Economics), Professor;

V. B. GISIN, PhD (Physics & Mathematics), Professor;

M. Yu. GOLOVNIN, ScD (Economics);

S. A. IVANOVA, ScD (Law), Professor;

M. N. KOBZAR-FROLOVA, ScD (Law), Professor;

L. N. KRASAVINA, ScD (Economics), Professor;

I. I. KUCHEROV, ScD (Law), Professor;

O. I. LAVRUSHIN, ScD (Economics), Professor;

M. A. LAPINA, ScD (Law), Professor;

Ye. V. MARKINA, PhD (Economics), Professor;

M. V. MELNICHUK, ScD (Economics), Professor;

R. M. NUREYEV, ScD (Economics), Professor;

G. L. PODVOISKY, PhD (Economics);

S. V. RASTOROPOV, ScD (Law), Professor;

T. P. ROZANOVA, ScD (Economics), Professor;

B. B. RUBTSOV, ScD (Economics), Professor;

G. F. RUCHKINA, ScD (Law), Professor;

M. A. RYLSKAYA, ScD (Law), Associate Professor;

V. N. SALIN, PhD (Economics), Professor;

A. A. SOLOVYOV, ScD (Law), Professor;

V. N. SINELNIKOVA, ScD (Law), Professor;

E. N. KHARITONOVA, ScD (Economics), Professor

СОДЕРЖАНИЕ

ФОРУМ-2015

В.В. Масленников

Современная денежно-кредитная политика России – тормоз или акселератор? 6

Г.А. Тосунян

Резервы для эффективного использования финансовой системы есть 8

М.В. Ершов

Денежно-кредитная политика: остается немало вопросов 15

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

А.М. Воронов, А.Н. Сандугей

Незаконная миграция – угроза безопасности и территориальной целостности 20

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Ю.С. Богачев, А.М. Октябрьский, Т.Г. Попадюк, Л.В. Васильева

Институциональные механизмы поддержки инновационной экономики в России 24

О.В. Каплина, И.А. Карачев

Выведение товара на новый зарубежный рынок 33

Н.А. Казакова, Е.А. Хлевная, Л.К. Цветкова

Оперативный и стратегический контроллинг в холдингах 47

А.Ш. Гизятова

Устойчивость туристской отрасли: методологический аспект 58

И.Г. Тютюнник

Привлечение иностранных инвестиций в целях экономического развития России 72

А.А. Бакулина, Я.В. Раудсепт

Контрафакт – связующее звено в экономической цепочке банкротств 78

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

О.И. Румянцева

Рефлексивная устойчивость денежной системы и политика Центрального банка 86

И.А. Зарипов

Исламские финансы как стратегический ориентир развития России 96

Л.Л. Игонина

Финансовое развитие и экономический рост 111

ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

А.В. Грищенко

Система идентификации некоммерческих организаций для налогового администрирования 121

В.А. Сбежнев

Таможенные сборы в Евразийском экономическом союзе 129

АДМИНИСТРАТИВНОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО

М.А. Лапина, Д.В. Лохманов

Повышение открытости государственной гражданской службы Российской Федерации 135

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

И.А. Кузьмина

Организация взаимодействия при продаже товаров в уголовно-исполнительной системе 145

П.М. Зоров

Освобождение от уголовной ответственности при экономических преступлениях 152

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

О.Д. Аверченко

Формы, модели и направления реализации концепции банкострахования в современных условиях 157

А.Ю. Романов

Заинтересованность как правовая категория 164

CONTENTS

FORUM-2015

V.V. Maslennikov The current monetary policy in Russia: a brake or an accelerator?	6
G.A. Tosunian Reserves for efficient use of the financial system are at hand	8
M.V. Yershov Monetary policy: many questions still remain	15

TOPICAL ISSUE

A.M. Voronov, A.N. Sandugey Illegal migration threatens the national security	20
---	----

ECONOMICS AND ECONOMIC MANAGEMENT

Y.S. Bogachiov, A.M. Octiabrskiy, T.G. Popadyuk, L.V. Vasilieva Institutional mechanisms of supporting of innovative economy in Russia	24
O.V. Kaplina, I.A. Karachev Introduction of a commodity to a new foreign market	33
N.A. Kazakova, Y.A. Khlevnaya, L.K. Tsvetkova Operational and strategic controlling in holdings	47
A.S. Gizyatova Stability of the tourism industry: methodological aspects	58
I.G. Tyutyunnik International cooperation in the field of attracting foreign investment for economic development of Russia	72
A.A. Bakulina, J.V. Raudsepp Counterfeit – a link in the economic chain of companies' bankruptcies	78

FINANCE, CREDIT AND MONEY CIRCULATION

O.I. Rumyantseva Reflexive stability of the monetary system and the central bank policy	86
I.A. Zaripov Islamic finance as a strategic point for the development of Russia	96
L.L. Igonina Financial development and economic growth	111
A.V. Gryshenko An identification system for non-commercial organizations for tax administration purposes	121

FINANCIAL AND TAX LAW

V.A. Sbezhev Establishment of customs duties in the Eurasian economic union	129
---	-----

ADMINISTRATIVE AND INFORMATION LAW

M.A. Lapina, D.V. Likhmanov Towards a greater transparency of the civil service of the Russian Federation.	135
---	-----

PROBLEMS AND OPINIONS

I.A. Kuzmina Organization of interaction at implementation of sale of goods in criminal and executive system	145
V.M. Zorov Exemption from Criminal Liability in Economic Crimes	152

PUBLICATIONS OF YOUNG RESEARCHERS

O.D. Averchenko The Concept of Bancassurance: Forms, Models and Directions for its Implementation under Modern Conditions	157
A.Yu. Romanov Interest as a legal category	164

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал
№ 1 (91) 2016

Главный редактор –
Д.Е. Сорокин
Заведующий редакцией
научных журналов –
В.А. Шадрин
Выпускающий редактор –
Е.В. Маурин
Корректор – **С.Ф. Михайлова**
Переводчик – **В.М. Осипова**
Верстка – **Н.А. Гурская**

Адрес редакции:
123995, Москва, ГСП-5,
Ленинградский пр-т,
53, к. 5.6
Тел.: **8 (499) 943-98-02**
E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

Оформление подписки
в редакции
по тел.: **(499) 943-93-31**,
e-mail: iri-ratnikova@yandex.ru
Ратникова Ирина Юрьевна

Подписано в печать 15.02.2016
Формат 60 x 84 1/8.
Объем 19,5 п. л.
Заказ № 115.
Отпечатано
в ООП Издательства
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, д. 51)
© *Финансовый университет*

Subscription in editorial office
tel.: +7 (499) 277-28-95
Editor-in-Chief –
D.E. Sorokin
Head of Scientific Journals
Editorial Department –
V.A. Shadrin
Managing editor –
Ye.V. Maurina
Proofreader – **S.F. Mihailova**
Translator – **V.M. Osipova**
Design, make up –
N.A. Gurskaya

Editorial address:
53, Leningradsky prospekt,
office 5.4
Moscow, 123995
tel.: **+7 (499) 277-28-95**
E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

Signed for press on 15.02.2016
Format 60 x 84 1/8.
Size 19.5 printer sheets.
Order № 115
Printed by Publishing House
of the Financial University
(51, Leningradsky prospekt)
© *Financial University*



УДК 336.7

СОВРЕМЕННАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ТОРМОЗ ИЛИ АКСЕЛЕРАТОР?

МАСЛЕННИКОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, академик РАН, директор Института финансово-экономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: vv-masl@mail.ru

АННОТАЦИЯ

С 24 по 26 ноября 2015 г. в Финансовом университете прошел II Международный форум «В поисках утраченного роста». В рамках форума состоялась конференция «Современная денежно-кредитная политика России: тормоз или акселератор? Способствует ли денежно-кредитная политика экономическому росту» (модератор – В.В. Масленников). В работе конференции приняли участие ведущие специалисты в области денежно-кредитной политики, и на основе сделанных ими докладов специально для нашего журнала они подготовили статьи, которые мы публикуем в № 1 и 2 «Вестника Финансового университета».

Ключевые слова: экономика; внутренние ресурсы; денежно-кредитная политика.

MODERN MONETARY POLICY OF RUSSIA: BRAKE OR ACCELERATOR?

VLADIMIR V. MASLENNIKOV,

ScD (Economics), professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, director of Institute of financial and economic researches, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: vv-masl@mail.ru

ABSTRACT

From November 24 to November 26, 2015 I passed the II International forum «In search of the Lost Growth» in Financial university. Within a forum conference «A modern monetary policy of Russia took place: brake or accelerator? Whether the monetary policy promotes economic growth» (the moderator – V.V. Maslennikov). Leading experts in monetary policy area took part in work of conference, and on the basis of the reports given by them especially for our magazine they prepared articles which we publish in No. 1 and 2 of «The bulletin of Financial university».

Keywords: economy; internal resources; monetary policy.

За прошедшие два месяца актуальность тематики публикуемых в этом номере статей существенно возросла вместе с ухудшением внешнего экономического фона для развития российской экономики и укрепляющимся в обществе пониманием необходимости мобилизации внутренних ресурсов

для выхода из экономического кризиса. Как показывает мировой и отечественный опыт, влияние денежно-кредитной политики на экономический рост слишком велико, чтобы пренебрегать сопровождающими ее возможностями и рисками. Вопрос о направленности денежно-кредитной политики давно перестал

быть уделом теоретических исследований ограниченного круга специалистов, поскольку затрагивает жизненные интересы всего населения России, а цена возможных ошибок эквивалентна стратегическому отставанию страны от наших партнеров-соперников и представляет реальную угрозу национальной безопасности России.

К сожалению, формат журнала не позволяет опубликовать все многочисленные интересные материалы конференции, в связи с чем были отобраны статьи, в которых изложен максимально широкий спектр мнений и оценок в отношении проводимой в России

денежно-кредитной политики, которые в настоящее время доминируют в отечественной экономической науке и практике. Авторами предлагаются новации в денежно-кредитной политике России, направленные на достижение количественного и качественного роста национальной экономики за счет повышения доступности кредита, корректировки валютной политики и ряда других мер. Обосновывается позиция об ограниченности возможностей Центрального банка влиять на денежную массу и способности плавающего курса рубля выступать встроеным стабилизатором экономики и компенсатором влияния внешних шоков.



**1 января 2016 г. Д.Е. Сорокину
исполнилось... Да что сухие цифры!
Разве возраст —
визитная карточка человека?**

Ученый. Учитель. Руководитель. Организатор научных исследований. Автор и соавтор статей, книг и монографий. Главный редактор. Эксперт по вопросам экономической политики. Лауреат премии Правительства РФ в области образования и премии МЧС

РФ «Стратегические риски России». Любитель северных рек. Экстремал. Весельчак. И все это — он, научный руководитель Финансового университета Дмитрий Евгеньевич Сорокин.

Чтобы перечислить все достижения и этапы жизненного пути юбиляра, не хватит отведенного для поздравления места. Лучше всего о себе сказал он сам: «Я отношусь к тем, кто реально хочет что-то изменить, чтобы наша страна реализовала стратегическую задачу, которую мы абсолютно разделяем, в нынешней редакции концепции долгосрочного развития России до 20-го года, потому что она объективно необходима России».

С юбилеем, Дмитрий Евгеньевич! Будьте здоровы и благополучны, продолжайте заряжать нас своим оптимизмом и энергией!

Редакция научных журналов

УДК 336

РЕЗЕРВЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ЕСТЬ

ТОСУНЯН ГАРЕГИН АШОТОВИЧ,

доктор юридических наук, кандидат физико-математических наук, профессор, член-корреспондент РАН, президент Ассоциации российских банков, Москва, Россия

E-mail: *president@arb.ru*

АННОТАЦИЯ

Перед тем как начать обсуждение вопросов денежно-кредитной политики, целесообразно рассмотреть нашу финансовую систему в целом. Любой рынок, в том числе финансовый, характеризуется балансом спроса и предложения. Для повышения роли банков в экономическом развитии страны нужны не только ресурсы, но и ориентированное на решение этого вопроса финансовое регулирование. Один из аспектов эффективной денежно-кредитной политики — доступ банков к различного рода ресурсам. Вместе с тем остаются нерешенными вопросы долгосрочного ресурсообеспечения кредитных организаций. По итогам 2014 г. из 19 крупнейших экономик мира в России была самая высокая величина базовой ставки Центрального банка и при этом самый высокий уровень инфляции. О том, что надо сделать для повышения эффективности финансовой системы России, и пойдет речь в данной статье.

Ключевые слова: рынок капитала; финансовая система; монетизация; стагнация; банковские активы.

RESERVES FOR EFFICIENT USE OF THE FINANCIAL SYSTEM ARE AT HAND

GAREGIN A. TOSUNYAN,

ScD (Law), PhD (Physics and Mathematics), full professor, corresponding member of the Russian Academy of Sciences, President of the Association of Russian Banks, Moscow, Russia

E-mail: *president@arb.ru*

ABSTRACT

Before the discussion of the monetary policy problems, it is reasonable to review our financial system as a whole. Any market, including the financial market, is characterized by the balance of supply and demand. To increase the role of banks in the economic development of the country the financial regulation specifically targeted at solving this problem is required. One of the aspects of an effective monetary policy is accessibility of various resources to banks. Along with that, the issues of the long-term support of credit institutions with resources still remain unsolved. As of the end of 2014, the Central Bank of Russia had the highest base rate of the 19 largest world economies and the highest inflation rate. What has to be done to improve the efficiency of the financial system in Russia is discussed in this paper.

Keywords: capital market; financial system; monetization; stagnation; bank assets.

Если соотнести объем рынка капитала (совокупность капитализации рынка акций, номинальной стоимости облигаций и корпоративного кредитного портфеля) к ВВП, то окажется, что в среднем в мире он составляет около 350%. И это именно

среднемировой показатель, а в развитых странах значение данного коэффициента еще выше. В России же — всего 100–110% (*рис. 1*).

Проще говоря, почти все российские активы стоят примерно столько, сколько они генерируют всего лишь за год.

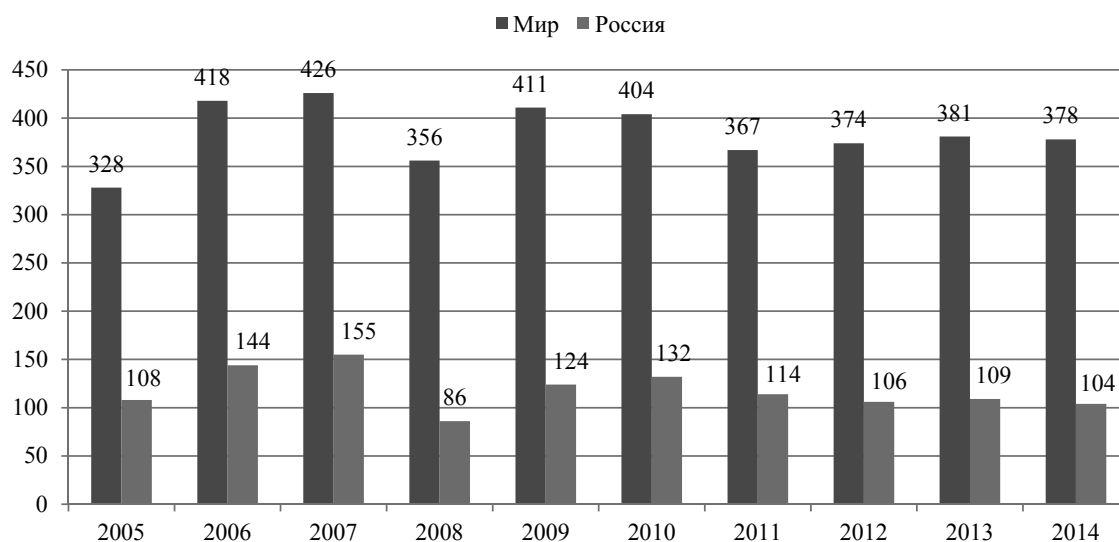


Рис. 1. Объем мирового и российского рынков капитала, % к ВВП

Источник: McKinsey, Банк России.

В чем причины такого состояния нашей финансовой системы? Одним из главных факторов является то, что в силу исторического наследия экономика страны до сих пор остается недомонетизированной (табл. 1).

По соотношению денежной массы к ВВП мы отстаем не то что от развитых, но и от многих развивающихся государств, а также постсоциалистических стран (рис. 2).

Таблица 1

Динамика денежной массы, ВВП и уровня монетизации экономики России

Год	Денежная масса, млрд руб.	ВВП, млрд руб.	Уровень монетизации экономики, %
2000	1 150,6	7 305,6	15,7
2001	1 609,4	8 943,6	18,0
2002	2 130,5	10 817,5	19,7
2003	3 205,2	13 243,2	24,2
2004	4 353,9	17 048,1	25,5
2005	6 032,1	21 625,4	27,9
2006	8 970,7	26 917,2	33,3
2007	12 869,0	33 247,5	38,7
2008	12 975,9	41 276,8	31,4
2009	15 267,6	38 807,2	39,3
2010	20 011,9	46 308,5	43,2
2011	24 543,4	55 799,6	44,0
2012	27 405,4	62 599,1	43,8
2013	31 404,7	66 689,1	47,1
2014	32 625,6	70 975,8	46,0

Источник: Росстат, Банк России.

Наряду с низким уровнем государственного долга (менее 15% ВВП) невысокая монетизация экономики является одним из резервов развития России. Ряд экспертов предлагают даже проводить целевую денежную эмиссию, направленную на насыщение деньгами сначала передовых отраслей, а затем и всей экономики. Непонятно, правда, как отличать передовые отрасли от непередовых и какие последствия будут иметь ограничительные меры, сопровождающие реализацию такой программы? Однако предложение, хоть и спорное, но заслуживает внимания.

Любопытно, что схожая с подобной политика проводилась в период с 2003 по 2008 г., когда страна, увеличив денежную базу в 4,5 раза, добилась среднегодовых темпов роста ВВП в размере 6,5%, при этом годовая инфляция не превышала 15%. Напротив, после кризиса 2008–2009 гг. денежная база увеличилась всего в 1,5 раза, инфляция до 2013 г. не превышала 9%, но средние темпы роста ВВП составили всего 3%. Высока вероятность того, что данный консерватизм способствовал наступлению стагнации в 2014 г., а затем и рецессии в текущем году (рис. 3).

Конечно, в предкризисный период нам сильно помогали растущие цены на энергоносители. Но экономика сверхдержавы (а мы

имеем право претендовать на данный статус), входящая в десятку крупнейших на планете, должна уметь работать на основе внутреннего спроса и диверсифицированного экспорта.

На фоне хронической нехватки финансовых ресурсов их стоимость очень высока. Если рентабельность бизнеса сейчас не превышает 8%, то средневзвешенная ставка по рублевым кредитам на срок свыше года составляет более 14%. И это именно средневзвешенное значение. Большинство малых и средних предприятий если и может привлечь финансирование от банков, то по ставке 16% и выше (табл. 2).

В докладе к 26-му Съезду Ассоциации российских банков был проведен расчет, согласно которому, если мы хотим добиться роста инвестиций в основные фонды (а это основной канал повышения деловой активности), ставка по ссудам не должна превышать 9%. Об этом говорят бизнесмены и эксперты всех уровней.

Дорогие ссуды не позволяют экономике в должной мере использовать такой мощный инструмент развития, как кредитный рычаг. Если в развитых странах от четверти до 40% инвестиций в основные фонды используются банковские кредиты, то в России — всего около 10%. И кредиты на подобного рода цели не

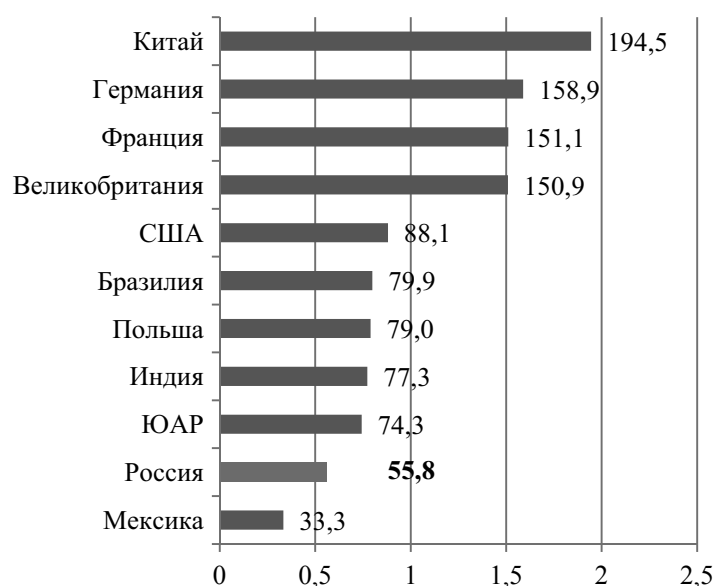


Рис. 2. Уровень монетизации ряда государств в 2013 г. (по методологии МВФ), %

Источник: Международный валютный фонд.



Рис. 3. Динамика денежной массы, ставки рефинансирования (ключевой ставки) ЦБ РФ, инфляции и цен на нефть в 2000–2015 гг.

Источник: ЦБ РФ, Trading Economics.

Таблица 2

Динамика реальной ставки по корпоративным рублевым кредитам

Год	Доходность бизнеса, %	Ставка по рублевым кредитам на срок свыше 1 года, % годовых	Спрэд между доходностью и ставкой, п. п.
	(1)	(2)	(1)–(2)
2004	13,2	12,7	0,5
2005	13,5	12,5	1
2006	13,2	12,5	0,7
2007	13,1	11,5	1,6
2008	13	13,1	-0,1
2009	10,8	15,4	-4,6
2010	10	12	-2
2011	9,6	10,4	-0,8
2012	8,6	11,2	-2,6
2013	7,7	11,5	-3,8
2014	8,6	11,7	-3,1

Примечание: п. п. – процентный пункт.
Источник: Росстат; Банк России.

превышают 1,5% от объема совокупных банковских активов (рис. 4).

То же самое и со срочностью ресурсов. Насколько можно судить по сообщениям СМИ, на 15 лет был предоставлен единственный корпоративный кредит в стране (Сбербанк России «Мираторгу» в 2013 г.). Сравните с 20–30-летними ссудами в Европе и США... Средний срок предоставления ипотечного кредита составляет 15 лет, но обычно кредит погашается менее чем за 10 лет в силу его дороговизны. А в западных странах нередко встречаются и пожизненные ипотечные договоры. Самые «длинные» гособлигации России — 20-летние. Хотя во многих государствах не являются диковинкой 40–50-летние ценные бумаги и ссуды.

В этих условиях меры по снижению инфляции, носящей немонетарный характер, за счет инструментов денежно-кредитной политики привели к тому, что рынок кредитования на какой-то период просто остановился.

В текущем году Банк России услышал призывы банкиров и предпринимателей и снизил ключевую ставку до уровня ниже инфляции. Однако по итогам 2014 г. из 19 крупнейших экономик мира в России была самая высокая величина базовой ставки Центрального банка и при этом самый высокий уровень инфляции. Более того, 10 из 19 стран, причем как с развитыми, так и с развивающимися рынками, не боялись держать ставку ниже, чем инфляция (табл. 3).

Но, к сожалению, последствия шока 2014 г. таковы, что доходность кредитов снижается в разы медленнее, чем базовая ставка. И, самое главное, спрос на них остается таким же низким. При этом просроченная задолженность растет очень существенными темпами (рис. 5).

Необходимо оперативно принять эффективные и продуманные меры по стимулированию кредитного рынка, иначе кредитование не сможет оказать положительного влияния на оживление деловой активности в стране.

Какой же должна быть денежно-кредитная политика России?

- **Проактивной**, т.е. не подстраивающейся под внешнеэкономическую конъюнктуру, а стимулирующей внутренний спрос и внутреннее производство.

- **Стимулирующей банки** путем предоставления рефинансирования в прямой зависимости от объема кредитования ими малого и среднего бизнеса, ипотеки, масштабных производственных и инфраструктурных проектов.

- **Справедливой с точки зрения конкуренции** за счет открытия им кредитных линий в виде доли от капитала, а не «отсекающей» их, если собственные средства находятся ниже определенной границы.

- **Создающей долгосрочные денежные ресурсы** в экономике.

- **Контрциклической** (например, при плохой конъюнктуре денежного рынка целесообразно заменять инструменты на аукционной основе инструментами по фиксированной ставке).

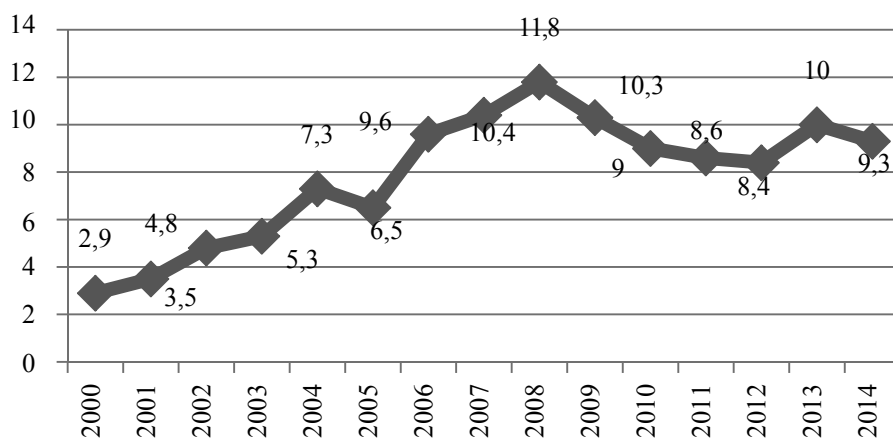


Рис. 4. Доля кредитов банков в составе источников инвестиций в основные фонды, %

Источник: Росстат.

**Ставки центральных банков по состоянию на 1 апреля 2015 г.
и уровни инфляции по итогам 2014 г. в странах G20, %**

Страна	Ставка ЦБ	Инфляция	Реальная ставка
	(1)	(2)	(1)–(2)
Австралия	2,25	1,70	0,55
Аргентина	13,00	10,95	2,05
Бразилия	12,75	6,41	6,34
Великобритания	0,50	0,55	-0,05
Германия	0,05	0,19	-0,14
Европейский Союз	0,05	-0,09	0,14
Индия	7,50	5,86	1,64
Индонезия	7,50	8,36	-0,86
Италия	0,05	0,00	0,05
Канада	0,75	1,47	-0,72
КНР	5,35	1,60	3,75
Мексика	3,00	4,08	-1,08
Россия	14,00	11,36	2,64
Саудовская Аравия	2,00	2,40	-0,4
США	0,25	0,76	-0,51
Турция	7,50	8,17	-0,67
Франция	0,05	0,07	-0,02
Республика Корея	1,75	0,83	0,92
ЮАР	5,75	5,32	0,43
Япония	0,10	2,38	-2,28

Источник: центральные банки указанных государств.

• **Комплексной**, т.е. дополняемой мерами регуляторного характера и иными финансовыми инструментами (изменением нормы резервирования и другими).

Но обновления принципов одной лишь денежно-кредитной политики недостаточно. Крайне острыми, как всегда, являются и проблемы банковского надзора.

Для повышения роли банков в экономическом развитии страны нужны не только ресурсы, но и ориентированное на решение этого вопроса финансовое регулирование. Наглядный пример: когда предприятие инвестирует в модернизацию основных фондов, его

финансовое положение ухудшается, так как сокращаются положительные денежные потоки, растет дебиторская задолженность, снижается темп выпуска продукции и т.д. И это нормально с точки зрения развития предприятия.

Однако с точки зрения регулирования банк вынужден создавать резервы по выданной на такие цели ссуды. В итоге зачастую банкам выгоднее и спокойнее кредитовать торгово-сервисные компании (причем на краткие сроки), чем промышленные, строительные и сельскохозяйственные предприятия.

Банк России справедливо ставит целью регулирования и надзора обеспечение финансовой

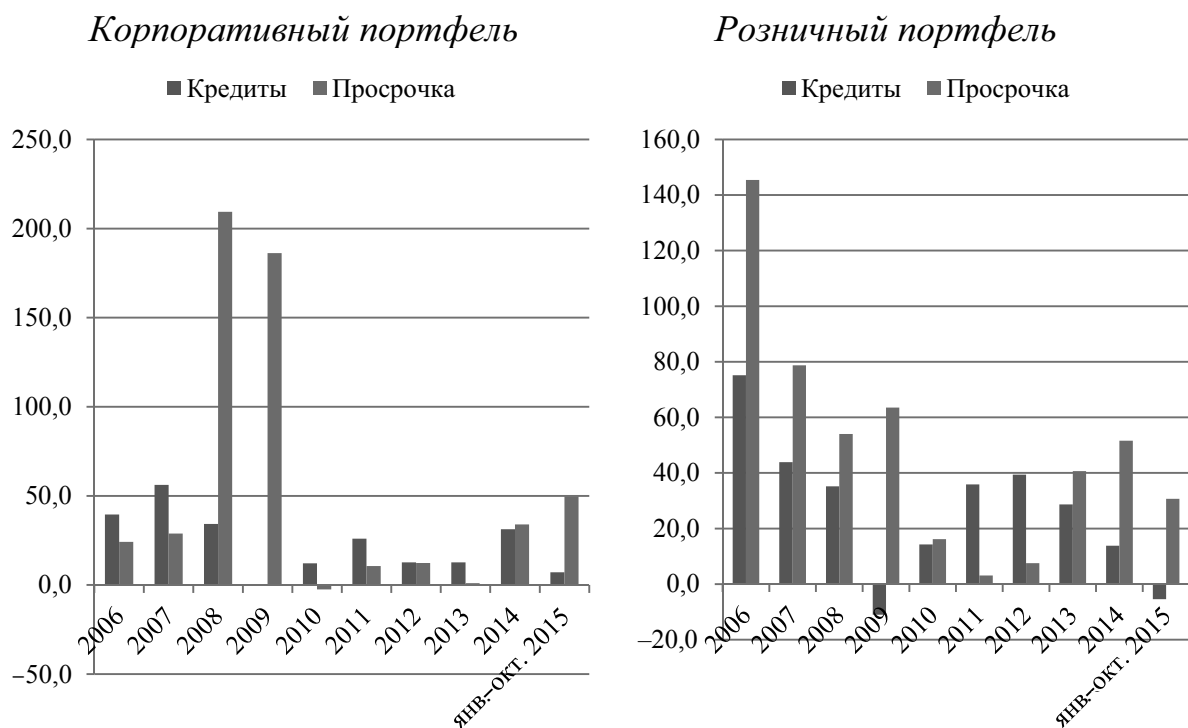


Рис. 5. Динамика корпоративного и розничного кредитного портфеля российских банков и просроченной задолженности, %

Источник: Банк России.

устойчивости кредитных организаций, но, на наш взгляд, есть возможности более тонкой настройки этих положений.

Еще один аспект эффективной денежно-кредитной политики — доступ банков к различного рода ресурсам. Нельзя не отметить ряд позитивных шагов, предпринятых Правительством и Центральным банком РФ: расширение инструментов рефинансирования, предоставление субординированных кредитов, выкуп секьюритизированных ценных бумаг. Вместе с тем остаются нерешенными вопросы долгосрочного ресурсообеспечения кредитных организаций. В частности, требуется внесение поправок в ст. 837 Гражданского кодекса, которая в нынешней редакции запрещает внедрение в практику долгосрочных депозитов.

По итогам 2014 г. из 19 крупнейших экономик мира в России была самая высокая величина базовой ставки Центрального банка и при этом самый высокий уровень инфляции. К примеру, открытие специальных счетов для фондов капитального ремонта жилья

возможно только в банках с капиталом не менее 20 млрд руб. На сегодняшний день таких кредитных организаций насчитывается 48, но предоставляют данную услугу всего 20.

Размещать средства госкомпаний и госкорпораций можно в 78 банках, а право получать рефинансирование от ЦБ РФ под залог прав требований по крупным инвестиционным проектам имеют всего 4 банка.

Считаем целесообразным в этих и других случаях снизить порог капитала, но ввести лимиты на размещение бюджетных и иных ресурсов в зависимости от величины собственных средств и показателей устойчивости банка.

Стратегическая цель денежно-кредитной политики России — способствовать достижению и количественного, и качественного роста экономики за счет активизации деловой активности через повышение доступности кредитных ресурсов. Несмотря на вроде бы небольшую емкость нашей финансовой системы, резерв для ее эффективного использования весьма значителен.

УДК 336.7

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА: ОСТАЕТСЯ НЕМАЛО ВОПРОСОВ

ЕРШОВ МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента финансового анализа,

Институт энергетики и финансов, профессор кафедры «Мировые финансы»,

Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: lupandina@fief.ru; www.ershovm.ru

АННОТАЦИЯ

Правильная денежно-кредитная политика должна формировать рублевую экономику, для этого необходимо, чтобы рублевые активы оценивались более реально (а это означает – они должны стоить дороже). «Когда нам пытаются доказать, что при слабом рубле нам же лучше, – это абсурдно и равносильно утверждению, что та зарплата, которую мы получаем, и те рубли, которые лежат у нас на вкладах или в кошельке, чем они легче и чем на них меньше можно купить, тем нам же выгоднее. Мы формируем рублевую, а не долларовую экономику, и чем дороже будут рублевые активы у населения и бизнеса, тем они богаче... Конечно, нужно использовать рычаги защиты внутреннего рынка и стимулирования экспорта. Но кто сказал, что все они сводятся только к валютному курсу? Ведь его воздействие часто носит разнонаправленный характер, а девальвация лишь стимулирует сырьевой экспорт, увеличивая зависимость нашей экономики от мировой конъюнктуры...» (из интервью журналу «Банковский ряд»).

Ключевые слова: инфляционное таргетирование; процентная ставка; волатильность курса; монетизация; стабильность валютного курса.

MONETARY POLICY: MANY QUESTIONS STILL REMAIN

MIKHAIL V. YERSHOV,

ScD (Economics), Head of the Financial Analysis Department the Institute of Energy and Finance;

full professor the World Finance Department, Financial University Moscow, Russia

E-mail: lupandina@fief.ru; www.ershovm.ru

ABSTRACT

The ruble economy must be shaped by a correct monetary policy; therefore, ruble assets must be estimated more realistically (which means they should cost more). „When they try to convince us that the weak ruble is better for us it seems absurd and akin to the saying that the more lightweighted is the salary we receive or are the rubles placed with our bank accounts or in the purse and the less we can buy for them it is advantageous for us. We are setting up the ruble-, not the dollar-based economy, and the more expensive will be ruble assets owned by the households and business, the richer they will be. Of course, mechanisms are needed to protect the domestic market and promote exports. But who said that they are all confined to the exchange rate? After all, its impact has often opposite venues, and the devaluation stimulates primarily the export of raw materials increasing the dependence of our economy on the world market...” (from an interview with „Bankovsky Ryad”).

Keywords: inflation targeting; interest rate; exchange rate volatility; monetization; exchange rate stability.

Согласно объявленной Центральным банком (ЦБ) политике «инфляционного таргетирования» предполагалось, что при свободном плавании курса процентные ставки, напротив, будут

находиться под более жестким контролем. Фактически же наблюдается и волатильность курса, и постоянный рост процентных ставок, который инициировался самим ЦБ РФ (рис. 1, 2).

На деле в 2014 г. ключевая ставка повышалась 6 раз (естественно, вслед за этим росли и все остальные ставки на рынке), и в итоге наша экономика столкнулась как с многократным падением валютного курса, с его высокой волатильностью, так и с многократным повышением процентных ставок.

Ставки по кредитам реальному сектору также возросли. Согласно ЦБ РФ это связано «как с повышением ключевой ставки Банка России, так и со снижением доступности и

удорожанием внешних заимствований...» [1].

Высокий уровень ставок обусловлен постоянным снижением ликвидности, которая сокращается либо растет умеренными темпами (рис. 3, 4).

Вызывает, по меньшей мере, недоумение, когда ужесточение внешней среды сопровождается не смягчением, а ужесточением (!) внутренних подходов регуляторов.

Напомним при этом, что стабильность валютного курса — это то, что на законодательном уровне требуется от ЦБ РФ в Конституции России, где в ст. 75 п. 2 говорится: «защита и обеспе-

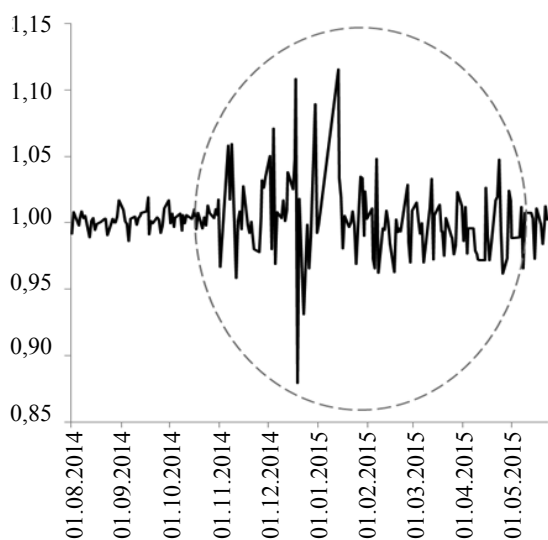


Рис. 1. Волатильность курса рубля (индекс номинального курса рубля к доллару США, к предыдущему дню)

Источник: ЦБ РФ.

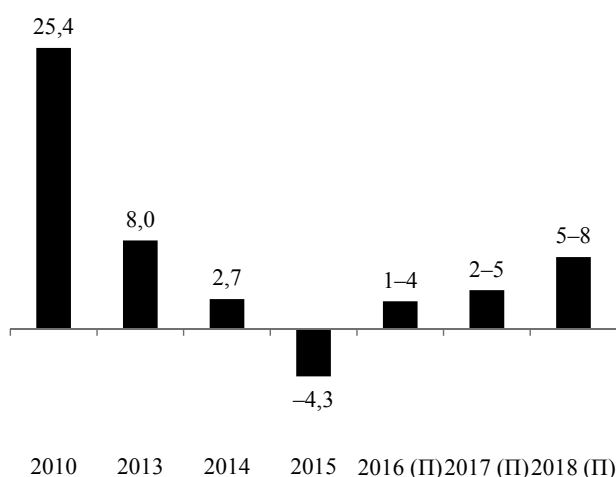


Рис. 3. Динамика денежной базы, прирост с начала года, %

Источник: [3].

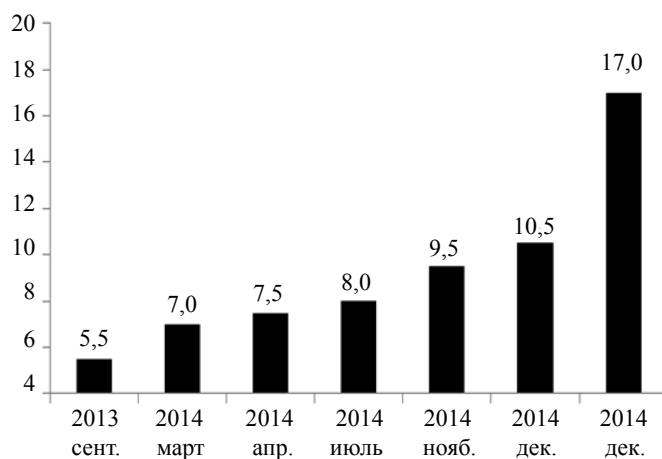


Рис. 2. Ключевая ставка ЦБ РФ, %

Источник: ЦБ РФ.

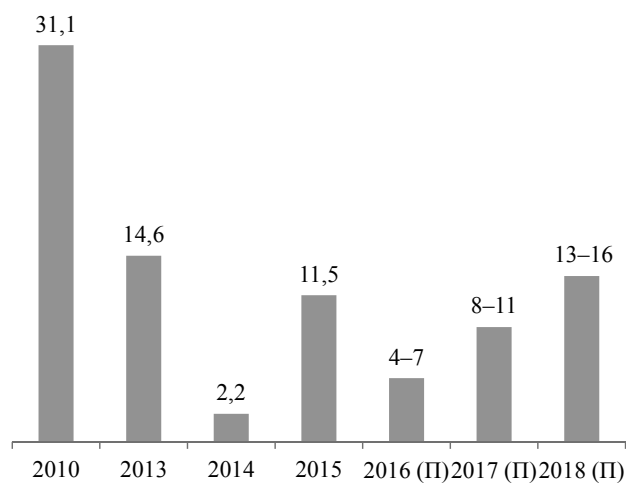


Рис. 4. Динамика денежной массы (M2) рубля, прирост с начала года, %

Источник: [3].

чение устойчивости рубля — основная функция Центрального банка Российской Федерации».

Уровень монетизации экономики России по-прежнему крайне низок (а по итогам 2014 г. монетизация даже сократилась до 45% с 47% в 2013 г.), и многократно отстает от ряда стран, где этот показатель часто превышает 100% (в Японии — более 150%, в Китае — более 200%).

Очевидно при этом, что, решая проблему увеличения монетизации (а это необходимо), следует строго контролировать ее инфляционный эффект. При этом представляется, что не следует преувеличивать вероятность больших инфляционных рисков вследствие расширения рублевой массы. В условиях, когда масштабы монетизации (соотношение М2/ВВП) российской экономики по-прежнему относительно умеренны, сохраняется возможность абсорбировать финансовые ресурсы на безынфляционной основе. В 2000–2014 гг. ежегодный прирост цен в России устойчиво многократно отставал от ежегодного прироста денежной массы (рис. 5). Более того, с учетом значительной немонетарной доли в российской инфляции итоговое отставание монетарной инфляции от роста М2 может достигать почти 20 раз, т.е. 100%-ный рост М2 вызовет повышение цен лишь на 5%.

На возможность именно такого развития событий нами было указано еще 15 лет назад. Отмечалось, в частности, что вследствие низкой монетизации российская экономика «демонстрировала способность принимать дополнительные рублевые ресурсы на безынфляционной основе» [2]. В связи с этим делался вывод о том, что «немонетизированные операции... могут в значительной степени способствовать эффективному расширению капитальной базы экономики» [2].

Отметим, что с введением режима свободного плавления рубль резко обесценился, продолжив свое снижение, которое началось еще раньше — вследствие падения цен на нефть.

Банк России констатирует, что «резкое, почти двукратное падение цен на нефть ниже 50 долларов США за баррель, необходимость погашения значительных объемов внешнего долга в условиях действия финансовых санкций привели к ослаблению рубля, повышению его

волатильности и росту инфляционных и девальвационных ожиданий» [3].

Однако масштаб обесценения российского рубля был более существен, чем у других стран-нефтеэкспортеров (рис. 6), причем даже у тех, у кого доля экспорта нефти в ВВП выше, чем в России, и которые должны были бы больше реагировать на столь значительное падение нефтяных цен.

Уже сейчас реальный сектор указывает на обесценение рубля и его волатильность как на главные проблемы, возникшие вследствие кризиса. Согласно опросу РСПП в январе 2016 г., об этих проблемах сказало наибольшее число респондентов (45%).

Необходим широкий комплекс мер (информационно-разъяснительных, регулятивных и др.), направленных на повышение доверия к рублю. В частности, в целях повышения доверия к рублю регуляторам следует более четко обозначать свои курсовые предпочтения и те возможности по установлению курса, которыми они располагают. Так, размер золотовалютных резервов (ЗВР) в настоящее время превышает величину всей рублевой эмиссии (денежной базы) более чем в 2 раза.

По этому критерию рубль находится в категории обеспеченных валют (о чем необходимо напоминать рынку) (рис. 7). Более того, западные эксперты также указывают на это обстоятельство, говоря, что «Россия — страна с валютой, обеспеченной золотом», и лишь вопрос времени, когда она это преимущество реализует [4].

Другими словами, все рубли в экономике теоретически могут быть стерилизованы. Естественно, никто этого делать не будет, но нужно довести до сведения участников рынка, что при необходимости регуляторы имеют масштабные возможности воздействовать на него. Кроме того, указанные объемы ЗВР технически позволяют регуляторам установить такой валютный курс рубля, который целесообразен для решения задач, стоящих перед экономикой. Если объяснить участникам рынка предпочтения и возможности регуляторов, то рынок будет играть не против них, а вместе с ними, иначе это будет означать потери для таких игроков. Другое дело, что у нас регуляторы придерживаются режима невмешательства, поэтому участники рынка

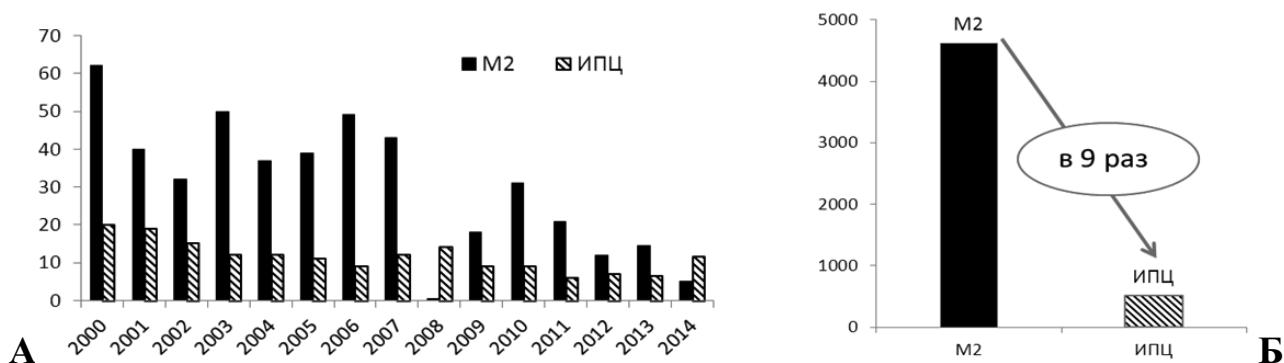


Рис. 5. Прирост денежной массы и инфляции (ИПЦ) в России в 2000–2014 гг., %:
А – по годам; Б – суммарный прирост за 2000–2014 гг.

Источник: по данным ЦБ РФ.

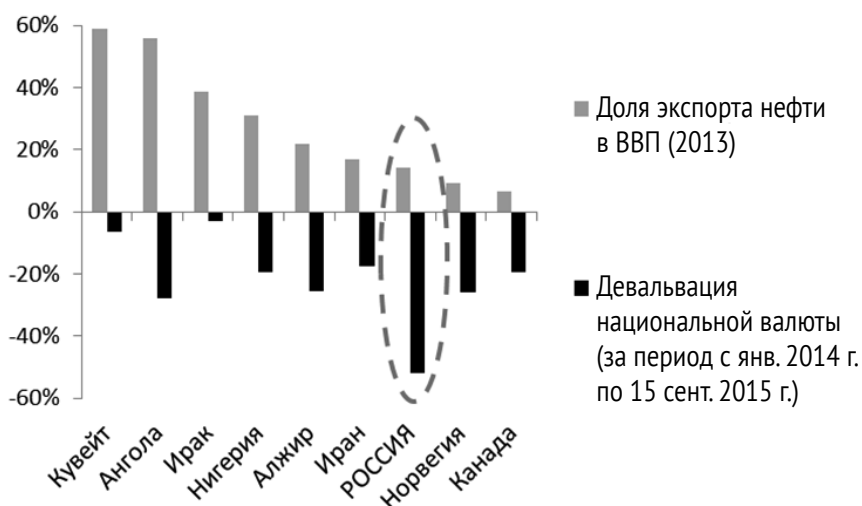


Рис. 6. Доля экспорта нефти в ВВП и девальвации валют

Источник: Bloomberg; по данным МВФ, национальной статистики.

теряются в догадках относительно дальнейшего тренда на нем и сами определяют характер основных тенденций.

Вопрос о том, хватит ли резервов ЦБ, чтобы не допустить провалов рынка, актуален лишь в случае «пассивного», «половинчатого» участия регулятора при воздействии на курс. Тогда рынок действительно почувствует себя хозяином положения и ресурсы быстро истощатся. Однако регулятору всего лишь достаточно после однажды сделанных задекларированных подходов продемонстрировать рынку серьезность своих намерений, время от времени показывая «мускулы» участникам путем осуществления нескольких разовых масштабных интервенций, формируя необходимый тренд на рынке. После небольшого количества таких выходов на рынок

все участники поймут, что декларации регулятора являются серьезными, и сразу же перестроят свою стратегию в соответствии с тем, что заявляется ЦБ.

Следует продолжить политику расширения функций Банка России, приближая его к реальной экономике. Следует со всей тщательностью оценить новые возможности, возникшие вследствие введения поправок в Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации» (с поправками от 23.07.2013).

Необходимое примечание. Речь, в частности, идет о ст. 34.1 данного Федерального закона, где теперь более расширенно трактуются цели Банка России: «устойчивость рубля посредством ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного

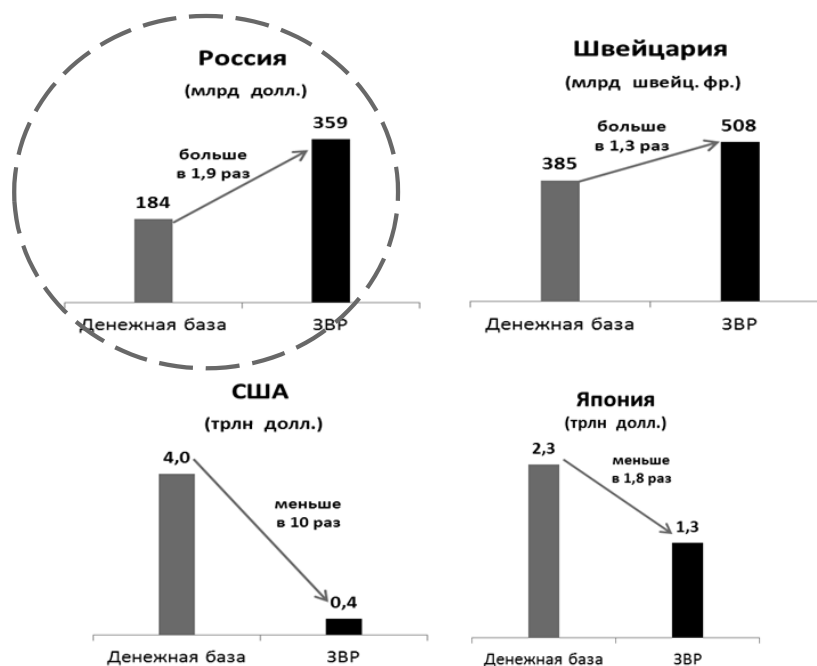


Рис. 7. Объем золотовалютных резервов и денежная база ряда стран (конец 2014 г., апрель 2015 г.)

Источник: центральные банки соответствующих стран.

и устойчивого экономического роста» (выделено нами. — М. Е.).

Если перед ЦБ будут поставлены новые задачи, которые приблизят его к целям стимулирования экономического роста, то тот мощный набор инструментов, которыми располагает Банк России, будет направлен на достижение указанных целей, повышая его заинтересованность в решении этих задач, что улучшит условия для экономического роста в целом.

Очевидно, что обеспечение экономики адекватным объемом финансовых ресурсов (в том числе длинных) по доступной цене будет спо-

собствовать созданию благоприятных условий для роста. Важную роль будут также играть стабилизация положения на валютном рынке, формирование курса рубля по более объективным критериям и недопущение его неоправданного обесценения.

Адекватная и взвешенная валютная и денежно-кредитная политика будет способствовать повышению доверия к рублю и станет важным фактором для обеспечения устойчивого развития. В условиях сохраняющихся внутренних и внешних вызовов необходимость этого еще больше повышается.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. Основные направления денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов. Проект. М.: ЦБ РФ, 2014. С. 16 / The main directions of a monetary policy for 2015 and the period 2016 and 2017. Project [Osnovnye napravlenija denezhno-kreditnoj politiki na 2015 god i period 2016 i 2017 godov. Proekt]. Moscow, Central Bank of the Russian Federation, 2014, p. 16 (in Russian).
2. Ершов М. В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире: кризисный опыт конца 90-х. М.: Экономика, 2000. С. 317–318 / Yershov M. V. Monetary mechanisms in the modern world: crisis experience of the end of the 90th. [Valjutno-finansovye mehanizmy v sovremennom mire: krizisnyj opyt konca 90-h]. Moscow, Economy, 2000, pp. 317–318 (in Russian).
3. Основные направления денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. Проект. М.: ЦБ РФ, 2015. С. 3 / The main directions of a monetary policy for 2016 and the period 2017 and 2018. Project [Osnovnye napravlenija denezhno-kreditnoj politiki na 2016 god i period 2017 i 2018 godov. Proekt]. Moscow, Central Bank of the Russian Federation, 2015, p. 3 (in Russian).
4. The Washington Times. 30.04.2015. URL: www.washingtontimes.com.



УДК 343

НЕЗАКОННАЯ МИГРАЦИЯ – УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ВОРОНОВ АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

доктор юридических наук, профессор, директор Центра правовых основ развития государственного управления и гражданского общества Института проблем эффективного государства и гражданского общества, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: alex_voronoff@mail.ru

САНДУГЕЙ АНАТОЛИЙ НИКОЛАЕВИЧ,

кандидат юридических наук, доцент, заместитель начальника НИЦ № 4, начальник 1-го отдела ФГКУ «ВНИИ МВД России», Москва, Россия

E-mail: sandugey@inbox.ru

АННОТАЦИЯ

Авторы на основе изучения геополитической обстановки анализируют причины и прогнозируют дальнейшие последствия незаконной миграции как в ЕС, так и в Российской Федерации. При этом, учитывая тенденции и динамику негативных миграционных процессов, происходящих за пределами территории России, авторы отмечают, что рассмотрение вопросов нежелательных миграций внутри страны в контексте национальной безопасности через призму обеспечения территориальной целостности и суверенитета нашего государства гипотетически еще можно «отложить» на некоторое время. Однако внешние миграционные процессы, участниками которых являются россияне, связанные с деятельностью террористической группировки ИГИЛ, объективно требуют не просто обсуждения, а адекватной реакции законодателя. В связи с этим приводится аргументация целесообразности рассмотрения вопроса о законодательном ограничении нежелательных миграций не только в Российской Федерации, но и в государствах – участниках ОДКБ.

Ключевые слова: незаконная миграция; ИГИЛ; внешние угрозы и вызовы; безопасность; ОДКБ; государства – участники ОДКБ; законопроект о нежелательной миграции.

ILLEGAL MIGRATION THREATENS THE NATIONAL SECURITY

ALEXEI M. VORONOV,

ScD (Law), professor, Director of the Center for Legal Framework of Public Administration and Civil Society Development of the Institute for Effective State and Civil Society, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: alex_voronoff@mail.ru

ANATOLY N. SANDUGEY

PhD (Law), associate professor, Deputy Head of R&D Center 4, Head of the 1st Division FGKU “Institute of the Russian Interior Ministry”, Moscow, Russia

E-mail: sandugey@inbox.ru

ABSTRACT

Based on the study of the geopolitical situation the authors analyze the causes and forecast future effects of the illegal migration both in the EU and the Russian Federation. Along with that, in view of the trends and dynamics of negative migration processes occurring beyond the Russian border, the authors point out that the issue of the unwanted migration inside the country in the context of national security in terms of the territorial integrity and sovereignty of the country hypothetically could be still “set aside” for a later time. However, external migration processes involving Russians that are related to the ISIS terrorist group require not just discussion but adequate reaction of the legislator. Viewed from the above, arguments are given in favor of addressing the issue of legal restrictions on unwanted migrations not only in Russia but also in the CSTO member states.

Keywords: illegal migration; ISIS; external threats and challenges; security; Collective Security Treaty Organization (CSTO); CSTO member states; draft law on unwanted migration.

Когда говорят о внешних вызовах и угрозах, практически всегда приводят одни и те же аргументы: международный терроризм, наркоторговля, распространение ядерного оружия, региональные войны, и так вплоть до глобального потепления. Этот стандартный набор, к великому сожалению, на сегодняшний день существенно изменился. С учетом современных реалий представляется целесообразным обратить внимание на некоторые угрозы и вызовы, о которых порой замалчивают, хотя они, хоть и имеют давнишнюю историю, актуализировались именно сегодня.

Начнем с того, что национальные интересы США (мировой гегемонизм во всех его проявлениях) являются прямой угрозой национальным интересам России, как, впрочем, и большинства других стран мира. Сегодня практически все уже признают, что рост международного терроризма, вплоть до возникновения «Аль-Каиды» и ИГИЛ, является прямым следствием политики США, которые намеренно, согласно своим национальным интересам, устанавливают так называемые «демократические режимы» в целом ряде европейских стран, стран Ближнего Востока и ЮАР путем содействия сепаратистам в свержении законно избранного политического режима. По мнению авторов, подоплека одной из причин такой политики заключается в событиях 11 сентября 2001 г. — серии четырех координированных самоубийственных террористических актов, произошедших в США. По официальной версии, ответственность за эти атаки лежит на террористической организации «Аль-Каида».

В современных условиях развития общественных отношений в государствах, национальным интересам которых противостоит внешняя политика США, объективно возникает два взаимообусловленных процесса нежелательных миграций. Первый обусловлен развитием хаоса от так называемых цветных революций и представляет собой вынужденную миграцию, где выталкивающими факторами являются насильственная радикальная исламизация, фашизация общества и, наконец, открытое уничтожение отдельных социальных слоев населения. Второй, напротив, формируется на почве ускоренной враждебной трансформации социальных отношений.

Анализ агрессивной наемной организации под названием «Исламское государство Ирака и Леванта» — ИГИЛ, финансируемой Саудовской Аравией и Катаром, четко координируемой Турцией под патронажем США, показал, что организация, действующая под маской ислама, фактически является его врагом. Агрессивное поведение представителей иной, как им кажется, «верной идеологии» вполне осознанно и имеет характер высокой устойчивости. Особенно это проявляется в поведении радикальных исламистов, обращенных в эту псевдорелигию идеологами ИГИЛ. Таким образом, мы столкнулись с масштабными за всю историю современного мира потоками мигрантов из числа противников (в большинстве своем жертв) и сторонников «новых» революционных отношений, которые приводили к масштабным изменениям геополитической карты мира в конце XVIII века и начале XX столетия.

С позиции международного права данные виды миграций, возникающих на фоне деструктивных социальных изменений, вполне легитимны и, по существу, должны быть обеспечены «принимающими» сторонами в лице государств, признающих право на свободу передвижения и убежище в качестве гаранта реализации данной свободы.

Вместе с тем с потоками беженцев в искомые страны въезда устремляются эмигранты, активные участники (боевики) и просто пособники преступных организаций, управляемых в первую очередь США, для ведения подрывной работы в очередном государстве-жертве. Цель таких планируемых миграций вполне очевидна. Во-первых, это юридическое закрепление правового статуса своих сторонников под эгидой беженцев. Во-вторых, формирование в новой социальной среде платформы для новоиспеченных «революций» или, как минимум, вербовка наемников для ведения войн в «захваченных» странах исхода.

Следует обратить внимание на тот факт, что нынешние события на Арабском Востоке, в Северной Африке, да и Евросоюзе являются звеньями одной, извне спланированной цепи и полностью вписываются в разработанную в США геополитическую теорию «управляемого хаоса».

На сегодняшний день государства — участники Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) не исключение. Европа пока является лишь благоприятной средой.

Учитывая тенденции и динамику негативных миграционных процессов, происходящих за пределами территории Российской Федерации, рассмотрение вопросов нежелательных миграций внутри страны в контексте национальной безопасности через призму обеспечения территориальной целостности и суверенитета нашего государства гипотетически еще можно «отложить» на некоторое время. Однако внешние миграционные процессы, участниками которых являются россияне, связанные с деятельностью террористической группировки ИГИЛ, объективно требуют не просто обсуждения, а адекватной реакции законодателя. Подобные опасения вызывают участие граждан Российской Федерации в

украинском конфликте, в деятельности различных террористических организаций по всему миру.

Как известно, в результате активных боевых действий в Сирии и на севере Ирака скопилось большое количество беженцев, которые в своей общей массе находятся в Иордании и Турции, однако при этом стремятся найти убежище в более благоприятных странах Евросоюза. Поэтому последние несколько месяцев в Европе наблюдаются проявления кризиса, связанного с резким ростом неконтролируемого потока вынужденных мигрантов. Попросту европейские власти столкнулись с проблемами массового перемещения через государственные границы государств — членов ЕС жителей стран Ближнего Востока в поисках лучших условий существования под предлогом ведения боевых действий в государствах своей гражданской принадлежности. С начала 2015 г. границу ЕС пересекли свыше 850 тыс. мигрантов. ООН прогнозирует в ближайшие два года, как минимум, от 2 до 8 млн переселенцев.

Сегодня количество беженцев и нелегальных мигрантов в Европу достигло рекордных значений, сопоставимых с концом Второй мировой войны. Европа в панике. Нарастающий конфликт обнажает проблемы, связанные с самой возможностью европейской интеграции и соблюдения идеалов мультикультурализма. Власти ЕС настаивают на равномерном распределении мигрантов с принятием обязательных квот по количеству беженцев. С этой инициативой многие европейские государства не согласны. По заявлениям их властей в увеличении потока беженцев виноваты те государства, которые участвовали в ближневосточных и североафриканских военных конфликтах, и в первую очередь США. На сегодняшний день для них благоприятной средой пока является Европа. Российская Федерация, по нашему прогнозу, не станет исключением.

Более того, когда Исламское государство, по сути, объявило войну мировому социуму (взрыв российского самолета 31 октября 2015 г. в Египте, террористическая атака 13 ноября 2015 г. на Францию; в терактах погибли соответственно 224 и более 120 чело-

век), данная проблематика является архиактуальной.

На наш взгляд, ИГИЛ сегодня — главная угроза безопасности планетарного масштаба. Цель ИГИЛ — создание шариатского государства путем захвата всего Ближнего Востока, Северной Африки, Средней Азии и даже России. ИГИЛ — это хорошо организованный механизм по осуществлению терроризма, наркоторговли, захвата заложников и пр.

Для нейтрализации данной угрозы в октябре 2015 г. в Государственную Думу РФ внесен законопроект «О внесении изменений в статью 11 Закона Российской Федерации “О Государственной границе Российской Федерации”». Актуальность его более чем очевидна. Аргументируем свою позицию.

В настоящее время на стороне Исламского государства воюют, по разным данным, около 10 тыс. русскоязычных боевиков, из них одномоментно в рядах ИГИЛ находятся примерно 5–8 тыс. русскоязычных боевиков, еще 2–5 тыс. находятся на отдыхе и в лагерях подготовки. В случае возврата даже части этих людей в страны своей гражданской принадлежности (государства СНГ) террористическая угроза на территории как Российской Федерации, так и в государствах — участниках ОДКБ может резко возрасти.

В этой связи представляется необходимым инициировать рассмотрение вопроса о законодательном ограничении нежелательных миграций не только в Российской Федерации, но и в государствах — участниках ОДКБ, поскольку границы у нас абсолютно «прозрачны». Речь идет о законодательном закреплении (уточнении) трех правовых институтов национальных законодательств:

- ограничении (запрете) въезда определенным категориям иностранных граждан (возможно, запрета въезда лицам, имеющим двойное гражданство либо виды на жительство, полученные в государствах не своей гражданской принадлежности), причастных к террористической деятельности;

- ограничении (запрете) выезда гражданам в государства с повышенным уровнем террористической опасности и на отдельные территории без признанного международным

сообществом правового статуса, где ведутся военные действия;

- применении мер принуждения в отношении иностранных граждан, чье пребывание на территории государства въезда как из числа дальнего зарубежья, так и государств — участников ОДКБ представляет угрозу безопасности и национальным интересам государства въезда.

В последнем блоке правовых инноваций в рамках развития института принуждения, применяемого к рассматриваемой категории иностранных граждан, законодательно должны быть закреплены механизмы контроля за лицами, в отношении которых вынесены представления о нежелательности пребывания (проживания) на территории государства — участника ОДКБ, вынесшего соответствующее решение.

Цель предлагаемого законопроекта не ограничивается только защитой интересов каждого из государств — участников ОДКБ. Единые правовые подходы к проблемам противодействия экстремизму в этих государствах позволят на системной основе в рамках совместной правоохранительной деятельности по контролю за лицами (гражданами государств — участников ОДКБ) существенно снизить уровень угроз, исходящих от международных террористических организаций. При этом на законодательном уровне будет реализована общегосударственная превентивная функция по отношению к потенциальным наемникам (жертвам) в лице представителей молодежи наших государств, поддающихся вербовке со стороны эмиссаров террористических организаций и сомневающих в себе.

В качестве проблемного вопроса, требующего разрешения посредством принятия соответствующих законодательных актов, может быть обозначена негативная тенденция радикальной исламизации лиц, отбывающих наказание в местах лишения свободы.

Эти и многие другие угрозы безопасности и территориальной целостности государств — участников ОДКБ актуализировались именно сегодня и требуют, на наш взгляд, незамедлительного решения.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 330.52; 330.142

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ*

БОГАЧЕВ ЮРИЙ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор физико-математических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: Bogachev43@mail.ru

ОКТЯБРЬСКИЙ АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ,

кандидат технических наук, доцент, начальник отдела

ФГБНУ «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы», Москва, Россия

E-mail: amoktx@gmail.com

ПОПАДЮК ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой «Инвестиции и инновации» по НИР, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: popadyuktg@rambler.ru

ВАСИЛЬЕВА ЛЮДМИЛА ВАСИЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: vasilieval@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются институциональные механизмы поддержки точек роста инновационной экономики в России, которая стратегически позиционирует себя на глобальном рынке в качестве одного из мировых технологических лидеров. В России в настоящее время ни в одной организационной структуре уровень концентрации и воспроизводства интеллектуальных ресурсов не формирует потенциал создания передовых производственных технологий на принципах шестого технологического уклада. Поэтому в России актуально создание институциональных условий для формирования и функционирования точек роста инновационной экономики на базе прорывных производственных технологий.

Ключевые слова: инновационная модель экономики; институциональные механизмы; интеллектуальные ресурсы; промышленность; прорывные производственные технологии; сетевые структуры; «точки роста» экономики.

* Статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания Правительства РФ на 2015 г. по теме «Институциональное обеспечение формирования и функционирования точек роста экономики России».

INSTITUTIONAL MECHANISMS OF SUPPORTING OF INNOVATIVE ECONOMY IN RUSSIA

YURY S. BOGACHYOV,

doctor of physical and mathematical sciences, professor, chief researcher of Institute of economic policy and problems of economic security, Financial university, Moscow, Russia

E-mail: Bogachev43@mail.ru

ALEXANDER M. OCTIABRSKIY,

candidate of Technical Sciences, associate professor, head of department FGBNU "Research institute – Republican research scientific advice center of examination", Moscow, Russia

E-mail: amoktx@gmail.com

TATYANA G. POPADYUK,

doctor of Economics, professor, the assistant manager Investments and Innovations chair on NIR, Financial university, Moscow, Russia

E-mail: popadyuktg@rambler.ru

LYUDMILA V. VASILYEVA,

candidate of Economic Sciences, leading researcher of Institute of economic policy and problems of economic security, Financial university, Moscow, Russia

E-mail: vasilieval@yandex.ru

ABSTRACT

The article analyzed institutional mechanisms of supporting "growth points" of the innovative economy in Russia, which strategically positions itself in the global market as one of the world technology leaders.

In Russia nowadays, there is no organizational structure where the level of concentration and reproduction of intellectual resources would create a potential of advanced manufacturing technologies on the principles of the 6th technological mode. Therefore, there is an urge in Russia to create institutional conditions for the formation and functioning of points of growth of an innovative economy based on advanced manufacturing technologies.

Keywords: innovative economy model; institutional mechanisms; intellectual resources; industry; advanced manufacturing technologies; network structures; "growth points" of the economy.

В настоящее время в ведущих странах (членах ОЭСР) ключевой проблемой институционального обеспечения инновационной модели развития является формирование институтов координации и воспроизводства интеллектуальных ресурсов. И так происходит потому, что именно концентрация и воспроизводство интеллектуальных ресурсов, их преобразование в прорывные производственные технологии, формирующие ядро шестого технологического уклада и создание производственной системы их освоения, являются точками роста экономики.

В каждой стране применяется целый комплекс мер государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности;

наиболее распространенные из них: стимулирование создания совместных предприятий научными институтами и бизнес-структурами и прямое финансирование инновационных предприятий (США, Великобритания, Германия, Франция, Япония, Дания, Финляндия, Швеция, Норвегия). При этом соотношение долей государства и бизнеса в объеме финансирования различно.

Практически во всех этих странах осуществление инновационной политики относится к компетенции специально созданных государственных органов, и большое внимание уделяется информационной поддержке участников инновационной деятельности, а также развитию инновационной инфраструктуры (технопарков и техноинкубаторов).

Во многих странах активно поддерживаются интеграционные процессы в сфере науки и бизнеса, предоставляя право государственным НИИ быть участниками коммерческих инновационных компаний (Франция, Дания, Финляндия, Швеция, Норвегия), стимулируя деятельность организаций-посредников в цепочке коммерциализации технологий (США, Великобритания, Япония, Финляндия, Швеция) и патентование (США, Германия, Франция, Япония, Швеция).

Отмечается определенная специфика поддержки интеграционных процессов. Так, для внутренней кооперации США и Финляндии характерно стимулирование сближения университетов и корпораций, осуществление крупных государственных вложений в науку и инновационную сферу и привлечение национального частного капитала. В Великобритании осуществляется стимулирование инновационной активности частного сектора с привлечением иностранных капиталов в инновационную сферу. В Германии и Японии кооперация развивается по пути стимулирования инновационной инициативы научного сектора. Что касается интеграции в международные инновационные сети, то в основном она имеет комплексный характер.

Налаживание внутренних инновационных сетей осуществляется путем создания особых условий для образования связей в инновационной сфере (США, Норвегия) и стимулирования инициативы национальных регионов (Франция, Германия, Финляндия).

Для большинства из рассмотренных стран характерна поддержка малого и среднего бизнеса путем стимулирования внедрения инновационных технологий (США, Великобритания, Франция, Япония, Финляндия).

Менее развиты такие меры стимулирования инновационной деятельности, как финансовая поддержка венчурных предприятий (Германия, Финляндия, Швеция, Норвегия), дополнительные выплаты авторам при коммерциализации их изобретений (Великобритания, Франция, Дания, Норвегия) и разрешение сотрудникам государственных НИИ участвовать в коммерциализации научных разработок (Великобритания, Франция, Дания).

Как показывает наш анализ, наиболее развитая система государственной поддержки инновационных процессов представлена в Швеции, далее с учетом разнообразия механизмов этой поддержки можно отметить системы Великобритании, Франции, Дании, Финляндии. Меньший набор механизмов присутствует в США, Германии и Японии, Норвегии.

Для России характерны ограниченность и фрагментарность мер поддержки инновационного развития. Они имеют несистемный характер и избирательность по их применению, не стимулируют те виды научно-инновационной деятельности, которые способствуют формированию шестого технологического уклада, не создают условий для формирования и реализации крупных инновационных проектов.

Несмотря на острую потребность в интенсификации междисциплинарных исследований, межотраслевой и межведомственной кооперации при инжиниринге современных производственных систем, в государственной научно-технической политике основное внимание уделяется поддержке исследований и разработок в узкоспециализированных направлениях. При таком механизме поддержки не создаются условия для решения ключевых проблем. При этом не привлекаются наиболее квалифицированные, ведущие специалисты. Практика использования всего набора инструментов государственной политики (прямое бюджетное финансирование институтов РАН, грантовое финансирование, государственный заказ в рамках государственных и федеральных целевых программ) не соответствует бюджету, ориентированному на результат (БОР).

Функции регулирования инновационной деятельности распределены между Минэкономразвития России, Минобрнауки России, отраслевыми министерствами и РАН. В отличие от развитых стран, в России отсутствует единый центр разработки стратегии инновационного развития и программ ее реализации. Такая система управления препятствует формированию механизма концентрации и координации национальных ресурсов (финансовых, интеллектуальных, производственно-технологических, кадровых и организационных) и созданию законодательной базы, отвечающей современным

требованиям перевода экономики на новый технологический уклад.

В СССР в качестве координаторов при решении научно-технических и технологических задач выступали Государственный комитет СССР по науке и технике (ГКНТ СССР) и Академия наук СССР. Однако в современной России не удалось создать орган управления, аналогичный ГКНТ СССР, а РАН потеряла функции координатора.

В современной России отсутствует практика формирования крупных инновационных проектов по разработке прорывных технологий на междисциплинарной основе и государственно-частном партнерстве. Государство продолжает делать упор на поддержку отдельных организаций, прежде всего вузовской науки. Для этого были учреждены статусы «Национальный исследовательский университет» и «Федеральный исследовательский университет». Однако эти организации не могут взять на себя функцию по координации выполнения крупных, имеющих государственное значение проектов. Об этом свидетельствуют результаты мониторинга публикационной активности ученых России в изданиях, зарегистрированных в *Web of Science*. Только незначительное число публикаций отдельных сотрудников организаций имеет мировой уровень признания представленных там научных результатов [5].

В середине 90-х гг. прошлого столетия в России был разработан инструмент решения системных проблем развития экономики — федеральные целевые программы (далее — ФЦП) [10]. В России бюджетом на финансирование НИОКР гражданского назначения в рамках ФЦП выделяются значительные средства. Так, в 2013 г. они составили 192 152,33 млн руб., или 45,2% от всех внутренних затрат на гражданские исследования и разработки, предусмотренные бюджетом Российской Федерации (425 301,7 млн руб.) [13].

В области фундаментальной науки в России распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2538-р для организаций РАН утверждена Программа фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013–2020 годы) (далее — Программа) с

объемом ассигнований на 2013 г. 112 230,9 млн руб., в том числе на Программу фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 годы, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2012 г. № 2237-р, — 68 287,39 млн руб. Таким образом, доля финансирования программы фундаментальных научных исследований составляет 26,4%. В целом по России суммарный объем финансирования программ в общем объеме финансирования гражданской науки составляет 71,6%.

Результативность НИОКР гражданского назначения определяется количеством созданных объектов интеллектуальной собственности (далее — ОИС). По итогам 2013 г. получены охранные документы (или поданы заявки на их получение) на 2663 ОИС, в том числе: 177 изобретений; 149 полезных моделей; 3 промышленных образца; 224 программы для ЭВМ; 68 баз данных; 10 топологий интегральных микросхем; 1189 секретов производств (ноу-хау); 843 заявки на получение охранных документов. Следует отметить, что:

- 44,6% от общего количества ОИС составляют секреты производства (ноу-хау). Этот вид ОИС открыт на рынке технологий не представлен и поэтому коммерческая перспектива их реализации незначительна, кроме того, из-за физического износа технологического оборудования промышленных предприятий возникают серьезные проблемы при их внедрении;
- 31,7% от общего количества ОИС составляют заявки на получение охранных документов, которые в мировой практике являются основанием для коммерческой реализации соответствующих разработок.

К сожалению, практика реализации ФЦП свидетельствует, что они представляют собой набор слабо связанных мероприятий по выполнению отдельных узкоспециализированных проектов, результаты которых в лучшем случае имеют локальное значение. Маловероятно, что даже лучшие результаты таких проектов будут широко использоваться промышленными компаниями. Современное производство — это система сопряженных по параметрам обработки материалов, изделий, используемых комплектующих и сырья. Без

координации с промышленными компаниями трудно согласовать технологические параметры в проекте результатов с соответствующими требованиями действующей технологической цепочки.

В рамках ФЦП с 2004 г. осуществляется поддержка создания сети центров коллективного пользования научным оборудованием как современный институциональный механизм поддержки проведения фундаментальных и прикладных исследований мирового уровня. К 2013 г. в стране сформировался круг стабильно функционирующих объектов исследовательской инфраструктуры [около 290 центров коллективного пользования (далее — ЦКП) и около 95 уникальных научных установок (далее — УНУ)]. Их наибольшее количество сосредоточено в вузах и учреждениях, подведомственных Минобрнауки России и Федеральному агентству научных организаций (ФАНО). Более половины центров коллективного пользования работают в вузах, в том числе 21 ЦКП — в федеральных университетах и 39 ЦКП — в национальных исследовательских университетах. Что касается уникальных научных установок, то на вузы приходится немногим более одной трети данных объектов инфраструктуры, чуть больше функционирует в учреждениях, подведомственных ФАНО, 7 — в учреждениях, подчиненных Правительству Российской Федерации.

Средний возраст дорогостоящего оборудования в центрах коллективного пользования составляет 6,65 года. Более половины приборов в структуре научного парка ЦКП — это приборы зарубежного производства.

Большая часть уникальных научных установок в России построена еще в Советском Союзе. К наиболее возрастным из них относятся обсерватории, ядерные и термоядерные комплексы, электрофизические комплексы и ускорители.

Уровень загрузки научного оборудования в ЦКП и на УНУ можно оценить как достаточно высокий — 70–75%. В интересах внешних пользователей в большей степени используется оборудование УНУ (более 50% фактической загрузки), тогда как в ЦКП для внешних пользователей оборудование

используется только на 30%. К услугам УНУ в наибольшей степени прибегают научные организации (более 40%), тогда как у ЦКП более половины пользователей — промышленные предприятия. В ЦКП наблюдается увеличение активности по оказанию научно-технических услуг, хотя на сегодня преобладает предоставление оборудования в целях проведения НИР.

Отсутствие координации на федеральном уровне находит свое отражение в инструментах поддержки государством субъектов научно-технической и инновационной деятельности, например в государственных и федеральных целевых программах отсутствует эффективное взаимодействие организаций научно-технической, образовательной и производственной сферы. Аналогичная ситуация складывается в отношении фондов, поддерживающих научно-техническую и инновационную деятельность (РФФИ, Фонд Бортника, Российский научный фонд, Фонд перспективных исследований и др.).

Созданный в 1992 г. Российский фонд фундаментальных исследований предназначался для поддержки инициативных исследований коллективов, а не институтов. Основная задача фонда — обеспечить проведение в России исследований, направленных на решение сложных проблем развития науки. Фактически речь шла о поддержке ведущих ученых, имеющих мировое признание. Для обеспечения этих исследований была разработана и создана сеть центров коллективного пользования. Однако анализ результатов, полученных в рамках поддержанных в последнее время фондами инициативных проектов, показывает, что их уровень значительно ниже мирового уровня по тематическим направлениям.

Об уровне эффективности сложившейся национальной инновационной системы свидетельствуют следующие данные. Доля разработанных передовых технологий в высокотехнологичных видах экономической деятельности в 2014 г. не превысила 9% от общего числа разработанных технологий (в экономике развитых стран этот показатель достигает 47% [6, 8]). А доля принципиально новых в общем числе разработанных технологий составила в 2014 г.

только 13%. Объем разработанных отечественных передовых производственных технологий составлял только 14,8% в 2012 г., а в 2013 г. — 16,3% от общего количества приобретенных организациями новых технологий [2]. Еще меньший вклад отечественных передовых технологий в высокотехнологичные виды экономической деятельности: в 2012 и 2013 гг. он составил 3,3 и 4,3% соответственно.

С 2011 г. наблюдается рост интереса крупных компаний к инновационной деятельности, причем в области проведения или заказа НИОКР, а не покупки технологий, хотя в масштабах страны интерес бизнеса к софинансированию НИОКР пока не очень высок, подтверждением чего служит динамика внебюджетного финансирования НИОКР по проектам федеральных целевых программ. В определенной степени интерес компаний к отечественной отраслевой науке и аутсорсингу НИОКР вызван введением ряда мер, направленных на развитие связей бизнеса и государственной науки (в первую очередь в вузах). К ним относятся:

- программы инновационного развития госкорпораций с государственным участием, в реализации которых в 2013 г. участвовало 60 компаний, входящих в состав корпораций;
- работы с вузами согласно условиям, определенным Постановлением Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства»;
- участие в технологических платформах (34 платформы, в которых приняли участие более 200 вузов и 300 НИИ);
- использование мер косвенного регулирования инновационной деятельности.

В 2011–2012 гг. в 28 важнейших государственных корпорациях, имеющих стратегическое значение, были разработаны программы инновационного развития. Достижение целей таких инновационных программ (обеспечить лидерство компании на определенных сегментах рынка высокотехнологичной продукции) возможно только при использовании всего национального

научно-технологического потенциала. Выполнение этих проектов ориентировано в основном на потенциал корпоративной науки, а не на потенциал российской науки в целом.

Комплексы научно-технических, технологических, производственных, маркетинговых, логистических и организационных мероприятий этих программ не сопряжены между собой посредством дорожной карты как инструмента сетевого регулирования выполнения программ. В рамках реализации Программы инновационного развития государственной корпорации «Ростехнологии» на период 2011–2020 гг. за 11 лет планируется внедрить только 1440 патентов со средней стоимостью 300 млн руб., что обеспечит увеличение доли продаж инновационной продукции до 15% (это заметно меньше соответствующих данных компаний — лидеров на рынках высокотехнологичной продукции [11]).

В России в последние годы формируется институт контроля и государственного учета результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. По функциональной структуре этот институт аналогичен соответствующему институту во Франции [8].

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 апреля 2013 г. № 327 «О единой государственной информационной системе учета научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения» создана автоматизированная информационная система с целью организации автоматизированного учета результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых организациями (независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности) за счет средств федерального бюджета.

Указанная система выполняет следующие функции:

- государственная регистрация и учет [регистрация и формирование информационной базы данных о результатах научно-технической деятельности (РНТД), выполненных за счет средств государственного бюджета, с возможным расширением содержания базы

данных за счет включения сведений о РНТД, полученных в результате выполнения НИОКР из внебюджетных источников);

- анализ сведений о РНТД (расчет показателей, используемых для оценки коллективов, претендующих на государственную поддержку выполнения ОКР);

- предоставление информации (обеспечение органов государственной власти информационными ресурсами в соответствии с задаваемыми параметрами);

- инвентаризация прав на РНТД;

- контроль использования результатов НИОКР, выполняемых за счет средств федерального бюджета;

- обеспечение доступности информации о РНТД, полученных за счет средств федерального бюджета;

- предоставление услуг заинтересованным лицам (формирование базы данных и предоставление информации потенциальным заказчикам для оформления лицензионного договора или договора отчуждения исключительного права с последующей коммерциализацией РНТД).

Несмотря на то что к настоящему времени в нашей стране созданы основные структурные элементы национальной инновационной системы (далее — НИС), из-за отсутствия их эффективного взаимодействия не обеспечивается ее эффективное функционирование (самоорганизация, координация и управление).

Структурные элементы НИС представляют собой широкий спектр организаций различных типов и организационно-правовых форм в образовательной, научно-технической, инновационной, производственной сферах, в том числе:

- научно-исследовательские институты академической, вузовской, корпоративной и ведомственной науки и проектно-конструкторские организации;

- более 100 организаций, наделенных особым статусом [государственные научные центры (ГНЦ), национальный исследовательский центр (НИЦ)];

- элементы научной инфраструктуры (центры коллективного пользования научным оборудованием, комплексы уникальных научных установок);

- совокупность фондов поддержки научной и инновационной деятельности;

- основные элементы инновационной инфраструктуры (технико-внедренческие особые экономические зоны, наукограды, индустриальные парки, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.п.).

В качестве центров координации можно было бы рассматривать сформированную в последние годы систему технологических платформ. Их разработчиками предполагалось, что это будет площадка координации ученых при определении стратегии технологического развития по приоритетным направлениям развития экономики. Однако кадровое наполнение данных платформ осуществляется без учета уровня признания мировым сообществом исследовательских результатов ученых за последние 7–10 лет. Аналогичные по функциональному назначению организации в ведущих странах наделены полномочиями не только генерировать те или иные программы либо проекты государственного значения, но и быть их исполнителями на междисциплинарной основе.

Во всех действующих в настоящее время инструментах поддержки научно-технической и инновационной деятельности реализуются только фрагменты единой цепочки создания инновации от идеи до коммерчески реализуемой продукции. В СССР для реализации такой цепочки была создана инфраструктура городов науки и технологий (наукоградов), которые играли важную роль в научном и технологическом развитии страны. К сожалению, за последние 25 лет эти институциональные образования в значительной степени утратили свой научный, технологический, производственный и кадровый потенциал. На сегодняшний день статус наукоградов присвоен 13 муниципальным образованиям Российской Федерации из 70 муниципальных образований, претендующих на этот статус.

Вместе с тем отсутствие федеральных целевых программ по инновационному развитию наукоградов не позволяет в полной мере использовать имеющийся в этих муниципальных образованиях значительный уникальный

диверсифицированный интеллектуальный и производственный потенциал.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в России в настоящее время ни в одной организационной структуре уровень концентрации и диверсификации интеллектуальных ресурсов не формирует потенциал создания интегрированных систем передовых производственных технологий на принципах шестого технологического уклада. Поэтому в стране актуально решение задачи создания институционального механизма выявления такого ресурса, его концентрации, определение перспективного направления его использования и создания условий для разработки прорывных технологий на его основе и формирования соответствующей

производственно-технологической системы их реализации.

При этом необходимо учесть, что не всегда выдающийся ученый в области фундаментальной и прикладной науки является эффективным разработчиком технологии. Поэтому необходимо выявлять лидеров в изобретательской активности. С этой целью целесообразно проведение мониторинга патентообладателей, включенных в ежегодный перечень «100 лучших патентов». По результатам мониторинга определятся также направления, ведущие по качеству изобретательской активности.

Таким образом, на повестке дня — решение проблемы создания производственно-технологической базы новой экономики России на сетевых принципах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акаев А.А., Садовничий В.А.* Моделирование будущего / Сб. статей «Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития». М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. 488 с.
2. *Акаев А.А., Садовничий В.А.* О новой методике долгосрочного циклического прогнозирования динамики развития мировой системы и России / Сб. статей «Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики». М.: Изд-во ЛКИ, 2010. 352 с.
3. *Акаев А.А., Садовничий В.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю.* Комплексное моделирование и прогнозирование развития стран БРИКС в контексте мировой динамики. М.: Наука, 2014. 382 с.
4. Американская промышленность в 80-е годы: проблемы структурной перестройки / Реферативный сборник. Институт научной информации АН СССР. М., 1987.
5. *Сильвестров С.Н., Богачев Ю. С., Рубвальтер Д.А., Либкинд А.Н.* Об оценке научного потенциала вузовской науки // Вопросы статистики. 2013. № 10. С. 69–80.
6. *Богачев Ю.С., Рубвальтер Д.А., Либкинд А.Н., Богачев Д.Ю., Либкинд И.А., Васильева Л.В.* Проблемы выбора приоритетных направлений вузовской науки // Власть. 2014. № 9. С. 173–180.
7. *Дежина И., Пономарев А.* Перспективные производственные технологии: новые акценты в развитии промышленности // Форсайт. 2014. № 2, т. 8. С. 18.
8. *Казанцев А.К., Киселев В.Н., Рубвальтер Д.А., Руденский О.В.* NBIC-технологии: инновационная цивилизация XXI века. М.: ИНФРА-М, 2012. 384 с.
9. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002. 767 с.
10. Постановление Правительства РФ от 26.06.1995 № 594 «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация».
11. Программа инновационного развития государственной корпорации «Ростехнологии» на период 2011–2020 годов, утв. Наблюдательным советом Государственной корпорации «Ростехнологии» (Протокол от 31 марта 2011 г. № 2).
12. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 864 с.
13. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/

REFERENCES

1. *Akayev A. A., Sadovnichiy V. A.* Modeling of the future / Sb. articles "Modelling Forecasting of Global, Regional and National Development" [Modelirovanie budushhego / Sb. statej «Modelirovanie prognozirovanie global'nogo, regional'nogo i nacional'nogo razvitija»]. M.: Book house of "LIBROKOM", 2012. 488 p. (in Russian).
2. *Akayev A. A., Sadovnichiy V. A.* About a new technique of long-term cyclic forecasting of dynamics of development of world system and Russia / Sb. articles "Forecast and Modelling of Crises and World Dynamics" [O novoj metodike dolgosrochnogo ciklicheskogo prognozirovanija dinamiki razvitija mirovoj sistemy i Rossii /Sb. statej «Prognoz i modelirovanie krizisov i mirovoj dinamiki»]. M.: Publishing house of LKI, 2010. 352 p. (in Russian).
3. *Akayev A. A., Sadovnichiy V. A., Korotayev A. V., Malkov S. Y.* Complex modeling and forecasting of development of the countries of BRICS in the context of world dynamics [Kompleksnoe modelirovanie i prognozirovanie razvitija stran BRIKS v kontekste mirovoj dinamiki]. M.: Science, 2014. 382 p. (in Russian).
4. American industry 80th years: restructuring problems. Abstract collection. Institute of scientific information of Academy of Sciences of the USSR [Amerikanskaja promyshlennost' 80-e gody: problemy strukturnoj perestrojki. Referativnyj sbornik. Institut nauchnoj informacii AN SSSR]. M, 1987 (in Russian).
5. *Silvestrov S. N., Bogachyov Yu. S., Rubvalter D. A., Libkind A. N.* About an assessment of scientific potential of high school science [Ob ocenke nauchnogo potenciala vuzovskoj nauki] // Statistics Questions. 2013. No. 10. P. 69–80 (in Russian).
6. *Bogachyov Yu. S., Rubvalter D. A., Libkind A. N., Bogachyov D. Yu., Libkind I. A., Vasilyeva L. V.* Problems of a choice of the priority directions of high school science [Problemy vybora prioritnyh napravlenij vuzovskoj nauki] // Power. 2014. No. 9. P. 173–180 (in Russian).
7. *Dezhina I., Ponomarev A.* Perspective production technologies: new accents in development of the industry [Perspektivnye proizvodstvennye tehnologii: novye akcenty v razvitii promyshlennosti] // Forsythe. 2014. No. 2, t. 8. P. 18 (in Russian).
8. *Kazantsev A. K., Kiselyov V. N., Rubvalter D. A., Rudensky O. V.* of NBIC technology: innovative civilization of the XXI century [NBIC-tehnologii: innovacionnaja civilizacija XXI veka]. M.: INFRA-M, 2012. 384 p. (in Russian).
9. *Kondratyev N. D.* Big cycles of an environment and theory of anticipation. Chosen works [Bol'shie cikly kon#junkturny i teorija predvidenija. Izbrannye Trudy]. M.: Economy, 2002. 767 p. (in Russian).
10. The resolution of the Government of the Russian Federation of 26.06.1995 No. 594 «Order of development and implementation of federal target programs and interstate target programs in which implementation the Russian Federation participates» [Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 26.06.1995 № 594 «Porjadok razrabotki i realizacii federal'nyh celevykh programm i mezhhgosudarstvennykh celevykh programm, v osushhestvlenii kotorykh uchastvuet Rossijskaja Federacija»].
11. The program of innovative development of the Russian Technologies state corporation for 2011–2020, The supervisory board of the Russian Technologies State corporation (The protocol of March 31, 2011 No. 2) [Programma innovacionnogo razvitija gosudarstvennoj korporacii «Rostehnologii» na period 2011–2020 godov, utv. Nabljudatel'nym sovetom Gosudarstvennoj korporacii «Rostehnologii» (Protokol ot 31 marta 2011 g. № 2)].
12. *Shumpeter Y. A.* Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy [Teorija jekonomicheskogo razvitija. Kapitalizm, socializm i demokratija]. M.: Eksmo, 2007. 864 p. (in Russian).
13. Federal State Statistics Service. [Electronic resource] http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science.

УДК 339.13.017:678

ВЫВЕДЕНИЕ ТОВАРА НА НОВЫЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК*

КАПЛИНА ОЛЬГА ВАДИМОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и статистики,
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Ярославль, Россия*

E-mail: *kaplinaov@mail.ru*

КАРАЧЕВ ИГОРЬ АНДРЕЕВИЧ,

*аспирант кафедры мировой экономики и статистики, Ярославский государственный университет
им. П.Г. Демидова, ведущий экономист по планированию производства, планово-аналитический отдел
ОАО «Ярославский завод РТИ», Ярославль, Россия*

E-mail: *karachev2011@yandex.ru*

АННОТАЦИЯ

Современные политико-экономические реалии заставляют отечественные предприятия проводить ревизию своей внешнеторговой политики. Многие продуценты вынуждены менять географические направления или товарную структуру своей экспортной деятельности. В связи с этим решение вопросов вывода нового товара на зарубежный рынок становится для них стратегически важным и актуальным.

В статье раскрываются содержание и основные этапы авторской методики выпуска на внешний рынок новых видов продукции. Исследование проведено с использованием методов маркетингового и экономического анализа. Оно включает изучение емкости, структуры, концентрации товарного рынка, анализ барьеров входа и выхода, выделение рыночных сегментов и моделирование с использованием матричного метода доходов и затрат по новым видам экспортной продукции.

Реализация методики показана на примере рынка резинотехнических изделий в странах СНГ за период 2010–2014 гг. В результате были выявлены перспективные направления экспорта в рамках стран СНГ и проведена оценка доходности по матрицам продуктов.

Полученные в исследовании результаты могут найти применение в практической деятельности организаций для повышения результативности выведения товара на новый зарубежный рынок и достижения оптимальных экономических соотношений по экспортной торговой деятельности.

Ключевые слова: реальная емкость рынка; потенциальная емкость рынка; рынок резинотехнических изделий; страны СНГ; рыночная концентрация; барьеры входа и выхода; сегментация; матрица моделирования; маржинальный доход экспортного продукта.

INTRODUCTION OF A COMMODITY TO A NEW FOREIGN MARKET**

OLGA V. KAPLINA,

*PhD (Economics), associate professor of the World Economics and Statistics Department,
Yaroslavl Demidov State University, Yaroslavl, Russia*

E-mail: *kaplinaov@mail.ru*

* Статья выполнена при финансовой поддержке РФНФ (проект № 15-32-01043).

** The research was made with the support of the Russian Foundation for Humanities (project No. 15-32-01043).

IGOR A. KARACHEV,

post-graduate student at the World Economics and Statistics Department, Yaroslavl Demidov State University;
leading economist in production planning at the planning and analytical department
of JSC „Yaroslavl Industrial Rubber Goods Plant“, Yaroslavl, Russia
E-mail: karachev2011@yandex.ru

ABSTRACT

Modern political and economic realities force domestic companies to make a revision of their foreign-trade policies. Many producers have to change geographic directions of their businesses or the export commodity structure. In this regard, solving export marketing problems becomes a matter of strategic importance and relevance. The paper describes the purpose and the main stages of the author's methodology for introduction of new products to a foreign market. The investigation was performed using the methods of marketing and economic analysis. It included the study of capacity, structure and concentration of the commodity market, the analysis of entry and exit barriers, the identification of market segments as well as the simulation using the matrix method of revenues and expenses with respect to new types of export products. The implementation of the methodology is shown in the case study of the industrial rubber product market in the CIS countries for the 2010–2014 period.

Keywords: real market capacity; potential market capacity; industrial rubber product market; CIS countries; market concentration; entry and exit barriers; segmentation; simulation matrix; profit margin of export product.

Основные этапы методики выбора зарубежного рынка и моделирования экономических показателей экспорта строятся в разрезе ответов на следующие вопросы:

1. Куда поставлять продукцию?
2. Какую продукцию поставлять?
3. В каком количестве и по какой цене поставлять продукцию?

Ответ на первый вопрос может быть получен посредством следующих направлений анализа:

1. Оценка емкости товарного рынка, в границах которого предполагается организация сбыта продукции.
2. Анализ структуры целевого товарного рынка.
3. Оценка барьеров входа и выхода в рамках товарных рынков.

Под емкостью потребительского рынка понимается объем продаж определенного товара на данном рынке страны в течение определенного периода времени (обычно в течение года) [1, с. 84]. Большинство же экономистов при характеристике емкости рынка ориентируются на ее потенциальный уровень и определяют ее как «потенциально возможный объем сбыта товаров на рынке» [2, с. 26].

Оценка динамики емкости рынка в целом и отдельных разновидностей товара является

ключевым моментом для анализа своих возможностей на данном рынке, определения стратегии и маркетинговой политики. В практике зарубежных предприятий считается обязательным иметь ежемесячные данные по емкости потребительского рынка и доле предприятия на нем, что позволяет оперативно реагировать на конъюнктурные сдвиги на рынке.

Современным исследованиям емкости рынка в России свойственно отсутствие единых подходов. При определении емкости потребительского рынка как экономической категории можно выделить два подхода: оценка удовлетворенного спроса (реальный уровень емкости рынка); оценка потенциального спроса (потенциальный уровень емкости рынка).

Существует множество вариантов расчета реальной емкости рынка. Наиболее удобным и доступным, по мнению авторов, является ее определение на основе балансового метода с помощью достоверных статистических данных о предложении [3, с. 72–73]:

$$E_{\text{общ.}} = \Pi - \mathcal{E} + \mathcal{I} - \Delta\mathcal{Z}, \quad (1)$$

где $E_{\text{общ.}}$ — емкость рынка (полное потребление товара); Π — объем производства данного товара в регионе; \mathcal{E} — экспорт товара за

пределы региона; I — импорт товара в регион; ΔZ — изменение товарных запасов за рассматриваемый период.

Несмотря на удобство предложенного расчета, мы рекомендуем исследователям использовать комбинацию различных методов определения емкости рынка для получения возможно более правдоподобной оценки этого показателя.

Для промышленных товаров, к числу которых относятся резинотехнические изделия, потенциальная емкость может быть определена по используемым предприятиями мощностям. Иначе говоря, под потенциальной емкостью рынка будет пониматься в дальнейшем ситуация, когда все производители товара на 100% загрузят производственные мощности.

Необходимо провести анализ производства товара в рамках определенных географических границ рынка. Рассматривается динамика производства исследуемого товара в целом, а также по типам и видам, если имеются соответствующие данные. Информационными источниками служат публикации статистических органов, пресса, доклады отраслевых ведомств и исследовательских организаций, мнения экспертов.

Конъюнктурный анализ не ограничивается предложенными направлениями и может дополняться изучением рыночного спроса, ценовой информации, оценкой сбалансированности спроса и предложения на рынке [4, с. 55]. Результат исследования: определение перспективных направлений сбыта продукции.

Основными факторами при анализе структуры рынка являются показатели рыночной концентрации. Нами уровень концентрации оценивается при помощи индекса Херфиндла–Хиршмана.

Этот индекс рассчитывается по следующей формуле:

$$HHI = \sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (2)$$

где d_i — относительная доля в объеме производства, стоимости продукции, числе занятых и т.д., приходящаяся на предприятие;

n — количество всех предприятий на рынке исследуемого товара.

Далее в целях принятия предприятиями грамотного решения об экспорте продукции на зарубежный рынок предлагается рассмотреть барьеры по ведению бизнеса в этих странах.

Ответ на второй вопрос может быть получен путем сегментации целевого товарного рынка.

Сегментация рынка определяется как деятельность по классификации потенциальных потребителей производимых и реализуемых предприятием товаров в соответствии с качественными особенностями спроса. Также возможна сегментация рынка на основе критериев, напрямую не связанных с потребителями. Сегментация по виду продукции — способ деления рынка по функциональным и техническим параметрам производителей продукции. Данный вид является производным от сегментации по группам потребителей, так как выделение сегментов по отдельным параметрам произведенной продукции представляет собой учет в иной форме запросов и предпочтений. На этот вид сегментации в дальнейшем мы и будем ориентироваться.

Для ответа на третий вопрос моделируется маржинальный доход от экспорта выделенной товарной группы с использованием матричного метода.

На этом этапе предлагается провести моделирование показателей экспорта продукта. Смысл моделирования сводится к сравнению между собой различных вариантов объема выпуска и цены продукта, а также цен и тарифов на сырье и электроэнергию. Оптимальным считается соотношение указанных параметров, которое позволит достичь наибольшего маржинального дохода экспортного продукта.

На входе моделирования задаются основные параметры по экспортному товару: объем выпуска, затраты сырья и материалов, энергозатраты и заработная плата в его цене. В матрице плановых значений по выбранному для экспорта продукту приводятся различные сочетания объема выпуска и цены продукта, а также цен и тарифов на сырье и электроэнергию,

возможной ситуации по продукту (в нашем случае число вариантов — четыре).

В строке «Изменения» в колонках «Варианты» задаются вероятные изменения (экспертные оценки) важнейших параметров в их различных сочетаниях в будущем (плановом) периоде. Такие оценки (данные), введенные в компьютер, позволяют получить на выходе (в нижней части таблицы) разные сценарии: «что будет, если...», т.е. пересчитанные значения материальных затрат, других элементов переменных затрат по продукту и величину маржинального дохода для каждого варианта возможных изменений объемов выпуска продукции и цен на продукт и ресурсы.

Учитывая взаимосвязи доходов с затратами и результатами, финансово-экономические расчеты позволяют проследить влияние принятых решений об изменениях объемов, цены и материальных затрат на маржинальный доход данного продукта. Реализовать это практически можно с помощью электронных таблиц Excel.

Моделирование экспортных показателей по продукту должно стать результатом совместного

обсуждения реальной ситуации специалистами отдела сбыта и маркетинга, экономистами и финансистами предприятия-экспортера. Например, на производственном совещании руководители подразделений на основе данных комплексного анализа, ожидаемых изменений экономических параметров и опыта работы могут представлять различные оценки возможного объема производства и соответствующих элементов затрат (пессимистическую, наиболее вероятную и оптимистическую).

Перейдем к практической реализации данной методики на примере рынка резинотехнических изделий (РТИ) стран СНГ за период 2010–2014 гг.

АНАЛИЗ ЕМКОСТИ РЫНКА РТИ В РАМКАХ СТРАН СНГ

Анализ рыночной среды по РТИ проведем путем расчета реальной емкости рынка резинотехнических изделий в рамках СНГ. Для этого воспользуемся данными по экспорту (табл. 1), импорту (см. табл. 2) и объему производства резинотехнических изделий по странам СНГ.

Таблица 1

Анализ экспорта РТИ из стран СНГ за 2010–2014 гг.

Страна СНГ	Экспорт РТИ, тыс. долл.				
	2010	2011	2012	2013	2014
Армения	565	637	1 426	970	1 212
Азербайджан	341	140	313	430	414
Беларусь	495 849	686 241	765 505	671 799	664 172
Казахстан	8 996	22 289	22 431	17 229	16 918
Киргизия	6 230	36 438	28 638	23 441	23 386
Республика Молдова	4 625	15 313	11 506	11 896	11 426
Россия	827 529	1 007 753	1 022 496	979 191	931 367
Таджикистан	894	1 042	830	994	1 000
Туркменистан	22 121	14 673	13 797	15 072	16 428
Украина	166 885	166 389	217 694	185 661	155 784
Узбекистан	484	69	746	1 390	1 566
ИТОГО	1 534 520	1 950 986	2 085 381	1 908 073	1 823 674

Источник: [5].

Анализ экспортных потоков в торговле резинотехническими изделиями показывает, что наибольший удельный вес имеют три государства: Россия, Беларусь и Украина. Это означает, что в данных странах присутствует крупное, хорошо организованное и вполне конкурентоспособное производство РТИ. Следует обратить внимание на тот факт, что в остальных странах СНГ также имеются, хотя и небольшие, экспортные потоки РТИ, что говорит о существовании внутреннего производства данных изделий.

Экспортная динамика показывает, что для большинства стран переломным моментом, изменившим тренд с положительного на отрицательный, выступает 2012 г. Введение санкций со стороны Запада отразилось на снижении объемов промышленного производства в России и соответственно на уменьшении выручки предприятий — потребителей РТИ.

Региональный конфликт на Украине, начавшийся в 2013 г., и развернувшиеся на ее территории боевые действия серьезно подорвали экономическую стабильность государства. Этим можно объяснить резкое падение

объемов экспорта резинотехнических изделий в 2014 г.

Обратная ситуация наблюдается в Азербайджане, Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане. В этих государствах удельный вес экспорта РТИ с 2013 г. стал расти. При небольших объемах экспорта это может означать, что резинотехническими предприятиями стран заключены долгосрочные контракты с зарубежными потребителями, расторжение которых невыгодно обеим сторонам.

Анализ импорта показывает, что все страны — участницы СНГ активно импортируют зарубежные резинотехнические изделия. По объему импорта лидируют такие страны, как Россия, Беларусь, Казахстан, Украина и Узбекистан. Первые четыре государства имеют, как следует из вышеизложенного, хорошие показатели по объему экспорта, однако и они вынуждены импортировать продукцию, так как внутреннее производство не покрывает спрос на РТИ. В Узбекистане ситуация несколько иная: до 2011 г. там старались поднять конкурентоспособность своей продукции, наладить внутреннее производство, а затем уже

Таблица 2

Анализ импорта РТИ в страны СНГ за 2010–2014 гг.

Страна СНГ	Импорт РТИ, тыс. долл.				
	2010	2011	2012	2013	2014
Армения	35 983	48 870	54 509	60 466	67 183
Азербайджан	43 690	62 533	64 811	79 477	77 847
Беларусь	247 076	277 500	298 188	246 381	232 758
Казахстан	313 771	438 738	652 781	671 925	600 467
Киргизия	47 271	63 560	84 551	96 666	183 408
Республика Молдова	44 346	66 747	69 180	73 132	71 622
Россия	2 404 567	4 080 717	4 576 226	4 521 649	4 131 560
Таджикистан	18 247	14 717	25 007	27 668	30 739
Туркменистан	68 515	83 935	102 534	105 976	114 455
Украина	645 105	901 348	1 019 346	1 006 283	734 414
Узбекистан	139 481	239 322	281 294	267 615	292 981
ИТОГО	4 008 052	6 277 989	7 228 427	7 157 238	6 537 432

Источник: [5].

начать экспортировать в больших объемах. В 2012 г. объемы экспорта выросли почти в 11 раз и сохраняют положительную динамику. Однако внутренний спрос по-прежнему обеспечивается за счет импортной продукции.

Во всех странах СНГ до 2013 г., за исключением Таджикистана, наблюдается положительная динамика по объему импорта, т.е. в полной мере самодостаточным с точки зрения РТИ не являлось ни одно государство. Что касается Таджикистана, то сокращение импорта отнюдь не означает стабилизации ситуации на рынке РТИ в данной стране, так как, скорее всего, это вызвано ограниченными финансовыми возможностями государства.

Заметим, Россия, Беларусь и Украина с 2013 г. стали снижать объемы импорта. Для Украины это связано с тяжелой экономической ситуацией из-за вооруженного конфликта. Россия в условиях санкций активно применяет политику импортозамещения, используя возможности внутреннего производства. Беларусь выбрала схожий план действий на пути к самодостаточности в сфере производства резинотехнических изделий.

Перейдем к анализу объема производства резинотехнических изделий по странам СНГ (табл. 3).

Анализ данных табл. 3 позволяет сделать следующие выводы. Лидерами по объему выпускаемой продукции являются Россия и Беларусь. Также хорошие показатели показывают Казахстан, Украина, Азербайджан и Узбекистан. Эти страны, за исключением Украины, с каждым годом наращивают свой производственный потенциал, выпуская широкий ассортимент качественных резинотехнических изделий. Другие страны СНГ производят РТИ в меньших объемах, что связано с ограниченными производственными мощностями. Однако, постепенно модернизируя оборудование, они демонстрируют стабильный рост объемов выпуска.

Проведем расчет реальной емкости рынка резинотехнических изделий в рамках СНГ (табл. 4).

Анализ представленных данных табл. 1–3 показывает, что наибольший удельный вес на рынке по фактическому объему продаж РТИ занимают такие страны, как Россия, Беларусь,

Таблица 3

Объем производства РТИ по странам СНГ за 2010–2014 гг., тыс. долл.

Страна СНГ	2010	2011	2012	2013	2014
Армения	4 131	5 155	5 445	6 259	6 647
Азербайджан	31 619	35 999	38 123	40 457	41 298
Беларусь	743 774	1029 362	1 248 332	1 356 881	1 404 785
Казахстан	77 758	101 218	110 715	123 263	128 820
Киргизия	2 446	3 378	2 949	4 117	4 197
Республика Молдова	2 927	3 786	3 801	4 164	4 674
Россия	624 757	811 474	812 209	860 533	880 413
Таджикистан	3 151	3 857	4 984	5 735	6 431
Туркменистан	11 479	15 261	21 292	24 456	27 406
Украина	57 981	75 360	78 958	78 647	65 456
Узбекистан	23 634	28 972	35 368	41 573	48 671
Итого	1 583 656	2 113 822	2 362 177	2 546 084	2 618 797

Источник: ЗАО «АК&М». URL: <http://www.disclosure.ru> (дата обращения: 15.10.2015); АНО «АЗИПИ». URL: <http://e-disclosure.azipi.ru> (дата обращения: 15.10.2015); ЗАО «Интерфакс». URL: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 28.10.2015); ЗАО «АЭИ «ПРАЙМ-ТАСС»». URL: <http://disclosure.prime-tass.ru> (дата обращения: 05.10.2015); ЗАО «СКРИН». URL: <http://disclosure.skrin.ru> (дата обращения: 15.10.2015).

Реальная емкость рынка РТИ стран СНГ за 2010–2014 гг., тыс. долл.

Страна СНГ	2010	2011	2012	2013	2014
Армения	39 549	53 388	58 528	65 755	72 618
Азербайджан	74 968	98 392	102 621	119 503	118 731
Беларусь	495 001	620 621	781 015	931 463	973 370
Казахстан	382 532	517 667	741 065	777 959	712 369
Киргизия	43 486	30 500	58 862	77 342	164 218
Республика Молдова	42 647	55 220	61 476	65 400	64 869
Россия	2 201 795	3 884 438	4 365 939	4 402 991	4 080 605
Таджикистан	20 504	17 533	29 161	32 408	36 170
Туркменистан	57 874	84 523	110 029	115 361	125 433
Украина	536 200	810 318	880 610	899 269	644 086
Узбекистан	162 631	268 226	315 916	307 798	340 085
Итого	4 057 188	6 440 825	7 505 223	7 795 249	7 332 555

Источник: рассчитано по данным табл. 1–3.

Казахстан и Украина. Динамика достижимого объема продаж по странам неоднозначная и во многом определяется внутренними особенностями на национальном рынке. В 2014 г. реальная емкость рынка РТИ составила 7 млрд 333 млн долл. США, снизившись по сравнению с 2013 г. на 6%.

Далее проведем расчет потенциальной емкости рынка РТИ в рамках стран СНГ и проследим ее динамику (см. табл. 5).

Ситуация с распределением рыночных долей не изменилась. По-прежнему Россия, Казахстан, Беларусь и Украина являются основными производителями РТИ. Потенциальная емкость рынка РТИ составила в 2014 г. 8 млрд 24 млн долл. США. Таким образом, она превысила реальную емкость рынка на 691 млн долл. США.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РЫНКА РТИ В РАМКАХ СТРАН СНГ

Далее перейдем к анализу структуры рынка, что поможет предприятию в анализе и планировании конкурентной политики. Представим основных конкурентов — продавцов на рынке РТИ в виде табл. 6.

Рассчитаем показатель концентрации — индекс Херфиндаля – Хиршмана и оценим

степень конкуренции на данном рынке РТИ в границах СНГ (см. табл. 7).

Анализ показал, что наиболее концентрированными и менее конкурентными являются рынки Азербайджана, Армении, Украины. При этом на Украине уровень конкуренции постепенно снижается, что является отрицательной тенденцией. Что касается России, то в нашей стране наблюдается средняя острота конкуренции, а значит, отсутствуют барьеры для входа на рынок новых фирм, которые могли бы помочь удовлетворить возрастающий внутренний спрос.

АНАЛИЗ БАРЬЕРОВ ВХОДА И ВЫХОДА НА РЫНКЕ РТИ В РАМКАХ СТРАН СНГ

Проанализируем барьеры, связанные с учреждением промышленного производства в странах СНГ [6] в случае принятия предприятием такого решения при условии регулярных экспортных потоков. Также рассмотрим барьеры входа и выхода, с которыми могут столкнуться предприятия в странах СНГ [7]. В резинотехнической отрасли нет специфических рыночных барьеров, в связи с чем основные тенденции можно проследить при анализе общих барьеров.

Таблица 5

Потенциальная емкость рынка РТИ стран СНГ за период 2010–2014 гг., тыс. долл.

Страна СНГ	2010	2011	2012	2013	2014
Армения	40 995	55 192	60 434	67 946	74 944
Азербайджан	85 086	109 911	114 821	132 449	131 946
Беларусь	643 756	826 493	1 030 682	1 202 839	1 254 327
Казахстан	413 635	558 154	785 352	827 264	763 897
Киргизия	43 731	30 838	59 157	77 754	164 638
Республика Молдова	42 794	55 410	61 666	65 609	65 103
Россия	2 451 697	4 209 027	4 690 823	4 747 204	4 432 770
Таджикистан	20 598	17 649	29 311	32 580	36 363
Туркменистан	62 466	90 628	118 546	125 143	136 395
Украина	559 393	840 462	912 193	930 728	670 269
Узбекистан	168 540	275 469	324 757	318 191	352 253
Итого	4 475 273	6 998 874	8 128 838	8 467 415	8 023 918

Источник: рассчитано по данным отчетности предприятий, представленной на сайтах агентств по раскрытию информации: ЗАО «АК&М», АНО «АЗИПИ», ЗАО «Интерфакс», ЗАО «АЭИ «ПРАЙМ-ТАСС», ЗАО «СКРИН».

Таблица 6

Объем производства основных конкурентов на рынке РТИ в странах СНГ за период 2010–2014 гг., тыс. долл.

	Предприятие	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	ОАО «Ярославский завод РТИ»	28 449	34 539	31 872	31 816	23 383
	ОАО «Курскрезинотехника»	114 799	158 203	132 209	118 468	91 179
	ОАО «УЗЭМИК», г. Уфа	41 190	39 269	37 305	31 846	26 131
	ОАО «Саранский з-д «Резинотехника»»	56 839	75 305	69 591	65 866	52 038
	ОАО «Уральский завод РТИ»	57 806	81 337	79 518	74 850	59 137
	ЗАО «Уралэластотехника»	37 371	50 533	49 404	46 504	36 741
	ЗАО «Волжскрезинотехника»	19 313	22 046	20 343	20 308	14 925
	ЗАО «КВАРТ», г. Казань	44 015	62 109	67 555	66 042	44 805
	ОАО «Черкесский завод РТИ»	15 712	20 139	18 477	13 428	10 609
	ОАО «Балаковорезинотехника»	173 827	220 979	200 087	159 845	104 028
	ЗАО «Тульский завод РТИ»	17 714	23 106	19 310	17 303	13 317
	ОАО «Армавирский завод РТИ»	7 912	8 456	8 781	8 116	6 866
	Прочие	9 808	15 452	77 757	206 141	397 254
	Итого по отрасли	624 757	811 474	812 209	860 533	880 413
	ОАО «Беларусьрезинотехника»	587 377	746 706	676 110	540 128	351 520
	Кричевский завод РТИ	62 825	83 237	76 920	72 803	57 519

Окончание табл. 6

	Предприятие	2010	2011	2012	2013	2014
Беларусь	Прочие	93 572	465 162	564 113	613 166	634 813
	Итого по отрасли	743 774	1 029 362	1 248 332	1 356 881	1 404 785
Украина	Белоцерковский завод РТИ	7 602	8 047	9 479	9 441	7 858
	ПАО «Запорожский завод РТИ»	49 944	57 011	52 608	52 516	38 595
	Прочие	435	6 880	7 208	7 180	5 975
	Итого по отрасли	57 981	75 360	78 958	78 647	65 456
Армения	Ереванский завод РТИ	3 316	3 605	4 019	4 529	5 019
	Прочие	815	1 043	1 101	1 266	1 344
	Итого по отрасли	4 131	5 155	5 445	6 259	6 647
Казахстан	Карагандинский завод РТИ	52 500	57 071	63 625	71 699	79 456
	Жамбылский завод РТИ	15 222	23 899	26 141	29 104	30 416
	Прочие	10 035	6 969	7 623	8 487	8 870
	Итого по отрасли	77 758	101 218	110 715	123 263	128 820
Азербайджан	Азрезинотехника	21 284	28 946	33 620	33 103	33 124
	Прочие	10 335	7 052	7 469	7 926	8 091
	Итого по отрасли	31 619	35 999	38 123	40 457	41 298
Узбекистан	Ташкентский завод РТИ	14 417	15 672	17 472	19 689	21 820
	Узбекрезинотехника	6 107	8 366	10 213	12 005	14 055
	Прочие	3 110	2 584	3 155	3 708	4 341
	Итого по отрасли	23 634	28 972	35 368	41 573	48 671

Источник: составлено по данным отчетности предприятий, представленной на сайтах агентств по раскрытию информации: ЗАО «АК&М», АНО «АЗИПИ», ЗАО «Интерфакс», ЗАО «АЭИ "ПРАЙМ-ТАСС"», ЗАО «СКРИН».

Опираясь на рейтинг условий ведения бизнеса, составленный экспертами Всемирного банка для 189 государств мира, можно сформулировать следующие выводы. Меньше всего барьеров в случае организации зарубежного производства и его расширения присутствует в Армении (45-е место). На последнем месте рейтинга (166-е место) из стран СНГ находится Таджикистан, в котором не создано благоприятных условий для ведения бизнеса. В целом страны СНГ проигрывают по критериям развитости коммуникаций и возможности их быстрого подведения, условиям получения разрешений на строительство и внешнеторговым барьерам.

Проанализировав рейтинг, изложенный в Докладе по улучшению условий торговли Всемирного экономического форума, для 138 государств, мы пришли к следующим выводам. Наиболее привлекательной с точки зрения создания лучших внешнеторговых условий страной в рамках СНГ является Армения (53-е место). Достаточно низко в рейтинге располагаются Россия и Киргизия (105-е и 109-е места соответственно). Объясняется это высокими тарифными ставками, длительной и затратной процедурой таможенного оформления товаров, низким уровнем охраны интеллектуальной собственности и высокими

Значения индекса концентрации производства (НИ) РТИ по основным странам СНГ за период 2010–2014 гг.

Страна	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	0,15	0,15	0,13	0,14	0,24
Беларусь	0,65	0,74	0,50	0,37	0,27
Украина	0,76	0,59	0,47	0,47	0,37
Армения	0,68	0,53	0,59	0,56	0,61
Казахстан	0,51	0,38	0,39	0,40	0,44
Азербайджан	0,56	0,68	0,82	0,71	0,68
Узбекистан	0,46	0,38	0,34	0,32	0,29

требованиями в сфере участия иностранного капитала. Вышеизложенное не относится к торговле между государствами Таможенного союза ЕАЭС (Белоруссия, Россия, Казахстан, Киргизия, Армения), в которых экспортно-импортные барьеры сведены к минимуму.

Проанализируем барьеры входа и выхода по странам СНГ на основе опроса, проведенного Всемирным экономическим Форумом в 2014 г.

Наиболее сильными барьерами выхода в рамках стран СНГ являются возникающие сложности по выявлению потенциальных рынков сбыта продукции и покупателей, несоответствие технологической базы экспортеров требованиям целевых зарубежных рынков, а также ограниченные возможности по приведению качества продукции в соответствие со стандартами за рубежом.

Среди барьеров входа на рынки стран СНГ наибольшее негативное влияние оказывают следующие: коррупциогенный фактор в таможенных органах при перемещении товаров через границу, высокие ставки таможенных пошлин, а также сложные процедуры оформления импорта.

АНАЛИЗ СЕГМЕНТОВ РЫНКА РТИ В РАМКАХ СТРАН СНГ

Перейдем к анализу основных сегментов рынка резинотехнических изделий по странам СНГ, оценим концентрацию рынка. При этом будем опираться на данные *табл. 8* по объемам производства РТИ.

Индекс Херфиндаля–Хиршмана составил за период 2010–2014 гг. в среднем 40%, что говорит о достаточно сильной концентрации рынка. К 2014 г. почти 92% в общем объеме производства по странам СНГ занимают три страны: Россия, Казахстан и Беларусь, 8% приходится на оставшиеся восемь стран. При этом следует отметить, что после финансового кризиса 2009 г., немного сократившись, концентрация продолжила тенденцию к усилению.

Рассмотрим объемы производства по основным сегментам рынка РТИ (см. *табл. 8*), выделенным нами ранее.

Анализ данных *табл. 8* показывает, что наибольшую долю по всем странам СНГ в объеме производства занимают формовые РТИ. Примерно одинаковый удельный вес приходится на РТИ специального назначения и резиновые смеси, что говорит о стабильном спросе на данные изделия. По-прежнему мало производится неформовых изделий, следовательно, в большом количестве они не востребованы (об этом можно судить исходя из одинакового соотношения по всем странам СНГ).

ОЦЕНКА МАРЖИНАЛЬНОГО ДОХОДА ПО НОВЫМ ЭКСПОРТНЫМ ПРОДУКТАМ (на примере продукта 1)

В качестве исходного варианта для моделирования материальных затрат возьмем условные данные по опытному формовому изделию «продукт 1», относящемуся к номенклатурной группе «Формовые детали литьевым методом» (*табл. 9*), которое производится

**Объем производства РТИ по товарным и географическим сегментам
за период 2010–2014 гг., тыс. долл.**

Страна СНГ	Изделие РТИ	2010	2011	2012	2013	2014
Армения	Ф	847	1 057	1 116	1 283	1 363
	Н	207	258	272	313	332
	С	739	923	975	1 120	1 190
	РС	748	933	986	1 133	1 203
Азербайджан	Ф	501	693	605	844	860
	Н	122	169	147	206	210
	С	438	605	528	737	751
	РС	443	611	534	745	760
Беларусь	Ф	357 755	495 123	600 448	652 660	675 701
	Н	46 858	64 850	78 645	85 484	88 501
	С	133 136	184 256	223 451	242 882	251 456
	РС	134 623	186 315	225 948	245 596	254 266
Казахстан	Ф	15 940	20 750	22 697	25 269	26 408
	Н	3 888	5 061	5 536	6 163	6 441
	С	13 919	18 118	19 818	22 064	23 059
	РС	14 074	18 320	20 039	22 311	23 316
Киргизия	Ф	501	693	605	844	860
	Н	122	169	147	206	210
	С	438	605	528	737	751
	РС	443	611	534	745	760
Республика Молдова	Ф	600	776	779	854	958
	Н	146	189	190	208	234
	С	524	678	680	745	837
	РС	530	685	688	754	846
Россия	Ф	300 508	390 319	390 673	413 916	423 478
	Н	39 360	51 123	51 169	54 214	55 466
	С	111 831	145 254	145 385	154 035	157 594
	РС	113 081	146 877	147 010	155 756	159 355
Таджикистан	Ф	646	791	1 022	1 176	1 318
	Н	158	193	249	287	322
	С	564	690	892	1 026	1 151
	РС	570	698	902	1 038	1 164
Туркменистан	Ф	2 353	3 129	4 365	5 013	5 618

Страна СНГ	Изделие РТИ	2010	2011	2012	2013	2014
Туркменистан	Н	574	763	1 065	1 223	1 370
	С	2 055	2 732	3 811	4 378	4 906
	РС	2 078	2 762	3 854	4 426	4 961
Украина	Ф	27 889	36 248	37 979	37 829	31 485
	Н	3 653	4 748	4 974	4 955	4 124
	С	10 379	13 489	14 133	14 078	11 717
	РС	10 495	13 640	14 291	14 235	11 848
Узбекистан	Ф	11 368	13 936	17 012	19 997	23 411
	Н	1 489	1 825	2 228	2 619	3 066
	С	4 230	5 186	6 331	7 442	8 712
	РС	4 278	5 244	6 402	7 525	8 809

Примечание: Ф – формовые РТИ; Н – неформовые РТИ; С – РТИ специального назначения; РС – смеси резиновые.

Источник: данные отчетности предприятий, представленной на сайтах агентств по раскрытию информации: ЗАО «АК&М», АНО «АЗИПИ», ЗАО «Интерфакс», ЗАО «АЭИ “ПРАЙМ-ТАСС”», ЗАО «СКРИН».

на импортном оборудовании предприятия. Сейчас продукт 1 выпускается небольшими партиями на внутренний рынок, однако по прогнозам мог бы продаваться и на внешних рынках. Требуется рассчитать его доходность в условиях конъюнктуры мирового рынка.

В табл. 10 приведены результаты четырех вариантов экспортных показателей продукта 1. Учитывая взаимосвязи доходов и затрат с результатами, финансово-экономические расчеты позволяют проследить влияние принятых решений об изменениях объемов, материальных затрат на маржинальный доход

данного продукта. В вариантах 1–4 табл. 10 показано влияние изменений объемов выпуска, цен на продукцию, материальных затрат, заработной платы отдельно.

1-й вариант прогнозирования предусматривает изменение стоимости сырья и материалов (5%) и цен на энергоресурсы (15%). 2-й вариант предусматривает изменение цен на продукцию (5%), цен на сырье и материалы (5%), цен на топливо и энергию (5%) и рост заработной платы (20%). 3-й вариант прогнозирования предполагает изменение цен на продукцию, стоимости сырья и материалов — на 10%, цен

Таблица 9

Входящая информация для моделирования показателей экспорта продукта 1

Показатель	Значение показателя	Ед. изм.
Объем выпуска	5000,00	шт.
Отпускная цена за 1 шт.	137,66	руб.
Сырье и материалы на 1 шт.	42,71	руб.
Топливо и энергия на технологические цели в расчете на 1 шт.	5,03	руб.
Заработная плата и отчисления на социальное страхование производственных рабочих	14,36	руб.
Переменные затраты на 1 шт.	62,11	руб.

на энергоресурсы и заработной платы — на 15%. 4-й вариант предполагает рост объема выпуска на 15%, цен на сырье и материалы — на 10%, цен на топливо — на 15%, а также увеличение заработной платы на 10%.

Таблица 10

Матрица моделирования показателей экспорта продукта 1

		Моделирование доходов и затрат				
		Показатель	Вариант			
Вход	Коэффициенты планового изменения показателей	Исходный	1	2	3	4
	Коэффициент роста объема выпуска	1	1	1	1	1,15
	Коэффициент роста цены продукта	1	1	1,05	1,1	1
	Коэффициент роста сырья и материалов	1	1,05	1,05	1,1	1,1
	Коэффициент роста объема топлива и энергии на технологические цели	1	1,15	1,05	1,15	1,15
	Коэффициент роста заработной платы и расходов на социальное страхование рабочих	1	1	1,2	1,15	1,1
	Объем выпуска, шт.	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5750,00
	Выход	Плановые значения показателей с учетом коэффициентов их планового изменения по вариантам	Вариант			
		Исходный	1	2	3	4
Оборот, тыс. руб.		688,30	688,30	722,72	757,13	910,28
Цена продукта за 1 шт., руб.		137,66	137,66	144,54	151,43	137,66
Сырье и материалы на объем выпуска, тыс. руб.		213,55	224,23	224,23	234,91	234,91
Топливо и энергия на технологические цели, тыс. руб.		25,15	28,92	26,41	28,92	28,92
Зарплата и расходы на социальное страхование рабочих на объем выпуска, тыс. руб.		71,80	71,80	86,16	82,57	78,98
Итого переменных затрат на объем выпуска, тыс. руб.		310,50	324,95	336,80	346,40	342,81
Маржинальный доход, тыс. руб.*		377,80	363,35	385,92	410,73	567,47
Коэффициент прироста маржинального дохода по сравнению с исходным вариантом		1	0,96	1,02	1,09	1,50
Маржинальный доход (% к обороту)		0,55	0,53	0,53	0,54	0,62
Эффективность сырья и материалов**		0,31	0,33	0,31	0,31	0,26
Эффективность переменных затрат***		0,45	0,47	0,47	0,46	0,38

*В практике большинства промышленных предприятий маржинальный доход определяется как разница между оборотом и переменными затратами на сырье и материалы, топливо и энергию на технологические цели, а также на заработную плату и отчисления на соцстрахование производственных рабочих, т.е. используется развитый директ-костинг. ** Определяется как отношение стоимости сырья и материалов к обороту (выручке от реализации продукции).*** Определяется как отношение переменных затрат к обороту (выручке от реализации продукции).

Таким образом, результаты моделирования экспортных показателей продукта 1 демонстрируют рост маржинального дохода по сравнению с его базовым значением по всем, за исключением 1-го, вариантам. Значительное увеличение затратных факторов во всех вариантах компенсировалось ростом цен или объемов выпуска продукции в натуральном выражении.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, предлагаемая методика выбора зарубежного рынка и моделирования показателей

экспорта продукции позволила решить практические проблемы ОАО «Ярославский завод РТИ» в области его экспортной деятельности: выбрать зарубежный рынок сбыта определенной товарной группы при условии получения наибольшего маржинального дохода.

Данная методика учитывает параметры как внешней, так и внутренней среды предприятия-экспортера, не требует специального программного обеспечения, является несложной в реализации, позволяет спланировать реалистичные соотношения между экспортным оборотом и затратами по выбранным продуктам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев А.И., Войленко В.В. Маркетинговый анализ. М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. 176 с.
2. Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление: учеб. пособие / под. ред. И.К. Беляевского. М.: Финансы и статистика, 2007. 80 с.
3. Петрищев Ю.В. Развитие методологии конъюнктурного анализа товарных рынков в системе предпринимательства: дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. 169 с.
4. Каплина О.В., Карачев И.А. Анализ конъюнктуры рынка резинотехнических изделий в странах СНГ // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2014. № 1. С. 54–64.
5. Конференция ООН по торговле и развитию (статистика) // Официальный сайт. [Электронный ресурс] URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> (дата обращения: 26.10.2015).
6. World Bank Group, Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. [Электронный ресурс] URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/20483/DB15-Full-Report.pdf?sequence=1> (дата обращения: 02.11.2015).
7. World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report 2014. [Электронный ресурс] URL: http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf (дата обращения: 26.10.2015).

REFERENCES

1. Kovalev A.I., Vojlenko V.V. Marketing analysis [Marketingovyj analiz]. Moscow, *Centr jekonomiki i marketinga* — *Center for Economics and Marketing*, 2006, 176 p. (in Russian).
2. Il'enkova N.D. Demand: Analysis and Management: Textbook [Spros: analiz i upravlenie: uchebnoe posobie]. Moscow, *Finance and Statistics* — *Finansy i statistika*, 2007, 80 p. (in Russian).
3. Petrishhev Ju. V. Development of methodology of conjuncture analysis of commodity markets in the business system: dis. ... cand. of econ. sciences [Razvitie metodologii konjunktturnogo analiza tovarnyh rynkov v sisteme predprinimatel'stva: dis. ... kand. jekon. nauk]. Moscow, 2004, 169 p. (in Russian).
4. Kaplina O. V., Karachev I. A. Market Analysis of rubber products in the CIS countries [Analiz konjunktury rynka rezinotekhnicheskikh izdelij v stranah SNG]. *Marketing i marketingovye issledovaniya* — *Marketing and marketing research*, 2014, no 1, pp. 54–64 (in Russian).
5. United Nations Conference on Trade and Development (statistics) // Official site. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> (Accessed 26 October 2015).
6. World Bank Group, Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/20483/DB15-Full-Report.pdf?sequence=1> (Accessed 02 November 2015).
7. World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report 2014. URL: http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf (Accessed 26 October 2015).

УДК 338.242

ОПЕРАТИВНЫЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЛИНГ В ХОЛДИНГАХ

КАЗАКОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой анализа хозяйственной деятельности,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия*

E-mail: axd_audit@mail.ru

ХЛЕВНАЯ ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,

*кандидат экономических наук, кандидат психологических наук, доцент кафедры
анализа хозяйственной деятельности, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия*

E-mail: elankha@yandex.ru

ЦВЕТКОВА ЛАРИСА КОНСТАНТИНОВНА,

ведущий экономист международного центра «Креативные технологии консалтинга», Москва, Россия

E-mail: l_tsvetkova88@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Глобализация экономики, новации в науке и технике, стремительное развитие информационных технологий привели к многократному усилению конкуренции и повышению нестабильности внешней среды. Сегодня менеджмент все больше сталкивается с проблемой управления, вызванной рядом факторов: экономическими кризисами, увеличением объема и разнообразия собственной деятельности, динамикой и сложностью корпоративной среды, а также высокой конкуренцией на рынке. Проблема эффективного управления в холдинговых структурах выходит на первый план. В статье приведена сравнительная характеристика подходов к управлению предприятием, выявлены преимущества и недостатки каждого.

В результате проведенного анализа предложена классификация практических инструментов и методов стратегического и оперативного контроллинга, которые необходимы для осуществления эффективного и рационального управления потоками организации как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, при постановке целей и разработке способов их достижения.

Ключевые слова: управление; холдинг; процессный подход; функциональный подход; оперативный контроллинг; стратегический контроллинг.

OPERATIONAL AND STRATEGIC CONTROLLING IN HOLDINGS

NATALIA A. KAZAKOVA,

*ScD (Economics), professor, Head of the Economic Analysis Department,
the Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia*

E-mail: axd_audit@mail.ru

YELENA A. KHLEVNAYA,

*PhD (Economics), PhD (Psychology), associate professor at the Economic Analysis Department,
the Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia*

E-mail: elankha@yandex.ru

LARISA K. TSVETKOVA,

leading economist at the International Creative Consulting Technologies Center, Moscow, Russia

E-mail: l_tsvetkova88@mail.ru

ABSTRACT

The globalization of the economy, innovations in science and engineering, rapid development of information technologies have resulted in the increased competition and higher instability of the environment. The management today is increasingly challenged by the problem of control caused by a number of factors: economic crises, the increased volume and diversity of its own activities, the dynamics and complexity of the corporate environment as well as the severe market competition. The problem of effective control in holding companies is coming to the fore. The paper compares different approaches to the management of an enterprise and reveals advantages and disadvantages of each.

As a result of the analysis, a classification of practical tools and methods for strategic and operational controlling has been proposed to ensure efficient and sound management of company flows in both the short and long term when setting targets and developing ways to achieve them.

Keywords: management; holding; process approach; functional approach; operational controlling; strategic controlling.

На современном этапе развития систем управления существуют различные подходы для принятия управленческих решений.

Контроллинг сегодня следует воспринимать как управленческую концепцию, которая необходима для успешного ведения бизнеса и обеспечит конкурентоспособность предприятия и его устойчивое положение на рынке.

Разграничение понятий «стратегический контроллинг» и «оперативный контроллинг» необходимо для видения целей и перспектив развития за счет использования определенного набора инструментов при планировании, анализе и контроле финансово-хозяйственной деятельности холдинга.

Оптимальное взаимодействие оперативно-го и финансового контроллинга обеспечивает эффективную деятельность предприятия. Ведущей парадигмой является процессный подход, который можно считать базовым при интегрировании предприятия. Процессный подход — это выход на продуктивную идею внутренних поставщиков и потребителей, так как реальная деятельность, приносящая добавленную стоимость, не осуществляется отдельными элементами функциональной иерархии, а пронизывает предприятие в виде совокупности процессов.

При процессном подходе объектом управления выступает определенная деятельность на предприятии — процесс, который можно определить как ряд взаимосвязанных видов деятельности, характеризующихся потреблением

ресурсов (вход процесса) и дающих определенный результат (выход процесса). Процессы проходят через все подразделения, вовлекая все службы предприятия, и ориентируются на конечный результат — увеличение стоимости бизнеса. Управляя процессами, имеющими свои цели, можно добиться высокой эффективной деятельности с помощью хорошо налаженных горизонтальных связей в вертикальной структуре управления предприятием. Процессный подход позволяет:

- учитывать такие важные моменты, как ориентация на конечный результат, заинтересованность каждого исполнителя в повышении качества не только конечного продукта, но и своей работы;
- быстро реагировать на изменения условий внешних и внутренних факторов;
- оптимизировать обмен информацией между функциональными подразделениями;
- реализовать важную черту менеджмента качества — встраивание контроля качества в процесс вместо контроля качества готовой продукции.

При реализации процессного подхода:

- исполнители обладают большими полномочиями, увеличиваются их роль, самостоятельность и, следовательно, отдача и удовлетворение трудом;
- руководители освобождаются от текущих оперативных вопросов и полностью концентрируются на решении стратегических, системных вопросов.

Сравнительная характеристика процессного и функционального подходов к управлению предприятием представлена в *табл. 1*.

Традиционный функциональный подход к управлению предполагал построение иерархической организационной структуры, обладающей набором функций, которые распределяются среди подразделений и выполняются сотрудниками предприятия. Это приводило к снижению возможности контроля над управлением в целом, потере ориентации на внешнего клиента.

Процессный подход к управлению рассматривает компанию как сеть взаимосвязанных хозяйственных процессов (в терминологии процессного управления — «бизнес-процесс»): каждый бизнес-процесс представляется

последовательностью операций, которые нацелены на достижение определенного результата. В отличие от функционального подхода к управлению, процессный подход ставит во главу угла ориентацию на результат: по каждому бизнес-процессу известно, что именно необходимо сделать для того, чтобы он привел к желаемому результату.

Ключевое свойство бизнес-процесса — конечная и взаимосвязанная совокупность действий, определяемая отношениями, мотивами, ограничениями и ресурсами внутри конечного множества субъектов и объектов, объединяющихся в систему ради общих интересов с целью получения конкретного результата, отчуждаемого или потребляемого самой системой. Компании, ориентированные на процесс,

Таблица 1

Сравнительная характеристика подходов к управлению предприятием

Признак	Подход	
	функциональный	процессный
Сущность	Предприятие рассматривается как механизм, обладающий набором функций, распределяемых среди подразделений	Предприятие представляется набором процессов, проходящих через все подразделения и задействующих все службы предприятия
Объект	Отдел, организационная структура	Бизнес-процесс
Недостаток	Отсутствие заинтересованности работников в конечном результате, они не ориентированы на целевые задачи предприятия; усложнен обмен информацией между подразделениями, что приводит к большим накладным расходам, длительным срокам выработки управленческих решений; требуется много времени для реализации управленческого воздействия на производственный процесс; авторитарное управление и др.	Взаимозависимость лиц, принимающих решения
Достоинства	Бесконфликтный процесс принятия решений, исключая взаимозависимость лиц, принимающих решения	Ориентация на конечный результат; достижение высокой эффективности деятельности; гибкость реагирования на внешние и внутренние изменения; контроль качества процесса, а не конечного продукта; мотивация; оперативность; демократическая система управления

обеспечивают внутри себя непрерывный цикл производства продуктов и услуг, а также контроль качества на каждом шаге производства.

Следовательно, деятельность предприятия представляет собой сложную совокупность бизнес-процессов, каждому из которых соответствуют свои ресурсные потоки, в том числе и финансовые. Таким образом, переход от функционального к процессному управлению является первым этапом подготовки к построению системы эффективного управления потоками холдинга.

Для внедрения процессного управления потребуются радикальные преобразования. Одним из факторов развития системы управления является децентрализация управления, которая заключается в делегировании широких полномочий нижестоящим уровням, что способствует лучшему функциональному наполнению деятельности менеджеров. Практика децентрализации в структурах управления позволила выявить множество преимуществ.

Во-первых, она способствует активизации профессиональных навыков руководителей, что усиливает их ответственность за принятие решений. Во-вторых, децентрализованная структура управления развивает соперничество на предприятии, создает атмосферу конкуренции. В-третьих, в такой структуре у руководителя больше возможностей проявить самостоятельность и увидеть свой вклад в решение задач, что положительно сказывается на результатах деятельности предприятия в целом.

Децентрализацию на предприятии не следует воспринимать дословно. В каждой из организаций, помимо функций, напрямую связанных с выполнением ее миссии, существует множество процессов по обеспечению основной деятельности: контроль качества, логистика, учет финансово-хозяйственной деятельности, компьютерное, информационное и хозяйственное обслуживание производственного процесса. Эти функции относятся к бухгалтерии, отделу кадров, хозяйственному и другим отделам, которые позволяют существовать предприятию как единому целому. Если децентрализация основных функций четко предопределяется соответствующими

производственными условиями, то степень децентрализации функций обеспечения и обслуживания зависит исключительно от конкретного соотношения расходов и доходов. Как правило, при прочих равных условиях чем значительнее децентрализация названных первых функций, тем большую экономию дает централизация вторых и третьих.

Переход на процессно-ориентированное управление начинается с построения корневой модели бизнес-процессов компании. Для этого необходимо:

1. Выделить главные процессы — основные виды работ, дать им наименования и обозначить их границы.
2. Классифицировать главные процессы — разделить их на управленческие и проектные, основные, поддерживающие и т.п.
3. Упорядочить процессы — построить их структуру.
4. Определить ответственных («владельца», «хозяина») за каждый процесс — отдельного человека, руководителя, группу людей или подразделение.
5. Сфокусировать ответственность — не через функциональные обязанности, а через процессы: «владелец» процесса должен отвечать за него от начала до конца.
6. Придать «владельцу» процесса соответствующий статус и выделить необходимые ресурсы.

Описание бизнес-процессов позволяет задать эффективную модель ответственности, которая облегчает контроль, обеспечивает результативность и качество работы, систематизирует управление. Точно выбирая критерии оценки эффективности, гибко изменяя экономические показатели, можно целенаправленно управлять деятельностью сотрудников.

Благодаря контроллингу экономический субъект имеет возможность наблюдать и контролировать все бизнес-процессы. Целевая задача контроллинга состоит в том, чтобы построить систему по принятию, реализации, контролю и анализу управленческих решений в зависимости от акцентов, определенных руководством по отношению к деятельности [1].

Система контроллинга представляет собой интегрированную систему, объединяющую

важнейшие функции стратегического управления, включая планирование, координацию, учет, анализ хозяйственной деятельности, финансовый контроль. Таким образом, контроллинг представляет собой инструмент, обеспечивающий взаимосвязь стратегии развития компании с оперативным функционированием и контролем потоков по бизнес-процессам.

Контроллинг является сравнительно новой системой формирования и использования экономической информации для управления хозяйствующими субъектами. В нашей стране и за рубежом о контроллинге достаточно много говорят и пишут, занимаются его разработкой и внедрением.

Однако, хотя контроллинг уже востребован и широко распространен, особенно в немецкоязычных странах, его общепринятого определения не существует.

Слово «контроллинг» имеет латинское происхождение. Появилось в Средние века от двух латинских слов: *contra* — против и *rotulus* — свиток. В XIII веке эти два слова слились в одно — *contrarotulus*, что переводится как «счетчик» и «означало проверку реальных запасов товаров и денег вместо письменных отчетов. В европейских Королевских Судах и в монастырях эта проверка выполнялась особым должностным лицом с должностью *Contrarotularius*. В XV веке это слово превратилось в официальный титул „контролер” в английском Королевском Суде» [2].

В международной практике выделяют два типа концепций «контроллинга»: 1 — ориентированные на достижения результатов и 2 — ориентированные на реализацию универсальных целей компании [3].

В контроллинге выделяют несколько направлений взаимодействия с системой управления [4].

Информационное направление: задача контроллинга состоит в определении информационных потребностей компании и подготовке и предоставлении требуемой информации, ориентированной как на проблему, так и на получателя, способствующей принятию обоснованных решений.

Координационное направление: основано на координации действий всех структурных

подразделений компании для эффективного достижения целей. Для того чтобы данная координация была возможной, необходимо соединить вместе подсистемы, которые создают систему управления.

Поддерживающее направление: контроллинг как управленческая функция ставит задачу поддержания исполнения решений, которые были приняты менеджментом.

Направление обеспечения рациональности: одной из задач контроллинга является обеспечение рациональности принимаемых управленческих решений [5].

В большинстве источников, посвященных вопросам стратегического и оперативного контроллинга, очень лаконично определяется сущность каждого из рассматриваемых аспектов:

- «Делать правильное дело» — стратегический контроллинг;
- «Делать дело правильно» — оперативный контроллинг.

Важнейшей целью долгосрочного управления является стратегическое развитие предприятия, которое во многом определяется эффективностью принимаемых управленческих решений по формированию, распределению, использованию и организации оборота потоков.

Следовательно, стратегический контроллинг должен создавать новые потенциалы успешной деятельности в перспективе и помогать предприятию эффективно использовать имеющиеся у него преимущества. Ориентация стратегического контроллинга на длительную перспективу требует постоянного учета факторов времени и риска, анализа производственного и общего потенциала компании, интеграции всех функций управления (учетной, аналитической, плановой, маркетинговой, производственной и др.). Стратегический контроллинг не привязан жестко к временным рамкам, хотя чаще всего речь идет о средне- и долгосрочном периодах.

В первую очередь стратегический контроллинг нацелен на координацию и регулирование функций стратегического планирования. Центральным пунктом стратегического планирования является разработка стратегий возможных действий по достижению целей, стоящих перед предприятием.

Чтобы разрабатываемая стратегия была верной, необходимо иметь информационную систему раннего обнаружения будущих тенденций как вне предприятия, т.е. в окружающем мире, так и внутри него. Внешние «индикаторы» должны информировать об экономических, социальных, политических и технологических тенденциях. Внутренние «индикаторы», представляющие собой на практике отдельные показатели и их системы, призваны информировать руководство о текущем «здоровье и самочувствии» предприятия,

а также прогнозировать кризисные ситуации на предприятии в целом или в отдельных сферах его деятельности.

В первую очередь речь идет о методах анализа конкуренции, рынков, жизненного цикла продуктов, слабых и сильных сторон предприятия, перспектив диверсификации продуктов с учетом динамики емкости и доли рынка. Соответственно инструменты стратегического контроллинга представлены в *табл. 2*.

К примеру, практика применения методики *SWOT*-анализа доказала свою исключительную

Таблица 2

Практические инструменты и принципы стратегического контроллинга [7]

№ п/п	Инструмент	Содержание
1	<i>SWOT</i> -анализ	Анализ сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз
2	Анализ потенциалов предприятия	Выявление потенциалов предприятия, которые можно использовать долговременно для достижения дополнительной прибыли
3	Анализ концепции жизненного цикла продукции	Правильное определение стратегии бизнеса для каждого этапа жизнедеятельности товара на рынке
4	Анализ месторасположения предприятия	Метод оценки предприятия при выборе его местоположения, оценка основных позиций действующего предприятия
5	<i>GAP</i> -анализ	Количественно ориентированный стратегический метод, который позволяет установить отклонения желательного состояния производства от ожидаемого
6	Анализ стратегий по Портеру	Оценка конкурентной позиции предприятия
7	Портфолио-анализ	Анализ распределения деятельности предприятия по отдельным стратегиям относительно продуктов и рынков
8	Метод лоцмана	Оценка рыночного потенциала фирмы в результате обсуждения ряда вопросов различной сложности: от миссии предприятия до индивидуальных проектов продукции
9	Анализ влияния рыночной стратегии на прибыль <i>PIMS</i>	Использование опыта других предприятий при выборе наиболее удобных способов будущих действий для получения высоких доходов
10	Метод <i>PDS</i>	Применяется для увеличения конкурентоспособности продукта через понимание проблем, которые испытывает потребитель, используя тот или иной продукт, услугу
11	Анализ БКГ (<i>BCG</i>)	Определение настоящего и будущего положения бизнеса через определение отношения доли рынка, принадлежащей предприятию, к доле рынка, принадлежащей конкурентам
12	Модель <i>McKinsey</i> «7С»	Метод исследования развития предприятия по факторам: стратегия, сумма навыков, система и т.д.
13	График прибыльности «Майсигмы»	Графическое представление: увеличение годовой нормы прибыли посредством ускорения оборота капитала

№ п/п	Инструмент	Содержание
14	Анализ стратегических издержек	Анализ полных издержек для целей повышения конкурентоспособности предприятия
15	Система раннего предупреждения	Возможность предупреждения наступления опасного развития производственной ситуации
16	Метод сценариев	Ситуационный подход в принятии управленческих решений в условиях неопределенности. Прогноз результатов развития ситуаций

Источник: составлено авторами.

эффективность как способ оценки состояния проблемной управленческой ситуации в организации. Консультанты рекомендуют регулярно, по крайней мере, один раз в год проводить *SWOT*-анализ деятельности организации собственными силами.

Как уже отмечалось выше, одной из целей *SWOT*-анализа является выделение факторов, существенно влияющих на бизнес компании для разработки ее стратегии. Следующим логическим шагом, повышающим качество результатов стратегического анализа, является структуризация выделенных факторов, т.е. разбиение их на группы.

При разработке стратегического плана можно опираться на ключевые факторы, выявленные в результате *SWOT*- или *PEST+M*-анализа. Эти факторы могут быть взаимосвязаны, и из анализа такой взаимосвязи можно получить новые выводы, которые найдут свое отражение в стратегии компании.

Кроме того, при проведении стратегического анализа одним из важных вопросов является будущий продуктовый портфель компании. Необходимо понимать, что это будут за направления деятельности, как они будут финансироваться и каково будет их позиционирование в будущем. Поэтому при разработке стратегии рекомендуется использовать одну из стандартных методик:

- матрица *Boston Consulting Group (BCG)*;
- матрица *McKinsey*.

В соответствии с этими методиками все направления деятельности компании позиционируются в координатах: привлекательность рынка и конкурентный статус компании на этом рынке.

В матрице *BCG* используется гипотеза о том, что каждый из этих показателей можно оценить с использованием одного параметра. Для оценки привлекательности рынка используется темп роста рынка, а для оценки конкурентного статуса компании на этом рынке — доля рынка, занимаемая компанией.

В матрице *McKinsey* используется более сложная методика оценки привлекательности рынка и конкурентного статуса компании на этих рынках. Она может использоваться и на растущих рынках, и на стагнирующих. Именно в этом заключается основное отличие матрицы *BCG* от матрицы *McKinsey*.

В стратегическом контроллинге результаты анализа используются на всех этапах и могут повлиять на изменение направлений деятельности, на их основе определяются цели организации (и впоследствии стратегии).

Стратегический контроллинг определяет цели и задачи для оперативного контроллинга, т.е. ставит нормативные рамки. При этом оперативный контроллинг реализует свои функции на краткосрочном отрезке времени — до года.

Оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочный результат, поэтому его инструментарий принципиально отличается от методов и методик стратегического контроллинга (табл. 3).

Оперативный контроллинг представляет собой контрольно-информационную систему, направленную на обеспечение достижения текущих целей компании, прежде всего прибыльности, рентабельности и ликвидности. Необходимость оценки происходящих бизнес-процессов,

Практические инструменты и принципы оперативного контроллинга

№ п/п	Инструмент	Содержание
1	Метод расчета суммарного дохода, предназначенного для покрытия постоянных затрат	Позволяет отследить изделия, при производстве которых не покрываются даже переменные издержки
2	Анализ безубыточности производства	Анализ уровня реализации продукции, при котором деятельность предприятия остается рентабельной
3	Система относительных показателей	Позволяет видеть структуру изменений на предприятии, в его подразделениях, происходящие отклонения в ходе производственной деятельности и их причины
4	Аддитивные модели эффективности	Способность показателя к разложению на модель из слагаемых (абсолютные показатели). Оценка уровня эффективности и определение факторов, которые влияют на изменение уровня эффективности
5	Мультипликативные модели эффективности	Способность показателя к разложению на сомножители. Исследование влияния неявных факторов на эффективность производства
6	ABC-анализ	Владение детальной информацией о процессах для оценки затрат и управления производительностью
7	Система бюджетов на предприятии	Инструмент для управления доходами, расходами и ликвидностью предприятия
8	CVP-анализ	Анализ соотношения «затраты/объем/прибыль» (<i>Cost./Volume/Profit</i>)

Источник: составлено авторами.

анализ и попытка заглянуть в будущее требуют разработки соответствующих индикаторов в виде количественных показателей.

Именно использование инструментов оперативного контроллинга преобладает на российских предприятиях, так как до недавнего времени у многих отечественных компаний основной целью деятельности являлась максимизация прибыли «здесь и сейчас», соответственно все усилия менеджмента концентрировались в области оперативной деятельности. Задача контроллера — преобразовать эту массу данных в информацию, полезную для принятия решения.

Немецкие экономисты рассматривают оперативный контроллинг как систему «управления помехами», т.е. текущие выявление, анализ и устранение помех в работе предприятия.

Под оперативным контроллингом понимается процедура повседневного контроля

явлений и процессов в деятельности холдинга, а также их изменений и отклонений от плана. Этот вид контроллинга используется для своевременного выявления и измерения влияния различных факторов на динамику финансовых показателей, диагностики их причин и своевременного принятия оптимальных управленческих решений для поддержания финансовой устойчивости предприятия.

Под финансовой устойчивостью понимается состояние финансовой среды экономического субъекта, которое обеспечивает устойчивую структуру источников финансирования, независимое управление бизнесом, наличие достаточного запаса финансовой прочности, обеспечивающее развитие его экономического потенциала.

Организация системы контроллинга финансовой устойчивости включает четыре элемента.

Цели и принципы их реализации. Цель — это построение эффективной системы управления финансами, базирующееся на таких управленческих принципах, как деятельность, ориентированная на финансовый план; децентрализованная и персонифицированная ответственность; финансовые, управленческие показатели, выраженные в количественной форме.

Инструменты контроллинга финансовой устойчивости. Они базируются на использовании гибкой системы внутренней оперативной и стратегической информации (учетной и внеучетной информации из различных подсистем и внешней рыночной информации).

Организация контроллинга финансовой устойчивости в форме специальной службы.

Процесс контроллинга финансовой устойчивости как взаимосвязанная система информационного обеспечения, стратегического и оперативного планирования, разработки системы показателей, координации и регулирования всех бизнес-процессов, связанных с движением финансовых средств.

Объектами контроля и поиска резервов финансовой устойчивости предприятий являются доходы, затраты и результаты по центрам ответственности, видам деятельности, продуктам и по предприятию в целом [8].

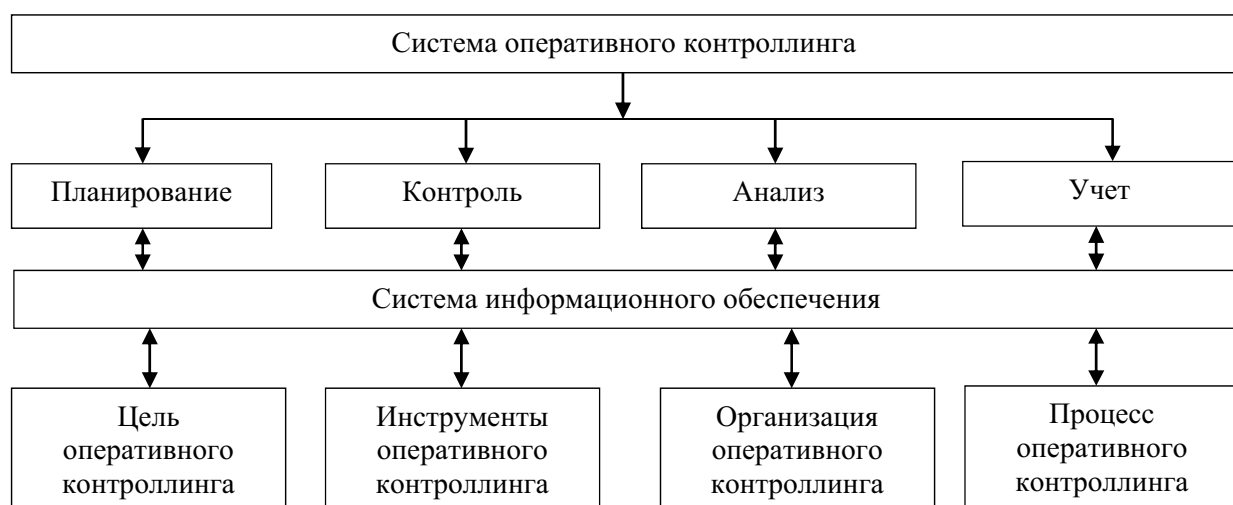
Таким образом, система оперативного контроллинга (см. рисунок) — это, во-первых, составная часть организационной структуры; во-вторых, единство элементов системы учета,

анализа, контроля и планирования, функционирование которых невозможно без их информационного обеспечения; взаимодействие позволяет построить и усовершенствовать оперативный контроллинг, а также отвечать за ежедневное его функционирование.

Комплексный подход к разработке системы оперативного контроллинга в промышленном холдинге обладает высокой практической значимостью в части разработки новых методов и инструментальных средств, применение которых повысит качество контроля и обеспечит сбалансированность потоков в промышленных холдингах. Практическое применение инструментов контроллинга способствует совершенствованию системы управления и повышению экономической устойчивости предприятия [9].

В развитых странах Европы службы контроллинга на предприятиях или услуги привлеченных экспертов-контроллеров вполне привычны. Анализ спроса на рынке трудовых ресурсов такой страны, как Германия, показывает, что не только крупные, но и средние, а в последнее время и малые фирмы приглашают на работу контроллеров — специалистов, способных выполнять функции и задачи контроллинга. Этот факт свидетельствует о признании эффективности управления организацией на принципах контроллинга. В современных условиях контроллинг становится реальностью работы менеджеров.

В России пока известны лишь единичные случаи функционирования подразделений



Структура системы оперативного контроллинга

контроллинга. В отечественной практике, в том числе в холдингах, данную функцию выполняют руководители организаций. Функции руководителя организации и контроллера схожи, но главное отличие состоит в том, что контроллер работает в качестве консультанта руководителей организаций и не имеет полномочий по непосредственному принятию управленческих

решений. Но в то же время контроллер обладает большим влиянием, поскольку в службе контроллинга формируется первичная информация, необходимая для принятия управленческого решения [10–12]. Поэтому в крупных промышленных холдингах целесообразно создавать специализированные департаменты контроллинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Харитоновна Н. А., Касымова Н. Б. Теория контроллинга в управлении предприятием // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». 2012. № 10. С. 45–50.
2. Schultz V. (2010), Basiswissen Controlling. Instrumente für die Praxis, Deutscher Taschenbuch Verlag, München.
3. Rambusch R. (2012), Interne Kundenzufriedenheit mit dem Controllerebereich, Gabler Verlag | Springer Fachmedien, Wiesbaden.
4. Ossadnik W., van Lengerich E., Barklage D. (2010) Controlling mittelständischer Unternehmen. Empirischer Status quo und Handlungsempfehlungen, Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
5. Weber J., Schäffer U. (1999), «Sicherstellung der Rationalität von Führung als Aufgabe des Controlling?», Betriebswirtschaft 59 (6), p. 731–747.
6. Дедюхина М. А. Классификационные особенности стратегического и оперативного контроллинга на предприятии // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2009. № 2. С. 55–62.
7. Елфимова И. Ф. Контроллинг: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. Воронеж: Воронежский государственный технический университет, 2012. 163 с.
8. Фаянцева Е. Ю. Внутренний контроль как метод управления финансовой устойчивостью компании в условиях экономической нестабильности // Вестник Финансового университета. 2014. № 3 (81). С. 48–56.
9. Волкова М. В. Контроллинг в системе эффективного управления предприятием // Теория и практика общественного развития. 2014. № 21. С. 89–91.
10. Когденко В. Г. Экономический анализ: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2011. 399 с.
11. Пласкова Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 656 с.
12. Сироткин С. А., Кельчевская Н. Р. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2011. 352 с.
13. Казакова Н. А. Современный стратегический анализ: учебник. М.: Юрайт, 2015.
14. Соколова О. Н., Иванайская Е. В. Контроллинг в менеджменте российских организаций // Известия Алтайского государственного университета. 2015. Т. 1. № 2 (86). С. 177–180.
15. Полубелова М. В. Контроллинг: учеб. пособие. Красноярск: Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т, 2015. 214 с.

REFERENCES

1. Haritonova N. A., Kasymova N. B. Teorija kontrollinga v upravlenii predpriyatijem [Controlling theory in enterprise management] // *Sovremennaja nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. Serija «Jekonomika i Pravo» — Modern science: actual problems of theory and practice. A series of «Economics and Law»*, 2012, no 10, pp. 45–50. (in Russian).
2. Schultz V. (2010), Basiswissen Controlling. Instrumente für die Praxis, Deutscher Taschenbuch Verlag, München. (in German).

3. *Rambusch R.* (2012), *Interne Kundenzufriedenheit mit dem Controllingbereich*, Gabler Verlag | Springer Fachmedien, Wiesbaden. (In German).
4. *Ossadnik W., van Lengerich E., Barklage D.* (2010) *Controlling mittelständischer Unternehmen. Empirischer Status quo und Handlungsempfehlungen*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg. (in German).
5. *Weber J., Schäffer U.* (1999), «Sicherstellung Rationalität von der Aufgabe des als Führung Controlling?», *Betriebswirtschaft* 59 (6), pp. 731–747. (in German).
6. *Dedjuhina M. A.* Klassifikacionnye osobennosti strategicheskogo i operativnogo kontrollinga na predpriyatii [Classification particular strategic and operational controlling in the enterprise] // *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Serija Jekonomika I pravo — Bulletin of Udmurt University. Series: Economics and Law*, 2009, no 2–2, pp. 55–62 (in Russian).
7. *Elfimova I. F.* *Kontrolling: uchebnoe posobie [Controlling: Textbook]*. 3rd ed., Rev. and add. *Voronezhskij gosudarstvennyj tehničeskij universitet — Voronezh State Technical University*, 2012. 163 p. (in Russian).
8. *Fajanceva E. Ju.* Vnutrennij kontrol' kak metod upravlenija finansovoj ustojčivost'ju kompanii v uslovijah jekonomičeskoi nestabil'nosti [Internal control as a method of management of financial stability of the company in terms of economic instability]. *Vestnik finansovogo universiteta — Bulletin of the University of Finance*, 2014, no 3 (81), pp. 48–56 (in Russian).
9. *Volkova M. V.* *Kontrolling v sisteme jeffektivnogo upravlenija predpriatijem [Controlling in the effective management of the enterprise]*. *Teorija I praktika obshhestvennogo razvitija — Theory and Practice of Community Development*, 2014, no 21, pp. 89–91 (in Russian).
10. *Kogdenko V. G.* *Jekonomičeskij analiz: uchebnik [Economic analysis: a tutorial]* — 2nd ed., Rev. and dop. Moscow, 2011. 399 p. (in Russian).
11. *Plaskova N. S.* *Strategičeskij i tekushhij jekonomičeskij analiz: uchebnik [Strategic and current economic analysis: a tutorial]* — 2nd ed., Rev. And add. Moscow, Jeksmo, 2010. 656 p. (in Russian)
12. *Sirotkin S. A., Keltchewsky N. R.* *Finansovyj menedzhment na predpriyatii: Uchebnik [Financial management in the enterprise: Tutorial]* — 2nd ed., Rev. and add. Moscow, 2011. 352 p. (in Russian).
13. *Kazakova N. A.* *Sovremennyj strategičeskij analiz [Modern strategic analysis]* The textbook for the Magistracy. Yurayt, 2015 (in Russian).
14. *Sokolova O. N., Ivanajskaja E. V.* *Kontrolling v menedzhmente rossijskikh organizacij [Controlling in the management of Russian companies]*. *Izvestija Altajskogo gosudarstvennogo universiteta — News of Altai State University*, 2015, vol. 1, no 2 (86), pp. 177–180 (in Russian).
15. *Polubelova M. V.* *Kontrolling: ucheb. posobie [Controlling: tutorial]*. Krasnojarsk, Sib. state. aerokosmich. Univ., 2015. 214 p. (in Russian).

Поздравляем с успешной защитой кандидатской диссертации

Леонтьеву Валерию Борисовну (кафедра «Оценка и управление собственностью» Финансового университета, научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент Тазихина Татьяна Викторовна, Совет по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Д 505.001.05 на базе Финансового университета).

Цыпину Светлану Игоревну (кафедра «Макроэкономическое регулирование» Финансового университета, научный руководитель – доктор экономических наук, доцент Будович Юлия Ивановна, Совет по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Д 505.001.05 на базе Финансового университета).

УДК 338.48:005(045)

УСТОЙЧИВОСТЬ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ*

ГИЗЯТОВА АЛИЯ ШАВКАТОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры «Аудит и контроль»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: giza70@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

Цель статьи – обоснование стратегических мероприятий, способствующих повышению эффективности и обеспечению устойчивости туристской отрасли благодаря устойчивости отдельных ее представителей, а также слаженной работе отдельных элементов туристской системы. Теоретической основой исследования выступили труды российских экономистов, посвященные данным проблемам, мнения экспертов. Эмпирической базой исследования послужили нормативные акты, официальные данные Росстата, Ростуризма, российская бизнес-практика, статистическая база Всемирной туристской организации (UNWTO). Общенаучными методами авторского исследования выступили анализ, синтез, сравнение, герменевтика, феноменология, экспертные оценки. Предложены ключевые количественные параметры, на базе которых можно качественно охарактеризовать туристскую систему, а также формулировки, проведен семантический анализ понятий «надежность», «устойчивость», «финансовая устойчивость» туроператоров, в том числе в сфере выездного туризма, что позволяет применять их дифференцированно. На основе экспертных оценок сформулированы и перечислены прямые и косвенные критерии надежности туроператоров. Разработана блок-схема комплексного экономического анализа деятельности туроператоров, ориентированная на разработку адекватного методического инструментария оценки ее ключевых показателей.

Ключевые слова: туристская система; устойчивость; финансовая устойчивость; надежность; комплексный экономический анализ; туроператоры в сфере выездного туризма.

STABILITY OF THE TOURISM INDUSTRY: METHODOLOGICAL ASPECTS**

ALIYA S. GIZYATOVA,

*PhD (Economics), associate professor, post-doctoral student at the Audit and Control Department,
Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: giza70@rambler.ru

ABSTRACT

The purpose of the paper is to justify strategic measures intended to boost the efficiency and ensure the sustainability of the tourism industry through the stability of its operators and well-coordinated work of individual components of the tourism system. The theoretical basis for the research were the works of Russian economists related to the issue in question and expert opinions. The empirical basis of the study were regulations, official data of the RF Federal State Statistics Service (Rosstat), Federal Agency for Tourism, the Russian business practice, the statistical database of the World Tourism Organization (UNWTO). The general research methods used by the author included analysis, synthesis, comparison, hermeneutics, phenomenology, expert assessment. The key quantitative parameters and definitions are proposed making it possible to give qualitative characteristics of the tourism

* Статья написана по материалам диссертационного исследования на соискание ученой степени доктора экономических наук.

** The article is written on the base of dissertation research for the degree of Doctor in Economics.

system; a semantic analysis of the concepts of “reliability”, “sustainability”, “financial stability” of travel companies, particularly, in the field of foreign tourism was made allowing a multi-pronged approach to their use. Based on expert assessments, direct and indirect reliability criteria for travel companies were formulated and listed. The block diagram of a comprehensive economic analysis of travel companies focused on the development of adequate methodological tools to assess their key performance indices was developed.

Keywords: tourism system; sustainability; financial stability; reliability; a comprehensive economic analysis; foreign tourism companies.

Кризис, проявившийся в 2014 г. в виде волны остановок деятельности неплатежеспособных российских туроператоров в сфере выездного туризма, продемонстрировал неустойчивость туристской отрасли.

В рамках единой модернизации национальной экономики туристская система нуждается в реформировании, направленном на укрепление внутренней стабильности за счет формирования рыночных условий для функционирования туроператоров, более устойчивых к кризисным потрясениям, формирование устойчивых межотраслевых и межхозяйственных связей, развитие российского туристского рынка, совершенствование туристской инфраструктуры, модификацию макрорегулирования и государственного надзора туристской отрасли в РФ в векторе риск-ориентированного надзора.

Традиционно считается, что туристская индустрия обладает невысокой, но устойчивой динамикой роста. Специалисты характеризуют этот бизнес как низкорентабельный, с высоким уровнем риска и большой зависимостью от внешних факторов и условий. Туристский сектор экономики отличается невысокой концентрацией капитала, так как денежный приток не аккумулируется, а распределяется между различными бизнес-субъектами, формирующими конечный продукт турфирм. Например, по опубликованным данным Всемирной туристской организации (*UNWTO*) (см. URL: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2015_01.pdf; URL: <http://www.unwto.org/>), количество турпоездки в мире в 2014 г. достигло 1,138 млрд, это на 4,7% больше по сравнению с 2013 г. Такой уровень темпа роста туристской индустрии наблюдается стабильно: в 2013 г. темп роста составил также 4,7%, в 2012 г. — 4,1%. «V»-образный кризис, небольшое паде-

ние в размере 3% в мировой туристской индустрии наблюдалось только в 2009 г. На долю туризма приходится 3,2% мирового ВВП, а с учетом мультипликативного эффекта — 9,4%, при этом количество занятых в индустрии туризма от общего числа работающего населения составляет 7,6%.

В России в 2009 г. доля туризма в ВВП страны соответственно составляла 2,5%, а с учетом мультипликативного эффекта — 6,3%. В 2013 г. по сравнению с 2002 г. темп роста числа турфирм в РФ составил 300%, а темп роста средней численности работников — почти 170%. Анализируя динамику российской туристской отрасли, можно отметить ее, пусть и небыстрыми темпами, но все же стабильное развитие в общем мировом тренде [1, с. 15].

Говоря о туристской деятельности, необходимо обозначить следующие ее формы: внутренний и международный (въездной, выездной) туризм; туроператорская и турагентская деятельность; самостоятельный туризм.

С позиций потребностей роста российской экономики в целом, государственной политики импортозамещения, развития российской туристской инфраструктуры, трансформации российской нормативно-законодательной базы весьма острой представляется необходимость развития внутреннего туризма.

В свою очередь, выездной туризм является своего рода индикатором популярности принимающей страны в мире, что способствует росту ВВП принимающей страны, притоку иностранного капитала и инвестиций, развитию смежных отраслей (гостиничное хозяйство, общественное питание, экскурсионное обслуживание, транспорт, рекламный бизнес, индивидуальный, малый и средний бизнес и др.), укреплению межкультурных и международных связей, внешнеполитической

стабильности, формированию мирового общественного мнения социума и индивидов.

С позиций социальной ответственности и возможностей нанесения ущерба жизни, здоровью, имиджу российских туристов и членам их семей наиболее значимой для внимания государства является деятельность туроператоров в сфере выездного туризма, в которой РФ занимает 5-е место мире в списке крупнейших мировых рынков.

Негативный опыт развития туристской отрасли показал, что необходимым условием выхода из кризиса является наличие собственной стратегии, ориентированной на сохранение системной устойчивости в отрасли, и индикация на опережение системных кризисов.

По данным руководителя Ростуризма О. П. Сафонова, в последние годы 28 туроператоров приостановили свою деятельность (см. интервью О. Сафонова РИА «Новости» 29.01.2015. URL: <http://www.russiatourism.ru/>

contents/press-sluzhba/vystupleniya-doklady-i-intervyu/intervyu-rukovoditelya-rosturizma-olega-safonova-gia-novosti-29-yanvaryu-2015-g/), в том числе 20 (частично представлены в *табл. 1*) — во второй половине 2014 г. Из семи туроператоров, представленных в *табл. 1*, четверо, по данным СПАРК-Интерфакс, входили в 2013 г. в топ-50 рейтинга по показателю выручки от продаж: 10-е место — ООО «ВЕРСА», 12-е место — ООО «Солвекс-турне», 15-е место — ЗАО «Фирма «НЕВА»», 29-е место — ООО «Южный Крест Трэвел». Причиной кризиса деятельности данных туроператоров стала неплатежеспособность. Ростуризм признал это системной проблемой.

Международная ассоциация научных экспертов в области туризма (AIAEST) определяет туризм как социально-экономическую систему, совокупность отношений, связей и явлений, возникающих во время перемещения и пребывания людей в местах, отличных от их

Таблица 1

Туроператоры, приостановка деятельности которых в 2014 г. вызвала наибольший резонанс в обществе

Туроператор	Выручка-нетто от продажи за 2013 г., руб.	Прибыль (убыток) за 2013 г., руб.	Судебные иски, предъявленные туроператору после 2013 г.		Статус юридического лица
			количество	сумма	
ЗАО «Фирма «НЕВА»», Санкт-Петербург	3 784 527 000	1 433 333	21	33 931 454	Признан банкротом 13.01.2015
ООО «Компания «Лабиринт»», Москва	5 761 200 000	6 659 000	2	2 356 176	Признан банкротом 04.06.2015
ЗАО «Лабиринт-Т», Москва	40 668 000	3 275 000	14	7 757 475	Признан банкротом 25.04.2015
ООО «ИнтАэр», Москва	32 120 000	2 171 000	9	16 073 326	Нет точной информации
ООО «СОЛВЕКС-ТУРНЕ», Санкт-Петербург	4 550 927 000	245 000	12	57 673 048	Введено наблюдение 10.02.2015
ООО «Южный Крест Трэвел», Москва	1 899 388 000	2 455 000	12	327 559 088	Введено наблюдение 11.06.2015
ООО «ВЕРСА», Санкт-Петербург	5 493 016 000	11 909 000	39	75 137 174	Признан банкротом 16.05.2015

Источник: составлено автором по данным СПАРК-Интерфакс.

постоянного места проживания и не связанных с их трудовой деятельностью [2, с. 5].

Можно отметить, что *особенность туристской системы* обусловлена спецификой технологической цепочки создания и реализации конечного турпродукта как источника формирования выручки туроператора, выступающего отдельной самостоятельной бизнес-единицей, а также комплексом межхозяйственных и межотраслевых связей, влияющих на формирование конечного бизнес-продукта.

В авторском понимании *туристская система* — это совокупность элементов, связанных финансово-кредитными отношениями, взаимно обеспечивающих совместное и самостоятельное функционирование и устойчивое развитие в процессе формирования и реализации конечного турпродукта туристу-потребителю.

Туристская система включает следующие составляющие.

- Поставщики туристских услуг (гостиничное хозяйство, перевозчики, туристская инфраструктура).
- Туроператоры.
- Туристский рынок предложения туристского продукта.
- Турагенты.
- Рынок спроса туристского продукта.
- Туристы — потребители туруслуг.
- Представители внешнего надзора и контроля.
- Законодательные и нормативные документы.
- Профессиональные национальные ассоциации и союзы, саморегулируемые организации.
- Специализированные международные организации.
- Специалисты в туристской сфере и соответствующие образовательные учреждения.
- Страховые организации.
- Банки.
- Средства массовой информации.
- Условия национальной экономики, стадия экономического состояния экономики страны.
- Условия мировой экономики.

Таксономические связи различных уровней туристской системы представлены на рис. 1.

Организационно-экономический анализ туристской системы показал, что она *укрупненно* представляет собой *четырёхуровневую систему*. Можно говорить о международном туризме как глобальной туристской системе, российской туриндустрии как подсистеме в системе национальной экономики, российской туристской отрасли как системе взаимоотношений контрагентов экономики, финансово-хозяйственной деятельности туроператоров как системной деятельности.

Таким образом, рассматривая на микроуровне экономики финансово-хозяйственную деятельность туроператоров, являющихся бизнес-единицами туристской отрасли, можно отметить, что в реальности она представлена и функционирует как бизнес-система.

Туристская система может характеризоваться развитой и неразвитой инфраструктурой, развитым или неразвитым рынком, развитым или несовершенным туристским законодательством, эффективным или неэффективным регулированием, развитой или неразвитой конкуренцией и т.п. Например, характеристика развитости туристской системы с точки зрения доступности российского населения к услугам туроператоров может сводиться к условиям и распространенности онлайн, информационных и интернет-технологий либо наличию платежеспособного спроса.

Логически можно предположить, что *развитые туристские системы* в большей степени соответствуют требованиям устойчивости. Развитая туристская система будет выглядеть как более эффективная по каким-либо параметрам. Однако это не означает, что она будет идеальной и оптимальной для аналогичных систем. *Развитая туристская система* — находящаяся на такой стадии развития, при которой взаимодействие ее элементов с внешней средой стабильно устойчиво в своем развитии и может быть качественно выражено параметрами эффективной экономики.

Такими *количественными параметрами* могут быть:

- количество туристов, отправленных на отдых, в том числе выездной и внутренний туризм (рост);

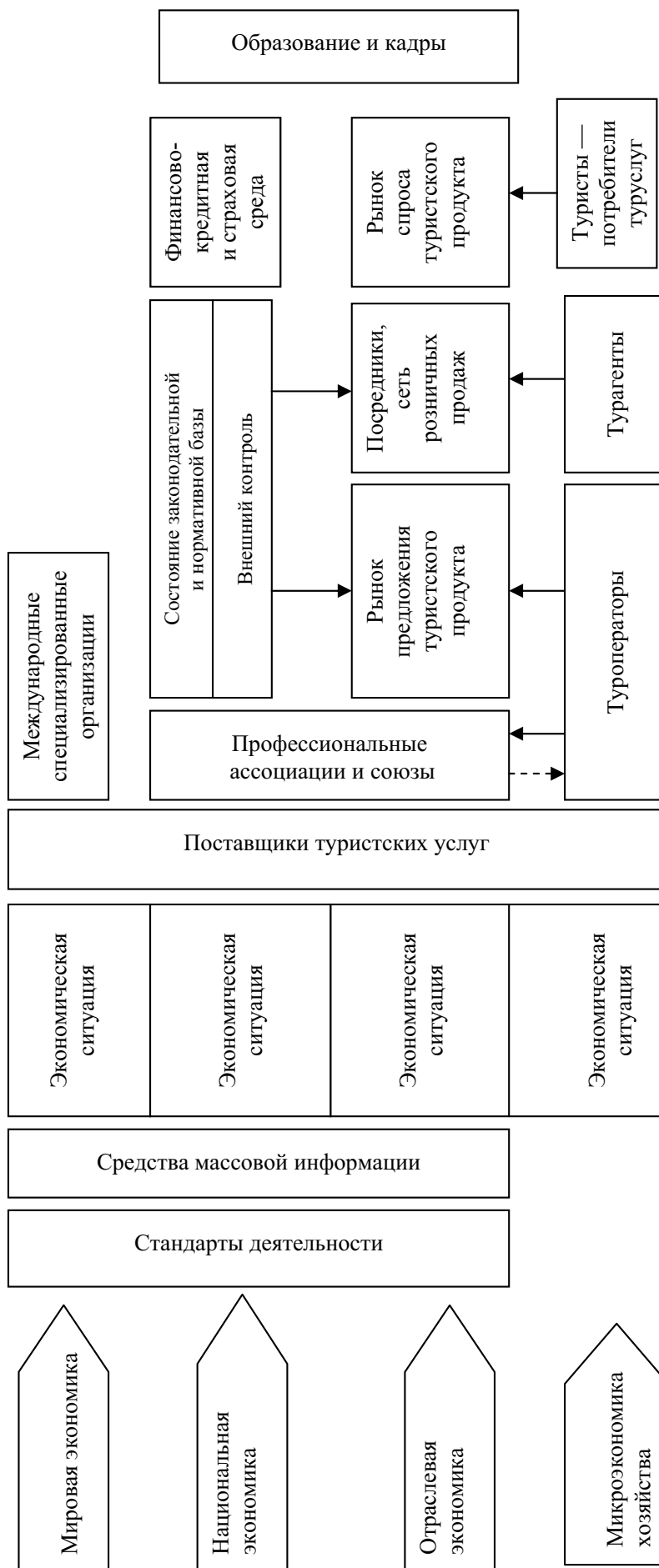


Рис. 1. Таксономические связи различных уровней туристской системы

Источник: составлено автором.

- количество въездных туристов (рост);
- доля туризма в ВВП страны (рост);
- количество туроператоров (снижение, стабильность, рост);
- собственный капитал туроператоров (рост);
- валовая выручка отрасли (рост);
- рентабельность бизнеса с учетом инфляции (стабильность, рост);
- трудовая занятость в отрасли (стабильность, рост);
- производительность труда в отрасли (как отношение количества отправленных туристов на одного сотрудника турфирмы либо как отношение выручки-нетто от продаж, приходящейся на одного сотрудника турфирмы) (рост).

Развивающиеся туристские системы характеризуются как *неустойчивые*, их деятельность не отличается эффективным управлением и контролем, широкой диверсификацией, сбалансированностью активов и капитала, достаточностью капитала, развитостью географических сегментов бизнеса. Данные системы работают в условиях периодически возникающих кризисов. Будучи самостоятельно слабыми по ряду причин, такие системы сильно подвержены внешним воздействиям, и восстановление их устойчивости требует большого количества мероприятий разного уровня воздействия. По выражению проф. Г.Г. Фетисова, неотлаженность системы, отсутствие ее необходимых блоков подрывает устойчивость, делает уязвимой по отношению к действию деструктивных факторов, препятствует дальнейшему развитию [3, с. 8].

Любая туристская система, очерченная по уровню иерархии или характеризуемая по уровню развития, формируется в оси жизненного цикла, что обусловлено ее эволюцией.

Абсолютно четко можно утверждать, что чем более развита национальная экономика и выше уровень потребления, тем она более ориентирована на выездной туризм, помимо внутреннего. В развивающихся национальных экономиках преобладает внутренний туризм как инструмент мультипликации доходов в сфере услуг, уменьшения вывоза иностранной валюты, развития собственной

инфраструктуры. По экспертным оценкам, например, в 2013 г. количество российских граждан, выехавших за рубеж с туристской целью, составило 18,3 млн человек, количество внутренних туристов — 35–37 млн (URL: <http://b2blogger.com/pressroom/182549.html>; дата обращения: 12.07.2015).

Официальной сравнительной статистики Росстата в этом ракурсе не существует, поэтому внутренний туристский поток можно оценить только по косвенным данным. Риски туроператоров являются рисками туристской системы, и наоборот. Риски туроператоров в сфере выездного туризма обширнее вследствие их уровня позиционирования в туристской системе (см. *рис. 1*). Кризис туристской отрасли является проявлением накопившихся системных отраслевых проблем. Системный риск — это вероятность финансовых потерь, связанных с неблагоприятными изменениями на туристском рынке в целом, вызванных, как минимум, двумя факторами.

Во-первых, так называемым эффектом домино (URL: <http://www.mirkin.ru/fin-future/part2/11/systemic-risks-and-crises.html>), когда кризис одного туроператора или связанной группы через взаимные обязательства распространяется на другие компании данного сектора экономики, а также на компании смежных секторов, например страховые, компании-перевозчики, гостиничное хозяйство, и даже на экономику других стран. Например, доходы мировой туристской индустрии, полученные от российских туристов, в 2014 г. снизились на 6%.

Во-вторых, кризисом доверия потребителей туристских услуг, приводящему к снижению общего спроса на рынке.

Стержневым моментом в вопросе профилактики кризисов в финансово-хозяйственной деятельности туроператоров как самостоятельных хозяйствующих субъектов и представителей конкретной отрасли является оценка их устойчивости. Устойчивость (неустойчивость) — важное свойство всех форм движения материи, от простейшего механического движения — перемещения тел в пространстве до таких сложных форм, как мышление и общественная жизнь [4, с. 5]. Устойчивость не

является антиподом движения, в движении она не уничтожается, а выступает его формой [3, с. 9].

По выражению проф. Л. В. Мантатовой: «Процесс развития идет — как минимум — двумя противоположными путями: изменчивости и устойчивости, хаоса и порядка, инволюции и эволюции. В этом единстве и взаимопереходе противоположных моментов развития понятие устойчивого развития делает акцент на эволюции, согласованности и направленности изменений. Процессу такого развития присущи порядок и безопасность, выживаемость и сохраняемость структур в противовес хаосу и катастрофичности. Словом, устойчивое развитие — это такая творческая эволюция системы, при которой никакие преобразования внутри системы, никакие внешние возмущающие факторы не могут вывести ее из состояния динамического равновесия» [5, с. 25].

Термин «устойчивость» широко используется во всех разделах науки и техники. Мы не будем углубляться в терминологический анализ слова, так как это работа была уже проделана филологами и многими нашими коллегами (см., например [3, 6, 7 и др.]).

С позиции диалектики, т.е. «общего — частного — общего», устойчивость туристской отрасли с точки зрения макро- и микроэкономики может быть оценена с различных углов зрения. С методологической точки зрения устойчивость отдельного туроператора находится в таком же диалектическом взаимодействии с устойчивостью туристской отрасли, как и устойчивость туристской отрасли с устойчивостью национальной экономики в целом. В условиях глобализации мировой экономики, трансформации мирового пространства, взаимопроникновения национальных экономик проблема финансовой устойчивости туристской системы перешагивает границы национальной экономики и затрагивает все мировое хозяйство.

С макроэкономических позиций устойчивость характеризует процесс в развитии туристской отрасли как системы в целом. В данном случае устойчивость — это макроэкономическая характеристика и всей туристской

отрасли как системы, и туроператора как ее отдельного элемента — подсистемы.

Туристская отрасль как система не пребывает в статическом состоянии, она является динамической системой, все время находится в движении, пополняется новыми компонентами, а также совершенствуется. Можно сказать, что *устойчивость туристской системы* — это приобретенная качественная характеристика состояния развития сектора экономики как отраслевой части мирового хозяйства. Так же как в экономической системе в целом, при устойчивости имеет место *динамическое развитие всех элементов туристской системы*, а не отдельных ее представителей. В процессе генезиса устойчивость туристской системы и туроператоров как ее элементов изменяется, эволюционирует, в этом контексте абсолютной устойчивости туристской системы не существует, так как один тип приходит на смену другому в ходе прогресса.

Классификация устойчивости туристской системы:

- по характеру — экономическая, политическая, репутационная;
- по субъективной оценке — реальная, мнимая;
- по времени — долгосрочная, краткосрочная;
- по характеру сбалансированности — сбалансированная и с неустойчивым равновесием;
- по своей структуре — финансовая, организационная, кадровая, операционная, маркетинговая, коммерческая;
- по проводимой политике — постоянная или часто меняющаяся в рамках общей концепции;
- с позиции скорости развития туроператоров — быстро развивающаяся, равномерно развивающаяся, неравномерно развивающаяся;
- с позиции адекватности развития экономической среды;
- с позиции общественной полезности — экстравертная, интравертная.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской

Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, туризм рассматривается как существенная составляющая инновационного развития нашей страны, а также определены основные цели, задачи, принципы и направления государственной политики в сфере туризма.

С целью обеспечения устойчивого развития туристской отрасли как подсистемы единой системы российской экономики обозначим *стратегические мероприятия, способствующие повышению эффективности и обеспечению устойчивости туристской отрасли.*

1. Необходим единый государственный концептуальный подход к развитию, управлению и государственному надзору за туристской отраслью как сектором национальной экономики, имеющим высокий потенциал развития в России. Разработана Программа РФ «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 гг., утвержденная Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 317; в соответствии с перечнем поручений Президента Российской Федерации по вопросам развития въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации от 30 июля 2013 г. № Пр-1814 разработана Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 31 мая 2014 г. № 941-р (URL: www.consultant.ru/ — СПС «Консультант-Плюс»). Данные документы рассматривают развитие отрасли аспектно, с точки зрения развития внутреннего и въездного туризма, что, несомненно, важно в современных политических и экономических условиях и условиях импортозамещения, а также для развития страны. Однако этот документ не рассматривает все проблемы туристской отрасли комплексно с позиции устойчивого развития и недопущения системных кризисов в отрасли.

2. Формирование конкурентоспособной среды, учитывая вхождение России в ВТО. Конкурентоспособность российских туроператоров может обеспечиваться за счет укрупнения туроператоров в более мощные устойчивые структуры при объединении ресурсов и формировании более крупного размера собственного капитала. Средние и малые

институты данной отрасли должны найти свою нишу. Решающую роль в этом направлении способен сыграть сам рынок, создающий условия и потребность для капитализации и формирования более мощных структур.

3. Использование в полной мере преимуществ, которые может дать иностранный капитал. В туристском секторе экономики доля иностранных инвестиций незначительна, поэтому опасаться отрицательного воздействия иностранных конкурентов (вытеснения с рынка национальных операторов; дестабилизации рынка в случае резкого ухода из страны; перекачки денежных потоков из-под юрисдикции РФ; переманивания высококвалифицированных кадров) пока преждевременно.

4. Разработка мероприятий, исключающих хождение неучтенной наличности, в процессе оказания туристских услуг. Например, при взаимодействии туроператоров и турагентов последние должны получать агентское вознаграждение-комиссию как отдельный денежный поток *cash-back*, на практике турагентства просто оставляют разницу в размере комиссионного вознаграждения из суммы оплаты тура, внесенного туристом, зачастую наличными. Кроме того, нередко турагентства еще и оплачивают туры наличными; в этих условиях, например, при финансовом контроле важно уделить внимание проверке лимита расчетов между юридическими лицами наличными средствами.

5. Совершенствование государственного надзора в туристской отрасли. Эволюционное развитие государственного надзора от жестко административного подхода к риск-ориентированному (пруденциальному). Во-первых, это более эффективный, рыночный формат государственного надзора, проверенный на опыте других отраслей и стран, а во-вторых, это полпути к полной саморегуляции отрасли. Хотя, на наш взгляд, в настоящий момент риск-ориентированный государственный надзор — оптимальный вариант по сравнению с жесткой административной формой надзора и саморегулированием как двумя крайностями.

6. С целью обеспечения финансовой устойчивости субъектов туроператорского рынка

необходима корректировка минимально допустимого размера собственного капитала. Проще говоря, размер стартового капитала как порог вхождения в туроператорский бизнес должен быть повышен. Аргументом в данном тезисе выступает то, что туроператоры в любом случае ежегодно выплачивают страховщикам/банкам финансовые гарантии по действующему законодательству. Данные суммы укрепляют страховщиков/банки, формируя им гарантированный приток денежных средств. В условиях более крупного размера собственного капитала риски потери устойчивости туроператоров были бы значительно ниже. При этом мы не призываем отказываться от дополнительного финансового обеспечения устойчивости туроператоров в виде финансовых гарантий страховщиков/банков, а также взносов в компенсационный фонд ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «ТУРПОМОЩЬ»».

7. Ограничение видов предпринимательской деятельности в рамках туроператорского бизнеса. Туроператоры должны осуществлять только туристскую деятельность, что позволит снизить предпринимательские риски компании.

8. Рекомендация туроператорам организовать систему внутреннего контроля и риск-менеджмента с целью выявления, оценки рисков и предупреждения кризисов.

9. Введение в состав годовой отчетности туроператоров дополнительной отчетности в порядке надзора, включающей прогнозные данные и Отчет о рисках и их управлении.

Теоретически при планировании внутренних туристских маршрутов россияне могут и не пользоваться услугами туроператоров, если речь не идет об организованном туризме. Впрочем, и при выездном туризме многие российские туристы не лишены самостоятельности. Существует экспертное мнение, что количество туроператоров в мире, и в России в частности, будет снижаться именно по этой причине. Приход на российский рынок в 2009–2010 гг. представителей транснациональных компаний-конкурентов, например *TUI Travel (TUI Russia & CIS)* и *Thomas Cook Group* (НТК «Интурист»), свидетельствует об этом процессе глобализации мировой

экономики. Тезис о том, что туроператорский бизнес себя изживает и все будут путешествовать самостоятельно, сравним только с цитатой из любимого многими советского кинофильма о том, что «не будет ни книг, ни театров, одно сплошное телевидение».

Однозначно сохраняется востребованность в организованном планировании группового туризма:

- для социально незащищенных групп населения (многодетные семьи, малообеспеченные семьи с детьми, семьи с детьми-инвалидами, малообеспеченные пенсионеры, медицинская реабилитация и др.), так как это связано с планированием расходов государственного бюджета разного уровня и принадлежности;

- для паломнических групп, так как это связано со специфическим направлением тура и специфической группой населения;

- для участников гастрономического туризма, так как это подразумевает организованную дегустацию для группы лиц;

- для участников шоп-туров, так как это подразумевает скидки продавцов на товары по цене опта;

- для массовых традиционных направлений отдыха туристов в конкретный сезон, так как туроператор предлагает более выгодную цену за пакет тура по сравнению с самостоятельным путешествием за счет предоставленных оптовых цен поставщиками их услуг;

- в страны, где английский язык недостаточно употребительный в силу ряда причин.

Туроператоры являются финансово-экономическими институтами, поэтому их устойчивость следует рассматривать с финансово-экономической точки зрения, выясняя, насколько успешно они противодействуют внешним вызовам.

С позиции микроэкономики устойчивость туроператора — это его состояние во внешней финансово-экономической среде, которое обеспечивается наличием и использованием ресурсов в определенной перспективе. При этом отдельные туроператоры могут быть жизнестойкими, преодолевающими различные кризисы и при общей неустойчивости туристской системы.

Финансовая устойчивость является компонентом *общей устойчивости хозяйствующего субъекта*. Один из важнейших признаков финансовой устойчивости туроператоров — платежеспособность, которая формально может выражаться объемом денежных потоков. Если финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта определяется как стабильное превышение доходов над расходами, то соответственно его платежеспособность проявляется в условиях превышения притоков денежных средств над оттоками. Поэтому понятие «финансовая устойчивость» более комплексное, широкое по сравнению с понятием «платежеспособность». По выражению проф. М. А. Федотовой, *финансовая устойчивость предприятия* — это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Обычно более высокая прибыльность связана и с более высоким риском, а это означает, что вместо получения большого дохода предприятие может понести значительные убытки и даже стать неплатежеспособным [7, с. 8–9]. *Финансовая устойчивость туроператоров* как аспект качественной оценки их финансового состояния обеспечивается соотношением собственных и привлеченных источников финансирования деятельности, обеспечивающим прибыльность, платежеспособность и устойчивое развитие.

Проф. Г. Г. Фетисов считает, что одним из важнейших требований к экономической системе является обеспечение ее надежности или состояния устойчивого равновесия в условиях воздействия внутренних и внешних факторов [3, с. 33]. Туристами и экспертами в области туризма «устойчивость» туроператора отождествляется с «надежностью» (Топ-5 критериев надежности туроператоров: мнения экспертов. Дайджест новостей туротрасли. Ассоциация туроператоров. 09.02.2012. URL: <http://www.atorus.ru/news/sectornews/new/15114.html>). В данном контексте «надежность» интерпретируется, ассоциируется с «безотказностью работы».

Надежность туроператора — это более субъективное определение, употребляемое внешними пользователями экономической информации в отношении туроператоров, которым они доверяют. Устойчивость туроператора — фундаментальное объективное макроэкономическое понятие. По выражению проф. Г. Г. Фетисова, «если надежный — это не всегда устойчивый, то устойчивый — это всегда надежный» [3, с. 30].

В качестве экспертных оценок (см. Рейтинг надежности туроператоров. URL: <http://travelata.ru/rating>) *критериев надежности туроператора в сфере выездного туризма* могут выступать *прямые* и *косвенные показатели* (табл. 2).

Экспертные критерии надежности, в отличие от аналитических критериев, являются *субъективными оценками*. На основе экспертных оценок критериев надежности туроператоров могут составляться, например, независимые рейтинги туроператоров, даваться экспертные суждения и др.

Прогнозируя эволюционное переформатирование государственного надзора за деятельностью туроператоров в сфере выездного туризма в сторону риск-ориентированного (пруденциального), оценка их финансовой устойчивости на основе аналитических критериев должна стать инструментом мониторинга органа государственного надзора. Документальным источником информации для раскрытия аналитических показателей финансово-хозяйственной деятельности туроператоров может выступать бухгалтерская отчетность и отчетность, составляемая в порядке надзора.

В теории финансового анализа используют *систему аналитических показателей*:

- исходя из положенных в основу измерителей — стоимостные и натуральные;
- в зависимости от того, какую сторону явлений и операций они измеряют, — количественные и качественные;
- исходя из применения отдельно взятых показателей или их соотношений — объемные и удельные [8, с. 27].

Традиционно в анализе финансово-хозяйственной деятельности применяют:

Экспертные критерии надежности туроператора в сфере выездного туризма

Прямой показатель надежности	Косвенный показатель надежности
Размер финансовых гарантий	Стаж работы на туристском рынке
Рейтинг надежности страховой компании туроператора	Наличие собственной агентской сети, работающей под брендом туроператора
Количество направлений (географические и операционные сегменты), диверсификация бизнеса	Стабильность/текучесть кадров
Наличие собственных принимающих компаний	Принадлежность к международному бизнесу
Наличие отелей на гарантии	Доля недовольных клиентов
Гарантии авиакомпаний	Наличие собственного офисного помещения
Размер собственного капитала	Участие в судебных исках
Доля собственного турпродукта в объеме продаж	Кредитная история
	Публичность бухгалтерской отчетности

Источник: составлено автором по данным опросов экспертов.

- показатели финансовой устойчивости;
- измерители платежеспособности и ликвидности;
- показатели рентабельности (доходности);
- параметры деловой активности;
- показатели рыночной активности.

Концептуально набор показателей, оценивающих финансовую устойчивость туроператорской деятельности, связан с основными понятиями бизнеса: активы, прибыль, темп роста, поток денежных средств.

Для целей оценки и интерпретации аналитических показателей используют *нормируемые показатели* — для их оценки применяют установленные нормы, теоретически обоснованные границы или диапазоны; *ненормируемые показатели* — для их оценки используют метод сравнения в динамике, с бенчмарками, эталонами, требованиями ключевых заинтересованных сторон бизнеса.

С концептуальной позиции риск-ориентированного надзора за деятельностью туроператоров в сфере выездного туризма методика анализа их финансовой устойчивости как комплексной качественной характеристики деятельности может включать систему полиаспектных направлений:

- 1) анализ прибыли организации и рентабельности ее деятельности;
- 2) анализ качества активов организации;
- 3) анализ качества привлеченного капитала;
- 4) анализ собственного капитала;
- 5) маркетинговый анализ;
- 6) анализ бизнес-стратегии [11, с. 619];
- 7) оценку риск-менеджмента;
- 8) анализ платежеспособности;
- 9) оценку ликвидности;
- 10) анализ движения денежных средств.

Внутри туристской системы и вне ее действуют различные разнонаправленные факторы, влияющие на устойчивость.

К *внутренним факторам*, определяющим финансовую устойчивость туроператора в конкретный момент времени, можно отнести:

- отраслевой сегмент рынка, диверсификацию;
- продуктово-маркетинговую стратегию;
- структуру турпродукта, туруслуг, их долю в общем платежеспособном спросе;
- размер собственного капитала;
- состав и структуру имущества, и в частности оборотных средств;
- структуру денежных потоков;
- финансовую стратегию как подсистему корпоративной стратегии, представленной в

виде долгосрочной программы конкретных действий по использованию собственных и привлеченных внешних финансовых ресурсов в организации для достижения стратегического конкурентного преимущества [9, с. 13–14];

- стадию жизненного цикла хозяйствующего субъекта.

К *внешним факторам*, влияющим на финансовое положение туроператора, можно отнести:

- политическую ситуацию, стабильность в своей стране и мире;
- макроэкономические факторы (налоговая и кредитная политика, уровень инфляции, стабильность курсов валют, инвестиционная активность и др.);
- платежеспособный спрос потребителей;
- общеэкономическую ситуацию в отрасли, стране, мире;
- конкуренцию на рынке предложения;
- законодательную и нормативную базу.

Наиболее распространенным методом ретроспективного и перспективного (прогнозного) экономико-статистического анализа является комплексный подход к взаимосвязанному изучению разнообразных направлений финансово-хозяйственной деятельности туроператора. Анализ финансовой устойчивости туроператора служит центральным звеном анализа его финансового состояния и одним из базовых блоков комплексного экономического анализа.

Финансово-хозяйственную деятельность туроператора можно представить как *сложную динамическую систему*, функционирующую и изменяющуюся во внешней среде, включающую:

- 1) вход (финансовые, управленческие, информационные и иные ресурсы);
- 2) процесс оказания туристских и сопутствующих ему услуг;
- 3) выход (конечные и обобщающие показатели).

Вход и выход хозяйственной системы обычно оценивают в количественных показателях, а поведение системы — в качественных показателях, которые определяют складывающиеся соотношения между количественными показателями главным образом на входе и выходе системы управления.

Логика подходов к проведению комплексного экономического анализа (далее — КЭА) может быть различной, учитывая приоритеты аналитика [10, с. 57]. Разработка системы КЭА носит творческий характер. В принципе возможно различное обоснование подходов к анализу финансово-хозяйственной деятельности, причем любой из таких подходов будет несвободен от недостатков, а значит, и обоснованной критики. Подход к комплексному анализу состоит в следующем: системность, взаимосвязь аналитических разделов, выражаемая через влияние результатов анализа каждой группы показателей на обобщающие показатели эффективности деятельности туроператора. Под системой показателей, характеризующей деятельность хозяйствующего субъекта или ее аспект, понимается совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта или явления. Система показателей должна удовлетворять ряду требований: а) необходимая широта охвата показателями системы всех сторон изучаемого субъекта или явления; б) взаимосвязь этих показателей; в) верифицируемость (проверяемость).

Модель КЭА с учетом специфики деятельности туроператора представлена на *рис. 2. Ключевые показатели*, характеризующие различные аспекты деятельности туроператоров, удобно анализировать в соответствии с логикой комплексного экономического анализа. Модель КЭА дает возможность сформировать систему ключевых показателей, охватывающих комплекс финансово-хозяйственных характеристик-индикаторов деятельности туроператора.

Поведем итоги. На основе системного подхода к пониманию развития туристской отрасли обозначены таксономические связи элементов различных уровней иерархии. Устойчивость туристской системы проявляется в устойчивости ее различных подсистем (см. *рис. 1*). В рыночном хозяйстве устойчивость туроператора находится в большей степени в зоне собственной ответственности менеджмента компании в рамках самостоятельно выбранной бизнес-политики. Внешнюю и внутреннюю оценку устойчивости деятельности



Рис. 2. Общая схема формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа туроператора

Источник: составлено автором.

туроператора можно проводить с помощью системы аналитических показателей, представленных в рамках КЭА (рис. 2). Основная цель мониторинга устойчивости туроператоров в сфере выездного туризма выражается в том, чтобы обеспечить их устойчивое функционирование во внешней среде в условиях рисков. Управление устойчивостью туроператоров представляет собой систему инструментов

разного уровня экономики: макро- (например, государственное регулирование, риск-ориентированный надзор, формирование общественного мнения), мезо- (например, стандарты и этика туристской деятельности, наличие компенсационного фонда, ассоциации, союзы), микроэкономики (например, достаточность собственного капитала, система внутреннего контроля и риск-менеджмента).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гизятова А.Ш. Тенденции макрорегулирования туристской отрасли в РФ // Туризм: право и экономика. 2015. № 3.
2. Лойко О.Т. Туризм и гостиничное хозяйство: учеб. пособие. Томск: ТПУ, 2005 [Электронный ресурс]. URL: http://tourlib.net/books_tourism/lojko.htm (дата обращения: 17.07.2015).
3. Фетисов Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки. М.: Финансовая академия, 2002. 180 с.
4. Чульский Л.А. Устойчивость в природе. М.: Знание, 1965. 94 с.
5. Мантатова Л.В. Философские перспективы устойчивого развития информационного общества. Улан-Удэ: БГУ, 2002. 244 с.
6. Герасимова Е.Б. Феноменология анализа финансовой устойчивости кредитной организации. М.: Финансы и статистика, 2006. 392 с.
7. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. 98 с.
8. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. СПб.: Питер, 2008. 240 с.

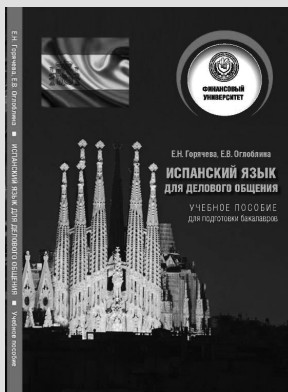
9. *Попов С.А.* Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. М.: ИНФРА-М, 2000. 304 с.
10. *Гизятова А.Ш.* Аналитические процедуры аудита страховых организаций: дис. ... канд. экон. наук. М., 2003. 173 с.
11. *Bulyga R. P.* Business audit: the new concept of the XXI century // World Applied Sciences Journal. 2014. Vol. 29. № 5. P. 619–622.

REFERENCES

1. *Gizyatova A. Sh.* Tendencii makroregulirovaniya turistskoj otrasli v RF [Trends macroregione tourism industry in Russia]. *Turizm: pravo i jekonomika — Tourism: law and Economics*, 2015, no 3, p. 15–20 (in Russian).
2. *Lojko O. T.* Turizm i gostinichnoe hozjajstvo [Tourism and hospitality management]. Tomsk: TPU, 2005. URL: http://tourlib.net/books_tourism/lojko.htm (in Russian).
3. *Fetisov G. G.* Ustojchivost' kommercheskogo banka i rejtingovye sistemy ee ocenki [The stability of a commercial Bank and a rating system of its evaluation]. Moscow: Financial Academy, 2002, 180 p. (in Russian).
4. *Chul'skij L. A.* Ustojchivost' v prirode [Sustainability in nature]. Moscow: Knowledge, 1965, 94 p. (in Russian).
5. *Mantatova L. V.* Filosofskie perspektivy ustojchivogo razvitija informacionnogo obshhestva [Philosophical perspectives on sustainable development of the information society]. Ulan-Ude: BSU, 2002, 244 p. (in Russian).
6. *Gerasimova E. B.* Fenomenologija analiza finansovoj ustojchivosti kreditnoj organizacii [Phenomenology of analysis of financial stability of the credit institution]. Moscow: Finance and Statistics, 2006, 392 p. (in Russian).
7. *Rodionova V. M., Fedotova M. A.* Finansovaja ustojchivost' predpriyatija v uslovijah infljicii [Financial stability of the enterprise in terms of inflation]. Moscow: Perspective, 1995, 98 p. (in Russian).
8. *Bocharov V. V.* Finansovyj analiz. Kratkij kurs [Financial analysis. Short course]. SPb.: Peter, 2008, 240 p. (in Russian).
9. *Popov S. A.* Strategicheskoe upravlenie: 17-modul'naja programma dlja menedzherov «Upravlenie razvitiem organizacii». Modul' 4 [Strategic management: 17-modular program for managers "organizational development". Module 4]. Moscow: INFRA-M, 2000, 304 p. (in Russian).
10. *Gizyatova A. Sh.* Analiticheskie procedury audita strahovyh organizacij [Analytical procedures audit of insurance companies] Dissertation. ... cand. econ. sciences. Moscow, 2003, 173 p. (in Russian).
11. *Bulyga R. P.* Business audit: the new concept of the XXI century // World Applied Sciences Journal. 2014. Vol. 29. no 5. p. 619–622 (in England).



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Горячева Е.Н., Оглоблина Е.В.

Испанский язык для делового общения: учеб. пособие для студентов бакалавриата. — М.: Финансовый университет, 2015. — 160 с.

ISBN 978-5-7942-1264-8

Данное пособие является частью учебно-методического комплекса для студентов экономических направлений, изучающих испанский язык. Пособие составлено в соответствии с требованиями программы Финансового университета по иностранным языкам. Основными задачами пособия являются формирование навыков и умений устной и письменной речи и развитие иноязычной коммуникативной компетенции у студентов, изучающих испанский как первый и второй иностранный язык.

УДК 658.14

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

ТЮТЮННИК ИГОРЬ ГЕОРГИЕВИЧ,

*научный сотрудник Центра промышленной политики Института экономической политики
и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: Tyutyunnik@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу международного сотрудничества в сфере привлечения иностранных инвестиций для экономического развития России. Осуществляя инвестиционную деятельность в развивающихся странах мира и государствах с переходной экономикой со свойственной им политической и экономической нестабильностью, иностранный инвестор рискует тем, что в случае изменения законодательства он может понести финансовые риски. Проблема свободного перемещения капиталов и репатриации полученных доходов с территории одного государства на территорию другого касается беспрепятственного вывоза текущих доходов инвестора (дивидендов, процентов, роялти и др.); сумм, выплачиваемых в погашение займов; вывоза первоначальных капиталовложений; денежных средств, возникающих при ликвидации или прекращении инвестиционной деятельности, частичной либо полной продаже капиталовложений; компенсации, получаемой инвестором в случае изъятия его собственности; любых других платежей в связи с капиталовложениями.

Ключевые слова: международное соглашение; иностранные инвестиции; экономическое развитие; развивающиеся страны мира; реализация международных договоров; национальное право; движения международных инвестиций; национальные права на иностранные инвестиции.

ATTRACTING OF FOREIGN INVESTMENT FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA

IGOR G. TYUTYUNNIK,

*Research Fellow of The Center of industrial policy of The Institute of economic policy and the problems
of economic security of Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: Tyutyunnik@fa.ru

ABSTRACT

The article is devoted to the analysis of international cooperation in the field of attracting foreign investment for economic development of Russia. Carrying out investment activities in developing countries and States with economies in transition with their inherent political and economic instability, foreign investor runs the risk that in the event of a change of law, it may incur financial risks. The problem of free movement of the capitals and repatriation of the gained income from the territory of one state on the territory of another concerns free export of the current income of the investor (dividends, percent, a royalty, etc.); the sums paid in repayment of loans; export of initial capital investments; the money arising at elimination or the termination of investment activity, partial or full sale of capital investments; compensation received by the investor in case of withdrawal of its property; any other payments in connection with capital investments.

Keywords: international agreement; foreign investment; economic development; developing countries; the implementation of international treaties; national law; international investment flows; the national law on foreign investment.

В последние десятилетия резко возросла потребность в разработке международно-правовых основ регулирования движения международных инвестиций. Неслучайно

в последние годы быстро растет численность разнообразных соглашений по инвестиционным вопросам. Для иллюстрации положения представим их перечень в виде *таблицы*.

Государство	Международный договор
Ангола	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Ангола о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Луанде 26.06.2009)
Армения	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Армения о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Ереване 15.09.2001)
Бельгия	Соглашение между Правительством СССР и Правительствами Королевства Бельгии и Великого Герцогства Люксембург о взаимном поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 09.02.1989)
Болгария	Договор между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Болгарии о поощрении и взаимной защите капиталовложений (подписан в г. Софии 08.06.1993) (ред. от 02.03.2003)
Венгрия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Венгерской Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 06.03.1995)
Венесуэла	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Боливарианской Республики Венесуэла о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Каракасе 07.11.2008)
Вьетнам	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Социалистической Республики Вьетнам о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 16.06.1994)
Германия	Договор СССР и Федеративной Республики Германии о содействии осуществлению и взаимной защите капиталовложений (подписан в г. Бонне 13.06.1989)
Дания	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Дания о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Копенгагене 04.11.1993)
Египет	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Арабской Республики Египет о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 23.09.1997)
Зимбабве	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Зимбабве о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Хараре 07.10.2012)
Италия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Итальянской Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Риме 09.04.1996)
	Соглашение между Правительством СССР и Правительством Итальянской Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Риме 30.11.1989)
Канада	Соглашение между Правительством СССР и Правительством Канады о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 20.11.1989)
Катар	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Государства Катар о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Дохе 12.02.2007)

Государство	Международный договор
Катар	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Государства Катар о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Дохе 12.02.2007)
Китай	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Пекине 09.11.2006)
КНДР	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Коре́йской Народно-Демократической Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 28.11.1996)
Корея	Соглашение между Правительством СССР и Правительством Республики Корея о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 14.12.1990)
Куба	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Куба о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 07.07.1993)
Лаос	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Лаосской Народно-Демократической Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 06.12.1996)
Ливия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Великой Социалистической Народной Ливийской Арабской Джамахирией о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Триполи 17.04.2008)
Монголия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Монголии о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Улан-Баторе 29.11.1995)
Намибия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Намибии о взаимном поощрении и защите капиталовложений (заключено в г. Виндхукке 25.06.2009)
Нигерия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Федеративной Республики Нигерии о взаимном поощрении и защите капиталовложений (заключено в г. Абудже 24.06.2009)
Никарагуа	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Никарагуа о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 26.01.2012)
ОАЭ	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 28.06.2010)
Польша	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Польша о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Варшаве 02.10.1992)
Румыния	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Румынии о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 29.09.1993)
Сингапур	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Сингапур о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Сингапуре 27.09.2010)
Сирия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Сирийской Арабской Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 26.01.2005)

Государство	Международный договор
США	Договор между Российской Федерацией и Соединенными Штатами Америки о поощрении и взаимной защите капиталовложений (подписан в г. Вашингтоне 17.06.1992)
	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Соединенных Штатов Америки о содействии капиталовложениям (заключено в г. Вашингтоне 03.04.1992)
Туркменистан	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана о поощрении и взаимной защите инвестиций (заключено в г. Москве 25.03.2009)
Узбекистан	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Узбекистан о поощрении и взаимной защите инвестиций (заключено в г. Москве 15.04.2013)
Филиппины	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Филиппины о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 12.09.1997)
Хорватия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Хорватии о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 20.05.1996)
Чехия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Чешской Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 05.04.1994)
Швеция	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Швеция о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 19.04.1995)
Экваториальная Гвинея	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Экваториальная Гвинея о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 06.06.2011)
Эфиопия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Федеративной Демократической Республики Эфиопия о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 10.02.2000)
ЮАР	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Южно-Африканской Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 23.11.1998)
Югославия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Союзным Правительством Союзной Республики Югославии о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Москве 11.10.1995)
Южная Осетия	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Цхинвале 01.12.2009)
Япония	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Японии о поощрении и защите капиталовложений (заключено в г. Москве 13.11.1998)
	Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Японии о поощрении и защите капиталовложений (заключено в г. Москве 13.11.1998)

Важнейшей особенностью действующих соглашений является их единообразие в формулировке основополагающих принципов и положений, регулирующих режим иностранных инвестиций. Это сочетается с большим разнообразием формулировок по второстепенным вопросам, отражающим специфику и национальные особенности нормативной базы стран, заключающих соглашения. Специфика соглашений в ряде случаев вызвана стремлением заложить в них определенные льготные условия, обусловленные, как правило, сложным или переходным состоянием экономики. Особенно ярко это проявляется в соглашениях, участниками которых выступают развивающиеся страны. В них чаще всего подчеркивается важность иностранных инвестиций для экономического развития, фиксируется признание возможного воздействия национального права на иностранные инвестиции. Такие соглашения содержат, как правило, исключения или оговорки в отношении некоторых принципов общего характера (например, изъятия в отношении принципа свободного перевода денежных средств за границу). В ряде случаев отдельными протоколами оформляют дополнительные положения, регулирующие особый порядок переводов инвестиционных средств по отдельным программам развития, процедурам погашения задолженности активами местных предприятий [1].

Проблема свободного перемещения капиталов и репатриации полученных доходов с территории одного государства на территорию другого касается беспрепятственного вывоза текущих доходов инвестора (дивидендов, процентов, роялти и др.), сумм, выплачиваемых в погашение займов; вывоза первоначальных капиталовложений; денежных средств, возникающих при ликвидации или прекращении инвестиционной деятельности, частичной либо полной продаже капиталовложений; компенсации, получаемой инвестором в случае изъятия его собственности; любых других платежей в связи с капиталовложениями.

При этом если у одного субъекта предпринимательской деятельности возникли труд-

ности в ее осуществлении в связи с принятием государством каких-либо мер по управлению экономикой, это автоматически не означает, что такая мера своей целью ставит лишить собственника контроля над объектом прямых иностранных инвестиций [2].

Для России, как и для других государств, национальные валюты которых не имеют статуса свободно конвертируемых, включение данного обязательства в соглашения о защите капиталовложений имеет особое значение и является предметом дискуссий на переговорах с западными партнерами.

Существенное значение имеет следующее: беспрепятственный перевод прибылей за границу обусловлен тем, что платежи были получены в иностранной валюте (вклад иностранного партнера, прибыль, полученная в иностранной валюте, суммы, причитающиеся инвестору в связи с ликвидацией предприятия).

В результате произошедшего сближения на основе регулирования внутренних отношений двух (внутреннего и международного) режимов правового регулирования инвестиций пострадали как российские, так и иностранные инвесторы. Из внутригосударственного регулирования исчезли вопросы концессионных соглашений, когда в них участвуют иностранные инвесторы, и связанные с такими концессионными соглашениями вопросы международного частного права, в том числе вопросы о применимом праве и о порядке разрешения споров между государством и иностранным инвестором. Что касается российских инвесторов, то недостатки регулирования внутригосударственных отношений повлекли возникновение новой категории споров из договоров с участием инвесторов в строительстве. Эти споры привели к появлению новой категории инвесторов, потерявших свои инвестиции, — категории «обманутых вкладчиков». Об этом писали в отечественной литературе в связи с исследованием правового регулирования инвестиций, осуществляемых на рынке ценных бумаг [3], а также специалисты в области капитального строительства [4, 6, 7].

Таким образом, на сегодняшний день актуальным остается вопрос о принятии феде-

рального закона о реализации международных обязательств Российской Федерации либо о внесении дополнений в действующий Федеральный закон от 15.07.1995 № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» [5]. Нормы, посвященные реализации международных договоров, находятся в

различных нормативных правовых актах, ряд вопросов разрешается в практике государственных органов и не имеет своего законодательного регулирования, между тем современные условия диктуют необходимость верных подходов к выполнению международных договоров и их законодательное отражение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аюпов А. З., Бергер Е. В., Холкина М. Г.* Комментарий к Федеральному закону от 09.07.1999. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (постатейный) (подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2012).
2. *Алексеевко А. П.* Критерии определения косвенной экспроприации прямых иностранных инвестиций на примере арбитражного решения по делу Sergei Paushok, CJSC Golden East Company and CJSC Vostokneftegaz Company v. Mongolia // *Международное публичное и частное право.* 2013. № 3.
3. *Семилютин Н. Г.* Российский рынок финансовых услуг. М., 2005. С. 27–35.
4. *Муравьев Б. В.* Договор с участием инвесторов в строительстве // *Законодательство.* 1999. № 6. С. 8.
5. Федеральный закон от 15.07.1995 № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации».
6. *Свирин Ю.* Инвестор или потребитель? // *Российская юстиция.* 1997. № 3. С. 36–37.
7. *Цепов Г. В.* Инвестиции в строительство: проблемы гражданско-правового регулирования // *Юридический мир.* 2001. № 2–3.

REFERENCES

1. *Ayupov A. Z., Berger E. V., Holkina M. G.* The comment to the Federal law of 09.07.1999 No. 160-FZ “About foreign investments in the Russian Federation” (itemized) (the ConsultantPlus, 2012 is prepared for system) [Kommentarij k Federal’nomu zakonu ot 09.07.1999 g. № 160-FZ «Ob inostrannyh investicijah v Rossijskoj Federacii» (postatejnyj) (podgotovlen dlja sistemy Konsul’tantPljus, 2012)] (in Russ.).
2. *Alekseenko A. P.* Criteria of definition of indirect expropriation of direct foreign investments on the example of the arbitral award in the matter of Sergei Paushok, CJSC Golden East Company and CJSC Vostokneftegaz Company v. Mongolia [Kriterii opredelenija kosvennoj jekspropriacii prjamyh inostrannyh investicij na primere arbitrazhnogo reshenija po delu Sergei Paushok, CJSC Golden East Company and CJSC Vostokneftegaz Company v. Mongolia]. International public and private law. 2013. No. 3 (in Russ.).
3. *Semilyutina N. G.* Rossiysky market of financial services [Rossijskij ryok finansovyh uslug]. Moscow, 2005. P. 27–35 (in Russ.).
4. *Muraviev B. M.* Contract with participation of investors in construction [Dogovor s uchastiem investorov v stroitel’sve]. Legislation. 1999. No. 6. P. 8 (in Russ.).
5. The federal law of 15.07.1995 No. 101-FZ “About international treaties of the Russian Federation” [Federal’nyj zakon ot 15.07.1995 № 101-FZ «O mezhdunarodnyh dogovorah Rossijskoj Federacii»] (in Russ.).
6. *Svirin Yu.* Investor or consumer? [Investor ili potrebitel’?]. Russian justice. 1997. No. 3. P. 36–37 (in Russ.).
7. *Tsepov G. V.* Investments into construction: problems of civil regulation [Investicii v stroitel’stvo: problemy grazhdansko-pravovogo regulirovanija]. Legal world. 2001. No. 2–3 (in Russ.).

УДК 338.5(045)

КОНТРАФАКТ – СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКЕ БАНКРОТСТВ

БАКУЛИНА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Оценка и управление собственностью», заместитель декана по научной работе и магистратуре, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: abakulina@fa.ru

РАУДСЕПП ЯН ВИТАЛЬЕВИЧ,

студент факультета анализа рисков и экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: Yan.raudsepp@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Текущий кризис 2015 г. является следствием санкционной политики стран Запада против России. На ухудшение экономической ситуации в стране влияет совокупность отголосков предыдущего кризиса 2008 г. и ограничений, принятых в отношении России странами – участницами ЕЭС. Состояние экономики начало резко ухудшаться уже в 2014 г., что было вызвано в основном санкциями западных стран и США, последовавшими за событиями на Украине и присоединением Крыма к составу Российской Федерации. Кризис в России 2014–2015 гг. был спровоцирован резким спадом цен на поставляемые в страны Европы энергоресурсы.

Как следствие, российский производственный сектор лишился основных притоков инвестиций, что привело к полной его неконкурентоспособности.

В статье описаны механизм негативного экономического воздействия контрафактной продукции на национальных производителей, система функционирования рынков контрафактной продукции, стратегии нелегальных компаний, используемые для реализации продукции, а также инновационные меры борьбы против контрафактной продукции и защиты национальной экономики и российских граждан от контрафакта. Сегодня, когда в российской экономике наблюдается затяжной экономический кризис, данная система может помочь стабилизировать экономику, привлечь дополнительные средства в государственный бюджет и повысить национальную экономическую безопасность.

Ключевые слова: контрафакт; процедура банкротства; институт несостоятельности; контрафактная продукция; рынки контрафактной продукции; стоимость.

COUNTERFEIT – A LINK IN THE ECONOMIC CHAIN OF COMPANIES' BANKRUPTCIES

ANNA A. BAKULINA,

Phd, Docent, Department "Property Evaluation and Management", Deputy dean for research study and Master's Degree Program of the faculty of risk analysis and economic security, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: abakuluna@fa.ru

JAN V. RAUDSEPP,

Student of the faculty of risk analysis and economic security, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: Yan.raudsepp@mail.ru

ABSTRACT

The current crisis in 2015 is a consequence of the sanctions policy of the Western countries against Russia. To the worsening economic situation in the country affects the totality of the echoes of the previous crisis in 2008 and the restrictions adopted in respect of Russian-member countries of the EEC. State of the economy beginning to deteriorate sharply in 2014, and was mainly caused by the sanctions of Western countries and the United States

following the events in Ukraine and the annexation of Crimea to the Russian Federation composition. The crisis in 2014–2015 in Russia was triggered by a sharp decline in prices on the delivered energy to Europe. This article in detail describes the mechanism of the negative economic impact of counterfeit goods on the domestic producers, the system functioning of markets of counterfeit products, illegal strategies companies use to sell products as well as innovative measures to combat counterfeit products and the protection of the national economy and Russian citizens against counterfeiting. Today, when the Russian economy has experienced prolonged economic crisis, this system can help to stabilize the economy, to raise additional funds in the state budget and increase national economic security.

Keywords: counterfeit; bankruptcy proceedings; insolvency institute; counterfeit products; counterfeit product markets; the cost.

Проблема систематического нарушения прав интеллектуальной собственности и противодействия обороту контрафактной и фальсифицированной продукции в России остается весьма актуальной. Это касается и нарушения авторских и смежных прав, и неправомерного использования товарных знаков. Борьба с данным явлением важна не только для формирования цивилизованного рынка, поддержания справедливой конкуренции его участников, формирования источников бюджетных средств, но и главным образом для формирования инвестиционно привлекательной бизнес среды внутри страны.

Осложняет ситуацию тот факт, что существующие бренды становятся наиболее привлекательными для незаконного копирования, и в результате владельцы несут серьезные убытки, подрывающие не только их финансовую устойчивость и платежеспособность перед кредиторами, но и вредящие репутации, что в совокупности негативно сказывается на капитализации производителя-правообладателя.

В случаях с лицензионными договорами при непосредственном контроле со стороны правообладателя риски фальсификации значительно снижаются, однако, как правило, такой контроль не может осуществляться постоянно. И, кроме того, при наличии у лицензиата доступа ко всей технологической базе правообладателя существует возможность копирования или выпуска отдельных нелегальных партий лицензионной продукции.

На легальных отечественных производителей приходится лишь около 30–35% рынка в денежном выражении, остальная часть рынка насыщена контрафактной продукцией.

Из законов рыночной экономики следует, что появление контрафакта снижает стоимость продукции легальных производителей на рынке.

Таким образом, наблюдается критичное положение дел для российских производителей в условиях текущего спада в экономике и фактической изолированности от мирового рынка капитала. Нельзя не отметить также тот факт, что в связи высокой импортозависимостью высокотехнологичных отраслей отечественной экономики кратно возросли издержки компаний, связанных с импортом, в связи с продолжающимся ослаблением курса национальной валюты. Усилению данного эффекта способствует и снижение покупательной способности населения страны. В текущей ситуации потенциальные потребители склоняются в сторону приобретения более дешевой контрафактной продукции или вообще отказываются от приобретения отдельных товаров (продуктов). Поскольку выручка от реализации продукции занимает в среднем 1/2 доли общей выручки компании, выручка уменьшается и, как следствие, повышается риск банкротства при наличии кредиторской задолженности.

В этом случае, если предприятие не примет решение о ликвидации или слиянии с другой компанией, может начаться процедура исполнительного производства. В соответствии со ст. 27 Закона о банкротстве при рассмотрении дела о банкротстве организации-должника применяются следующие процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, а также мировое соглашение.

Однако в том случае, когда у выпускаемых товаров есть конкуренты в виде контрафактной продукции, меры оздоровления или внешнего управления не окажут должного эффекта. Единственным способом оставить предприятие на рынке без ликвидации или слияния будет полная перепрофилированность деятельности организации.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что контрафакт существенно снижает стоимость продукции, поскольку выручка от реализации товаров — один из основных источников пополнения собственных средств предприятия. В условиях текущей экономической ситуации, в случае если бы рынок не был перенасыщен контрафактом, возможно было избежать закрытия части фирм, организаций и предприятий, а также уничтожить связующее звено в экономической цепочке банкротств — контрафакт.

Проблема контрафакта — не сугубо российская. По оценкам Международной торговой палаты (*International Chamber of Commerce, ICC*), общемировой объем контрафактной продукции в 2015 г. составил 1,7 трлн долл. США или более 2% от мирового объема производимых товаров [1]. С ростом мировой экономики объем контрафактного рынка будет только увеличиваться, что сильно повлияет на качество предоставляемых товаров и услуг, здоровье и жизнь потребителя, а также экономическую безопасность государств. В связи с этим выработка единых стандартов и методов борьбы с контрафактом превращается в острую необходимость на уровне как отдельных стран, так и региональных союзов и всего мира.

Развивающиеся страны в наибольшей степени подвержены риску появления и функционирования крупных рынков контрафактной продукции в силу малого количества лицензируемых видов деятельности, несовершенства законодательства в области защиты лицензионных прав и отсутствия устоявшейся правоприменительной практики в этой сфере. Для лучшего функционирования рынков важно координировать усилия этих стран в области защиты экономик от контрафакта, в том числе в рамках содружеств развивающихся стран БРИКС, СНГ, ЕАЭС и Таможенного

союза, членом которых является Российская Федерация.

В рамках анализа рынков контрафактной продукции можно выделить следующие их черты, когда риск возникновения и функционирования контрафакта наибольший.

1. *Рынки с высоким оборотом, большим объемом спроса и предложения.* К ним относятся в первую очередь рынки товаров ежедневного потребления — продуктов питания, одежды, обуви, алкоголя, косметики и средств личной гигиены. На контрафактный продукт существует устойчивый спрос, а потребитель из-за разнообразия брендов не может точно установить факт покупки фальсифицированного продукта. К тому же объем рынка товаров широкого потребления дает шанс компаниям, выпускающим подделки, остаться незамеченными. Например, доля контрафактной продукции на рынке алкоголя достигает 40%, такая же доля контрафакта на рынке одежды и обуви, от 10–20% на рынке парфюмерии и косметики [2–5].

2. *Рынки продуктов и услуг, которые требуют продолжительных по времени и высоких по стоимости исследований* для новых предложений — продуктов фармацевтических компаний, сложных механизмов, технологичного оборудования или услуг. Появление контрафакта вызвано высокой стоимостью наукоемких изделий — многие потребители готовы заплатить меньшую цену за товар, который в целом соответствует отраслевым стандартам.

С другой стороны, существует несколько стратегий, которые используют компании, производящие контрафактный продукт.

1. *Стратегия копирования бренда,* характерная для рынков товаров широкого потребления. Компании пытаются максимально скопировать внешний вид товара известного бренда для того, чтобы ввести потребителя в заблуждение и использовать узнаваемость бренда для продажи своего товара. В данном случае компании удается получить сверхприбыль из-за отсутствия необходимости инвестировать в рекламу своего продукта. Стратегией реализации чаще всего выбирается ценовой демпинг.

2. *Стратегия использования репутации товара*, характерная для рынков наукоемких товаров и услуг. Компания не копирует бренд, а выпускает товар или услугу, которая близка по внешнему виду, действию или качеству к брендовому продукту, но отличается своими свойствами и характеристиками.

Размер контрафактного рынка сложно оценить в точных значениях, так как сам продукт производится подпольно и часто контрафактная продукция продается на нелегальных рынках, информация о которых не попадает в статистические органы. Еще сложнее это сделать на уровне отрасли, так как контрафактная продукция неравномерно распределена по рыночным сегментам, а на поведение ее производителей в значительной степени влияет психология потребителей.

В рамках данного исследования была разработана следующая модель косвенной оценки объемов контрафактной продукции в отрасли.

Производство контрафактной продукции высокорентабельно. Маржинальный доход у производителя контрафакта выше, чем у легального производителя, так как у него имеется возможность существенно снизить свои переменные издержки за счет уменьшения

качества продукции, изменений условий труда и технологии изготовления продукции, отсутствия необходимости платить налоги, акцизы и т. д. Поэтому маржинальный доход у производителя контрафакта может быть в несколько раз выше, чем у легального производителя, продукты которого подвергаются копированию. Это является основным мотивирующим фактором для незаконных производителей при ведении экономической деятельности, связанной с контрафактом. На *рис. 1* представлена динамика маржинального дохода у легальных и нелегальных производителей.

С другой стороны, производитель контрафактной продукции должен включать в себестоимость продукции издержки, необходимые для продукта с минимальным качеством, удовлетворяющим потребителя соответствующего сегмента.

Само понятие «сегмент» играет большую роль в оценке объема контрафактной продукции, так как подобная продукция неравномерно распределена в пределах конкретной отрасли. Ее объем зависит от ряда факторов, которые существенно влияют на объем контрафактной продукции, ее качество и т.д., что показано на *рис. 2*.

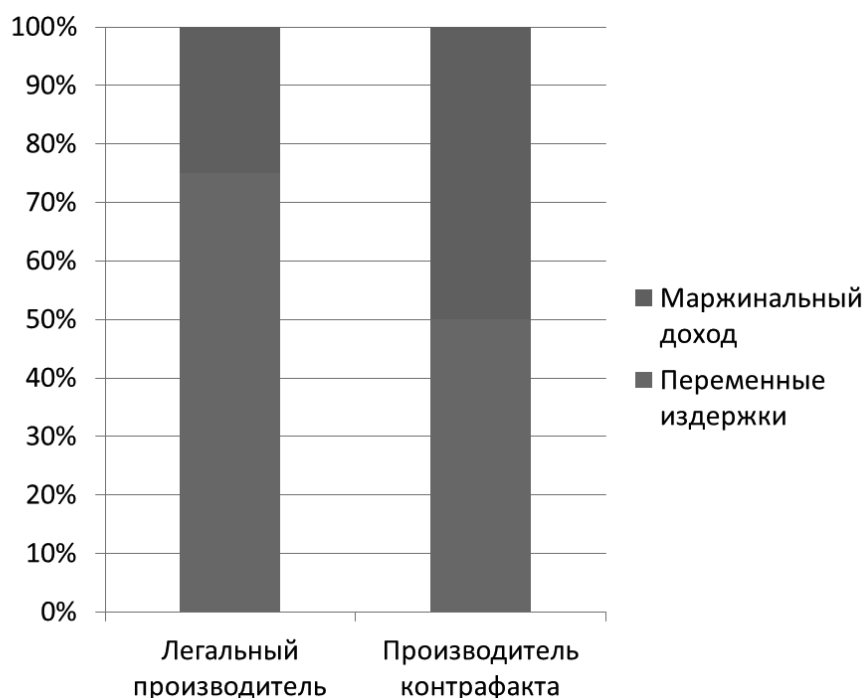


Рис. 1. Динамика маржинального дохода у легального производителя и производителя контрафактной продукции



Рис. 2. Объем контрафактной продукции на соответствующем сегменте рынка

Подобное распределение связано в первую очередь с психологией потребителей и уровнем маржинального дохода производителей контрафактной продукции.

Для лучшего понимания психологии потребителей введем коэффициент ответственности потребителя α . Он показывает, насколько потребитель знает приобретаемый продукт и может критически относиться к изменению его качества, цены, внешнего вида и т.п. Коэффициент сильно изменяется в зависимости

от сегмента. В дорогом сегменте он стремится к 0,9–1, в среднем его значения варьируют от 0,3–0,5 и в дешевом сегменте — от 0–0,2. Конкретное значение определяется путем маркетинговых исследований и зависит от отрасли, в которой ведется исследование (рис. 3).

Производители контрафактной продукции чаще всего используют стратегию снижения цены на товар для того, чтобы привлечь часть спроса легального производителя продукции. Однако потребитель при значительном



Рис. 3. Доля контрафактной продукции в сегменте рынка

снижении цены на знакомый товар может начать сомневаться в качестве товара. Коэффициент α показывает, насколько производитель контрафактной продукции может снизить цену без риска потери доверия потребителя к товару. Эффект коэффициента α показывает, какой объем маржинального дохода теряет производитель контрафактной продукции из-за ответственности потребителей.

В дорогом сегменте коэффициент очень высок, так как потребитель данного сегмента достаточно точно знает характеристики товара, его настоящую цену, условия производства, каналы сбыта и т. д., поэтому существенное снижение цены вызовет автоматическое недоверие к качеству. При этом в некоторых отраслях в данном сегменте вообще невозможно изменение цены, так как оно будет сигнализировать о подделке данного товара. Наибольшее изменение цены возможно только в среднем сегменте, так как в нем наблюдается наибольшее разнообразие товаров и брендов. Коэффициент ответственности потребителей в данном сегменте относительно невысок, поэтому возможно существенное снижение цены без угрозы потери лояльности потребителя. Даже товары дорогого сегмента, которые продаются «со скидками» в среднем сегменте, не будут вызывать сомнений в своем качестве и происхождении. Чаще

всего потребитель из-за сниженной цены и знаменитого бренда не теряет доверия к товару, особенно если он продается в сетевых магазинах. Именно поэтому массовые распродажи товара с существенным снижением цены являются возможностью сбывать большие партии контрафактного товара за счет их быстрой оборачиваемости. В дешевых сегментах существенное изменение цены невозможно, так как уровень маржинального дохода падает близко к минимальному уровню, а возможно, и ниже него. На *рис. 4* приведено соотношение коэффициента α и маржинального дохода в соответствующем сегменте рынка.

Необходимо отметить, что минимальный уровень доходности у производителя контрафактной продукции отличается от уровня минимальной доходности у легального производителя. Если у последнего основную роль играет точка безубыточности, то у производителя контрафакта в силу незаконности его деятельности и принятия соответствующего риска быть обнаруженным к данной точке прибавляется еще одна величина — β , премия за риск. Иначе говоря, минимальный уровень доходности формируется путем прибавления к точке безубыточности премии за риск ведения нелегальной деятельности. В некоторых отраслях премия за риск очень большая, поэтому производить контрафакт в дешевом сегменте

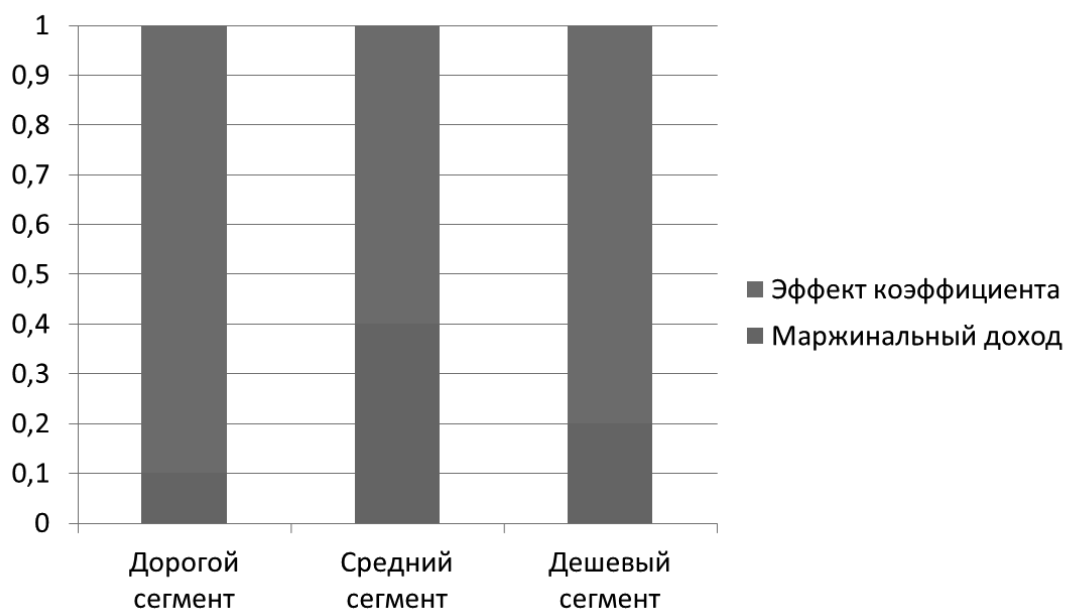


Рис. 4. Коэффициент α и маржинальный доход в соответствующем сегменте рынка

экономически не всегда целесообразно — получаемый доход ниже, чем вероятные риски ведения подобной незаконной деятельности. Сама величина β (премия за риск) определяется путем сложения вероятных штрафов от ведения деятельности с величиной недополученного дохода во время пребывания в местах заключения и иными отрицательными экономическими последствиями для производителя контрафактной продукции.

Таким образом, косвенный потенциальный объем контрафактной продукции в конкретном сегменте можно определить по формуле

$$Q = P_0 \times Q_0 - P_0 \times (1 - \alpha) Q_0, \quad (1)$$

где P_0 — цена продукции легального производителя; Q_0 — объем спроса на товар легального производителя; α — коэффициент ответственности потребителя

Прибыль производителя контрафактной продукции (Π) от ведения подобной деятельности можно рассчитать по формуле

$$\Pi = Q - (BEP + \beta), \quad (2)$$

где Q — объем контрафактного рынка (в денежном выражении); BEP — точка безубыточности (в денежном выражении); β — премия за риск.

Данная модель косвенной оценки потенциального объема контрафактной продукции в сегменте верна для тех случаев, когда коэффициент $0 < \alpha < 1$. Для крайних значений необходимо использовать другие методы.

Контрафакт очень сильно влияет на рынок, так как создает целый ряд проблем, которые препятствуют нормальному развитию экономики.

1. Компании недополучают прибыль — контрафактные товары отвлекают у них часть клиентов, а соответственно и часть прибыли. В 2015 г. размер мирового контрафакта составил 1,7 трлн долл. США [1], и это означает, что компании, чей продукт был подделан, недополучают доход примерно в таком же размере.

2. Контрафактные товары уничтожают репутацию компании, которая производит качественный продукт, — любое расследование

или общественный скандал, связанный с контрафактом, чаще всего приводит к падению доверия потребителя к бренду, чей товар был скопирован.

3. Компании вынуждены тратить большие средства для того, чтобы защитить свои товары на рынке от копирования, а также затрачивать больше ресурсов на развитие бренда.

4. В 2013 г. глава Минпромторга Денис Мантуров заявил, что российский бюджет теряет ежегодно до 200 млрд руб. из-за недоимок в налоговой сфере в связи с контрафактом только в легкой промышленности [6]. Сегодня эта проблема стоит особенно остро, поэтому государству выгодно бороться с контрафактом.

5. Большая часть контрафактных продуктов выпускается подпольными компаниями, которые не в полном объеме уплачивают налоги, не производят социальные выплаты, не соблюдают нормы трудового законодательства и т.п. Такие компании стимулируют к росту теневую экономику, которая, по данным исследования *Global Financial Integrity (GFI)*, в 2013 г. составляла 46% от объема ВВП [7].

6. Контрафактные товары часто представляют собой опасность для жизни и здоровья потребителей, так как в них используются компоненты, наносящие вред потребителю. Например, этиловый спирт, часто добавляемый в алкогольные подделки, очень токсичен для человека и в больших дозах приводит к летальному исходу.

Для защиты от такого комплексного явления, как контрафакт, необходимо выработать систему защиты, которая бы включала работу в нескольких направлениях.

1. По нашему мнению, следует создать единую систему сбора и хранения данных о лицензиях, выданных компаниям, и товарах, которым должны присваиваться уникальные идентификационные номера.

2. Необходимо обязать производителей указывать в штрих-кодах всех товаров, реализуемых в маркированном виде, информацию о лицензии или номере идентификации товара, чтобы любой потребитель мог через электронные средства обратиться к единой базе и проверить, является ли действительно

покупаемый товар лицензированным и принадлежащим указанной компании.

3. Обязать производителей выпускать этикетки, содержащие подобный штрих-код.

4. На международном уровне данная система поможет уже на границе распознавать контрафактный товар.

5. Требуется дополнительно уточнить в законодательстве понятие «контрафакт» для того, чтобы данное явление было легче идентифицировать и привлечь виновных к ответственности.

В существующих положениях закона о защите прав интеллектуальной собственности не все виды контрафакта являются нарушением, а также не всегда регламентируется ответственность лиц за производство контрафактной продукции;

6. Повышать уровень грамотности потребителей.

7. Усилить контроль и персональную материальную ответственность покупателей, приобретающих определенные виды товаров, связанных с интеллектуальной собственностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Международной организации по стандартизации ISO, 2015. [Электронный ресурс] <http://www.iso.org/iso/ru/news.htm?refid=Ref1809>.
2. Ведомости Торгово-промышленной палаты РФ, 2015. [Электронный ресурс] <http://www.tks.ru/reviews/2013/05/29/01>.
3. Российский союз предпринимателей текстильной и легкой промышленности, 2015. [Электронный ресурс] <http://www.souzlegprom.ru/ru/press-tsentr/novosti/novosti-otrasli/1807-andrej-razbrodin-kontrafakt-i-kontrabanda-gubyat-otrasl.html>.
4. Финансовый портал «БайкалФинанс», 2015. [Электронный ресурс] <http://baikalfinans.com/ekonomika/dolya-kontrafaktnoy-alkogolnoy-produktsii-na-rossiyskom-ryinke-otsenivaetsya-v-40.html>.
5. Информация бизнес-газеты «РБК Daily», 2015. [Электронный ресурс] <http://rbcdaily.ru/politics/562949978983335>.
6. Информация Российского таможенного портала, 2015. [Электронный ресурс] <http://www.tks.ru/reviews/2013/05/29/01>.
7. Данные финансового журнала Forbes, 2015. [Электронный ресурс] <http://www.forbes.ru/news/234247-tenevuyu-ekonomiku-rossii-otsenili-v-46-vvp>.

REFERENCES

1. The data of the International Organization of Standardization ISO, 2015. URL: <http://www.iso.org/iso/ru/news.htm?refid=Ref1809>.
2. Bulletin of the Russian Chamber of Commerce, 2015. URL: <http://www.tks.ru/reviews/2013/05/29/01>.
3. The Russian Union of Entrepreneurs of Textile and Light Industry, 2015. URL: <http://www.souzlegprom.ru/ru/press-tsentr/novosti/novosti-otrasli/1807-andrej-razbrodin-kontrafakt-i-kontrabanda-gubyat-otrasl.html>.
4. Financial Portal BaykalFinans, 2015. URL: <http://baikalfinans.com/ekonomika/dolya-kontrafaktnoy-alkogolnoy-produktsii-na-rossiyskom-ryinke-otsenivaetsya-v-40.html>.
5. Information business newspaper RBC Daily, 2015. URL: <http://rbcdaily.ru/politics/562949978983335>.
6. Customs Information Portal, 2015. URL: <http://www.tks.ru/reviews/2013/05/29/01>.
7. Data Forbes financial magazine, 2015. URL: <http://www.forbes.ru/news/234247-tenevuyu-ekonomiku-rossii-otsenili-v-46-vvp>.



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.7(476)

РЕФЛЕКСИВНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ И ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

РУМЯНЦЕВА ОКСАНА ИГОРЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой денежного обращения, кредита и фондового рынка, БГЭУ, Минск, Беларусь

E-mail: rutyanceva_o@bseu.by

АННОТАЦИЯ

В современных условиях рефлексивность денежной системы является важным фактором формирования спроса на национальные деньги, так как часто именно поведение экономических агентов, их доверие к монетарному регулятору и денежно-кредитной политике определяют в конечном итоге рефлексивную ее устойчивость. Особенно это касается тех монетарных процессов, на ход которых оказывают существенное влияние субъективные факторы, а именно представления участников о происходящих событиях. В статье дается авторское определение рефлексивной устойчивости денежной системы, роли постнеклассической управленческой парадигмы в ее достижении, а также места коммуникативной политики монетарного регулятора в процессе разработки и реализации денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежная система; рефлексивность поведения; экономические агенты; денежно-кредитная политика; рефлексивное управление; постнеклассическая парадигма.

REFLEXIVE STABILITY OF THE MONETARY SYSTEM AND THE CENTRAL BANK POLICY

OKSANA I. RUMYANTSEVA,

PhD (Economics), associate professor, Department Head of Belarusian State Economic University, Minsk, Belarus

E-mail: rutyanceva_o@bseu.by

ABSTRACT

Nowadays, the reflexivity of the monetary system is an important factor in shaping the demand for national money, because it is the behavior of economic agents and their confidence in the monetary regulator and the monetary policy that finally determines the reflexive stability of the latter. This is especially true of monetary processes significantly affected by subjective factors, namely views of the participants on current events. The author gives a definition of the reflexive stability of the monetary system, the role of the post-nonclassical management paradigm to achieve it as well as the place of the communication policy of monetary control in the design and implementation of the monetary policy.

Keywords: monetary system; reflexivity of behavior; economic agents; monetary policy; reflexive management; post-nonclassical paradigm.

Говоря о рефлексивности денежной системы, необходимо определить, что мы будем понимать под термином «денежная система». Это важно по той причине, что современные подходы к определению сущности денежной системы, как представляется, отличаются некоторой упрощенностью. Так, под денежной системой чаще всего понимают форму организации денежного обращения в стране, закрепленную законодательно. Многие учебники как белорусских, так и российских авторов содержат подобный подход к пониманию денежной системы [1–4]. Однако выделяемые авторами элементы национальной денежной системы ориентированы, как правило, на организацию оборота денег в наличной и безналичной форме, а также регулирование валютного курса.

В зарубежной литературе денежная система рассматривается лишь в контексте механизма реализации денежно-кредитной политики, т.е. как объект управления со стороны «денежных властей». Данный подход к трактовке понятия «денежная система» представлен в ряде зарубежных изданий, например в [5].

Новый подход к определению термина «денежная система» с выделением системной сложности можно найти у М. А. Абрамовой [6]. Под денежной системой автор понимает сложную саморазвивающуюся интегративную систему, в рамках которой организуются на формальной или неформальной основе и регулируются на уровне национальной экономики различные формы денежных отношений, выступающие в практической сфере как товарно-денежные, денежно-кредитные, финансовые и платежные отношения [6].

В этом определении уже нет отмеченного ранее упрощенного понимания денежной системы, так как М. А. Абрамова подчеркивает системную сложность данного элемента общественной системы, с упором на отношения. Однако здесь по-прежнему нет акцента на субъекте системы — человеке с присущими ему особенностями (мыслительной функцией, рефлексией), нет акцента на полисубъектной среде, «человекоразмерности» [7] денежной системы.

Таким образом, все рассмотренные выше определения характеризуют денежную систему

с разных сторон: организационной, движения денег как кредита, как элемент общественной системы, как отношения. Однако крайне важным представляется выделение *субъекта системы с только ему присущей спецификой — рефлексивностью*. Это важно потому, что в денежных отношениях рефлексивность в большей степени может влиять на ситуацию на финансовом рынке по сравнению с другими экономическими отношениями (производственными, распределительными и пр.).

Поэтому представляется целесообразным говорить сегодня о денежной системе как сложной нелинейной саморазвивающейся системе, где человек выступает особым компонентом системы, органически включен в нее. С этих позиций *денежная система, на наш взгляд, представляет собой полисубъектную рефлексивно-активную систему, в рамках которой организовано функционирование разнообразных денежных отношений в стране* (см. рисунок). При этом отметим, что понятие «рефлексивно-активные среды» введено в научный оборот В. Е. Лепским [8].

Как видно из *рисунка*, состояние денежной системы — это результат взаимодействия всех секторов экономики. В свою очередь, обладая определенной самостоятельностью, собственными тенденциями развития, денежная система определяет денежно-кредитные условия функционирования экономики, оказывает или стимулирующее, или, напротив, сдерживающее воздействие на активность экономических агентов.

Устойчивая денежная система, как известно, должна сохранять способность выполнять присущие ей функции при изменении внешних и внутренних факторов, определяющих ее развитие. Однако, как и любая экономическая система, денежная система подвержена воздействию различного рода шоков, которые приводят к нарушению равновесия либо на отдельных рынках, либо, учитывая их взаимосвязь, на всех сразу. Причем нарушение равновесия на каком-либо одном рынке, как правило, ведет к нарушению равновесия на других рынках.

Важнейшим элементом общей устойчивости денежной системы является ее реф-



Место национальной денежной системы в экономической системе государства

Источник: составлено автором.

лексивная устойчивость. Под ней целесообразно понимать *такую совокупность рефлексивных свойств денежной системы, которая позволяет ей эффективно выполнять функции финансового посредничества в условиях активизации внешних и внутренних шоков.*

Под рефлексивностью здесь будем понимать изменение «финансового поведения» участников денежной системы в ту или иную сторону под воздействием различных факторов (в том числе информационных и прочих, влияющих на уровень доверия участников рынка). Рефлексивность — это круговой процесс, когда изменение поведения участников денежной системы влечет за собой корректировку ожиданий и характер их взаимодействия, что, в свою очередь, влияет на последующее поведение экономических агентов [9].

Как представляется, в современных условиях рефлексивность денежной системы является важным фактором формирования спроса на национальные деньги. Иными словами, экономические агенты, их доверие к монетарному регулятору и денежно-кредитной политике определяют в конечном итоге характер рефлексивности денежной системы. Особенно это касается тех монетарных процессов, на ход которых оказывают существенное влияние представления участников о происходящих событиях. Получается «замкнутый круг»: уже имеющаяся рефлексивность меняет действия участников рынка; это, в свою очередь, определяет дальнейшую направленность, а также характер последующей их рефлексии. Соответственно данный процесс может усиливаться как в условиях укрепления национальной валюты, так и в ситуации нестабильности денежного рынка.

Для рефлексивности как важнейшего параметра порядка денежной системы можно сформулировать качественные описания градаций, представленные в *табл. 1*.

Рефлексивность денежной системы вытекает из рефлексивности денежного рынка как механизма реализации денежных отношений, его зависимости от ожиданий участников рынка, от изменения их поведения (рационального или нерационального). Как видно из *табл. 1*, степень *рефлексивной устойчивости денежной системы* будет определяться как многообразием экономических агентов на рынке, так и тем или иным «набором» их ожиданий в отношении динамики спроса и предложения денег, которая в значительной мере и обусловлена этим «набором». В противоположность этому подходу классическая экономическая теория не связывает эти кривые с ожиданиями участников рынка: рынок описывается как бы вне рыночных ожиданий, представляется как самобалансированная система.

Основы теории саморазвивающихся рефлексивно-активных социальных сред, опирающиеся на парадигму рефлексивного управления, наиболее полно представлены теорией В. Е. Лепского [8]. В его работе в наиболее общем виде представлена концепция перехода от управляемого развития социально-экономической среды к эффективному коммуникативному взаимодействию, «направляемому» ее развитию. Последнее означает, что

бесполезно навязывать полисубъектной социально-экономической среде нужные управляющему субъекту формы коммуникации (взятые извне, т.е. не присущие данной среде, образцы институтов и пр.), если последняя не готова к данным переменам. Здесь целесообразно, принимая сложившуюся ситуацию, соотнося свои действия с состоянием и возможностями среды и используя их наилучшим образом, определить достижимые для управляющего субъекта цели развития.

Это крайне важно понимать в том числе в отношении денежной системы. Как известно, сегодня на множестве математических моделей широкого класса для различных процессов было показано, что структуры, которые могут существовать в сложных системах, далеко не произвольны. Более того, существует лишь определенный набор структур, которые в них могут существовать, а также режимов, в рамках которых они могут эффективно функционировать [10–11].

Поэтому еще раз подчеркнем, что построение эффективных денежных институтов требует не насаждения желаемых структур без учета того, что денежная система их не поддерживает, а длительного эволюционного изменения полисубъектной среды в направлении сформулированной государственной стратегии и четко определенной цели развития.

Для рефлексивного управления не подходит классическая парадигма, характерная

Таблица 1

Градации уровня рефлексивности денежно-кредитной системы

Балл	Описание
0	Единичные субъекты, действия которых не оказывают значимого влияния на систему
1	Значимое количество субъектов, но коммуникации между ними затруднены в силу их рассеянности
2	Достаточное количество субъектов, которые объединены и взаимодействуют между собой. Их поведение оказывает существенное влияние на систему
3	Достаточное количество субъектов, которые не только объединены и взаимодействуют между собой, но и осознают потребности друг друга. Их поведение задает краткосрочную волатильность денежного рынка*

* Подчеркнем, что фундаментальные характеристики денежно-кредитного рынка определяются факторами структурного характера, динамикой основных макропоказателей функционирования экономики (ВВП, платежный баланс, объемы кредитования реального сектора и пр.).

Источник: составлено автором.

для периода господства механистических представлений об устройстве общественной жизни и основанная на привычных линейных моделях, включающих стандартный набор элементов (субъект и объект управления, ресурсы, цели, формы и методы управления). Классическая парадигма не учитывает возрастающей сложности финансового рынка и денежной системы, специфики их рефлексивности: неожиданность проявлений, нелинейность процессов и неопределенность последствий. Сегодня на смену классической парадигме государственного управления приходят неклассические и постнеклассические подходы, применимые к сложным системам, что вносит в механизм управления требуемую для рефлексивного управления специфику. Рефлексивное управление в контексте постнеклассического подхода предполагает оказание воздействия в первую очередь на поведение субъекта, на его видение ситуации, на процесс принятия решений. Попутно отметим,

что рефлексивные процессы проявляются (и требуют соответствующего управляющего воздействия) не только в конфликтных ситуациях или соперничестве, но и при сотрудничестве и партнерстве.

Так, Э.Н. Богданова и В.В. Кизима выделяют различия между классической и постнеклассической концепциями управления, представленные в *табл. 2*.

Таким образом, в соответствии с постнеклассической парадигмой основными элементами *механизма управления* рефлексивной устойчивостью денежно-кредитной сферы являются:

- собственно денежная система, обладающая способностью к сложному поведению, волатильностью восприимчивости к изменениям, вызванным внешними и внутренними шоками;
- ее субъекты, т.е. та полисубъектная среда, которая является носителем денежных отношений;

Таблица 2

Различия между парадигмами

№ п/п	Классическая парадигма	Постнеклассическая парадигма
1	Предполагает постоянную управляющую и управляемую подсистемы	Управляющие и управляемые подсистемы появляются и сменяются стохастически, в них трудно выделить ведущую подсистему. Субъекты управления одновременно являются и объектами управления, а объекты управления, являясь полисубъектной средой, координируют свое поведение через параметры порядка и тем самым становятся субъектами управления
2	Связи между элементами в управляющих и управляемых системах носят стабильный характер	Управление должно учитывать нелинейность процессов, неустойчивость и стохастичность связей
3	Используются детерминированные алгоритмы поиска решений (алгоритмы с ожидаемым результатом)	Результат чаще достигается перебором множества альтернатив (недетерминированные алгоритмы решений). Широкий спектр альтернативных вариантов поведения и индикативность управленческого воздействия являются способами выявления оригинальных решений при управлении сложными системами
4	Ориентирована на поиск оптимального (с позиции управляющей подсистемы) решения и на «принуждение» управляемой подсистемы к его реализации	Ориентирована на управление через «побуждение»: определяет несколько оптимальных решений с учетом динамики развития системы, поэтому ограничена в возможности принуждения

Источник: составлено автором по материалам Э.Н. Богдановой [12] и В.В. Кизимы [13].

- параметры порядка денежно-кредитной системы, отражающие внутреннюю ее динамику (основные макроэкономические переменные, их динамика, информационный фактор);
- собственно рефлексивный процесс.

Целью управления является, как уже отмечалось, рефлексивная устойчивость денежно-кредитной сферы, т.е. регулирование рефлексивной восприимчивости системы путем согласования внутренней динамики ее развития и изменений, вызванных рефлексивным процессом.

Источником целеполагания здесь будет являться сама денежно-кредитная система, так как при наличии внутренней сложной динамики и субъекта в деятельности всех социально-экономических систем всегда имеется целеполагание. Иными словами, социально-экономические системы являются целеориентированными. Причем, если целеполагание задано системе извне, в этом случае система принадлежит к *целенаправленному* подмножеству целеориентированных систем. Если же цель сформулирована в самой системе в соответствии с внутренней динамикой ее движения и развития, то в этом случае система принадлежит к *целеустремленному* подмножеству целеориентированных систем [14].

Сложные системы являются всегда целеустремленными системами, что означает их способность не только к целедостижению, но и к целегенерации. Последнее говорит об их способности самостоятельно определять направления дальнейшего развития, стратегию и тактику взаимодействия с внешним миром. Понятно, что это качество денежной системы (как сложной системы) с позиции рефлексивности может сыграть как положительную, так и отрицательную роль.

Управление целенаправленными и целеустремленными системами строится на различных принципах. Для целенаправленных систем формулируются состояния «есть» и «надо», а также разрабатывается и реализуется программа перевода системы из первого положения во второе соответственно. Для целеустремленных систем указанный выше принцип является неэффективным, так как поведение сложной системы характеризуется

постоянной, самостоятельной и труднопрогнозируемой динамикой. Для управления такими системами необходимо использовать недетерминированные рефлексивные подходы к управлению в рамках постнеклассического подхода, реализуемые в виде выработки не индикативного управленческого воздействия, а прежде всего ценностного консенсуса [15].

Понятно, что на поведение участников можно целенаправленно повлиять, и это неизбежно изменит ситуацию на рынке. В этой связи важнейшей задачей монетарной политики является формирование отмеченного выше ценностного консенсуса путем задействования коммуникационных инструментов, поддерживающих необходимый уровень рефлексивной устойчивости денежной системы. Для этого необходим непрерывный процесс управления изменениями, на каждом этапе которого центральный банк должен формировать позитивный рефлексивный потенциал для последующего развития.

Бесспорно, в любой среде присутствуют стандартные коммуникации, характерные для того или иного типа отношений (денежных, кредитных, финансовых и пр.). Однако неизбежная их актуализация на уровне «здесь и сейчас» делает эти коммуникации не только уникальными, но и крайне подвижными, неустойчивыми, подверженными специфике момента времени, в рамках которого они реализуются. *Это принципиальным образом ограничивает использование каких-либо стандартных правил воздействия, так как целесообразно говорить лишь об общих подходах, которые должны корректироваться с учетом каждой конкретной ситуации.* В этой связи важнейшим направлением повышения устойчивости денежно-кредитной политики в условиях рефлексивности экономического поведения домашних хозяйств является эффективная коммуникационная политика регулятора.

Отметим, что сегодня одним из элементов эффективной реализации денежно-кредитной политики является транспарентность деятельности центрального банка, на основе которой экономические агенты формируют свое поведение и ожидания. Под транспарентностью

(информационной прозрачностью) будем понимать открытость целей и задач деятельности центрального банка, используемых методов и инструментов, а также экономической информации о ситуации в денежной сфере. Она призвана снижать степень асимметрии информации в обществе, способствовать снижению негативной рефлексии экономических агентов и росту доверия к монетарному регулятору.

Однако в контексте же рефлексивного экономического поведения субъектов рынка и исходя из постнеклассической управленческой парадигмы «субъект — полисубъектная среда» целесообразно говорить о трансформации политики транспарентности в коммуникативную политику монетарного регулятора. Как представляется, коммуникативная политика принципиально отличается от политики транспарентности (информационной политики) центрального банка. Последняя предполагает одностороннее донесение информации до участников денежной системы, тогда как коммуникативная политика предполагает установление двустороннего контакта, как прямой, так и обратной связи: не только донесение и разъяснение информации, но и обязательное получение ответной реакции.

Именно коммуникативная политика должна рассматриваться как неотъемлемый компонент денежно-кредитной политики, так как она не только направляет рынку те или иные сигналы, но и создает основы для повышения доверия к проводимой политике. В рамках именно коммуникативной политики информация переходит из категории «параметр порядка» в категорию «управляющий параметр».

До сих пор остается дискуссионным вопрос об определении оптимального уровня транспарентности, так как он индивидуален и для каждой страны, и для этапа ее развития. И здесь приходит на помощь искусство коммуникации, коммуникативная политика, предполагающая разработку адекватных ситуаций информационных инструментов, анализ целевой аудитории, определение на этой основе объема, качества и глубины предоставляемой информации.

И тут возникает такой важный вопрос, как адекватное «усвоение» экономическими агентами полученной информации, т.е. проведение

работы по повышению финансовой грамотности населения. Понятно, что в результате недостаточного уровня финансовой грамотности участников системы неизбежно возникают беспокойство и негативные ожидания, проблемы в реализации долгосрочных финансовых планов, эффективной политики сбережений, ответственности за свое финансовое благосостояние в будущем.

В развивающихся и транзитивных странах по причине слабости финансового рынка развитие у экономических агентов соответствующих знаний и навыков интерпретации экономической информации требует усиленного внимания со стороны монетарного регулятора. Вкладывая средства в повышение финансовой грамотности, государство развивает институт защиты прав потребителей финансовых услуг, формирует позитивную рефлексивность их поведения. В связи с этим роль коммуникативной политики центрального банка значительно возрастает, затрагивая вопросы не только собственно денежно-кредитной политики, но и социальные аспекты.

Национальный банк Республики Беларусь сегодня обладает основными инструментами коммуникативной политики: это публикация различных информационных материалов, текущей макроэкономической и финансовой статистики, пресс-релизов и пр. Однако данная политика носит в основном формальный характер, так как монетарным регулятором не проводится оценка того, насколько предоставляемая рынку информация понятна и важна для него.

Вообще определение целевых ориентиров, которым будут доверять участники денежной системы, равно как и корректировка их экономических ожиданий путем разъяснения принимаемых мер, в той или иной ситуации являются теми двумя основными областями монетарного регулирования (денежно-кредитной политики), которые должны «заполняться» максимально доступной и достоверной информацией от центрального банка [16].

Это способствует созданию положительной репутации о центральном банке, что крайне необходимо для эффективной реализации денежно-кредитной политики.

Позитивная репутация зарабатывается годами, тогда как «сюрпризы» от центрального банка приводят к практически мгновенной потере доверия к нему. В то же время для достижения поставленных центральным банком целей недостаточно просто их опубликования в печати, донесения до общественности через средства массовой информации (СМИ) и пр. Принципиально важно доверие участников системы к выбранным целям, т.е. признание экономическими агентами центрального банка как эффективного регулятора. Неверно понятые или невыполненные центральным банком монетарные цели, тем не менее, будут служить для создания широкого спектра взглядов, мнений и оценок, формировать ожидания участников рынка и влиять на их решения и поведение в будущем.

В этой связи проведение эффективной коммуникативной политики требует безусловности целей денежно-кредитной политики, большей ответственности центрального банка в отношении их достижения, а также адекватности прогнозов динамики важнейших монетарных показателей (обменного курса, инфляции и пр.).

Сегодня информационная политика, проводимая Национальным банком Республики Беларусь, заключается в широком предоставлении публике информации и в целом соответствует понятию «транспарентность деятельности монетарного регулятора». Однако предоставляемая информация больше концентрируется на оценке текущей ситуации, нежели на широком освещении сценариев и прогнозов развития национальной денежной системы, формирующих долгосрочные ожидания общества. Кроме того, сегодня можно выделить в большей степени пассивные методы информационного воздействия, используемые отечественным монетарным регулятором: публикация пресс-релизов, ведение сайта банка, брифинги и выступления руководства в СМИ.

В результате недостаточность «стратегического» информационного воздействия на домашние хозяйства, профессиональных участников рынка, недостаточная развитость обратных связей с обществом делает

информационную политику Национального банка Республики Беларусь лишь отдельным направлением его деятельности (реализуемым по требованию МВФ согласно Кодексу надлежащей практики по обеспечению транспарентности в денежно-кредитной политике), практически не связанным с денежно-кредитной политикой.

В противовес этому важнейшей задачей денежно-кредитной политики является не только включение информационной политики Национального банка Республики Беларусь в состав элементов денежно-кредитной политики, но и *преобразование ее в полноценную коммуникативную политику*.

Последнее позволит эффективной коммуникации монетарного регулятора и общества стать не просто важным элементом денежно-кредитной политики, но и информационным инструментом ее реализации.

Необходимо помнить, что проведение эффективной, доверительной коммуникации предполагает как необходимость информации для участников системы, так и ее доступность для целевой аудитории с позиции верной экономической интерпретации. Поэтому, как представляется, *коммуникативная политика центрального банка должна быть построена на следующих принципах*.

1. Разработка концептуальных направлений коммуникативной политики центрального банка и определение ее места в ходе разработки и реализации денежно-кредитной политики.

2. Обязательное определение целевой аудитории для каждого рода информации с тем, чтобы информация была доступна и понятна любому заинтересованному лицу. Иными словами, освещение различных аспектов монетарной политики должно быть рассчитано на целевую аудиторию, т.е. на раскрытие информации в той или иной степени детализации с учетом ее доступности к пониманию и необходимости формирования позитивной рефлексии в обществе.

3. Каждая целевая аудитория (домашние хозяйства, профессиональные участники финансового рынка, СМИ, институт экспертов и т.д.) важна и заслуживает уважения, понимания ее интересов, требует индивидуального подхода.

4. Разработка долгосрочной (3–5 лет) стратегии развития национальной денежной системы («куда мы идем?») и обеспечение максимальной ее доступности для всех заинтересованных лиц.

5. Налаживание не только прямых (донесение информации до целевой аудитории), но и обратных («центральный банк — целевая группа») связей с обществом (по нашему мнению, это может быть, например, коммуникация посредством расширения возможности действующего интернет-сайта, ведения интернет-блогов с целью изучения мнений представителей каждой целевой группы в отношении целей денежно-кредитной политики, тех или иных

действий монетарного регулятора). Причем необходима оценка монетарным регулятором реакции экономических агентов на выбрасываемую на рынок информацию, разработка как качественных, так и количественных показателей, характеризующих данную взаимосвязь.

6. С целью минимизации негативной рефлексии участников денежной системы необходима обработка поступающей в общество информации (выступления руководства центрального банка в СМИ, публикация пресс-релизов, размещение информации на интернет-сайте, в официальных отчетах и пр.) профессиональными спичрайтерами, знающими психологию той или иной целевой аудитории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. проф. *Г.И. Кравцовой*. Мн.: БГЭУ, 2013. 527 с.
2. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. *О.И. Лаврушина*. М.: Кнорус, 2012. 560 с.
3. *Галицкая С.В.* Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие. М.: ЭКСМО, 2006. 651 с.
4. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. *В.В. Иванова, Б.И. Соколова*. М.: Проспект — ТК Велби, 2003. 624 с.
5. *Хансен Э.* Денежная теория и финансовая политика: пер. с англ. М.: Дело, 2006. 312 с.
6. *Абрамова М.А.* Национальная денежная система: теория, методология исследования, концепция развития в условиях модернизации современной экономики: монография. М.: Курс: Инфра-М, 2013. 380 с.
7. *Степин В.С.* Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность / Материалы международной конференции «Путь в будущее — наука, глобальные проблемы, мечты и надежды», 26–28 ноября. М.: Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН, 2007. 167 с.
8. *Лепский В.Е.* Рефлексивно-активные среды инновационного развития. М.: Когито-Центр, 2010. 255 с.
9. *Сорос Дж.* Алхимия финансов. М.: ИНФРА-М, 1996. 416 с.
10. *Князева Е.Н.* Инновационная сложность: ее эмерджентные свойства и риски управления / Сб. материалов VIII Международного симпозиума 18–19 октября 2011 г. / под ред. *В.Е. Лепского*. М.: Когито-Центр, 2011. 271 с.
11. *Чернавский Д.С.* Синергетика и информация: Динамическая теория информации. Изд. 2-е. М.: Едиториал УРСС, 2004. 288 с.
12. Самоорганизация и управление в сложных эволюционирующих системах: автореферат. [Электронный ресурс] URL: http://dibase.ru/article/01032010_bogdanovaen/1 (дата обращения: 16.05.2010).
13. *Кизима В.В.* Постнеклассические практики: рефлексивность и управление // Вопросы философии. 2010. № 3. С. 54–66.
14. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. М.: АСТ: Ермак, 2004. 730 с.
15. *Нелюбина Т.А., Романова О.А.* Управление инновационной восприимчивостью социально-экономических систем: монография. Екатеринбург: Ин-т экономики УрОРАН, 2010. 176 с.
16. *Айдарова А., Доолоталиев Ч.* Коммуникационная политика в Национальном банке Кыргызской Республики как элемент денежно-кредитной политики // Национальный банк Кыргызской Республики. Экономическое управление. Научно-исследовательская группа, 2011.

REFERENCES

1. Money, credit, banks are: textbook [Den'gi, kredit, banki: uchebnik] / under the editorship of prof. *G.I. Kravtsovoy*. Minsk, BSEU, 2013 527 p. (in Russian).
2. Money, credit, banks are: textbook [Den'gi, kredit, banki: uchebnik] / under the editorship of prof. *O.I. Lavrushin*. Moscow, KnoRus, 2012, 560 p. (in Russian).
3. *Galitskaya S. V.* Money. Credit. Banks: Proc. Benefit [Den'gi. Kredit. Banki: ucheb. posobie]. Moscow, EKSMO, 2006, 651 p. (in Russian).
4. Money, credit, banks are: textbook [Den'gi, kredit, banki: uchebnik] / under the editorship of *V.V. Ivanov, B.I. Sokolov*. Moscow, Prospekt — Welby, 2003, 624 p. (in Russian).
5. *Hansen E.* Monetary Theory and Financial Policy [Denezhnaja teorija i finansovaja politika]: trans. from English. Moscow, Delo, 2006, 312 p. (in Russian).
6. *Abramova M. A.* The national monetary system: theory, research methodology, the concept of development in the modernization of the modern economy: monograph [Nacional'naja denezhnaja sistema: teorija, metodologija issledovanija, koncepcija razvitija v uslovijah modernizacii sovremennoj jekonomiki: monografija]. Moscow, Course: Infra-M, 2013, 380 p. (in Russian).
7. *Stepin V.S.* Self-developing system and postnonclassical rationality / Proceedings of the International Conference: The path to the future — science, global problems, hopes and dreams, 26–28 November [Samorazvivajushiesja sistemy i postneklassicheskaia racional'nost' // Materialy mezhdunarodnoj konferencii «Put' v budushhee — nauka, global'nye problemy, mechy i nadezhdy», 26–28 nojabrja]. Moscow, Institute of Applied Mathematics. MV Keldysh, 2007, 167 p. (in Russian).
8. *Lepsky V.E.* Reflective-active media innovation [Refleksivno-aktivnye sredy innovacionnogo razvitija]. Moscow, Cogito-Center, 2010, 255 p. (in Russian).
9. *Soros G.* The Alchemy of Finance [Alhimija finansov]. Moscow, INFRA-M, 1996, 416 p. (in Russian).
10. *Knyazev E.N.* Innovative complexity: its emergent properties and risk management / Reflexive processes and control / collection of materials of the VIII International Symposium on 18–19 October 2011, Moscow [Innovacionnaja slozhnost': ee jemerdzhentnye svojstva i riski upravlenija / Sb. materialov VIII Mezhdunarodnogo simpoziuma 18–19 oktjabrja 2011 g.] / under the editorship V.E. Lepskii. Moscow, Cogito-Center, 2011, 271 p. (in Russian).
11. *Chernavskii D.S.* Synergetics and Information: Dynamic information theory. Ed. 2nd [Sinergetika i informacija: Dinamicheskaja teorija informacii. Izd. 2-e]. Moscow, Editorial URSS, 2004, 288 p. (in Russian).
12. *Bogdanova E.N.* Self-organization and management of complex evolving systems [Samoorganizacija i upravlenie v slozhnyh jevoljucionirujushchih sistemah]. URL: http://dibase.ru/article/01032010_bogdanovaen/1 (Accessed 16 May 2010) (in Russian).
13. *Kizima V.V.* Postnonclassical practice: reflexivity and management [Postneklassicheskie praktiki: refleksivnost' i upravlenie]. *Problems of Philosophy — Voprosy filosofii*, 2010, no 3, pp. 54–66 (in Russian).
14. *Fukuyama F.* Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity [Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k процветaniju]: trans. from English. Moscow, AST: Ermak, 2004, 730 p. (in Russian).
15. *Nelyubina T.A., Romanova O.A.* Management of innovation receptivity socio-economic systems: monograph [Upravlenie innovacionnoj vospriimchivost'ju social'no-jekonomicheskikh sistem: monografija]. Yekaterinburg, Institute of Economics UrORAN, 2010, 176 p. (in Russian).
16. *Aidarova A., Doolotaliev Ch.* Communication policy of the National Bank of the Kyrgyz Republic as part of monetary policy [Kommunikacionnaja politika v Nacional'nom banke Kyrgyzskoj Respubliki kak jelement denezhno-kreditnoj politiki]. National Bank of the Kyrgyz Republic. Economic management. Research Group, 2011 (in Russian).

УДК 336.15

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР РАЗВИТИЯ РОССИИ

ЗАРИПОВ ИЛЬЯС АБДУЛБЯРОВИЧ,

кандидат экономических наук, магистр исламских финансов, советник правления банковской группы «ЗЕНИТ», эксперт Российской ассоциации экспертов по исламскому финансированию, Москва, Россия

E-mail: *iliyas888@yandex.ru*

АННОТАЦИЯ

В статье представлен авторский взгляд на современные политические и финансовые проблемы, стоящие перед Российской Федерацией, особенно обострившиеся в связи с недавними экономическими кризисами, снижением цен на экспортные товары и санкциями ряда западных стран. Приводятся доказательства необходимости пересмотра концепции и стратегии развития страны, а также основных принципов, используемых в финансовых взаимоотношениях. Автор приходит к выводу об особой актуальности и необходимости развития альтернативных финансов, прежде всего построенных на исламских финансовых принципах (соответствующих исламскому праву). Именно исламские финансовые институты должны быть партнерами для растущего быстрыми темпами сектора производства халяльных товаров и услуг.

Ключевые слова: исламские финансы; пересмотр парадигмы развития; финансовая система России.

ISLAMIC FINANCE AS A STRATEGIC POINT FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIA

ILYAS A. ZARIPOV,

PhD (Economics), Master of Islamic Finance, Advisor to the Board of the Zenith banking group, expert of the Russian Association of Islamic Finance Experts, Moscow, Russia

E-mail: *i.zaripov@zenit.ru*

ABSTRACT

The paper describes the author's view on the current political and financial challenges facing the Russian Federation, particularly aggravated by recent economic crises, falling export prices and sanctions of some Western countries. Proofs of the need to revise the concept and strategy of the country's development as well as the basic principles used in financial interrelations are provided. The author comes to the conclusion about the urgency and need to develop alternative finance, primarily based on Islamic financial principles (conformant to the Islamic law). Islamic financial institutions, in particular, should be partners for the fast growing sector of the halal products and services production.

Keywords: Islamic finance; revision of the development paradigm; Russian financial system.

Исламские финансовые принципы и финансовая деятельность, которая осуществляется с ограничениями, продиктованными исламскими постулатами, получившая название «исламские финансы» (ИФ), в настоящее время является чрезвычайно актуальной темой. Она стала появляться в России

в форме научных публикаций и дискуссий со второй половины 1990-х гг. в рамках переосмысления роли финансовой и банковской системы в ответ на многочисленные кризисы традиционных ссудно-спекулятивных финансов, приводящих к разорению миллионов компаний, предпринимателей, работающих у них людей.

СОВРЕМЕННАЯ ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В РОССИИ

Данная проблематика получила «второе дыхание» в 2014 г. вначале как тема для обсуждения, но, к удовлетворению ее сторонников, прозвучала почти на всех федеральных каналах телевидения, радио, а также на страницах государственных и частных профессиональных журналов [1, с. 16; 2, с. 30].

Затем, осознав важность и перспективность данной проблематики, экспертное сообщество не только определило законодательные, регулятивные, организационные, налоговые препятствия для развития исламских финансов в банковском секторе, страховании и финансовых рынках, но и сумело убедительно доказать, что именно сейчас в интересах России необходимо последовательно препоны устранять. Одной из самых активных в этом отношении организаций проявила себя созданная весной 2009 г. Российская ассоциация экспертов по исламскому финансированию (РАЭИФ), которая совместно с Советом муфтиев России (СМР) не только предоставляет своих экспертов для участия в образовательных мероприятиях, семинарах, конференциях и форумах, но и осуществляет экспертную оценку юридических и финансовых документов в области исламских финансов.

Именно благодаря работе экспертов РАИЭФ были переведены на русский язык и опубликованы шариатские стандарты по основным исламским финансовым инструментам, созданные влиятельной международной организацией *AAOIFI* [*Audit and Accounting Organization for Islamic Financial Institutions* — Организация по аудиту и бухгалтерскому учету исламских финансовых институтов, международная организация, расположенная в Манаме (Бахрейн). Одна из трех международных организаций, определяющих «правила игры» в исламском финансовом секторе; www.aaofii.com], и эта работа продолжается, поскольку стандарты пересматриваются и дополняются [3, с. 1].

Кроме того, РАЭИФ инициировала разработку поправок в законодательство Российской Федерации, снимающих правовые,

регулятивные и налоговые барьеры на пути развития исламских финансов в банковском, страховом секторе и на финансовых рынках России [4, с. 1; 5, с. 2].

Более того, нашлись и сторонники развития исламской финансовой модели как в Комитете Государственной Думы по финансовому рынку, так и в национальном мегарегуляторе — Центральном банке России. Эти два органа (законодательный и регулятивный) приняли решение организовать рабочие группы (экспертную — в Госдуме РФ, межведомственную — по партнерскому банкингу — в Банке России).

Практическая деятельность, основанная на исламских финансовых принципах, представлена в России не так активно, но все же есть примеры успешного функционирования финансовых домов «Амаль» в Казани и «Масраф» в Махачкале, товарищества на вере «Ля-Риба Финанс» в Махачкале, Татарстанской международной инвестиционной компании (ТМИК) с дочерней Европейской лизинговой компанией; есть опыт двух успешных сделок привлечения иностранных инвестиций со стороны банка «АкБарс» (Казань) с применением товарной мурабахи [мурабаха — инструмент исламского финансирования, представляет собой сделку по купле-продаже товара с наценкой. Финансирование с использованием товарной мурабахи (*commodity Murabahah*) осуществляется посредством нескольких сделок по покупке-продаже товара, используя сырьевые товары, торгуемые на бирже (обычно пользуясь услугами биржевых брокеров)]. Кроме того, ряд банков из Москвы, Уфы, Нижнего Новгорода эмитировали пластиковые карты с соблюдением принципов, соответствующих шариату.

Наиболее активно обратиться к изучению исламских финансовых принципов заставили санкции США, ЕС, Канады, Австралии и некоторых других западных стран, которые лишили российские государственные и частные компании относительно дешевых и долгосрочных финансовых средств и заставили переориентироваться на восточное направление, обратив внимание на богатые ликвидностью страны Ближнего Востока и Юго-Восточной

Азии. Большинство из них, в свою очередь, перешли на исламские принципы кто полностью, кто частично уже в 1970–1980-е гг., и в настоящее время в основном предпочитают использовать данные принципы при инвестировании в другие страны.

СТРУКТУРА И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ

Исламские финансы можно представить геометрически в виде треугольника, стороны которого составляют политические, экономические и морально-этические (религиозные) аспекты (рис. 1). В нашей многонациональной и мультиконфессиональной стране, где идеи ислама традиционно с царского времени встречают не только неприятие, а иногда и враждебность, несмотря на многовековую историю мирного совместного проживания и сосуществования православных, мусульман, иудеев и людей других конфессий, путь внедрения исламских финансов представляется если не тернистым, то очень запутанным и сложным, как, впрочем, и большинство дорог в России.

Современный глобальный мир стоит на пороге смены парадигмы развития. Это в первую очередь объясняется количеством и остротой противоречий, накопленных за всю его историю, в особенности за последние

200 лет. Из имеющихся возможных и действующих альтернатив существенный интерес и актуальность представляет сама концепция исламского мировоззрения, частью которого является соответствующая шариату система исламских финансов (ИФ).

ВАЖНА ЛИ ДЛЯ РОССИИ «ИСЛАМСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА»?

Некоторые международные эксперты говорят даже о таком явлении, как «исламская альтернатива» [6, с. 8], что является специфической формой ответа на вызов глобализации, стремлением мусульман определить собственную, исламскую нишу в мировом развитии, продемонстрировать возможность оригинальной модели общественного уклада, который построен на принципах ислама. При этом необходимо понимать, что ислам — это не просто свод религиозных правил, обрядов и праздников, ислам формирует свой порядок устройства общины, общества, государства, права и экономической деятельности мусульман.

В отличие от христианства, где повседневная жизнь прихожанина отделена от собственно религиозных правил, в исламе религиозные постулаты вплетены в «светскую жизнь» мусульманина. И для исламского общества религиозная альтернатива естественна — в



Рис. 1. Треугольник исламских финансов

ней присутствуют в равной мере духовное и светское (прагматическое) начала [7, с. 1].

Свод мусульманских правил и законов, охватывающий в комплексе всю жизнь мусульманина, называется «шариат» (от арабского слова «путь»), а его правовые основы составляют фикх, который, в свою очередь, разделяется на ибадат, регулирующий область религиозных обрядов и взаимоотношение «верующий — Аллах», и муамалят, определяющий правила в частной жизни мусульманина на уровне «Человек — Общество» и «Человек — Человек».

В религиозной части (ибадат) действует принцип «надо делать только так, как определено, все остальное запрещено», а в части, регулирующей повседневную жизнь мусульманина (муамалят), работает более либеральный принцип «разрешено все то, что не запрещено» (рис. 2).

Актуальность исламской альтернативы обустройства общества вызвана технологическим отставанием исламского мира от западных обществ, поскольку, несмотря на наличие значительного объема денежных и сырьевых ресурсов, большинству государств Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии все-таки не удалось до конца провести полноценную

модернизацию общественного уклада, сохранив уязвимость и зависимость от западных технологий. Заметим, что быстрый путь экономического развития по типу советской «индустриализации» предполагал некоторые компромиссы и изменение менталитета, поэтому предлагаемые извне модели развития изначально не могли быть приемлемы большинством мусульман и потерпели фиаско.

Итак, исламская финансовая модель, альтернативная существующей, может быть рассмотрена и как форма самозащиты, попытка сохранения культурной идентичности, испытывающей колоссальный внешний нажим [8, с. 3]. Эта модель активно развивается в странах с преобладанием мусульманского населения, часто не только удовлетворяя религиозным постулатам большинства, но и являясь привлекательной бизнес-моделью, обеспечивающей развитие рыночной экономики, стимулируя здоровую конкуренцию и предпринимательство, ограничивая риски, неопределенность, вводя в практику принципы более справедливого распределения прибыли и социальной ответственности бизнес-структур, обеспечивая стабильное поступательное развитие всех разрешенных канонами ислама отраслей экономики.



Рис. 2. Структура исламского права

ОСНОВЫ ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Остановимся подробнее на основных чертах, отличающих исламскую экономическую модель.

Кратко концептуальный подход ислама к экономике и финансам можно изложить с помощью следующих постулатов. Согласно канонам, все на свете принадлежит единому Богу — Аллаху, и он предоставляет человеку все имущество и активы во временное пользование и управление. Поэтому доверенному лицу необходимо использовать вверенное имущество рационально, эффективно, нельзя копить с целью образования сокровищ. Денежные средства служат только мерой стоимости и платежным средством. Деньги существуют только в связке с товаром, прибыль считается легитимной только от сделок с товарными ценностями. Предоставляется полная свобода заключения договоров и проведения операций, но с соблюдением определенных ограничений. Шариат запрещает ростовщичество и ссудный процент (риба), неопределенность (гарар), чрезмерный риск (майсир), а также инвестиции и операции в запретных областях: производстве и торговле свининой, алкоголем, табаком, наступательным оружием, традиционных банках, страховании, финансовых компаниях, индустрии «низменных чувств» (порнография, проституция, казино, бары, лотереи и т.п.).

Кроме отказа от заранее определенного ростовщического-ссудного дохода, в исламской экономике вводится новый термин «эффективность капитала», который заменяет принятое в капиталистической модели понятие «цена денег». Эффективность капитала — более адекватный экономический показатель, поскольку он оценивает полезность и правильность использования денежных ресурсов, исходя из того что инвестиции притягивают те отрасли и проекты, в которых ресурсы более рационально используются [9, с. 8].

Исламские финансовые институты занимают на финансовых рынках ту же роль посредников между донорами и реципиентами денежных ресурсов, т.е. исламские банки,

привлекая деньги розничных и корпоративных инвесторов, аккумулируют их и формируют крупные суммы, фондируя ими предпринимателей и корпорации, имеющих привлекательные с точки зрения эффективности и допустимые шариатом проекты. Прибыль от инвестиционного проекта распределяется между инвестором и получателем средств в предварительно согласованной пропорции. Однако любой доход, если он получен без вложений личного труда, знаний, времени, усилий, находится под запретом.

Взимаемая исламскими банками комиссия объясняется не выданной ссудой, затратами в связи с оказанной клиентам услугой. Фактически они работают как некоммерческие организации, обосновывая комиссионные понесенными вложениями.

Банк, работающий с соблюдением исламских финансовых принципов, так же как и традиционный банк, привлекает и накапливает денежные ресурсы корпоративных и розничных клиентов. Они предоставляют полномочия финансовому институту вкладывать их деньги в проекты, поскольку профессионализм и квалификация сотрудников банка позволяют лучше определить их рентабельность и эффективность.

Финансовое учреждение и инвесторы заключают инвестиционный договор, где прописываются механизм распределения прибыли и пропорции ее распределения (при наличии таковой). В договоре также прописывается возможность финансовых потерь в случае наступления некоторых событий рыночного характера, однако доказанность прямой вины банка (ошибки, халатность, злоупотребления) позволит взыскать с него все понесенные доверителями потери.

Таким образом, исламский банк доводит до абсолютной завершенности функцию финансового посредника, являясь своего рода комиссионным агентом. Действительно, он получает доход только от благополучно завершенных сделок. Капитал же банка, если он не принимает частичного участия в финансировании собственными средствами, остается вне риска. При естественном течении дел убытки банка в денежном выражении сводятся к

величине упущенной выгоды и альтернативных издержек. Обязательств перед вкладчиками не возникает [10, с. 48].

В западной экономике размер ссудного процента, зависящего, в свою очередь, от установленной эмиссионным банком учетной ставки, диктует условия для развития реального сектора. В исламской финансовой системе доход по вкладам зависит от прибыльности акций компаний, в которые банк вложил капитал вкладчиков [11, с. 53].

Финансирование по исламской модели позволяет отграничить зависимость реального сектора от интересов банковского капитала, что характерно для системы, основанной на ссудном проценте. Денежные активы создаются как ответ на инвестиционные возможности в реальном секторе, поэтому именно реальный сектор определяет ставку дохода в финансовом секторе, а не наоборот. Таким образом, уже не банки определяют темпы развития реальной экономики, а производственный сектор формирует благоприятный инвестиционный климат [12, с. 2].

Исламские банки никогда не фиксируют процент прибыли по вкладу и не гарантируют определенную прибыль инвесторам. Они лишь могут привлекать клиентов, показывая им прогнозную величину, основанную на исторической норме прибыли.

При использовании полностью соответствующему шариату инструмента «мудароба» (партнерство) инвестор (мудариб) заключает с банком инвестиционное соглашение, по которому он доверяет своему партнеру-банку использовать предоставленные ему средства. Ресурсы привлекаются через долевое участие банка в прибылях и убытках инвестиционного проекта. Следовательно, от конечного результата этого предприятия и правильности произведенной оценки его экономической жизнеспособности напрямую и полностью зависит вознаграждение банка.

Этот же принцип разделения прибыли и рисков используют исламские финансовые институты при финансировании клиентов. При этом определяющим фактором является надежность и доходность проекта, а не кредитоспособность заемщика. При

финансировании потребительских нужд исламские банки используют другой принцип — «мурабаха»: покупка и перепродажа товара клиенту с наценкой и рассрочкой платежа. Существуют исламские аналоги лизинга «иджара», договора подряда «истисна», проводятся операции с ценными бумагами: акциями предприятий, прошедших сито «исламского отбора», сертификаты долевого участия — «сукук» [13, с. 26].

ШАРИАТСКИЙ СОВЕТ

Финансовые компании, имеющие намерение реализовать свою бизнес-модель с ограничениями, налагаемыми исламом, обязаны пригласить в штат сертифицированных шариатских советников, которые будут отвечать за мониторинг и контроль соблюдения исламских постулатов в деятельности компании. Именно наличие шариатского совета в структуре любой компании, действующей с соблюдением исламских принципов в экономике, обязательно и является тем обстоятельством, которое показывает клиентам серьезность намерений основателей исламского финансового института. Обычно шариатский контроль имеет двойную структуру: внутренние шариатские контролеры, входящие в штат. Они проводят предварительную экспертизу всех новых продуктов компании на соответствие шариатским принципам и приемлемости рисков, а также осуществляют повседневный мониторинг операций, обладая правом вето, т.е. приостановки любой операции или сделки.

Таким же правом обладают и внешние шариатские советники — квалифицированные и сертифицированные специалисты в области шариатских законов и исламской экономики, которые привлекаются обычно для рассмотрения трудных и нестандартных случаев, споров или разногласий между внутренними шариатскими контролерами. Но чаще всего внешние шариатские советники утверждают заключения внутренних шариатских контролеров о соответствии или несоответствии финансовых продуктов шариатским принципам либо пишут отдельное заключение при рассмотрении нестандартных продуктов.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В МИРЕ

Теоретической основой исламских финансов стали фундаментальные труды Анваля Икбара Куреши «Ислам и теория процента» (1946) и доктора Махмуда Шейха Ахмада «Экономика ислама» (1947) [14].

Современная история практического развития исламских финансов началась в 1960-е гг. Первый исламский банк «Мит-Гамр» был открыт в Египте в 1963 г., первая страховая такафул-компания («такафул» в переводе с арабского — «предоставление взаимных гарантий») открылась в Судане в 1975 г. Первая исламская инвестиционная компания в Европе открылась в Люксембурге в 1978 г.

Некоторые эксперты предоставляли доказательства существования и успешной деятельности ряда финансовых компаний на территории современной Индии, Пакистана и Бангладеш, которые с 40-х гг. XX века стали использовать принципы, установленные исламом. Была идея также развернуть одну из компаний и создать исламский банк на территории Пакистана в 1959 г., но реализовать ее не удалось.

Первый египетский банк проработал недолго — в начале 1967 г. правительство Абделя Насера, увидевшего резкий рост и популярность исламских банков среди населения, опасаясь резкого усиления влияния исламских идей, приняло решение закрыть банк, на долгое десятилетие приостановив развитие исламских финансов в Египте. В это время на другом азиатском континенте — в Малайзии в год основания первого исламского банка с участием правительства Малайзии был основан «Фонд паломников» («Табунг хаджи»). Данная организация привлекала средства мусульман, желающих совершить хадж, и инвестировала их в разрешенные шариатом инструменты, а полученные доходы распределяла среди частных инвесторов, накапливая таким образом необходимые для путешествия средства.

В 1970-х гг. исламские финансовые институты продолжили свое развитие. В 1973 г. в Республике Филиппины был создан банк «Амана», действующий с соблюдением исламских

финансовых принципов. В этом же году Организация Исламская конференция (ОИК) приняла решение основать первую исламскую международную финансовую организацию в форме банка развития, что и было осуществлено осенью 1975 г. в городе Джидда (Саудовская Аравия). Международный институт получил название «Исламский банк развития» (ИБР), его задача — помогать развитию экономики и социальных программ в государствах ОИК, действуя и пропагандируя принципы шариата.

В середине 1970-х гг. был основан первый частный исламский банк в ОАЭ (Дубайский исламский банк). Исламское банковское дело в Египте возродилось только в 1977 г., когда начал активно работать банк «Фейсал», вскоре открывший свои филиалы и в Судане. Тогда же первый исламский финансовый институт с участием государственных средств открылся в Кувейте (Кувейтский финансовый дом) [17, с. 1]. Первый законодательный акт, регулирующий исламское банковское дело, выпустила Малайзия в 1983 г., в 1984 г. был принят закон о такафул-страховании. Таким образом, Малайзия стала первой страной с двузвенной финансовой системой, во главе которой стоит мегарегулятор — Центральный банк Малайзии, надзирающий как над традиционными, так и над исламскими финансами.

Некоторые государства пошли еще дальше: апеллируя к тому, что почти все население исповедует ислам, в Иране, Судане и Пакистане была запрещена ссудно-ростовщическая финансовая модель, а должны работать только исламские финансовые институты.

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ДОГОВОРНЫЕ МОДЕЛИ

Сейчас более 500 исламских финансовых институтов действуют в 75 странах Азии, Африки, Северной и Южной Америки, Австралии и Океании, контролируя активы на сумму почти 2 трлн долл. США [15, с. 8]. За 40 лет существования были апробированы и используются исламские договорные модели, представленные в *таблице*.

Исламские основные договорные модели

Тип отношений	Договорная модель	Разновидность	Описание
Партнерство	Мударараба	—	Примерный аналог коммандитного товарищества, когда участие одной стороны ограничивается предоставлением капитала, а другой – управлением капиталом. Убытки относятся только на счет стороны, предоставившей капитал (раббульмаль). Ответственность этой стороны ограничена размером предоставленных средств. С разрешения раббульмаль управляющий партнер вправе также инвестировать в совместную деятельность
	Мушарака	—	Соглашение о совместной деятельности. Возможен отказ одного из партнеров от личного управления совместной деятельностью. Возможна выплата вознаграждения управляющему партнеру до раздела прибыли от совместной деятельности
		Уменьшающаяся мушарака	Договор, предусматривающий постепенный выкуп доли в совместной деятельности одним из партнеров
	Агентирование (вакала)	—	Назначение агента, действующего от имени принципала за определенное вознаграждение
Купля/ продажа	Продажа с отсрочкой платежа	Мурабаха	Контракт допускает наценку за отсрочку платежа. Условием мурабахи является раскрытие продавцом информации о спотовой цене товара и наценке за отсрочку. Обратная продажа запрещена
		Мусавама	Отличается от мурабахи ценовой формулой. Продавец не обязан раскрывать величину наценки за отсрочку платежа
		Таваррук (обратная мурабаха)	Покупатель по договору мурабахи одновременно продает товар по спотовой цене третьему лицу и получает разницу между спотовой ценой и ценой с отсрочкой платежа
	Продажа с отсрочкой поставки (салам)	—	Контракт может быть заключен в отношении товаров, обладающих родовыми характеристиками. Оговорка об обратной продаже в контракте запрещена. Но продавец и покупатель могут заключить самостоятельное соглашение об обратной продаже после фактической поставки товара. Перепродажа товара до его получения покупателем запрещена. Покупатель вправе заключить с третьим лицом так называемый параллельный салам. Допускается обеспечение ответственности продавца залогом или иным образом
	Поставка (истиджрар)	—	Договор предусматривает длящиеся отношения между поставщиком и покупателем, при которых поставщик время от времени поставляет покупателю продукцию по цене, порядок определения которой согласован в договоре
	Подряд (истиснаа)	—	Подряд на создание товаров с последующей передачей их заказчику по заранее определенной цене. Оплата может производиться в рассрочку. Покупатель может заключить с третьим лицом так называемую параллельную истиснуу. Возможно предусмотреть уменьшение цены за просрочку передачи товара

Тип отношений	Договорная модель	Разновидность	Описание
Аренда	Аренда (иджара)	—	На основании иджары арендатор передает право пользования и извлечения доходов от вещи. Договор может предусматривать возможность субаренды. Возможна аренда с правом выкупа или оговорка о передаче собственности арендатору по истечении договора аренды. Уступка рентных платежей возможна по их номинальной стоимости
Заем	Заем (кадр)	—	Возврат займа производится по требованию. Ссудный процент запрещен. Разрешен подарок кредитору, но запрещено обуславливать заем обязательным преподнесением подарка
	Перевод долга (хавала)	—	По мнению большинства ученых, кредитор не вправе оспорить перевод долга на более состоятельного должника
	Продажа долга (бай-ал-дайн)	—	Продажа долга третьему лицу с дисконтом запрещена, по мнению большинства ученых. По мнению меньшинства ученых, разрешена для случаев товарного кредита (поставка с отсрочкой платежа). В этом случае дисконт является не ссудным процентом, а долей в прибыли
Публичное обещание награды/ конкурс	Джуаала	—	В рамках этой сделки одна сторона (джа'ил) принимает на себя обязательство выплатить вознаграждение любому лицу, достигшему определенного или определимого результата
Финансовые инструменты	Сукук	—	Сертификат долевого участия, ценная бумага, обеспеченная активами. Оборотоспособность сукука зависит от видов активов в обеспечении

Источник: презентация А. Казакова «Исламские финансы, общий обзор», Москва, конференц-зал ММВБ, 23 апреля 2008 г. [Электронный ресурс] <http://www.mbka.ru/price/kazakov.doc>.

Исламские финансовые институты в глобальном плане показывают результаты, отличные от показателей их ссудно-ростовщических «собратьев». Спекулятивные банки разоряются, исламские банки поступательно растут на 15–20% ежегодно [16, с. 18]. Так, по данным *IFSB (Islamic Financial Service Board, IFSB* — Совет по исламским финансовым услугам, международная финансовая организация, изучающая исламский финансовый сектор, а также разрабатывающая рекомендации для исламских финансовых организаций. Расположена в Куала-Лумпуре, Малайзия; <http://www.ifsb.org>), с 2009 по 2014 г. ставка общего годового роста (*Compounded Annual Growth Rate, CAGR*) составила 17,3% [17, с. 248].

Ростовщические финансовые институты теряют клиентов, а исламские компании только наращивают свою клиентскую базу. По оценкам *Ernst&Young*, к концу 2018 г. исламские финансы будут контролировать мировые активы на общую сумму 5 трлн долл. США [16, с. 88], а к 2020 г., по расчетам *ISRA (Islamic Scientific Research Agency, ISRA* — Агентство по научным исследованиям в области исламской экономики, институт, созданный Центральным банком Малайзии для изучения проблематики исламских финансов; <http://www.isra.my>), приблизятся к 6,5 трлн долл. [15, с. 3].

И эти данные вызывают не только уважение, но и некоторую тревогу у представителей

спекулятивной системы, построенной на ссудном проценте. Кроме того, апологет и сердце мировой спекулятивной системы — США показывают столь слабые финансовые результаты, одновременно проявляя неприемлемый даже для многих союзников политический авантюризм и волюнтаризм, что заставляют и прежних сторонников пересматривать принципы функционирования, искать альтернативные пути развития экономик своих стран, сокращая зависимость от экономики США, стараясь дистанцироваться от их рискованных политических действий.

Отметим, что большинство быстрорастущих государств с развивающейся экономикой (Китай, Индия, Иран, Южная Корея, Малайзия, Индонезия) уже сегодня по своему экономическому, военному и политическому потенциалу превосходят некоторые западно-европейские страны, находящиеся в глубоком финансовом и долговом упадке. В каждой из этих азиатских стран проживает значительное количество мусульман (в некоторых странах приверженцы ислама составляют преобладающее большинство). Именно для них, раньше мало вовлеченных в финансовый оборот своих стран из-за религиозных принципов, стали постепенно вводиться инструменты, основанные на канонах ислама.

ГЛОБАЛИЗМ – ВЫСШАЯ СТАДИЯ ИМПЕРИАЛИЗМА

Капиталистическая система хозяйствования, как справедливо отмечали еще классики марксизма-ленинизма, в начале XX века вступила в свою высшую и последнюю стадию — империализм. А уже к началу XXI века усилиями «империалистического интернационала» империализм перешел в еще одну форму — глобализм. По замыслу создателей, данная система должна существовать вечно, постепенно трансформируясь в глобальный шовинизм — диктатуру «золотого миллиарда патрициев» для всего остального «плебейского» населения планеты.

В настоящий момент система глобализма «размывает» политический мировой порядок, основанный на политическом суверенитете самостоятельных государств во всех регионах

планеты, а также отражает экономическую деградацию модели хозяйствования, основанную на экономическом росте и постоянном расширении рынков. Все эти процессы за последние 10 лет ускорились и происходят в настоящее время.

Один из краеугольных камней глобализма — «мультикультурность». Само по себе нейтральное и безобидное понятие, будучи трансформированным в идеологический инструмент международной политики, ориентировано определенным образом и несет разрушительную угрозу нациям и народам планеты.

Коротко поясним: мультикультурность извращенно трактуется как «плавильный котел» для национальных культур народов, их традиций и верований. Хотя правильный смысл мультикультурности заключается в сохранении многообразия культур разных народов в рамках единого целого — новой исторической общности единого народа, как пытались сделать, например, в СССР.

Современная стадия капитализма, основанная на глобальных технологиях с характерными для этого явлениями — мгновенными перемещениями спекулятивных капиталов, разъединением связей «товар — деньги» и «финансовый сектор — производственный сектор»; преимуществом сферы услуг над сферой производства; распространением производных и иных «виртуальных» финансовых инструментов (составляющих в некоторых странах 200–300% от ВВП), свободной миграцией трудовых ресурсов, коллективным принятием решений и соответственно «размытием» ответственности, доминированием глобальных корпораций и экономико-политическим могуществом сверхбогатых людей (олигархов), унификацией инструментов, технологий, продуктов питания, образа жизни, креном от накопления к потреблению, не может не вызывать протеста у тех думающих людей, которые понимают, что эта глобальная корпоративная «огромная рекламная машина» [18, с. 55] может «перемолоть» все традиционные ценности, оставив людям только возможность использования стандартного набора продуктов, как питания, так и финансовых.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДРУГИХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Традиционный ислам учит бережно обращаться с любым имуществом, уважать ближнего, приветствует «людей Писания» (христиан, иудеев), милосерден даже к врагам, разрешая убийство только на поле боя и только вооруженного человека для защиты своей жизни и жизни своих близких.

Именно ислам в качестве одного из пяти столпов религии обладает институтом «закята» — религиозного налога (около 2,5% определенного вида активов и ежегодного дохода) с каждого имущего мужчины и самостоятельно зарабатывающей женщины, который направляется на помощь неимущим, инвалидам, поддержку мечетей, медресе, мактабов (школ); для паломников и принявших ислам.

Такой налог позволяет снизить количество бедных и в то же время более равномерно перераспределить активы между мусульманами, снижая вероятность социальных выступлений в связи с недовольством большинства населения. Рекомендована и приветствуется также добровольная благотворительность (садака).

Большинство прогрессивно мыслящих и неангажированных экспертов, ученых, профессионалов в области экономики, политики, права, государственных деятелей осознают слабость и нестабильность существующей модели, основанной на несправедливых по отношению к большинству системы распределения материальных и духовных благ, и предпринимают попытки найти замену существующей системе или хотя бы разработать пути по внедрению механизмов социальной защиты. Активно ведутся дискуссии и принимаются документы по социальной ответственности бизнеса, наличию различных программ, снижающих уязвимость социально незащищенных групп населения, а также принципы, ограничивающие ростовщичество, спекуляцию, эксплуатацию и несправедливость в доступе и при распределении ресурсов. Зачастую такие продукты и программы никак не связаны с религиозными канонами, они строятся на общегуманистических принципах.

Если же разрабатываются и предлагаются модели, построенные на исламских финансовых принципах (т.е. принципах соответствия шариату), создатели в их названии пытаются избегать прямого использования слова «исламский». Это можно объяснить несколькими причинами. Во-первых, для того чтобы разграничить чисто религиозные организации от коммерческих структур, использующих бизнес-модель, созданную с ограничениями, соответствующими шариату. Особенно это было актуально для государств с преобладанием мусульманского населения, правительство которых сознательно дистанцировалось от религии в государственных делах (Турция при Ататюрке М. Кемале, Египет при А. Насере, Ирак при С. Хуссейне). Во-вторых, слово «исламский» часто воспринимается потенциальными клиентами как созданный только для мусульман, хотя это неверно — клиентами и работниками исламских финансовых институтов могут быть люди любой конфессии и даже атеисты. В-третьих, радикальные движения, активизировавшиеся в последние годы, выступая со знаменами, на которых написаны изречения из священного Корана, подпортили репутацию для всего, созданного исламом, в том числе и для профессионально ориентированного бизнеса. Поэтому в настоящий момент применяются иные названия для финансов, соответствующих шариату, — «долевые финансы», «партнерские финансы», «этические финансы».

Некоторые страны стали разрабатывать и предлагать бизнесу продукты, которые близки по сути инструментам, уже апробированным исламскими финансовыми институтами. Так, 12 декабря 2015 г. в Сардинии (Италия) официально предложен инструмент, называемый «Договор развития». Он рассчитан на тех предпринимателей, которые захотят развивать туристический сектор острова, вложив свои средства в туристическую инфраструктуру Сардинии (постройка гостиниц, бутик-отелей — небольших гостиниц премиального класса), экологический туризм, рекреационные, спортивные, медицинские и оздоровительные центры, развитие водной и транспортной инфраструктуры. Прави-

тельство Сардинии рассматривает бизнес-проекты предпринимателей и в случае их одобрения компенсирует на безвозвратной основе 65% инвестиций. При этом средства поступают сразу после утверждения, еще до окончания проекта, даже перед началом реализации в качестве аванса [19, с. 2]. Предприниматель в случае отсутствия собственных средств может рассчитывать и на оставшиеся 35% бюджета проекта, в этом случае предусмотрена возможность возвратного заимствования у правительства. Таким образом, предприниматели, в том числе иностранные, вкладывают в проект свои знания, умения, технологии, деловые связи, а инвестором выступает правительство Сардинии. Этот вид государственно-частного партнерства (*Public Private Partnership, PPP*) аналогичен мударабе — одному из полностью соответствующих шариату виду инструментов, признаваемых всеми исламскими правовыми школами.

Россия в силу своей уникальности и по протяженности территории, и по количеству народностей, конфессий, традиций и культурных ценностей, менталитету, исторически сложившихся ритуалов обладает своим, особым взглядом на действительность.

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Учитывая сложную и многовекторную геополитическую и экономическую ситуацию в мире, особенно стремление ряда западных «партнеров» изолировать Россию, превратить ее в государство-изгой, нашей стране следует, оставаясь социально ориентированным государством, разработать свою уникальную экономическую модель, основанную на контроле рисков, общественных интересах, справедливых принципах доступа и распределении национальных ресурсов, механизме социальной защиты и снижения уязвимости отдельных групп населения, ограничения ростовщичества, спекуляций и эксплуатации [20, с. 8].

В ходе создания такой модели, учитывающей конфессиональные и национальные особенности народов России, полагаем целесообразным сосредоточиться на реализации ключевых направлений, среди которых развитие альтернативных финансов (прежде всего

основанных на соблюдении конфессиональных канонов) будет занимать центральное место:

- проведение внешней политики, руководствуясь исключительно национальными интересами;
- развитие политических, экономических, финансовых союзов и объединений с другими независимыми странами с постепенным расширением зоны влияния и отстранением США и других недружественных западноевропейских государств от принятия важных региональных и мировых решений;
- рациональное потребление собственных сырьевых ресурсов с параллельным созданием иных экспортно-востребованных продуктов и технологий. Особенно следует обращать внимание на чистоту почв и питьевой воды, финансировать экологические и энергосберегающие программы, биотехнологии. Отменить действующие соглашения о доступе иностранных государств к квотам на использование стратегически важных ресурсов (прежде всего питьевой воды, лесных и природных ресурсов, нефти, газа в объемах, превышающих годовую потребность Российской Федерации и ввести мораторий на принятие новых);
- ускоренное развитие отраслей, которые могут заместить в бюджете доходы, снизившиеся от падения цены на нефть и другие сырьевые товары. Прежде всего речь идет об иностранном и внутреннем туризме (включая халяльный туризм). Для этого следует стимулировать развитие соответствующей инфраструктуры (дорог, аэропортов, железнодорожной структуры, гостиниц, ресторанов и достопримечательностей), ориентируясь в основном на иностранных туристов из Азиатско-Тихоокеанского региона и стран Ближнего Востока;
- обеспечение равномерного развития всех регионов России, используя бюджетные, внебюджетные государственные и частные инвестиции, сфокусировав свои усилия прежде всего на регионах Сибири и Дальнего Востока, создавая территории опережающего развития (ОПР), привлекающие национальный и иностранный бизнес;
- поддержание своей «самородности» и аутентичности, противодействуя проникнове-

нию западных бездуховных «ценностей» на наш рынок;

- в рамках повышения социальной ответственности от бизнес-структур регулирование взаимоотношения предпринимателей и наемных работников, исключая злоупотребления и возникновение конфликтных ситуаций;

- укрепление целостности общества как нации, развитие патриотизма, поддержание традиционных религиозных ценностей, избегая толерантности к неприемлемым консервативному российскому обществу и неестественным природе человека явлениям и политическим движениям, повышение эффективности борьбы с экстремизмом и терроризмом;

- пересмотр парадигмы развития финансового сектора страны, ограничив риски, присутствующие спекулятивной ссудной модели, создавая возможности для развития альтернативных финансовых инструментов, прежде всего для уже апробированных во всем мире исламских финансовых моделей. Поддержка на государственном уровне должна быть направлена на создание благоприятной законодательной, фискальной, регулятивной среды. При этом другие виды альтернативных финансов, также основанные на религиозно-этических принципах (православные, кошерные финансы), по нашему мнению, пока стоит рассматривать отдельно, сосредоточившись на разработке теоретических моделей, а приступать к их практическому воплощению, лишь когда исламские финансы заработают в России в полную силу и смогут реально конкурировать с ссудными финансами. Православные и кошерные финансы находятся еще на стадии формирования концепции, и пока нет ни од-

ного финансового продукта, который получил хотя бы уникальное название, не говоря о практическом их воплощении [21, с. 5], поэтому одновременное и параллельное стимулирование всех направлений этических финансов может затормозить поступательный рост исламских финансов, которые могли бы сыграть роль «локомотива» в развитии всех видов альтернативных финансов в России.

Общеизвестно, что не только православные христиане, но и католическая церковь, и традиционные протестанты, объединенные, например, в такие организации, как Всемирный союз церквей и Конференция европейских церквей, относятся весьма критически к существующей глобальной финансово-экономической модели. Это общее мнение христиан, за исключением некоторых сект, проповедующих так называемую теологию процветания. Консенсусным взглядом христиан является отвержение принципа, в котором деньги отрываются от труда. Подавляющее большинство христиан всего мира — православных, католиков и протестантов — выступают против той ссудно-ростовщической системы, которая складывается в современном мире [22, с. 8].

Эта единая позиция христиан совпадает с мировоззрением мусульман, она находится в рамках канонов, которые являются священными для многих наших верующих граждан. Мы можем и будем добиваться нужных большинству россиян перемен. Наша задача — предложить и развивать рецепты другого мира, другого экономического устройства, не опасаясь влиятельных оппонентов, несмотря на непонимание, интриги и противодействие. Убежден, что на этом пути нас ждет успех.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бадов А. Деньги — дар Аллаха. Исламские банки выдвигают альтернативную западную модель финансирования экономики // Эксперт. 2000. № 4 (31 янв.). С. 16–19.
2. Журавлев А. Исламские финансы и их перспективы: Один источник и три составные части исламской финансовой системы: банкинг, инвестиционные фонды и сукук // Вестник НАУФОР. 2008. № 9. С. 28–39.
3. Шариатские стандарты *AAOIFI* переведут на русский и французский языки. 7.12.2015. [Электронный ресурс] <http://www.muslimeco.ru/onews/2305/> (дата обращения: 11.12.2015).
4. В Госдуме представлен законопроект, связанный с возможностью реализации исламского лизинга. 24.11.2015. [Электронный ресурс] <http://www.muslimeco.ru/onews/2282/> (дата обращения: 30.11.2015).

5. В Госдуму внесен законопроект по беспроцентным вкладам. 5.12.2015. [Электронный ресурс] <http://www.muslimeco.ru/onews/2301/> (дата обращения: 11.12.2015)
6. Малащенко А. Исламская альтернатива и исламистский проект: монография. М.: Весь мир, 2006. 221 с.
7. Журавлев А.Ю. Ислам и экономика. [Электронный ресурс] [http:// politeconomy.ng.ru., http://forum.aztop.com/index. php? showtopic=25595](http://politeconomy.ng.ru.,http://forum.aztop.com/index.php?showtopic=25595) (дата обращения: 8.12.2015).
8. Chowdhury Shahed Akbar. Islamic Banking: History and Development // Financial Express. URL: <http://old.thefinancialexpress-bd.com/2015/03/31/86909> (дата обращения: 8.12.2015).
9. Зарипов И.А. Исламские финансы: первый опыт и проблемы развития в банковском секторе, страховании и на финансовых рынках России. [Электронный ресурс] [http://отрасли-права.рф/ article/2710](http://отрасли-права.рф/article/2710) (дата обращения: 8.11.2015).
10. Журавлев А.Ю. Особенности функционирования исламских банков // Ближний Восток и современность. 2002. Вып. 14. С. 46–60.
11. Петров А.В., Зарипов И.А. Исламские банки: концепция, история возникновения, современное состояние и перспективы развития // Деньги и кредит. 2002. № 10. С. 51–55.
12. Зарипов И.А. Исламские принципы финансирования. Экспертное обсуждение в Ассоциации российских банков. [Электронный ресурс] http://arb.ru/b2b/discussion/islamskie_printsipy_finansirovaniya-9834871 (дата обращения: 22.08.2014).
13. Журавлев А.Ю. Концептуальные начала исламской экономики // Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты. 2004. С. 5–37.
14. Ahmad Shaikh Mahmud. Economics of Islam: a Comparative Study. Lahore, 1947.
15. Islamic Finance Prospects and Challenges, MIFC, 28.08.2015, Kuala-Lumpur, 128 p.
16. Ernst & Young. World Islamic Banking Competitiveness Report, 2014, London, 386 p.
17. IFSB Stability Report, IFSB, 2015, Kuala Lumpur, 288 p.
18. Mihalik Michael. Debt is Slavery and 9 Other Things I Wish My Dad Had Taught Me About Money/ October Mist Publishing, 2007 p. 44.
19. Melchionda Marina. Sardinia — Continent within Italy. Электронный ресурс: URL: <http://www.iitaly.org/14615/sardinia-continent-within-italy> (дата обращения: 3.12.2015).
20. Эскиндаров М.А. Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Первый Международный форум Финансового университета // Вестник Финансового университета. 2014. № 6. С. 6–9.
21. В Москве представили концепцию православной финансовой системы, которая выдержит любой кризис. Новости Newsru.com. 22.12.2014. [Электронный ресурс] http://www.newsru.com/religy/22dec2014/chaplin_banking.html (дата обращения: 30.12.2014).
22. Стенограмма заседания круглого стола «Альтернативный банкинг в России: перспективы и законодательная альтернатива», Комитет Госдумы по финансовому рынку, 15 мая 2015 г.

REFERENCES

1. Badov A. Money — Allah’s gift. Islamic banks put forward alternative western model of financing of economy [Den’gi — dar Allaha. Islamskie banki vydvigajut al’ternativnuju zapadnuju model’ finansirovaniya jekonomiki]. *Expert — Jekspert*, 2000, no. 4 (31 January), pp. 16–19 (in Russian).
2. Zhuravlev A. Islamic finance and their prospects: One source and three components of an Islamic financial system: banking, investment funds and sukuk [Islamskie finansy i ih perspektivy: Odin istochnik i tri sostavnye chasti islamskoj finansovoj sistemy: banking, investicionnyye fondy i sukuk]. *Messenger NAUFOR — Vestnik NAUFOR*, 2008, no. 9, pp. 28–39 (in Russian).
3. The sharia AAOIFI standards will translate into the Russian and French languages [Shariatskie standarty AAOIFI perevedut na russkij i francuzskij jazyki]. 7.12.2015. [Electronic resource] <http://www.muslimeco.ru/onews/2305/> (Accessed 11 Decembre 2015) (in Russian).
4. In the State Duma the bill connected with possibility of realization of Islamic leasing is submitted [V Gosdume predstavlen zakonoproekt, svjazannyj s vozmozhnost’ju realizacii islamskogo lizinga].

- 24.11.2015. [Electronic resource] <http://www.muslimeco.ru/onevs/2282/> (Accessed 30 November 2015) (in Russian).
5. The bill on interest-free deposits is introduced in the State Duma [V Gosdumu vnesen zakonoproekt po besprocentnym vkladam]. 5.12.2015. [Electronic resource] <http://www.muslimeco.ru/onevs/2301/> (Accessed 11 Decembre 2015) (in Russian).
 6. *Malashenko A.* Islamskaya alternative and Islamic project: monograph [Islamskaja al'ternativa i islamistskij projekt: monografija]. Moscow, Whole world, 2006, 221 p. (in Russian).
 7. *Zhuravlev A. Yu.* Islam and economy [Islam i jekonomika]. [Electronic resource] <http://politeconomy.ng.ru.>, <http://forum.aztop.com/index.php?showtopic=25595> (Accessed 8 Decembre 2015) (in Russian).
 8. Chowdhury Shahed Akbar. Islamic Banking: History and Development // Financial Express. URL: <http://old.thefinancialexpress-bd.com/2015/03/31/86909> (Accessed 8 Decembre 2015).
 9. *Zaripov I.A.* Islamic finance: the first experience and problems of development in the banking sector, insurance and in the financial markets of Russia [Islamskie finansy: pervyj opyt i problemy razvitija v bankovskom sektore, strahovanii i na finansovyh rynkah Rossii]. [Electronic resource] <http://branch-prava.rf/article/2710> (Accessed 8 November 2015) (in Russian).
 10. *Zhuravlev A. Yu.* Features of functioning of Islamic banks [Osobennosti funkcionirovanija islamskih bankov]. *Middle East and present — Blizhnij Vostok i sovremennost'*, 2002, vyp. 14, pp. 46–60 (in Russian).
 11. *Petrov A.V., Zaripov I.A.* Islamic banks: concept, emergence history, current state and prospects of development [Islamskie banki: koncepcija, istorija vznikovenija, sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitija]. *Money and credit—Den'gi i kredit*, 2002, no. 10, pp. 51–55 (in Russian).
 12. *Zaripov I.A.* Islamic principles of financing. Expert discussion in Association of the Russian banks [Islamskie principy finansirovanija. Jekspertnoe obsuzhdenie v Asociacii rossijskih bankov]. [Electronic resource] http://arb.ru/b2b/discussion/islamskie_printsipy_finansirovaniya-9834871 (Accessed 22 August 2014) (in Russian).
 13. *Zhuravlev A. Yu.* The conceptual beginnings of Islamic economy [Konceptual'nye nachala islamskoj jekonomiki]. *Islamic finance in the modern world. Economic and legal aspects— Islamskie finansy v sovremennom mire. Jekonomicheskie i pravovye aspekty*, 2004, pp. 5–24 (in Russian).
 14. *Ahmad Shaikh Mahmud.* Economics of Islam: a Comparative Study. Lahore. 1947.
 15. Islamic Finance Prospects and Challenges, MIFC, 28.08.2015, Kuala-Lumpur, 128 p.
 16. Ernst & Young. World Islamic Banking Competitiveness Report, 2014, London, 386 p.
 17. IFSB Stability Report, IFSB, 2015, Kuala Lumpur, 288 p.
 18. *Mihalik Michael.* Debt is Slavery and 9 Other Things I Wish My Dad Had Taught Me About Money. 2007. October Mist Publishing. P. 44.
 19. *Melchionda Marina.* Sardinia — Continent within Italy. URL: <http://www.iitaly.org/14615/sardinia-continent-within-italy> (Accessed 3 Decembre 2015).
 20. *Eskindarov M.A.* Economic policy of Russia in the conditions of global turbulence. First International forum of Financial university [Jekonomicheskaja politika Rossii v uslovijah global'noj turbulentnosti. Pervyj Mezhdunarodnyj forum Finansovogo universiteta] *Messenger of Financial university — Vestnik Finansovogo universiteta*, 2014, no. 6, pp. 6–9 (in Russian).
 21. In Moscow submitted the concept of an orthodox financial system which will sustain any crisis. News ru.com news [V Moskve predstavili koncepciju pravoslavnoj finansovoj sistemy, kotoraja vyderzhit ljuboj krizis. Novosti Newsru.com]. 22.12.2014. [Electronic resource] http://www.newsru.com/religy/22dec2014/chaplin_banking.html (Accessed 30 Decembre 2014) (in Russian).
 22. The shorthand report of a meeting of a round table “Alternative banking in Russia: prospects and legislative alternative”, State Duma Committee on the financial market, on May 15, 2015 [Stenogramma zasedanija kruglogo stola «Al'ternativnyj banking v Rossii: perspektivy i zakonodatel'naja al'ternativa», Komitet Gosdumy po finansovomu rynku, 15 maja 2015 g.] (in Russian).

УДК 338.12

ФИНАНСОВОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

ИГОНИНА ЛЮДМИЛА ЛАЗАРЕВНА,*доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Экономика и финансы»
Краснодарского филиала Финансового университета, Краснодар, Россия***E-mail:** LLIgonina@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Реализация современных задач экономического развития России в условиях усиления финансовых ограничений определяет необходимость формирования финансовой системы, призванной создать необходимые предпосылки для устойчивой экономической динамики, что актуализирует научную разработку проблемы влияния уровня финансового развития на экономический рост. В статье обобщены результаты теоретических и эмпирических исследований роли финансового сектора в экономике. Показано, что в силу коэволюции финансов и экономики финансовый сектор может быть как фактором экономического роста, так и источником экономической нестабильности. Обоснован комплексный подход к исследованию категориальной определенности финансового развития, включающий выделение его качественных и количественных характеристик. Проведен анализ финансового развития в российской экономике с использованием группы индикаторов, построенных на основе системы параметрических оценок финансового развития экспертов Всемирного банка и учитывающих структурно-функциональные особенности отечественной финансовой системы.

Полученные выводы позволили выделить наиболее существенные финансовые детерминанты экономического роста и обосновать ключевые направления политики развития отечественного финансового сектора.

Ключевые слова: финансовое развитие; экономический рост; финансовый сектор; финансовая система; финансовые институты и рынки.

FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH

LYUDMILA L. IGONINA,*ScD (Economics), Professor, Head of the Chair "Economy and Finance", Krasnodar branch of Financial University,
Krasnodar, Russia***E-mail:** LLIgonina@fa.ru

ABSTRACT

Modern development challenges of economic development of Russia in the face of increasing financial constraints determines the need to for the formation of the financial system, designed to create the necessary conditions for sustainable economic dynamics that are updated by the scientific development issues influence the level of financial development on economic growth. The paper generalizes the results of theoretical and empirical research on the financial sector role in the economy. We have shown that due to the co-evolution of finance and economy the financial sector could be both a factor of economic growth, and a source of economic instability. The paper proves a comprehensive approach to the study of financial development, including the allocation of its qualitative and quantitative characteristics. We have analyzed the financial development in Russian economy with the group of indicators that are based on a system of parametric estimates of the World Bank experts and take into account the structural and functional features of the domestic financial system.

The results allowed to identify the most significant financial determinants of economic growth and justify the key policy areas of the domestic financial sector.

Keywords: financial development; economic growth; the financial sector; the financial system; financial institutions and markets.

Проблема роли финансового сектора в общественном хозяйстве всегда занимала одно из центральных мест в экономических исследованиях. В последние десятилетия интерес к изучению влияния уровня финансового развития на реальную экономику существенно возрос, что обусловлено масштабными финансово-экономическими потрясениями, обострившими потребность в переосмыслении места и значения финансов в современном мире. В России актуальность данной проблемы связана, кроме того, со спецификой становления финансового сектора в условиях развития рыночных отношений, выражающейся в его относительном обособлении от реального сектора, а в новой ситуации — еще и с учетом активизации таких факторов, как усиление геополитической напряженности и уменьшение доступности долгосрочных финансовых ресурсов на западных рынках.

В экономической литературе существуют значительные расхождения в оценке влияния финансов на экономический рост. Р. Левин в своей работе, содержащей обзор теоретических и эмпирических разработок по данному вопросу [1], отмечает, что финансы даже не упоминаются в сборнике эссе по проблемам пионерных факторов развития экономики; лауреат Нобелевской премии Р. Лукас исключает финансы из ключевых детерминант экономического роста [2, с. 6]. С этих позиций финансы не вызывают экономический рост, а просто реагируют на изменение требований реального сектора.

Полярная точка зрения представлена в исследовании лауреата Нобелевской премии М. Миллера, утверждающего, что финансовые рынки способствуют экономическому росту [3, с. 14]. Более сдержанные выводы делают У. Бейджот, Й. Шумпетер, Дж. Герли и Е. Шоу, Р. Голдсмит и Р. Маккиннон, которые отстаивают идею о том, что игнорирование связи финансов и экономического роста существенно ограничивает понимание последнего. Такая специфика взглядов, по нашему мнению, прежде всего обусловлена различием исходных концептуальных конструкций, а также эволюцией финансов в ходе общественного развития, связанной с процессом перехода от

простых к более сложным формам, конкретно-исторической и страновой спецификой последних и отражением исторических этапов эволюции финансового сектора как объекта исследования в соответствии с логикой научного познания.

Господствующая на ранних стадиях становления финансовых институтов ортодоксальная позиция, согласно которой их деятельность сводилась исключительно к функции обеспечения хозяйственного оборота деньгами, по мере дальнейшего развития подверглась переосмыслению. В рамках неоклассической платформы экономической науки роль финансового сектора в общественном хозяйстве стала связываться с эффективным распределением ресурсов на основе преодоления неопределенности результата инвестирования и снижения риска вложений. Основоположник эволюционной теории Й. Шумпетер рассматривал эту роль через призму концепции развития, методологически разграничивая участие финансовых институтов в «хозяйственном кругообороте», предполагающем денежное опосредование рутинных хозяйственных процессов, и «процессе развития», требующем активизации рыночного финансирования инвестиций [4, с. 230].

Логика обоснования роли финансов в хозяйственной системе Дж. М. Кейнса основывалась на обращении к триаде фундаментальных психологических факторов («психологической склонности к потреблению, психологического предположения о будущем доходе от капитальных активов и психологического восприятия ликвидности» [5, с. 228], с помощью первого доказывалась ключевая роль инвестиций при формировании агрегированного выпуска, а последних двух — зависимость динамики инвестиций от функционирования финансового рынка. Его последователи, представители теории финансового кейнсианства (Х. Мински, Л. Рэй, Ч. Уолен и др.) сосредоточили свое внимание на исследовании финансовых аспектов аккумуляции производственного капитала в рыночной экономике.

Новая институциональная теория связала роль финансового сектора в экономическом развитии прежде всего со способностью

финансовых институтов концентрировать и транслировать информацию, уменьшать информационную асимметрию, обеспечивать исполнение контрактов и вследствие этого минимизировать трансакционные издержки. Финансовые системы, возникающие для нивелирования рыночных трений, естественно, влияют на распределение ресурсов во времени и пространстве, что, в свою очередь, воздействует на экономический рост [6, с. 12].

Широкое распространение, начиная с 90-х гг. XX века, получили эмпирические исследования влияния финансового сектора на экономический рост, включающие разработки на микроэкономическом, отраслевом, секторальном, макроэкономическом, межстрановом и межвременном уровнях. Механизмы воздействия финансового развития на экономический рост исследовались путем выделения таких каналов, как инвестиции, накопление человеческого капитала и общая производительность. Результаты полученных оценок оказались весьма неоднозначными и имели существенный разброс. Вместе с тем исследования продемонстрировали значимую положительную связь между функционированием финансового сектора и долгосрочным экономическим ростом, а также позволили выявить факторы финансового развития и каналы, посредством которых финансовый сектор воздействует на экономический рост. В целом данные показали, что:

- уровень финансового развития определяется действием различных детерминант, одни исследовательские программы рассматривают в их качестве правовые системы и макроэкономическую политику, воздействующие на формирование операций финансового сектора, другие концентрируются на политическом, культурном и географическом контексте;

- финансы оказывают более важное влияние на экономический рост через содействие повышению производительности труда и распределение ресурсов, чем через накопление капитала; вместе с тем канал первоначального накопления капитала в основном присутствует в развивающемся мире, в то время как канал производительности наиболее важен для промышленно развитых стран;

- развитие финансового сектора способствует уменьшению ограничений ликвидности и росту долгосрочных инвестиций компаний, что, в конечном счете, снижает волатильность инвестиций и стабилизирует процессы экономического роста, стимулирует инновационную деятельность фирм, формирование более эффективной структуры портфеля активов и выбор рациональных организационных форм с потенциальными последствиями для совокупного экономического роста;

- финансовое развитие оказывает непропорционально положительное влияние на секторы с избытком и недостатком финансовых ресурсов, наличием сильных и слабых будущих возможностей, доминированием малых или больших предприятий;

- страны с более развитым финансовым сектором характеризуются более быстрыми темпами экономического роста, при этом тип финансовой системы (с преимущественным развитием банков или капитальных рынков) не столь важен.

Результаты многих исследований продемонстрировали, что финансовый сектор, оказывая посредничество в аккумуляции сбережений общества и размещении их для наилучшего использования, имеет критически важное значение для роста экономики. Кроме того, моделирование динамического взаимодействия эволюции финансовой системы с экономическим ростом привело к пониманию того обстоятельства, что не только финансы следуют за производством, но и производство следует за финансами, т.е. имеет место коэволюция финансов и экономического роста [1].

Коэволюция, т.е. взаимодействие систем, приводит к трансформации развития каждой из них. В силу этих обстоятельств финансовый сектор может быть как фактором экономического роста, так и источником экономической нестабильности. Значимость этого тезиса обусловлена тем, что признание коэволюции финансов и экономического роста способно оказать воздействие на формирование соответствующего вектора политики в области развития финансового сектора, а также на направления дальнейших научных исследований в области выявления

нормативно-правовых и политических детерминант финансового развития.

В этом плане следует особо остановиться на тех недавних исследованиях финансового сектора, которые были более сосредоточены на его размерах [7, 8], а не посреднической функции. В частности, Р. Гринвуд и Д. Шарфштейн показали, что доля финансового сектора в валовом внутреннем продукте США в период с 1980 по 2006 г. возросла с 4,9 до 8,3%, т.е. в 1,7 раза. Основными факторами этого увеличения явились расширение кредитования и рост средств на управление активами, связанный с экспоненциальным ростом доходов финансового сектора. В ряде работ отмечалось, что финансовый сектор оказывает позитивное воздействие на экономический рост на ранних стадиях развития, но с определенного момента это воздействие становится отрицательным, так как он начинает конкурировать с другими секторами за ограниченные ресурсы, прежде всего квалифицированных работников, и извлекает чрезмерно высокую ренту благодаря низкой эффективности нерыночных механизмов.

Подробные объяснения подобной нелинейности отношения финансов и экономического роста даны в экономической литературе. Дополним, что сам по себе показатель доли финансового сектора в валовом внутреннем продукте (ВВП) является недостаточно информативным. Так, в России финансовый сектор к настоящему времени занимает долю в 5% ВВП (2005 г. — 3,2%, 2010 г. — 3,8%, 2013 г. — 4,2%), т.е. достиг примерно тех же масштабов, как и в Европейском Союзе (ЕС), где средний показатель по 17 странам составляет 5,1% ВВП. Между тем на этом основании вряд ли можно сделать вывод о его роли в экономике страны.

В данной связи возникает необходимость более полного осмысления понятия финансового развития. Указанный вопрос связан, на наш взгляд, с анализом как качественных, так и количественных характеристик финансового развития. Анализ качественных характеристик предполагает прежде всего обращение к функциям финансовой системы, а также способности финансовой системы к реализации этих функций. Финансовое развитие имеет

место, когда финансовые инструменты, рынки и посредники уменьшают, хотя и необязательно устраняют, асимметрию информации, операционные и трансакционные издержки и соответственно обеспечивают улучшение реализации функций финансовой системы [1].

Известно, что в экономической литературе имеются различные представления о функциях финансовой системы. Р. Левин выделяет пять ключевых функций финансовой системы: предоставление экономическим агентам информации о возможных инвестициях, мониторинг инвестиций и реализация корпоративного управления, управление рисками, мобилизация и аккумуляция накоплений, снижение издержек обращения (облегчение обмена товарами и услугами). Каждая из данных функций, по его мнению, может влиять на сбережения и инвестиционные решения и, следовательно, на экономический рост [1]. Р. Мертон и З. Боди считают, что финансовой системе присущи такие функции, как платежно-расчетная, объединение ресурсов и выделение долей в компании, временное, межотраслевое и межстрановое перераспределение экономических ресурсов, управление риском, предоставление информации о ценах, преодоление или смягчение проблем, связанных с информационной асимметрией. При этом финансовая система не выполняет данные функции, если не справляется с главной из них — временным, межотраслевым и межстрановым перераспределением экономических ресурсов, ориентированным на их оптимальное использование [6]. Таким образом, финансовое развитие предполагает совершенствование реализации ключевых функций финансовой системы в должном качестве и нужном объеме.

В количественном аспекте финансовое развитие характеризуется различными показателями. В частности, для оценки финансового развития можно использовать комплекс параметров, предложенный экспертами Мирового банка, который включает группы индикаторов: финансовой глубины (размера финансовых институтов и рынков); финансовой инклюзивности (степени доступности финансовых услуг для экономических агентов); устойчивости финансовых институтов и рынков; эффективности

финансовых институтов, финансовых рынков и операций. Методика расчета этих индикаторов различается в зависимости от целей исследования и используемого массива данных, что обеспечивает достаточную адаптивность методического инструментария при общей концептуальной основе. Представим с помощью указанного подхода общую картину финансового развития в России.

Оценим прежде всего показатели финансовой глубины. Под финансовой глубиной экономики понимается ее пронизанность финансовыми отношениями, насыщенность деньгами, финансовыми инструментами и институтами. Соответственно индикаторами финансовой глубины являются показатели, отражающие уровень монетизации экономики, удельный вес сегмента или института финансового рынка относительно ВВП либо другого финансового индикатора. Уровень монетизации экономики определяется, как правило, как отношение денежного агрегата М2 к ВВП. Глубина развития финансовых рынков может характеризоваться такими показателями, как отношение финансовых активов (активы банков, капитализация акций, долговые ценные бумаги в обращении) к ВВП или как сумма внутреннего кредита и объема рынка ценных бумаг в процентном отношении к ВВП.

Расчет уровня монетизации в России показывает, что насыщенность экономики деньгами (финансовыми инструментами, финансовыми активами) растет, но остается ниже 60%, в то время как в странах развитой экономики этот показатель существенно выше. Финансовые активы России в 2013 г. составили 150% ВВП (в Китае — 347%, США — 448%). В 2000–2007 гг. показатель глубины развития финансовых рынков в отечественной экономике быстро рос (прежде всего за счет роста спекулятивной капитализации фондового рынка), в 2008 г. резко понизился, затем, после короткого периода восстановления, начиная с 2010 г., опять стал снижаться. В 2014 г. капитализация российского рынка акций сократилась с 766 до 448 млрд долл., фондовый индекс РТС снизился более чем на 45 п. п. (с 1400 до 791). Между тем объем совокупных активов российских банков достиг в 2014 г.

76,7 трлн руб., что составило 108% ВВП против 85% ВВП в 2013 г. Таким образом, положительная динамика банковских активов смягчила снижение фондовой составляющей показателя финансовой глубины.

Институциональный состав финансового сектора российской экономики на начало 2015 г. был представлен 834 действующими кредитными организациями, 416 страховыми организациями, 1534 паевыми инвестиционными фондами, 120 негосударственными пенсионными фондами. Структура активов институтов отечественного финансового сектора всегда характеризовалась доминированием банков над небанковскими финансовыми институтами [6]; в последние годы в условиях высокой волатильности фондовых рынков происходит дальнейшее усиление их позиций (рис. 1).

Оценки финансовой инклюзивности связаны с определением степени доступности финансовых услуг для экономических агентов. Как правило, они основываются на опросах и из-за различий в методологии проведения дают неоднозначные результаты. Более устойчивые данные могут быть получены, по нашему мнению, на основе официальной статистики. Так, рассматривая эту проблему применительно к российским предприятиям, можно оценить степень доступности финансовых услуг для них прежде всего с позиций возможностей фондирования деятельности путем сопоставления данных о рентабельности активов предприятий и процентных ставок по кредитам. Анализ показывает, что ставка процента по кредитам для корпоративного сектора в 2010–2012 гг. колебалась от 9 до 24% годовых: для самых надежных заемщиков — 9%, средних компаний — 14–16%, мелких — 19–24%, что выше инфляции соответственно на 2,5; 7,5–9,5; 12,5–17,5 п. п.; в то же время рентабельность активов по экономике в целом снизилась с 10,4% в 2007 г. до 6,1% в 2012 г. В кризисных условиях разрыв между средней стоимостью кредитных ресурсов и уровнем рентабельности возрос с 1,5–2 до 2,5–3 раз. Сокращение доступности кредита привело не только к падению производства и инвестиций, но и цепочке дефолтов предприятий, сталкивающихся с невозможностью рефи-

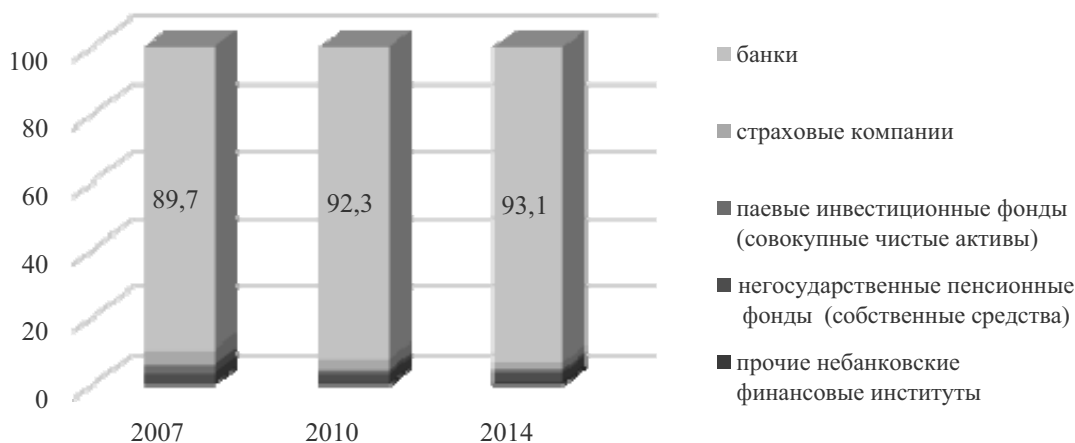


Рис. 1. Структура активов российских финансовых институтов, %

Источник: данные Банка России. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 14.06.2015).

нансирования своих обязательств. За I квартал 2015 г., по данным Единого федерального реестра, количество компаний-банкротов выросло на 22% — до 3765.

Доступ российских предприятий к ресурсам фондового рынка имеет ряд еще более значительных ограничений. Первичный рынок, по данным НАУФОР, остается фактически закрытым, поскольку российские эмитенты основную часть финансирования привлекают за рубежом. В 2011 г. было проведено 11 IPO, из них 10 за рубежом, в 2012 г. — 7 (6 за рубежом), в 2013 г. — 7 (3 за рубежом) и в 2014 г. — 1 (за рубежом). Неблагоприятная конъюнктура привела к значительному росту волатильности котировок и доходности российских корпоративных ценных бумаг. Дивидендная доходность акций в России более чем в 2 раза превысила аналогичный показатель США и почти в 4 раза — Китая (табл. 1).

Низкая степень доступности ресурсов фондового рынка обусловлена также чрезмерной концентрацией собственности в акционерных капиталах и незначительной долей акционерных капиталов, находящихся в свободном обращении (коэффициент *free float*, по оценкам, составляет 20–30%). Важным следствием такой ситуации является ослабление мотивации предприятий к реальному инвестированию и снижение предпочтения к альтернативным вложениям средств. Объемы финансовых вложений средних и крупных предприятий

существенно превышают объемы инвестиций в основной капитал (в 2012 г. — в 5,3 раза, в 2013 г. — в 5,4, а в 2014 г. — в 5,8 раза). Степень доступности финансовых услуг для населения России оценивается как недостаточная в силу различных причин. Согласно мнению экспертов Агентства по страхованию вкладов, около 40% жителей страны не имеют банковского вклада или счета в банке, поскольку их доходы направляются только на финансирование текущего потребления (см. Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2012/03/12/banki.html>; дата обращения: 14.06.2015).

По результатам анализа Центра социологических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ «Евробарометр в России» большая часть населения предпочитают хранить деньги в наличной форме, прежде всего в силу недоверия к официальным финансовым институтам (две трети опрошенных); по сравнению со странами Западной Европы финансовая активность населения России ниже в 1,5–2 раза (см. Евробарометр в России: Неучастие и недоверие // Ведомости. 10.06.2013. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=5010354>; дата обращения: 14.06.2015).

Преобладающей формой организованных сбережений населения России остаются банковские вклады (более 90% от общей суммы сбережений населения во вкладах и ценных бумагах). По данным НАУФОР, в 2013 г. количество

Таблица 1

Дивидендная доходность акций в ряде стран мира

Год	Англия	Германия	США	Франция	Китай	Бразилия	Россия
2000	2,26	2,03	1,66	1,05	0,26	1,92	3,08
2005	3,01	2,14	2,31	2,23	2,93	4,09	1,92
2006	3,13	2,23	2,15	2,48	1,39	3,08	1,26
2007	3,36	2,43	2,26	2,95	0,54	2,32	1,30
2008	5,38	5,23	3,60	5,40	2,15	4,69	6,14
2009	3,47	3,50	2,64	3,49	1,12	2,63	1,56
2010	3,17	2,74	2,48	3,96	1,18	3,45	1,81
2011	3,93	4,11	2,60	4,90	1,72	4,08	2,79
2012	3,95	3,39	2,65	3,87	2,04	4,23	4,52
2013	3,64	2,83	2,08	3,14	2,41	4,01	3,78
2014	4,65	2,74	2,18	3,31	1,62	4,68	5,38

Источник: Bloomberg. URL: <http://www.bloomberg.com> (дата обращения: 14.06.2015).

индивидуальных инвесторов в акции составило 0,9 млн человек, или 0,6% населения (для сравнения: в Великобритании — 21,6% населения, Германии — 5,7, Китае — 9,9%), количество инвесторов, выбравших инвестиции при посредничестве паевых фондов, — 0,3 млн человек (0,2% населения) (см. Российский фондовый рынок 2013. События и факты. Обзор. Национальная ассоциация участников фондового рынка. URL: <http://www.naufog.ru>; дата обращения: 14.06.2015).

Рассмотренные тенденции обуславливают высокие риски, снижающие устойчивость финансового сектора. Российский финансовый сектор остается уязвимым и по отношению к внешним шокам: изменению темпов роста мировой экономики, ценовой конъюнктуры на рынках топливно-энергетических ресурсов, ликвидности мировых финансовых рынков, притокам и оттокам иностранных капиталов, финансовым инфекциям.

Степень эффективности финансовых институтов и рынков как медиаторов инвестиционного капитала может быть оценена, в частности, таким индикатором, как доля ресурсов финансового сектора в общем объеме источников финансирования инвестиций в основной капитал. Анализ данного индикатора

свидетельствует о том, что в последние годы доля кредитов банков в совокупном объеме источников финансирования инвестиций в основной капитал составляет 8–10%, а вот доля ресурсов институтов фондового рынка является незначительной (табл. 2).

Данные табл. 2 отчетливо демонстрируют, что процесс концентрации финансового капитала в банковской сфере не привел к повышению их роли в финансово-инвестиционном обеспечении реального сектора экономики. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., где банковской системе отведено ключевое место в финансировании хозяйственной динамики, доля банков в источниках финансирования инвестиций в основной капитал к 2020 г. должна достичь 20–25%. Решение этой задачи представляется достаточно сложным, поскольку, несмотря на рост номинальных масштабов банковского кредитования, сумма предоставленных предприятиям кредитов в реальном выражении не превышает уровень 2008 г., а их доля в общем объеме выданных банками кредитов имеет тенденцию к снижению.

Участие банков в финансировании инвестиций в основной капитал выражается прежде

Ресурсы финансового сектора в совокупном объеме источников финансирования инвестиций в основной капитал, %

Источник финансирования	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кредиты банков	2,9	8,3	9,5	10,4	11,8	10,3	9,0	8,6	8,4	10,0	9,3
Средства от эмиссии акций	0,5	3,1	2,3	1,8	0,8	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9
Средства от выпуска корпоративных облигаций	0,0	0,3	0,04	0,1	0,1	0,1	0,01	0,00	0,04	0,02	0,1
Итого	3,4	11,7	11,84	12,3	12,7	11,4	10,11	9,6	9,44	11,02	10,3

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>

всего в инвестиционном кредитовании. По расчетам [9, с. 6], показатели доли инвестиционных кредитов в общем объеме банковских кредитов организациям и в общем объеме банковских кредитов, предоставленных организациям на срок более 1 года, имели тенденцию к стабильному снижению, в целом за период с 2008 по 2014 г. они сократились соответственно в 1,5 и 2 раза (рис. 2). Налицо сокращение вклада российских банков в прирост инвестиций в основной капитал, в то время как острота проблем достижения устойчивых темпов роста отечественной экономики требует его существенного повышения.

Рассмотренные индикаторы не могут непосредственно измерить степень реализации функций финансовой системы, что определяет вектор их дальнейшего развития. Вместе

с тем проведенный анализ все же позволяет сделать вывод о том, что отечественный финансовый сектор отличается низким уровнем глубины, недостаточной степенью доступности финансовых услуг для экономических агентов, устойчивостью и эффективностью финансовых институтов и рынков. В кризисный период эти структурно-функциональные характеристики существенно ухудшились. Финансовая система не выполняет в полной мере свои функции по перераспределению имеющихся ресурсов с целью их оптимального использования, что не способствует развитию национальной экономики.

Формирование финансового сектора, ориентированного на достижение устойчивого экономического роста, требует торможения различных форм дестабилизации финансовой



Рис. 2. Доля инвестиционных кредитов в общем объеме банковских кредитов, предоставленных организациям на срок более 1 года

сферы, существенного изменения финансовых пропорций и перераспределения финансовых потоков. В свою очередь, реализация этих задач возможна лишь на основе создания новой модели экономического развития, конкурентоспособность которой прежде всего определяется потенциалом не связанных с топливно-сырьевыми ресурсами внутренних источников финансирования, которые должны быть доступными для инвесторов.

Реконструкция российского финансового сектора не должна сводиться к осуществлению паллиативных мер, связанных с необходимостью решения острых задач кризисного периода. Необходима разработка целеориентированной программы, охватывающей в стратегическом контексте комплекс взаимосвязанных направлений, обеспечивающих кардинальное изменение сложившейся ситуации:

- повышение уровня финансового развития и финансовой глубины экономики, способствующее росту конкурентоспособности финансовой системы до уровня, сопоставимого с финансовыми системами развитых стран;
- переход к новым инструментам денежно-кредитного регулирования, обеспечивающим спрос экономики на деньги, базирующимся на пополнении ликвидности за счет рефинансирования банков ЦБ РФ. Выбор денежно-кредитных инструментов должен исходить из тенденций и требований экономического развития, при учете взаимосвязи денежно-кредитной политики с процессом воспроизводства. При этом денежно-кредитная политика должна быть направлена на гарантированное обеспечение экономического роста при темпах инфляции, не блокирующих инвестиционную активность. Критериями эффективности денежно-кредитных инструментов служат степень обеспеченности экономических субъектов деньгами, уровень трансакционных издержек получения кредитов, издержек функционирования банковской системы и фондового рынка, наиболее полное использование национальных сбережений на нужды экономики;
- разработка и запуск механизмов, гарантирующих ориентацию денежных потоков на поддержку производства. Такие механизмы связаны прежде всего с повышением эффек-

тивности государственных институтов развития, осуществляющих путем долевого софинансирования поддержку приоритетных инвестиционных и инновационных проектов, а также крупных инфраструктурных проектов, способствующих преодолению инфраструктурных ограничений для роста экономики, рациональному использованию природных ресурсов и развитию высоких технологий;

- понижение ключевой ставки до уровня, сопоставимого с темпом прироста инфляции, и переход от усредненного регулирования уровня ставок к дифференцированному, предполагающему более высокие ставки по краткосрочным инструментам при обеспечении доступности кредита для финансирования текущих расходов и более низкие ставки по долгосрочным инструментам, что повысит доступность кредита для инвестиций;
- стимулирование сбережений населения, введение новых форм и видов вкладов, развитие рынка депозитных сертификатов и иных мер, направленных на удлинение пассивной базы банков, размещение на счетах банков средств пенсионных накоплений по льготным ставкам, но с определенными условиями по их целевому использованию; повышение финансовой грамотности населения; адаптация финансовых инструментов, условий их выпуска и обращения к инвестиционным предпочтениям граждан;
- повышение доступности финансовых услуг, создание правовых, инфраструктурных и административных условий для организации на всей территории страны сети финансовых институтов, обеспечивающих однородность и равнодоступность финансового пространства, формирование и диверсификацию сети банковского обслуживания путем снятия территориальных ограничений на открытие операционных офисов; стимулирование развития фондовых центров и специализированных широко разветвленных сетей размещения ценных бумаг; становление агентской модели продажи финансовых услуг; законодательное закрепление и развитие технологий электронных и мобильных платежей, дистанционного финансового обслуживания; нормативно-правовое признание и внедрение новых платежных инструментов, в том числе электронных денег;

- повышение доступности и устойчивости финансового рынка, рост количества эмитентов и инвесторов, развитие банковского кредитования инвестиционных и инновационных проектов, существенное увеличение активов небанковских финансовых институтов, рост уровня покрытия страхованием рисков в экономике с текущих 10–15 до 50–60%;

- реструктуризация и укрепление финансовой системы, совершенствование ее регулирования, контроль системных рисков. В основе современных стратегий развития национальной финансовой системы с учетом общих тенденций ее развития, возможностей и угроз должны быть определены соразмерность масштабам экономики и способность обеспечить стране экономический суверенитет и конкурентоспособность на международной арене; эффективность, вы-

ражающаяся в трансформации внутренних сбережений в инвестиции с наименьшими транзакционными издержками; содействие переходу к инновационному типу воспроизводства путем создания механизма финансового обеспечения инновационных приоритетов; формирование финансовой базы для экспансии российского бизнеса на внешние рынки и проведения государственной политики по укреплению финансового суверенитета; преодоление функциональных, структурных и территориальных разрывов финансового развития. Развитие финансового сектора должно рассматриваться только в контексте его роли в экономике и развитии страны.

Комбинирование всех указанных направлений будет способствовать финансовому развитию, обеспечивающему устойчивый рост национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. *Levine R.* Finance and growth: theory and evidence. Working Paper, 2004, no 10766. URL: <http://www.nber.org/papers/w10766> (Accessed 5 June 2015).
2. *Lucas R. E.* On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 1988, no 22, pp. 3–42.
3. *Miller M. H.* Financial Markets and Economic Growth. *Journal of Applied Corporate Finance*, 1998, no 11, pp. 8–14.
4. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с. / *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development [Teorija jekonomicheskogo razvitija]. Moscow, Progress, 1982, 455 p. (in Russian).
5. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с. / *Keynes J.* General Theory of Employment, Interest and Money [Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg]. Moscow, Helios ART, 2002, 352 p. (in Russian).
6. *Merton R. C., Bodie Z.* A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment. *The Global Financial System: A Functional Perspective*, Eds: D.B. Crane, et al., Boston, MA: Harvard Business School Press, 1995, pp. 3–31.
7. *Greenwood R., Scharfstein D.* The Growth of Modern Finance. Harvard Business School and NBER, 2012, July. URL: http://www.people.hbs.edu/dscharfstein/growth_of_modern_finance.pdf (Accessed 1 June 2015).
8. *Haldan A., Brennan S., Madouros V.* The contribution of the financial sector — miracle or mirage? *The Future of Finance: The LSE Report*. URL: <https://harr123et.files.wordpress.com/2010/07/futureoffinance-chapter21.pdf> (Accessed 1 June 2015).
9. *Игонина Л.Л.* Банки и инвестиционный процесс // *Финансы и кредит*. 2008. № 27. С. 2–9 / *Igonina L.L.* Banks and investment process [Banki i investicionnyj process]. *Finances and Credit — Finansy i kredit*, 2008, no 27, pp. 2–9 (in Russian).
10. *Игонина Л.Л.* Российские финансовые институты: особенности функционирования и тенденции развития в современных условиях // *Финансовая аналитика: Проблемы и решения*. 2011. № 4. С. 2–9 / *Igonina L.L.* Russian financial institutions: features of functioning and development trends in modern conditions [Rossijskie finansovye instituty: osobennosti funkcionirovanija i tendencii razvitija v sovremennyh uslovijah]. *Financial analytics: problems and solutions — Finansovaja analitika: Problemy i reshenija*, 2011, no 4, pp. 2–9 (in Russian).



ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

УДК 336(201.3)

СИСТЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

ГРИЩЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, аттестованный аудитор Минфина России, доцент кафедры «Финансовый менеджмент», Московский городской университет управления Правительства Москвы, докторант Финансового университета, Москва, Россия

E-mail: grishchenko7@gmail.com

АННОТАЦИЯ

Политические и экономические изменения, происходящие в России в последние десятилетия, явились условием возникновения новых юридических форм и понятий, к числу которых относятся и некоммерческие организации. Дискуссия о необходимости совершенствования системы налогового контроля некоммерческих организаций ведется давно. В статье проанализировано национальное законодательство в отношении некоммерческих организаций и сделан вывод об отсутствии действующей системы идентификации некоммерческих организаций для целей налогового администрирования. Исследованы финансовые отчеты некоммерческих организаций на основе базы системы СПАРК, предложена система идентификации некоммерческих организаций путем унификации организационно-правовых форм некоммерческих организаций и сведения всех их к конечному числу типов: условно бесприбыльные и прибыльные некоммерческие организации.

Ключевые слова: некоммерческие организации; система идентификации; налоговое администрирование; налоговая идентификация; налоговая проверка.

AN IDENTIFICATION SYSTEM FOR NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS FOR TAX ADMINISTRATION PURPOSES

ALEXEI V. GRISHCHENKO,

PhD (Economics), certified auditor of the Finance Ministry of Russia, associate professor of the Financial Management Department, Moscow City University of Management under the Moscow Government, post-doctoral student at Financial University, Moscow, Russia

E-mail: grishchenko7@gmail.com

ABSTRACT

Political and economic changes occurring in Russia in the past decades caused the emergence of new legal forms and concepts including non-commercial organizations. The discussion of the need to improve the system of tax control over non-commercial organizations has been going on for a while. The paper analyzes the national legislation concerning non-commercial organizations and makes a conclusion that at present an effective system of identifying non-commercial organizations for the purposes of tax administration does not exist. The

financial statements of non-commercial organizations based on the SPARK database have been studied; a system of identification of non-commercial organizations through the unification of legal forms of non-commercial organizations and bringing the latter to a finite number of types: conventionally profitless non-commercial and profitable non-commercial organizations are proposed.

Keywords: non-commercial organizations; identification system; tax administration; tax identification; tax audit.

О тличительной чертой некоммерческих организаций является весьма значительное разнообразие видов деятельности, которыми они занимаются. Кроме того, существенный потенциал их развития содержится в социальной сфере, сфере образования, науки, культуры, искусства, спорта, духовной, политической и других сферах деятельности. До принятия закона № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (до 1 сентября 2014 г.) перечень организационно-правовых форм, в которых можно было создать некоммерческую организацию, являлся открытым: п. 3 ст. 50 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) содержал формулировку «а также в других формах, предусмотренных законом». При этом Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» устанавливал формы, которые ГК РФ прямо не называл: общины коренных малочисленных народов Российской Федерации, казачьи общества и т.д. [1, с. 47].

В результате изменений, внесенных в гражданское законодательство с 1 сентября 2014 г., перечень форм некоммерческих организаций стал закрытым (п. 3 ст. 50 ГК РФ, подп. «б» п. 3 ст. 1 Закона № 99-ФЗ). Это означает, что некоммерческую организацию можно создать только в одной из тех организационно-правовых форм, которые прямо названы в Гражданском кодексе РФ. Всего глава 4 ГК РФ предусматривает 11 организационно-правовых форм некоммерческих организаций.

В результате с введением закрытого перечня видов некоммерческих организаций идентификации некоммерческих организаций для целей налогового администрирования как целостной системы не существует.

Следует отметить, что в настоящий момент имеется определенная специфика исчисления и уплаты налогов и сборов в отношении некоммерческих организаций:

- исчисление и уплата налогов в части осуществления предпринимательской (коммерческой) деятельности производятся некоммерческими организациями в общеустановленном порядке;
- в части осуществления уставной (некоммерческой) деятельности из налогообложения исключаются основные доходы некоммерческих организаций;
- все некоммерческие организации признаются плательщиками налога на прибыль организаций;
- объектами налогообложения некоммерческих организаций являются имущество, транспортные средства, земля, доход, прибыль, операции по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, другие объекты, имеющие стоимостную, количественную или физическую характеристику;
- в отношении отдельных категорий налогоплательщиков введены льготы по налогу на прибыль организаций, добавленную стоимость, налогу на имущество организаций и земельному налогу;
- особый порядок налогообложения прибыли предусмотрен в случае получения средств целевого финансирования;
- некоммерческие организации могут применять специальные налоговые режимы;
- некоммерческая организация выступает в качестве налогового агента.

Таким образом, система налогообложения некоммерческих организаций фактически подстраивалась под многообразие форм и видов некоммерческих организаций путем введения в законодательство новых налоговых льгот и освобождений в отношении некоммерческих организаций.

В то же время данная система не учитывает:

- проблемы определения объекта налогообложения по доходам, самостоятельно полученным некоммерческими организациями, которые облагаются налогами на общих основаниях независимо от того, какова природа этих доходов (от активной или пассивной экономической деятельности); получен ли доход от деятельности, прямо связанной с уставными целями; на что расходуется полученная прибыль;
- вопросы унификации налогообложения путем создания для однотипной уставной деятельности различных некоммерческих организаций равных налоговых условий;
- отсутствие методики оценки налоговых рисков некоммерческих организаций;
- проблемы коммерциализации некоммерческих организаций.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что на уровне национального законодательства нет разработанной системы идентификации некоммерческих организаций для целей налогового администрирования.

При этом следует учитывать, что описанные выше проблемы имеют существенное значение не только для отечественного правопорядка, но также и для мировой экономики, ибо возрастающая деловая активность некоммерческих организаций характерна как для стран с переходной экономикой, так и для экономически развитых государств.

В этой связи определенный интерес для российской практики представляет американский подход к классификации некоммерческих организаций. В его основу положен критерий области или сферы деятельности некоммерческой организации. Исходя из применяемых в США стандартов был сформулирован общий подход, разделяющий некоммерческие организации на четыре отдельные категории:

- организации здравоохранения;
- образовательные учреждения;
- благотворительные организации;
- прочие некоммерческие организации (братства, профсоюзы, музеи, библиотеки, общественные союзы).

Основное преимущество такого подхода заключается в том, что в США для каждого из указанных выше основных типов некоммерческих организаций за долгое время развития нормативного регулирования были разработаны свои налоговые и учетные стандарты [2, с. 110].

Заметим, что и американский вариант классификации имеет недостатки. Зачастую очень трудно определить профиль деятельности организации. Например, организация, специализирующаяся на оказании услуг семьям с детьми-инвалидами, одновременно работает с семьей, она может с полным правом считаться также медицинской, благотворительной и т.п. [3, с. 124]. Так что профиль деятельности, как и в российском праве, весьма условен. Практически все некоммерческие организации многопрофильные. Так, например, образовательная деятельность буквально пронизывает общественные организации разного профиля. Особенно много пересечений образовательного профиля с организациями просветительского, творческого и молодежного профиля. Представляется целесообразным провести исследование, которое будет базироваться на анализе данных финансовой отчетности некоммерческих организаций, содержащейся в базе системы СПАРК (Система профессионального анализа рынков и компаний Спарк-интерфакс. URL: <http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx>, дата обращения: 10.05.15).

Наиболее справедливыми критериями отбора некоммерческих организаций, по мнению автора, являются: организационно-правовая форма некоммерческой организации (НКО), показатель выручки, прочих доходов и чистая прибыль за 2013 г.

Выборка из базы юридических лиц СПАРК организаций, имеющих статус некоммерческих, показала, что перечень отраслей, в которых НКО занимаются деятельностью, приносящей доход, достаточно широка и включает: потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации и союзы, товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, общины коренных малочисленных народов России, фонды, учреждения, религиозные организации, автономные

некоммерческие организации, публично-правовые компании. Попутно заметим, что с принятием Федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ словосочетание «предпринимательская деятельность некоммерческой организации» заменено на дефиницию «некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность».

На практике исследование 1000 отчетов о финансовых результатах НКО, имеющих показатель «чистая прибыль», продемонстрировало, что, как правило, большинство некоммерческих организаций занимаются иной деятельностью, приносящей доход. А именно получают доходы от участия в других организациях, проценты и прочие доходы. На *рис. 1* представлена структура доходов некоммерческих организаций. Анализ показал, что наибольшую долю в источниках финансирования НКО, без учета целевых поступлений, составляют прочие доходы — 50%, доходы от участия в других организациях — 29%, прибыль от продаж — 15%; наименьшую долю в источниках финансирования занимают проценты к получению — 6%.

Исследование двух новых глобальных групп, выделенных в гражданском законодательстве (некоммерческих унитарных организаций и некоммерческих корпоративных организаций), показало, что в 2013 г. НКО, являющиеся унитарными, получили выручку в среднем на 1000 организаций в размере

337 млн руб., а корпоративные НКО — 262 млн (*рис. 2*).

В *таблице* приведен перечень НКО (корпоративных, унитарных), имеющих максимальный показатель чистой прибыли за 2013 г. Так, первое место занимает государственная корпорация «Ростехнологии», чистая прибыль которой в 2013 г. составила 69 060 млн руб. Показатель средней чистой прибыли на 1000 некоммерческих организаций с максимальной чистой прибылью составляет 103 млн руб. При этом размер выручки от продаж у некоммерческих организаций, попавших в выборку, неоднороден и варьируется в диапазоне от 50 122 («Солнечный ветер», некоммерческое образовательное учреждение «ЦЕНТР») до 41 млн руб. («СОМЕТ», учебно-исследовательский центр).

Изложенные выше особенности получения доходов потребовали обработки финансовой отчетности 11 000 некоммерческих организаций за 2013 г. по показателям чистой прибыли или убытка.

В данном случае в соответствии с классификацией ГК РФ определен средний показатель чистой прибыли на одну некоммерческую организацию, попавшую в выборку (*рис. 3*). Максимальный размер чистой прибыли у госкорпорации «Ростехнологии» составил 69 060 млн руб., а средний показатель чистой прибыли по группе госкорпораций — 1 901 млн руб. В то же время средний показатель чистой прибыли

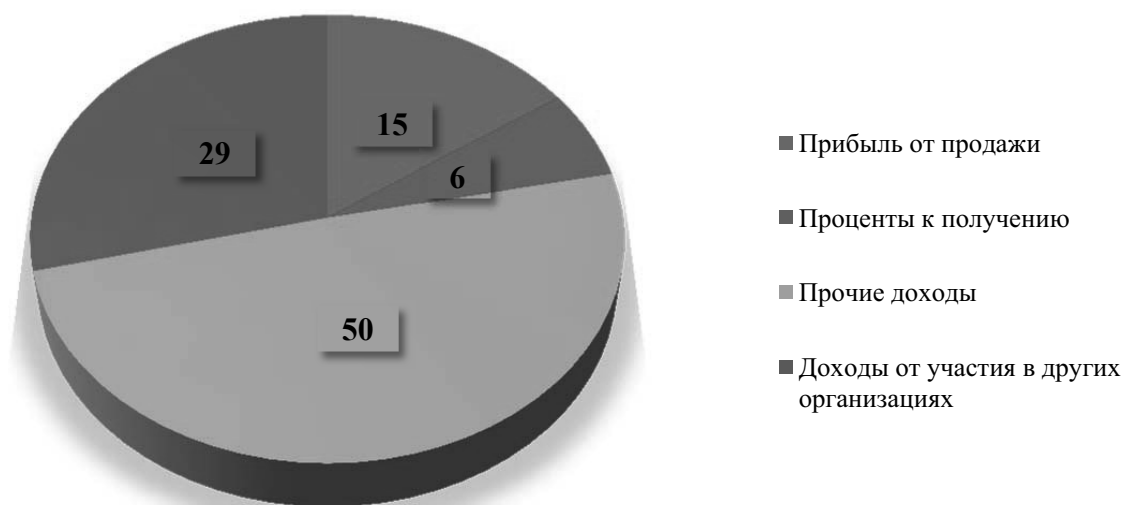


Рис. 1. Доля источников финансирования НКО от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход (средний показатель на 1000 организаций), %

Источник: составлено автором по данным системы СПАРК.

Средний показатель выручки от продаж

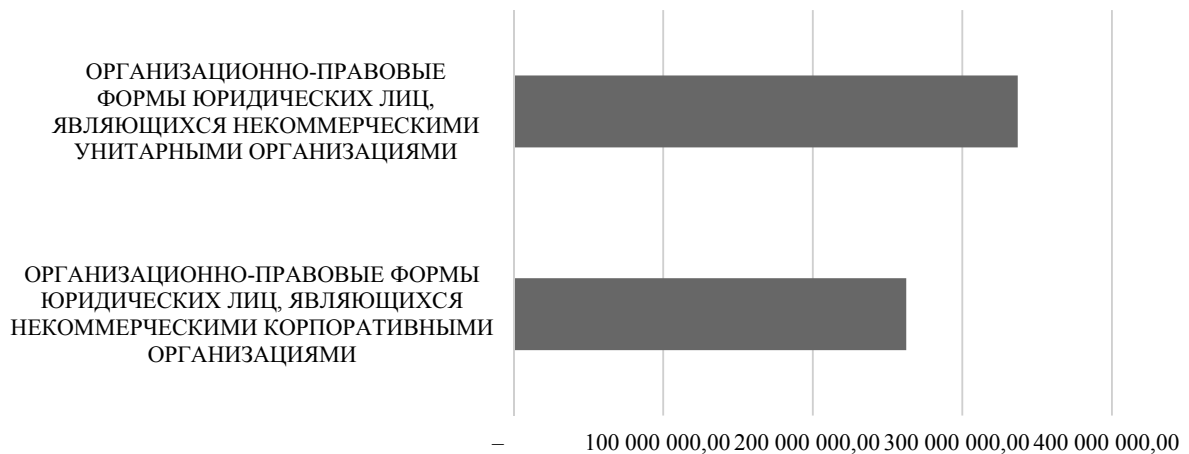


Рис. 2. Средний показатель выручки от продаж по некоммерческим унитарным и некоммерческим корпоративным организациям

Источник: составлено автором по данным системы СПАРК.

по некоммерческим партнерствам и фондам составил 61 млн и 17 млн руб. соответственно. В свою очередь, религиозные организации и товарищества собственников недвижимости показали в 2013 г. убыток.

Следует отметить, что необходимо использовать различные подходы к классификации некоммерческих организаций в соответствии с целями унификации налогообложения для типов (групп) налогоплательщиков — некоммерческих

организаций [4, с. 37]. При этом необходимо учитывать, что в соответствии с ГК РФ перечень организационно-правовых форм некоммерческих организаций является закрытым, но при этом практически невозможно установить исчерпывающий перечень видов деятельности некоммерческих организаций.

Предлагаемая система идентификации некоммерческих организаций для целей налогового администрирования должна быть основана

Топ-10 некоммерческих организаций по показателю «чистая прибыль» за 2013 г.

Место	НКО	Чистая прибыль, руб.
1-е	«Ростехнологии», госкорпорация	69 060 425 000
2-е	«Росатом», госкорпорация	19 019 604 000
3-е	Оргкомитет СОЧИ-2014, АНО	9 372 400 000
4-е	ЭККОН, НП	9 341 607 000
5-е	ЭГИДА, НП	4 422 976 000
6-е	СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА, СФ	4 349 544 000
7-е	РЕНТАЛПАРТ, НП	3 755 237 000
8-е	ЛИСТПАРТ, НП	3 684 203 000
9-е	РИКЕЛЬМ, НП	3 648 154 000
10-е	РЕСКОНТ, НП	3 628 585 000

Примечание: АНО — автономная некоммерческая организация; НП — некоммерческое партнерство; СФ — страховой фонд.

Источник: составлено автором по данным системы СПАРК.

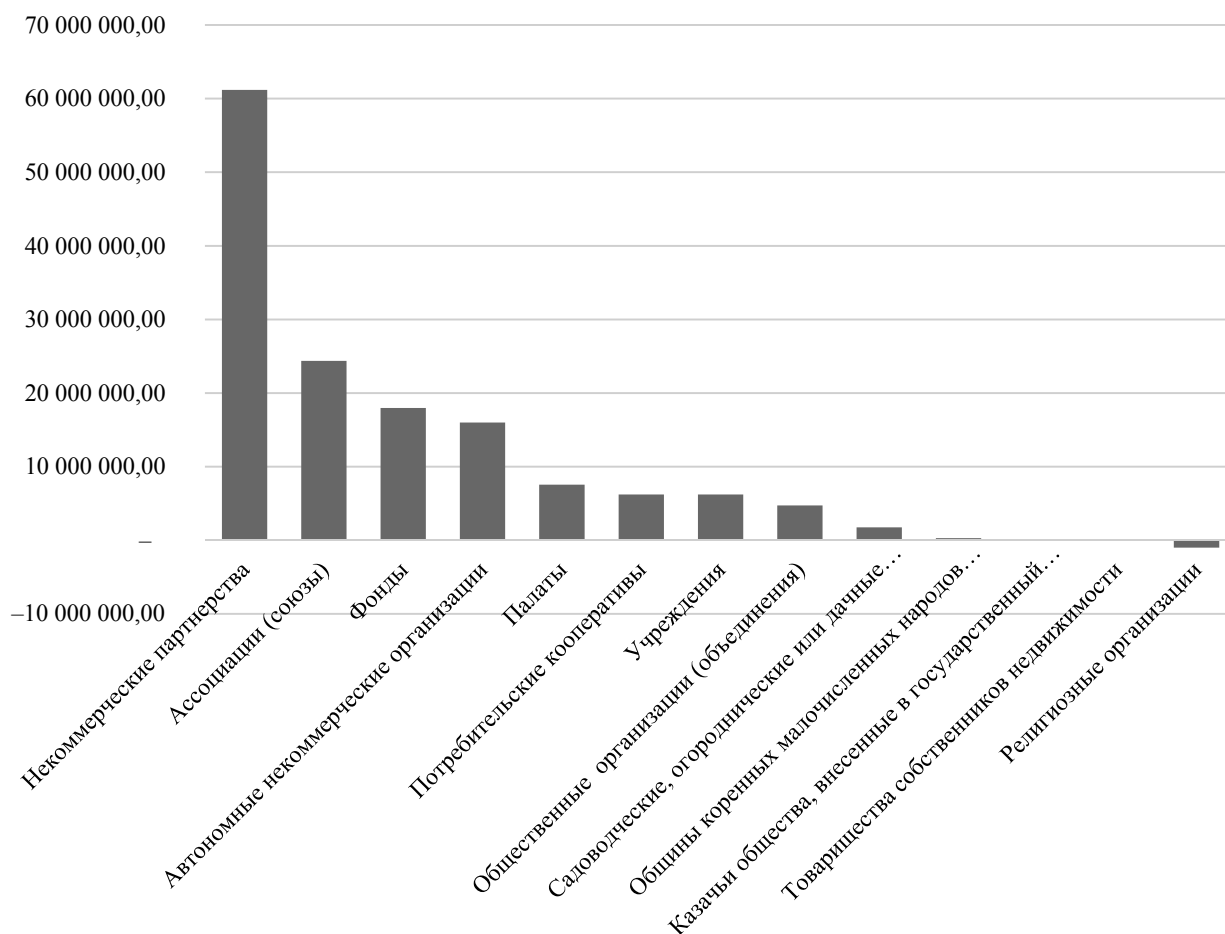


Рис. 3. Средний показатель чистой прибыли по НКО за 2013 г. (без госкорпораций)

Источник: составлено автором по данным системы СПАРК.

на проведении унификации всех организационно-правовых форм некоммерческих организаций с целью сведения всех их к конечному числу типов.

Первый тип: условно бесприбыльные некоммерческие организации (группа минимального налогового риска), деятельность которых, как правило, лишена элементов деятельности, приносящей доход.

При проведении анализа предлагаются следующие обобщенные параметры отнесения некоммерческих организаций к условно бесприбыльным:

- к организациям с низким показателем чистой прибыли по группе можно отнести казачьи общества и общины малочисленных народов, средняя чистая прибыль которых составила за 2013 г. 141 тыс. и 279 тыс. руб. соответственно;

- группы товариществ собственников недвижимости и религиозные организации показали в 2013 г. убыток.

Таким образом, в группу условно бесприбыльных некоммерческих организаций следует включить:

- религиозные организации;
- товарищества собственников недвижимости;
- казачьи общества;
- общины малочисленных народов.

Обобщающим признаком данного типа некоммерческих организаций является убыток по виду некоммерческой организации или наличие чистой прибыли в размере до 300 тыс. руб., что составляет менее 0,3% от средней чистой прибыли некоммерческих организаций с наибольшим показателем чистой прибыли.

В целях максимального учета факторов предпринимательской деятельности некоммерческих организаций следует обратить внимание, что анализ доли поступлений от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, показал в отдельных случаях прочие доходы

НКО составляют до 100% всех поступлений, при этом целевые поступления или взносы за период отсутствуют вовсе. Так, например, выручка у казачьего общества «Хутор “Земетчинский”» за 2013 г. составила 4200 руб., что составляет 100% от всей суммы поступлений; взносы и иные целевые поступления в 2013 г. отсутствуют. Чистая прибыль за 2013 г. религиозной организации «Православная энциклопедия» составила 95 млн руб., при этом 13% от всех поступлений составляют целевые взносы. Чистая прибыль организации «Российское библейское общество» составила 57 млн руб., а целевые взносы составляют всего 6% от всех поступлений.

Проведенный анализ позволил сделать выводы о том, что некоммерческие организации, отнесенные к первому типу, с чистой прибылью свыше 300 тыс. руб. и/или показателями выручки свыше 900 тыс. руб. следует подвергать налоговому контролю только путем проведения камеральных налоговых проверок, так как проведение выездных налоговых проверок НКО с меньшими показателями чистой прибыли и выручки от продаж будет экономически не эффективно для государства.

Соответственно некоммерческие организации, превысившие вышеназванные критерии, должны быть исключены из первого типа бесприбыльных организаций по показателю доходов или чистой прибыли и отнесены ко второму типу прибыльных некоммерческих организаций, которые следует администрировать путем проведения выездных налоговых проверок по отдельно разработанным критериям.

Второй тип: прибыльные некоммерческие организации (умеренный налоговый риск), деятельность которых преимущественно направлена на получение дохода, но осуществляется с использованием корпоративной оболочки некоммерческой организации (ассоциации и союзы, в том числе некоммерческие партнерства, значительная часть автономных некоммерческих организаций, государственная корпорация, часть потребительских кооперативов).

В середине 2000-х гг. корпоративный (коммерческий) сектор пришел к осознанию роли бизнеса в общественном развитии. Так, коммерческие организации в целях координации действий и защиты интересов предпринимателей

стали объединяться в ассоциации (Ассоциация банков России, Ассоциация предприятий малого и среднего бизнеса, Агентство по развитию предпринимательства) и союзы (Российский союз промышленников и предпринимателей).

Законодательство дает ассоциациям и союзам право заниматься предпринимательской деятельностью. Используя это право, они создают коммерческие организации [5, с. 272]. Так, например, Торгово-промышленная палата Республики Татарстан имеет в качестве дочерних аудиторскую фирму «Аудит», ООО «Консалтинговое бюро при ТПП РТ», ООО «Центр бизнес-услуга», негосударственный пенсионный фонд «Торгово-промышленный пенсионный фонд», ООО «Центр делового туризма “Меркурий”».

В этом случае ассоциация или союз становится во главе нескольких дочерних организаций и представляет собой группу взаимосвязанных юридических лиц, имущественное положение и результаты финансово-экономической деятельности которых позволяют получать существенные доходы от предпринимательской деятельности.

Полагаем, большинство некоммерческих организаций второго типа фактически занимается иной деятельностью, приносящей доход (предпринимательской деятельностью), используя действующее законодательство РФ.

Некоммерческие организации, включенные в данную группу, обладают следующими обобщающими признаками:

- чистая прибыль по группе свыше 300 тыс. руб.;
- выручка от иной деятельности, приносящей доход (предпринимательской деятельностью), свыше 900 тыс. руб.

Таким образом, некоммерческие организации, не относящиеся к первому типу условно бесприбыльных НКО, автоматически относятся ко второму типу на основании превышения вышеназванных финансовых критериев.

Данный вывод подтверждает анализ чистой прибыли по группе садоводческих, огороднических и дачных потребительских кооперативов. Организации этого типа мы относим ко второму типу НКО (потребительские кооперативы), но анализ данных финансовой отчетности показывает, что только 49 организацией из 114 представленных в базе СПАРК

в 2013 г. показали прибыль, остальные 65 НКО показали убытки, при этом максимальный размер чистой прибыли составляет от 9,5 млн («Кукшево», дачно-потребительский кооператив, ДПК) до 7 тыс. руб. («БЫСТРАЯ-2», садоводческо-огороднический потребительский кооператив, СПК). Убытки варьируются в диапазоне от 33 млн («Серебряный родник», ДПК) до 1 тыс. руб. («Дачка», потребительский трудовой кооператив, ПТК). Следовательно, часть данных НКО будет отнесена к первому типу условно бесприбыльных НКО, а часть ко второму типу — прибыльных НКО.

Таким образом, проведенный анализ позволил отнести к типу прибыльных некоммерческих организаций:

- государственные корпорации;
- некоммерческие партнерства;
- ассоциации (союзы);
- фонды;
- палаты;
- автономные некоммерческие организации;

- учреждения;
- общественные организации;
- потребительские кооперативы.

В заключение необходимо отметить, что использование новой системы налоговой идентификации некоммерческих организаций позволит создать реверсную систему налогового контроля, когда некоммерческие организации в зависимости от их финансовых показателей смогут перемещаться между типами НКО.

Таким образом, налоговый контроль НКО первого типа должен осуществляться только в виде камерального налогового контроля. Как только организация превышает порог по показателям чистой прибыли и выручки, она должна быть отнесена ко второму типу НКО. Соответственно НКО второго типа должны включаться в план выездных налоговых проверок на основании дополнительно разработанных критериев отбора некоммерческих организаций для выездных налоговых проверок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грищенко А.В. Новые организационно-правовые формы некоммерческих организаций: анализ положений гражданского законодательства // Некоммерческие организации в России. 2015. № 3. С. 47.
2. Becker Conviser CPA Review (Law, ARA, FARA and Audit) // Becker Educational Development Corporation. 2001.
3. Грищенко А.В. Налогообложение некоммерческих организаций: проблемы и перспективы: монография. М.: Дело и Сервис, 2013. 160 с.
4. Налоговое администрирование: учебник / под ред. проф. Л.И. Гончаренко. М.: КноРус, 2009. С. 37.
5. Гончаренко Л.И., Смирнова Е.Е., Чемерицкий Л.К., Липатова И.В. Налогообложение некоммерческих организаций: учеб. пособие для студ. вузов. М.: Кнорус, 2014. 272 с.

REFERENCES

1. Grishhenko A. V. New organizational and legal forms of non-profit organizations: the analysis of provisions of the civil legislation [Novye organizacionno-pravovye formy nekommercheskih organizacij: analiz polozhenij grazhdanskogo zakonodatel'stva]. *Non-profit organizations in Russia — Nekommercheskie organizacii v Rossii*, 2015, № 3, p. 47 (in Russian).
2. Becker Conviser CPA Review (Law, ARA, FARA and Audit) // Becker Educational Development Corporation. 2001.
3. Grishhenko A. V. Taxation of non-profit organizations: problems and prospects: monograph [Nalogooblozhenie nekommercheskih organizacij: problemy i perspektivy: monografija]. Moscow, Delo i Servis, 2013, 160 p. (in Russian).
4. Tax administration: textbook [Nalogovoe administrirovanie: uchebnik / pod red. prof. L.I. Goncharenko. Moscow, KnoRus, 2009, p. 37 (in Russian).
5. Goncharenko L.I., Smirnova E.E., Chemerickij L.K., Lipatova I.V. Tax administration: textbook Taxation of non-profit organizations: studies. a grant for the student. higher education institutions [Nalogooblozhenie nekommercheskih organizacij: ucheb. posobie dlja stud. vuzov]. Moscow, Knorus, 2014, 272 p. (in Russian).

УДК 339.543:340

ТАМОЖЕННЫЕ СБОРЫ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

СБЕЖНЕВ ВЛАДИМИР АЛЕКСЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин, МГПУ, Москва, Россия

E-mail: v_sbezhnev@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальному и мало исследованному вопросу таможенного права – теоретическим аспектам установления таможенных сборов. Научный интерес к данной проблеме обуславливается влиянием таможенных сборов на правоотношения, возникающие в процессе перемещения товаров через таможенную границу. Работа является результатом исследований, которые проводились автором в 2014–2015 гг. на основе таможенного законодательства Евразийского экономического союза и государств – членов Евразийского экономического союза, информации органов государственной власти Российской Федерации. Выводы, сделанные в работе, могут быть использованы в учебно-педагогической практике, в частности в процессе преподавания дисциплин, посвященных правовому регулированию внешнеэкономической деятельности, в таких учебных курсах, как финансовое право, административное право, таможенное право, а также при проведении научных исследований по данной проблематике.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; таможенные сборы; юридически значимые действия; установление таможенных сборов.

ESTABLISHMENT OF CUSTOMS DUTIES IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION

VLADIMIR A. SBEZHNEV,

PhD (Economics), associate professor at the of Public Law Disciplines Department,

Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia

E-mail: v_sbezhnev@mail.ru

ABSTRACT

The paper deals with the relevant but underexplored issue of the customs law – the theoretical aspects of the customs duty establishment. The issue of customs duties is a subject of scientific interest due to their impact on the legal relations arising in the process of moving goods across the customs border. The work contains findings of the research conducted by the author in 2014–2015 based on the customs legislation of the Eurasian Economic Union and the Eurasian Economic Union member states as well as the information of the Russian Federation government bodies. The conclusions made in the paper can be used in the teaching practice, particularly, in the teaching of disciplines related to the legal regulation of foreign economic activity in the courses of the financial law, administrative law, customs law as well as for research purposes.

Keywords: Eurasian Economic Union; customs duties; legal actions; establishment of customs duties.

Одним из обязательных условий перемещения товаров через таможенную границу является уплата таможенных платежей.

Таможенный кодекс Таможенного союза [1] (далее — ТК ТС), установив систему

таможенных платежей (п. 1 ст. 70 ТК ТС), включил в нее наряду с ввозной таможенной пошлиной, вывозной таможенной пошлиной, налогом на добавленную стоимость, взимаемым при ввозе товаров на таможенную территорию ТС, и акцизами, взимаемыми при ввозе

товаров на таможенную территорию ТС, такой вид платежей, как таможенные сборы.

Наиболее значимыми в системе таможенных платежей, безусловно, являются таможенные пошлины (ввозная и вывозная) и налоги (НДС и акцизы, взимаемые таможенными органами при ввозе товаров на таможенную территорию ТС). Их, на наш взгляд, можно считать основными таможенными платежами. Причем ведущее место в этой системе занимают таможенные пошлины.

Кроме того, в системе таможенных платежей можно выделить: платежи, установленные таможенным законодательством (таможенные пошлины, таможенные сборы), и платежи, установленные законодательством о налогах и сборах (таможенные налоги). Следует отметить, наука признает таможенные органы субъектом не только таможенного, но и налогового администрирования [2].

Таможенные сборы, хотя и не относятся к основным таможенным платежам, также оказывают влияние на внешнеторговую деятельность. Кроме того, таможенные сборы обеспечивают доходы бюджетов государств — членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Так, в Российской Федерации в 2014 г. доходы федерального бюджета от таможенных сборов составили почти 16,4 млрд руб. [3].

Необходимо учитывать, что таможенные платежи регулируются законодательством не только ЕАЭС, но и государств — членов ТС. Причем ТК ТС жестко закрепляет систему именно основных таможенных платежей, в то время как система таможенных сборов может различаться в государствах — членах ТС [4]. Напомним, что п. 1 ст. 70 ТК ТС закрепляет таможенные сборы как подгруппу таможенных платежей, не устанавливая конкретные виды таможенных сборов. Следует также учитывать, что для государств — членов ТС установление и взимание таможенных сборов является правом, а не обязанностью.

Установление размеров таможенных сборов осуществляется как ТК ТС, так и законодательством государств — членов ТС. Согласно п. 2 ст. 72 ТК ТС виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательством государств — членов Таможенного союза.

При этом ТК ТС ограничивает возможную величину таможенных сборов. Согласно п. 3 ст. 72 ТК ТС размер таможенных сборов не может превышать примерной стоимости затрат таможенных органов за совершение действий, в связи с которыми установлен таможенный сбор. Плательщики таможенных сборов, сроки уплаты таможенных сборов, порядок их исчисления, уплаты, возврата (зачета) и взыскания, а также случаи, когда таможенные сборы не подлежат уплате, определяются ТК ТС и (или) законодательством государств — членов Таможенного союза (п. 4 ст. 72 ТК ТС). Таким образом, ТК ТС установил, какие элементы обложения таможенными сборами определяются исключительно законодательством членов ТС, а какие составляют вопрос регулирования ТК ТС и законодательства государств — членов ТС.

Рассмотрим определения таможенных сборов, закрепленные в ТК ТС и в Законе о таможенном регулировании в РФ [5].

В соответствии с п. 1 ст. 72 ТК ТС таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, а также за совершение иных действий, установленных ТК ТС и (или) законодательством государств — членов ТС.

ТК ТС упоминает только два вида таможенных сборов (за совершение таможенными органами действий, связанных с выпуском товаров; за совершение таможенными органами действий, связанных с таможенным сопровождением товаров) и предусматривает возможность установления иных таможенных сборов законодательством государств — членов Таможенного союза (п. 1 и 2 ст. 72 ТК ТС).

Следует обратить внимание, что согласно п. 1 ст. 72. ТК ТС таможенные сборы взимаются только за совершение тех действий, которые установлены ТК ТС, а также законодательством государств — членов ТС. Следовательно, в Российской Федерации взимание таможенных сборов должно быть основано только на федеральном законе. Невозможно взимание таможенных сборов за действия, предусмотренные подзаконными актами, законами субъектов РФ и т.д.

Согласно п. 1 ст. 123 Закона о таможенном регулировании в РФ таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, хранением товаров. Это определение аналогично определению, закрепленному в п. 1 ст. 72 ТК ТС, за исключением того, что п. 1 ст. 123 Закона о таможенном регулировании в РФ установил закрытый перечень действий, за совершение которых взимаются таможенные сборы. Кроме того, российский законодатель расширил перечень действий, за которые могут взиматься таможенные сборы в РФ, добавив к перечню, закрепленному в п. 1 ст. 72 ТК ТС, таможенное хранение товаров.

Интересно, что в проекте ТК ЕАЭС [6] предусмотрено следующее определение: «Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением транспортных средств международной перевозки, а также за совершение иных действий, установленных настоящим Кодексом и (или) законодательством государств-членов» (п. 1 ст. 233 проекта ТК ЕАЭС). Иначе говоря, уточняется, что таможенные сборы за сопровождение взимаются только в отношении транспортных средств международной перевозки.

Приведенные выше положения п. 1 ст. 72 ТК ТС и п. 1 ст. 123 Закона о таможенном регулировании в РФ позволяют сделать вывод, что таможенные сборы наравне с другими видами сборов обладают признаками обязательности, возмездности и др. [7]. Вместе с тем они имеют и специфические признаки. Так, таможенные сборы отличаются специальным субъектом взимания (они взимаются только таможенными органами), а также специфическим плательщиком — лицом, участвующим во внешнеторговой деятельности. Названные особенности таможенных сборов предопределены спецификой таможенных правоотношений.

Особенностью таможенных сборов за хранение является отсутствие предварительного характера уплаты, поскольку согласно п. 3

ст. 127 Закона о таможенном регулировании в РФ они должны быть уплачены до фактической выдачи товаров со склада временного хранения таможенного органа. Таким образом, таможенные сборы за хранение уплачиваются после того, как услуга таможенного хранения фактически уже оказана.

Это обстоятельство можно объяснить характером действий, за совершение которых уплачивается названный таможенный сбор.

На наш взгляд, можно выделить следующие виды действий, за которые взимаются таможенные сборы:

- 1) длительность которых связана с масштабом оказанных услуг (например, таможенное хранение);
- 2) длительность которых не влияет на масштаб оказанных услуг (например, принятие и регистрация таможенной декларации).

Для совершения таможенными органами действий, длительность которых не влияет на масштаб оказанных услуг, законодательством предусматриваются краткие сроки с целью ускорения совершения таможенных операций.

Действия таможенных органов, в связи с совершением которых взимаются таможенные сборы, можно также разделить на следующие виды:

- 1) действия с определенной величиной основного показателя;
- 2) действия с неопределенной величиной основного показателя.

В качестве основного показателя выступает физическая или иная характеристика соответствующего юридически значимого действия (срок, расстояние и т.д.), к которой привязана величина сбора. Очевидно, что такой показатель определяется законодателем с учетом функций соответствующего сбора, т.е. сумма сбора, уплачиваемая за совершение конкретного юридически значимого действия, должна соответствовать масштабу оказываемых услуг, их экономическому и социальному значению, расходам государства, понесенным в связи с их оказанием, и т.д.

Таможенное сопровождение — действие с определенной величиной основного показателя (расстояние, на которое будет осуществляться транспортировка), а таможенное хранение является действием с неопределенной

величиной основного показателя — временем хранения товаров на складе таможенного органа (т.е. таможенное хранение товаров может продолжаться неопределенное время в пределах сроков, предусмотренных ст. 170 ТК ТС). Исходя из названных положений Закона о таможенном регулировании в РФ, можно сделать вывод, что таможенные сборы, взимаемые в связи с осуществлением в пользу плательщика действий с неопределенной величиной основного показателя, должны быть уплачены до окончания совершения этих действий. Следует обратить внимание, что таможенное хранение ограничено во времени помещением товаров на склад (начальный этап) и их выдачей со склада (завершающий этап). Законодательство установило срок уплаты таможенных сборов за хранение — до фактической выдачи товаров со склада временного хранения таможенного органа, т.е. до того, как прекратятся правоотношения по поводу хранения товаров на складе временного хранения таможенного органа.

Для действий, длительность которых не влияет на масштаб оказанных услуг, а также действий с определенной величиной основного показателя характерна предварительная уплата таможенных сборов (они уплачиваются не на завершающем, а на начальном этапе соответствующих таможенных правоотношений). Так, согласно п. 1 и 2 ст. 127 Закона о таможенном регулировании в РФ сборы за таможенные операции должны быть уплачены одновременно с подачей таможенной декларации, а сборы за таможенное сопровождение — до начала фактического осуществления таможенного сопровождения.

Следует также отметить, что юридически значимые действия, в связи с совершением которых уплачиваются таможенные сборы, могут быть разделены на действия, прямо и косвенно связанные с перемещением товаров через таможенную границу. К действиям первого вида относится совершение операций, связанных с выпуском товаров, к действиям второго вида — таможенное хранение и сопровождение. Это корреспондирует двум видам объектов таможенного права: отношения, возникающие при перемещении товаров через

таможенную границу; отношения, косвенно связанные с перемещением товаров через таможенную границу (т.е. возникающие в связи с таким перемещением). Исследователи выделяют прямые и косвенные таможенные правоотношения [8, с. 68–69], первичные и вторичные [9, с. 66]. Следует отметить, что в науке отмечается несоответствие величины таможенных сборов за оформление издержкам на совершение соответствующих действий таможенными органами [8, с. 320], выдвигаются доводы в пользу отмены таких сборов [9].

Следует заметить, что в науке оспаривается возможность взимания таможенных сборов в случаях, когда не происходит перемещения товаров через таможенную границу [10]. На наш взгляд, возможность взимания таможенных сборов должна обуславливаться не перемещением товаров через таможенную границу, а реализацией государственной политики посредством взимания таможенных сборов в связи с совершением таможенными органами юридически значимых действий.

Установление сбора, на наш взгляд, требует определения не только предусмотренных таможенным законодательством элементов обложения, но и соответствующих юридически значимых действий, за совершение которых сбор будет взиматься. Думается, что применительно к каждому такому действию следует выделять:

- субъекты, которые вправе обращаться за совершением юридически значимого действия;
- субъекты, уполномоченные на их совершение;
- условия и порядок обращения за совершением юридически значимого действия;
- условия и порядок совершения юридически значимого действия;
- результаты совершения юридически значимого действия;
- порядок уведомления о совершении юридически значимого действия либо об отказе в его совершении и др.

Поскольку уплата таможенных сборов является одним из условий совершения таможенными органами соответствующих действий, очевидно, что таможенные сборы органически с ними связаны, а их уплата является

элементом юридической конструкции таких действий. Установление таможенного сбора требует соотнесения его юридической конструкции с элементами соответствующего действия.

Юридически значимые действия, за которые взимаются таможенные сборы, связаны с совершением таможенных операций, использованием таможенных процедур, урегулированных как на уровне ТС, так и на уровне законодательства государств — членов ТС. Именно поэтому п. 4 ст. 72 ТК ТС относит определение большинства элементов таможенных сборов к вопросам регулирования таможенного законодательства ТС и государств — членов ТС. Применительно к таможенным сборам, взимаемым

в Российской Федерации, названные элементы определены в ТК ТС, Законе о таможенном регулировании в РФ (глава 14), а также в Постановлении Правительства РФ от 28 декабря 2004 № 863 «О ставках таможенных сборов за таможенные операции» [11].

В заключение можно сказать, что таможенные сборы как разновидность таможенных платежей выполняют специфические функции (фискальную, компенсационную, стимулирующую и др.). Однако, в отличие от иных видов таможенных платежей, функции таможенных сборов направлены не на внешнеэкономическую деятельность в целом, а на таможенные правоотношения, возникающие при совершении таможенных операций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17). Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. [Электронный ресурс] <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 7.10.2015).
2. Воронов А. М., Гоголев А. М. Государственное администрирование в области налогов и сборов: правовой аспект // Вестник Финансового университета. 2013. № 2 (74).
3. Официальный сайт Федерального казначейства. [Электронный ресурс] <http://www.roskazna.ru> (дата обращения: 7.10.2015).
4. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 г. № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» // Казахстанская правда. 2008. 13 декабря. № 275–277 (25722–25724); 2008. 19 декабря. № 280–283 (25727–25730).
5. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // СЗ РФ. 29.11.2010. № 48. Ст. 6252.
6. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 18 декабря 2014 г. № 233 «О проекте Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза». Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. [Электронный ресурс] <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 7.10.2015).
7. Финансовое право: учебник / отв. ред. Е. М. Ашмарина, С. О. Шохин. М., 2009.
8. Таможенное право: учебник / отв. ред. О. Ю. Бакаева. М., 2008.
9. Тимошенко И. В. Таможенное право России: учебник. СПб., 2006.
10. Бакаева О. Ю., Кочубей И. С. Льготы в таможенном законодательстве // Право и экономика. 2008. № 5.
11. Орлов И. В. Таможенные сборы в Таможенном союзе Беларусь — Казахстан — Россия // Таможенное дело. 2014. № 3.
12. Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2004 г. № 863 «О ставках таможенных сборов за таможенные операции» // СЗ РФ. 03.01.2005. № 1 (часть 2). Ст. 108.

REFERENCES

1. Customs code of the Customs union (application to Agreement on Customs code of the Customs union, adopted by Decision of EurAsEC Interstate Council at the level of heads of state of November 27, 2009, No 17) [Tamozhennyj kodeks Tamozhennogo sojuza (prilozhenie k Dogovoru o Tamozhennom kodekse Tamozhennogo sojuza, prinjatomu Resheniem Mezhhgosudarstvennogo Soveta EvrAzJeS na urovne

- glav gosudarstv ot 27 nojabrja 2009 g. № 17)]. Official website of Eurasian Economic Commission. <http://www.eurasiancommission.org> (Accessed 7 October 2015) (in Russian).
2. *Voronov A. M., Gogolev A. M.* The state administration in the field of taxes and fees: legal aspect [Gosudarstvennoe administrirovanie v oblasti nalogov i sborov: pravovoj aspekt]. *Bulletin of the Financial University – Vestnik Finansovogo universiteta*, 2013, no 2 (74) (in Russian).
 3. Official website of Federal Treasury [Oficial'nyj sajt Federal'nogo kaznachejstva]. URL: www.roskazna.ru (Accessed 7 October 2015) (in Russian).
 4. The code of the Republic of Kazakhstan of December 10, 2008 “On taxes and other obligatory payments to the budget (The Tax Code)” [Tamozhennyj kodeks Tamozhennogo sojuza (prilozhenie k Dogovoru o Tamozhennom kodekse Tamozhennogo sojuza, prinjatomu Resheniem Mezhhgosudarstvennogo Soveta EvrAZJeS na urovne glav gosudarstv ot 27 nojabrja 2009 g. № 17). Oficial'nyj sajt Evrazijskoj jekonomicheskoi komissii]. *Kazakhstanskaya Pravda* of December 13, 2008, no 275–277 (25722–25724); of December 19, 2008, no 280–283 (25727–25730).
 5. Federal law of November 27, 2010, no 311-FZ “On Customs Regulation in the Russian Federation” [Federal'nyj zakon ot 27 nojabrja 2010 № 311-FZ «O tamozhennom regulirovanii v Rossijskoj Federacii»]. SZ RF, of November 29, 2010, no 48, a. 6252 (in Russian).
 6. Decision of Eurasian Economic Commission of December 18, 2014, no 233 “On draft of Customs code of the Customs union”. Official website of Eurasian Economic Commission <http://www.eurasiancommission.org>. Accessed 7 October 2015 (in Russian).
 7. *Financial Law: manual* [Finansovoe pravo: uchebnik]. Team of authors; ex. ed. *E. M. Ashmarina, S. O. Shohin*. Moscow, 2009.
 8. *Customs Law: manual* [Tamozhennoe pravo: uchebnik], ex. ed. *O. Y. Bakaeva*. Moscow, 2008.
 9. *Timoshenko I. V.* Customs Law of Russia: manual [Tamozhennoe pravo Rossii: uchebnik]. St. Petersburg, 2006.
 10. *Bakaeva O. Y., Kochybei I. S.* Privileges in customs legislation [L'goty v tamozhennom zakonodatel'stve]. *Law and Economics — Pravo i jekonomika*, 2008, no 5.
 11. *Orlov I. V.* Customs charges in Customs union of Belarus — Kazakhstan — Russia [Tamozhennye sbory v Tamozhennom sojuze Belarus' — Kazahstan — Rossija]. *Customs affaires — Tamozhennoe delo*, 2014, no 3.
 12. Resolution of the Government of the Russian Federation of December 28, 2004, no 863 “On the rates of customs fees for customs clearance of goods” [Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 28 dekabrja 2004 № 863 «O stavkah tamozhennyh sborov za tamozhennye operacii»]. SZ RF, of January 03, 2005, no 1 (part 2), a. 108.

К 80-летию выхода в свет книги

Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»

3–4 марта 2016 г. приглашаем принять участие в работе III Международной научной конференции «ВОСПРОИЗВОДСТВО РОССИИ В XXI ВЕКЕ: диалектика регулируемого развития».

В рамках конференции пройдет круглый стол «Кейнсианская революция: возрождение или забвение?». Задача круглого стола – обсуждение кейнсианских идей и обмен мнениями об актуальности теоретических воззрений Кейнса и возможности их применения в макроэкономической политике современной России.



АДМИНИСТРАТИВНОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО

УДК 35.07(075.8)

ПОВЫШЕНИЕ ОТКРЫТОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЛАПИНА МАРИНА АФАНАСЬЕВНА,

*доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой «Административное и информационное право»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: lapinamarina@inbox.ru

ЛОХМАНОВ ДМИТРИЙ ВАДИМОВИЧ,

*заведующий учебной лабораторией, аспирант кафедры «Административное и информационное право»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: DVLohmanov@fa.ru

*Дайте государству 20 лет покоя внутреннего и внешнего,
и вы не узнаете Россию!*

П.А. Столыпин

АННОТАЦИЯ

Предметом статьи является комплексное исследование реформы по обеспечению открытости государственного управления и государственной гражданской службы Российской Федерации.

Методологическую основу статьи составили современные достижения теории познания. В процессе исследования применялись теоретические, общефилософские (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.), компаративистский (сравнительный). Основной вывод, который сделан по итогам исследования, состоит в том, что в настоящее время, несмотря на достаточно хорошую нормативно-правовую базу, отмечается слабая эффективность и результативность правоприменительной деятельности федеральных органов исполнительной власти по повышению открытости государственной гражданской службы из-за отсутствия административной регламентации этой деятельности и личной заинтересованности государственных гражданских служащих в результатах деятельности по повышению открытости федеральных органов исполнительной власти.

Ключевые слова: информация; органы государственной власти; принцип открытости; стандарт государственно-служебной культуры.

TOWARDS A GREATER TRANSPARENCY OF THE CIVIL SERVICE OF THE RUSSIAN FEDERATION

MARINA A. LAPINA,

ScD (Law), Professor, Head of the Administrative and Information Law Department, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: lapinamarina@inbox.ru

DMITRY V. LOKHMANOV,

*Head of training laboratory, post-graduate student at the Administrative and Information Law Department,
Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: DVLozmanov@fa.ru

ABSTRACT

The subject of the paper is a comprehensive study of the reform to ensure the transparency of the state management and the civil service of the Russian Federation.

The methodological basis of the paper includes modern achievements of the theory of knowledge. The research was based the theoretical, general philosophical methods (dialectics, system method, analysis, synthesis, analogy, deduction, observation, simulation), standard legal methods (formal logic) as well as methods used in specifically sociological studies (statistics, expert evaluation, etc.) and the comparative method. It is concluded that at present, despite the fairly good legal framework the law enforcement practices of the federal executive bodies are often characterized by poor efficiency and not sufficiently effective in increasing the transparency of the civil service due to the lack of administrative regulation of these activities and the personal interest of civil servants in the results of increasing the openness of the federal executive power bodies.

Keywords: information; public authorities; principle of openness; standard of state and office culture.

Вторая волна мирового экономического кризиса, усугубляемая сложившейся внешнеполитической ситуацией, поставила перед Россией необходимость разрешения сложнейших государственных задач, в том числе в сфере социально-экономической отношений. Решение данных задач полностью «ложится на плечи» руководства страны, и их исполнение соответственно обеспечивается посредством системы государственной службы. В зависимости от профессионализма и результативности деятельности государственных служащих и будет зависеть эффективность реализации деятельности системы государственного управления.

Реформаторы почти десятилетней эпохи стабильности имели возможность обдумывать каждый шаг административной реформы, учитывая ошибки предшественников. По сей день они стараются прогнозировать и планировать государственное управление по множеству взаимосвязанных параметров, поэтому, безусловно, им удалось достичь определенных положительных результатов и в правовом, и организационном, и финансово-экономическом обеспечении системы государственной службы.

Важным этапом реформирования государственной службы стало принятие в 2003 г. Федерального закона «О системе государственной

службы Российской Федерации», в 2004 г. — «О государственной гражданской службе Российской Федерации». В целях реализации федеральных законов о государственной службе были изданы нормативные правовые акты Президента и Правительства Российской Федерации.

Еще в 2002 г. в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации В. В. Путин, будто предвидя результаты реформы государственного управления, говорил: «И мы не должны дожидаться, пока достигнутая стабильность превратится в административный застой. В том числе — из-за непрозрачности в работе госаппарата. Для граждан он еще остается «черным ящиком».

Следует определиться с четким перечнем информации, которую госорганы обязаны делать публично доступной. И этот перечень должен быть утвержден законом. Это нужно и для развития гражданского общества, и для формирования цивилизованной предпринимательской среды» [1].

Впоследствии в рамках реформы по обеспечению открытости государственного управления были приняты Федеральные законы от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», от 22.12.2008 № 262-ФЗ «Об обеспечении

печении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации», от 09.02.2009 № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». На дальнейшую реализацию политики по обеспечению открытости информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления направлено и внесение изменений в Федеральные законы «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (далее — закон № 149-ФЗ) и «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» (далее — закон № 8-ФЗ). Как отмечается в учебнике «Актуальные проблемы информационного права»: «В статью 7 „Общедоступная информация” Федерального закона № 149-ФЗ включены части 4–6, в которых закреплено предоставление такой информации государственными органами и органами местного самоуправления неограниченному кругу лиц посредством ее размещения в сети Интернет в форме открытых данных. Такой формат размещения допускает автоматизированную обработку указанной информации без предварительных изменений человеком для ее повторного использования. В статью 7 Федерального закона № 8-ФЗ (в ред. от 28.12.2013, с изм. от 01.12.2014) введена часть 2.1, законодательно закрепляющая, что “Общедоступная информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления предоставляется государственными органами и органами местного самоуправления неограниченному кругу лиц посредством ее размещения в сети Интернет в форме открытых данных”» [2].

Однако отмеченные в Послании Президента РФ (2002) принципы открытости и доступности информации о деятельности государственных органов так и не были полностью реализованы из-за отсутствия реальных механизмов их выполнения. Сложившаяся ситуация, при которой уполномоченный государственный гражданский служащий не исполняет обязанности по предоставлению открытой информации о своей деятельности,

нарушает право граждан на доступ к информации и создает благоприятные условия для коррупции, порождает проблему реализации права граждан на обжалование действий государственного служащего. Несоблюдение принципов открытости и доступности затрудняет возможность оценки эффективности работы государственных органов, расходования бюджетных средств и использования имущества, которое находится в государственной собственности. Следовательно, **отсутствие информации о деятельности органа исполнительной власти является фактором низкой эффективности государственного управления в целом.**

Вопросам разрешения имеющихся проблем по соблюдению принципа открытости в системе государственной службы способствовала федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)», которая действовала в период с 2009 по 2013 г. согласно Указу Президента РФ от 10 марта 2009 г. № 261. В этот период принимается Постановление Правительства РФ от 24.11.2009 № 953 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти».

В п. 1 Указа Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» в качестве целей дальнейшего совершенствования системы государственного управления Правительству России было поручено обеспечить достижение ряда показателей, в целом направленных на реализацию принципов открытости и доступности государственной гражданской службы, расширение общественного участия. В настоящее время разработан проект Указа Президента РФ «О федеральной программе “Развитие государственной гражданской службы Российской Федерации (2015–2018 годы)” и плане мероприятий по развитию государственной гражданской службы Российской Федерации на 2015–2018 годы» [3]. Проект последнего указа предусматривает конкретные меры по реализации целей, обозначенных в подпункте «р»

пункта 2 Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». Одним из направлений реализации Программы становится: «VIII. Обеспечение открытости государственной гражданской службы, расширение общественного участия» с установлением конкретной цели, задач и результатов, которые должны быть достигнуты.

В Проекте федеральной программы планируется осуществить «развитие механизмов открытости гражданской службы... во взаимосвязи с изменениями системы формирования кадрового состава государственных органов. Для этого следует разработать и внедрить универсальные стандарты работы гражданских служащих как представителей особой профессиональной сферы, такие как *стандарт государственно-служебной культуры*, предполагающий определение норм и правил поведения гражданских служащих при исполнении своих должностных обязанностей, *стандарты эффективных управленческих механизмов по управлению качеством предоставления государственных услуг*».

Вопросами правового регулирования развития государственной гражданской службы занимаются не только Президент РФ и Администрация Президента, но и Правительство России. Так, способствуют достижению цели открытости Постановление Правительства РФ от 10 июля 2013 г. № 583 «Об обеспечении доступа к общедоступной информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления в информационно-телекоммуникационной сети “Интернет” в форме открытых данных» и Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Информационное общество (2011–2020 годы)”».

Ранее Правительство РФ приняло Распоряжение от 30.01.2014 № 93-р «Об утверждении Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти». Концепция, так же как и проект федеральной программы, направлена на повышение эффективности и результативности приоритетных мероприятий по совершенствованию системы государственного

управления, определенных Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» и Основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г., утвержденными Председателем Правительства Российской Федерации 31 января 2013 г. В концепции дано определение открытости федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ): последовательное и неукоснительное соблюдение указанных в Концепции принципов при реализации государственных функций и полномочий.

Для наглядности сравнительного анализа задач по открытости федеральных органов исполнительной власти и государственной гражданской службы на основе Распоряжения Правительства от 30.01.2014 № 93-р и проекта Указа Президента РФ о федеральной программе на 2015–2018 гг. сведем их в *таблицу*.

Как видно из *таблицы*, несмотря на большее количество задач, отраженных в Концепции, они носят описательный характер и даже с учетом механизмов их реализации (также есть в Концепции) уступают в ясности и конкретности задачам, направленным на обеспечение открытости гражданской службы, расширение общественного участия по проекту федеральной программы.

В целях реализации Концепции механизмы (инструменты) открытости внедряются федеральными органами исполнительной власти с учетом *методических рекомендаций* по реализации принципов открытости в федеральных органах исполнительной власти, утвержденных 26 декабря 2013 г. Правительственной комиссией по координации деятельности открытого правительства [4].

Для того чтобы обеспечить эффективную реализацию принципов открытости и выполнение задач по повышению уровня открытости, предусмотренных Концепцией, ФОИВ с учетом принятых нормативных правовых актов и решений Комиссии будут утверждать ведомственные планы реализации Концепции.

В ведомственных планах определяются основные направления в области повышения уровня открытости федеральных органов

Сравнение задач, сформулированных в Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти и проекте федеральной программы

<p align="center">Распоряжение Правительства РФ от 30.01.2014 № 93-р «Об утверждении Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти»</p>	<p align="center">Проект Указа Президента РФ «О федеральной программе “Развитие государственной гражданской службы Российской Федерации (2015–2018 годы)” и плане мероприятий по развитию государственной гражданской службы Российской Федерации на 2015–2018 годы»</p>
<p align="center"><i>Задачи, решение которых необходимо для соблюдения принципов открытости федеральным органам исполнительной власти</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечивать предоставление в понятной и доступной форме полной и достоверной информации о целях, задачах, планах деятельности федеральных органов исполнительной власти на 2013–2018 гг. и ходе их исполнения. 2. Обеспечивать полноту, достоверность, объективность и своевременность предоставления информации о своей деятельности, подлежащей раскрытию в обязательном порядке в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, предоставляемой по запросам граждан Российской Федерации, общественных объединений и предпринимательского сообщества. 3. Совершенствовать технологии предоставления и разъяснения информации путем расширения способов и форм ее получения разными пользователями и группами пользователей, обеспечивая при этом возможность выбора удобного формата, доступность, простоту, понятность и визуализацию предоставленной информации. 4. Повышать доступность открытых государственных данных для использования гражданами, общественными объединениями и предпринимательским сообществом, в том числе для повторного использования, обеспечивая свободный доступ в информационно-телекоммуникационной сети “Интернет” (далее – сеть “Интернет”) к открытым данным, содержащимся в информационных системах федеральных органов исполнительной власти, без каких-либо ограничений на их безопасное использование. 5. Совершенствовать процессы публикации и инфраструктуру открытия данных, определяя приоритеты для общества и затрат на открытие, в том числе на основе обратной связи с пользователями, выявляя и распространяя передовой опыт раскрытия государственных данных, повышая качество опубликованных данных, переводя их в более удобные форматы, добавляя описания (классификацию) и интегрируя (связывая) данные из разных наборов. 6. Внедрять процессы и инфраструктуру, в том числе электронные сервисы и услуги, для проведения публичных онлайн-консультаций с гражданами и организациями, а также осуществлять онлайн-информирование, обслуживание и предоставление информации о деятельности федерального органа исполнительной 	<p align="center"><i>Задачи, направленные на обеспечение открытости гражданской службы, расширение общественного участия</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка показателей и механизмов оценки открытости деятельности государственных органов и гражданских служащих с учетом применяемых в федеральных органах исполнительной власти критериев и механизмов открытости. 2. Разработка механизмов учета результатов оценки гражданами и обществом открытости деятельности государственных органов и качества оказываемых ими государственных услуг. 3. Разработка механизмов по управлению качеством предоставления государственных услуг. 4. Разработка методических инструментариев по: <ul style="list-style-type: none"> – организации деятельности государственных органов на основе стандарта государственно-служебной культуры; – определению этических принципов внутренних и внешних взаимодействий государственных служащих как представителей особой профессиональной сферы при реализации служебных полномочий и функций; – применению критериев и механизмов оценки соответствия деятельности гражданских служащих стандартам государственно-служебной культуры. 5. Развитие нормативной правовой базы, закрепляющей разработанные подходы к осуществлению деятельности гражданских служащих на основе стандарта государственно-служебной культуры и к осуществлению государственными органами деятельности по управлению качеством государственных услуг. 6. Проведение цикла теле- и радиопередач, публикации в печатных изданиях и информационно-телекоммуникационной сети “Интернет”, направленных на информирование граждан о деятельности государственных органов, повышение престижа гражданской службы и авторитета государственных служащих, а также способствующих повышению престижа муниципальной службы и авторитета муниципальных служащих. <p>Реализация мероприятий по данному направлению Программы предусматривает следующие результаты:</p> <ul style="list-style-type: none"> – внедрение в деятельность государственных органов стандарта государственно-служебной культуры, способствующего ориентации деятельности гражданских служащих на учет потребностей граждан и общества;

<p>Распоряжение Правительства РФ от 30.01.2014 № 93-р «Об утверждении Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти»</p>	<p>Проект Указа Президента РФ «О федеральной программе “Развитие государственной гражданской службы Российской Федерации (2015–2018 годы)” и плане мероприятий по развитию государственной гражданской службы Российской Федерации на 2015–2018 годы»</p>
<p>власти, одновременно упрощая способы взаимодействия с гражданским обществом.</p> <p>7. Обеспечивать объективность, непредвзятость и публичность процедур формирования общественных, экспертных и консультативных советов (комиссий, рабочих групп), создаваемых при федеральных органах исполнительной власти, наделять их необходимыми полномочиями, учитывать мнение этих советов при принятии решений.</p> <p>8. Формировать и развивать действенные механизмы оперативного реагирования на обращения граждан Российской Федерации, общественных объединений и предпринимательского сообщества по существу поставленных в обращениях вопросов.</p> <p>9. Совершенствовать формы, методы и способы работы со средствами массовой информации, социальными сетями и форумами в сети “Интернет”</p>	<ul style="list-style-type: none"> – расширение механизмов общественного участия в выработке решений государственных органов, оценке их исполнения и достигнутых результатов деятельности; – формирование подходов к управлению качеством государственных услуг, позволяющих улучшить предоставление государственных услуг и повысить авторитет государственных органов, системы государственного управления в целом; – повышение престижа гражданской службы за счет расширения ее информационной открытости, ясности целей и четкости выполняемых задач государственными органами, предоставление объективной информации обществу об осуществляемых действиях и их результатах

исполнительной власти; мероприятия, направленные на совершенствование механизмов (инструментов) открытости; конкретные целевые показатели эффективности их реализации, а также ответственные должностные лица. В соответствии с Концепцией ведомственные планы должны утверждаться руководителями федеральных органов исполнительной власти и размещаться на официальных сайтах в сети Интернет. Разработка ведомственного плана осуществляется с учетом результатов мониторинга текущего состояния уровня открытости, проводимого в соответствии с *методикой мониторинга и оценки открытости федеральных органов исполнительной власти*, утвержденной Комиссией 26 декабря 2013 г. [5], при необходимости с привлечением общественного совета, заинтересованных референтных групп и экспертов. Помимо ведомственного плана, органу исполнительной власти рекомендуется готовить итоговый доклад о результатах деятельности федерального органа исполнительной власти за отчетный год.

Одной из составных частей данного итогового доклада может выступать доклад о

результатах и основных направлениях деятельности федерального органа исполнительной власти за отчетный год (ДРОНД), требования к которому установлены Положением о докладах о результатах и основных направлениях деятельности федерального органа исполнительной власти, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249.

С учетом того, что указанные документы были приняты в конце 2013 — начале 2014 г., а некоторые еще раньше, федеральные органы исполнительной власти уже должны были начать их исполнять. Но по состоянию на 20 декабря 2015 г. некоторые министерства даже не предприняли никаких попыток (в их числе МВД, МЧС России и др.). Иные министерства (например, Минфин России) создали страницы «Открытое министерство», разработали и утвердили планы (например, план Министерства финансов Российской Федерации по реализации Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти на 2014 г.) [6]. При этом уже пора выкладывать Отчеты за 2014 и 2015 гг. и начать разрабатывать план на 2016 г.

Несколько лучше обстоят дела с сайтом Министерства образования и науки России — соответствующий раздел «Открытое министерство» содержит планы на 2014 и 2015 гг., отчеты и ежегодные целевые показатели. Помимо личных наблюдений, практически постоянный мониторинг уровня открытости федеральных органов исполнительной власти проводят эксперты проекта «Инфометр». Так, с октября по декабрь 2014 г. они оценили сайты 78 федеральных органов исполнительной власти. По итогам оценки был составлен сводный рейтинг: согласно полученным результатам *ни один официальный сайт федерального органа исполнительной власти не соответствует требованиям законодательства в полном объеме* [7].

Проблема отсутствия открытости информации усугубляется тем, что, несмотря на наличие раскрытого в данной публикации достаточно хорошего нормативного регулирования деятельности по обеспечению открытости, большому количеству различных стандартов по сайтам и требований к ним, все федеральные органы исполнительной власти создают собственные сайты на разных платформах, с разной структурой и разделами.

В связи с этим представляется целесообразным разработать и утвердить единый (типовой) сайт для всех федеральных министерств, служб и агентств, унифицировать требования к ним и обязать ФОИВ размещать информацию в однотипных разделах (при этом очевидно, что наполнение этих разделов из-за специфики министерств, служб, агентств будет различным). Унифицированные по структуре сайты ФОИВ будут удобны для использования всеми гражданами, так как не придется осуществлять поиск необходимой информации по разделам.

Помимо этого, во всех перечисленных нормативных актах не поднимается вопрос ответственности государственных служащих за невыполнение требований по обеспечению открытости. Необходимо разработать Типовое положение по премированию и депремированию служащих, ответственных за реализацию Концепции, методик ее реализации и проекта федеральной программы. Только личная ответственность служащего будет

способствовать выполнению всех требований и принципов открытости, причем правом инициировать процедуру по установлению премии и депремированию должны обладать граждане или общественные объединения, а не руководитель негражданского служащего. Премии и депремирование ответственным госслужащим необходимо устанавливать раз в год на следующий календарный год по результатам выполнения мероприятий по реализации Концепции и федеральной программы в отчетном периоде. Данные меры будут способствовать выполнению требований в кратчайшие сроки.

Кроме того, необходимо пересмотреть некоторые показатели результативности внедрения механизмов (инструментов) открытости и статистические показатели, применяемые для их расчета, установленные в приложении 2 Методики мониторинга и оценки открытости федеральных органов исполнительной власти. Как можно увидеть из соответствующего приложения, почти все показатели носят количественный характер (см. *рисунок*).

Необходимо разработать и дополнить приложение иными показателями, основанными на качественных характеристиках, так как при работе с обращениями граждан ФОИВ вместо реального решения проблем по существу отвечает отписками, отсылками на законодательство. В связи с этим возможным вариантом может быть введение такого показателя, как «рассмотрение и разрешение вопросов граждан по существу дела», при этом пересмотрев количественные показатели «общее количество обращений граждан, поступивших в ФОИВ, за отчетный период» и «количество обращений граждан, рассмотренных ФОИВ в установленный срок». Предлагаемый показатель «рассмотрение и разрешение вопросов граждан по существу дела» можно реализовать посредством запроса органом исполнительной власти через электронную почту [либо иным удобным для заявителя способом, даже посредством звонка контрольным (ревизионным) отделом] уровня удовлетворенности заявителя. Данный показатель также возможно внести в Типовое положение по премированию и депремированию государственных служащих.

Механизм (инструмент)	Показатель результативности	Статистические показатели для расчета показателей результативности
Реализация принципа информационной открытости ФОИВ	1. Доля сервисов, созданных на сайте ФОИВ для вовлечения граждан и общественных объединений в разработку и принятие решений ФОИВ, к общему количеству сервисов официального сайта ФОИВ. 2. Доля пользователей, которые удовлетворены качеством поиска и получения требуемой информации, за которой они обратились на официальный сайт ФОИВ.	1.1. Общее количество созданных на сайте ФОИВ специальных сервисов. 1.2. Количество сервисов сайта ФОИВ, созданных в интересах граждан, в том числе: - информационных (получение информации от ФОИВ), - мобильных, - интерактивных или диалоговых (включая оценку), - справочно-обучающих, - электронных государственных услуг. Данные опроса, проводимого на сайте ФОИВ, с установленной периодичностью.
Обеспечение работы с открытыми данными	3. Доля наборов данных, размещаемых в машиночитаемом формате (две или три звезды по классификации качества форматов данных), в процентах.	Общее число размещенных наборов данных, из них: - в PDF - в Excel/CSV - в XML/JSON

Показатели (приложение 2 Методики мониторинга и оценки открытости ФОИВ)

Помимо вышеназванных проблем, остаются вопросы по дальнейшему нормативному обеспечению реформы открытости государственного управления. Для того чтобы граждане и государство не увязли в совокупности отраслевых подзаконных актов, предлагается продолжать разрабатывать эти акты на правительственном уровне для системы ФОИВ в форме административных регламентов или типовых положений, как можно больше укрупняя их и не создавая при этом коллизий и пробелов регулирования. До сих пор остаются не разработанными акты, предложенные в Методических рекомендациях по реализации принципов открытости в ФОИВ [4], например:

1. Регламент подготовки и размещения на официальном сайте в сети Интернет информации о деятельности федерального органа исполнительной власти (его территориального органа).

2. В каждом ФОИВ должен быть разработан собственный внутренний регламент, организующий работу с сообщениями об ошибках в данных, полученных по каналам обратной связи федерального органа исполнительной власти, с

заинтересованными референтными группами и экспертами.

3. Обеспечение понятности нормативно-правового регулирования посредством разработки пояснений в различных форматах в отношении указанных видов документов и решений. При подготовке пояснений федеральному органу исполнительной власти рекомендуется готовить приложения к официальным документам в виде:

- текстовых пояснений;
- наглядных графических, аудио- и видеоматериалов;
- интеллектуальных карт.

4. Федеральному органу исполнительной власти рекомендуется разработать и принять порядок, включающий, наряду с инструментами внутреннего контроля результатов общественного обсуждения проектов, возможность для граждан оценить предложения, которые поступили от общественности и были учтены при принятии нормативного правового акта, проект которого проходил процедуры общественного обсуждения.

5. Целесообразно разработать и внедрить механизмы учета результатов мониторинга

решений, принятых по итогам общественных обсуждений документов и материалов, размещенных на официальном сайте.

6. Орган исполнительной власти разрабатывает и утверждает положение(-я) о работе с экспертными и консультативными органами, в котором(-ых) определяет цели и задачи, на решение которых должна быть направлена их деятельность, требования к кандидатам в их члены, порядок отбора и ротации, а также функции и полномочия (разработали не все ФОИВ).

7. Стандарт государственно-служебной культуры.

8. Стандарты эффективных управленческих механизмов по управлению качеством предоставления государственных услуг и т.д.

Таким образом, следует отметить проведенную за последние 15 лет колоссальную нормотворческую деятельность не только на законодательном, но и на подзаконном уровне (нормативные правовые акты Президента и Правительства РФ). Однако правоприменительная деятельность по повышению открытости государственной гражданской службы Российской Федерации пока что не столь

эффективна и результативна по двум основным причинам:

- отсутствует административная регламентация деятельности федеральных органов исполнительной власти по повышению ее открытости;

- отсутствует личная заинтересованность государственных гражданских служащих в результатах деятельности по повышению открытости федеральных органов исполнительной власти.

Повышение качества государственного регулирования открытости федеральных органов исполнительной власти жизненно необходимо в период турбулентности экономического роста. Государству необходимо наладить диалог с гражданским обществом, потому что регулирование — это прежде всего диалог государства с потребителями его услуг, с теми, кого регулируют. Тем более что без открытости (транспарентности) вообще невозможен контроль над коррупцией. Очевидно, что между открытостью государства для гражданского общества и его способностью обеспечить высокий уровень благосостояния есть прямая причинно-следственная связь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации, 18 апреля 2002 года, Москва. [Электронный ресурс] URL: www.up.mos.ru/pp.htm (дата обращения: 20.12.2015).
2. Актуальные проблемы информационного права: учебник / под ред. И.Л. Бачило, М.А. Лапиной. М.: Юстиция, 2016. 532 с.
3. Проект Указа Президента РФ «О федеральной программе “Развитие государственной гражданской службы Российской Федерации (2015–2018 годы)” и плане мероприятий по развитию государственной гражданской службы Российской Федерации на 2015–2018 годы» (по состоянию на 29.01.2015) (подготовлен Минтрудом России) / Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <http://regulation.gov.ru/> по состоянию на 29.01.2015.
4. Методические рекомендации по реализации принципов открытости в федеральных органах исполнительной власти (утв. протоколом заочного голосования Правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства от 26.12.2013 № АМ-ПЗ6-89пр) / Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <http://www.mintrans.ru/> по состоянию на 27.06.2014.
5. Методика мониторинга и оценки открытости федеральных органов исполнительной власти (утв. протоколом заочного голосования Правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства от 26.12.2013 № АМ-ПЗ6-89пр) / Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <http://www.mintrans.ru/> по состоянию на 26.06.2014.
6. Раздел «Открытое министерство» на сайте Минфина России. [Электронный ресурс] URL: www.minfin.ru/ru/om/exhortation/ (дата обращения: 20.12.2015).

7. Отчет проекта «Инфометр». [Электронный ресурс] URL: infometer.org/analitika/foiv_2014 (дата обращения: 21.12.2015).

REFERENCES

1. Message of the President of the Russian Federation V. V. Putin to Federal Assembly of Russia, on April 18, 2002, Moscow [Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii V. V. Putina Federal'nomu Sobraniju Rossijskoj Federacii, 18 aprelja 2002 goda, Moskva]. URL: www.up.mos.ru/pp.htm (Accessed 20 December 2015) (in Russian).
2. Actual problems of information right: textbook [Aktual'nye problemy informacionnogo prava: uchebnik] / under the editorship of I. L. Bachilo, M. A. Lapina. Moscow, Justice, 2016, 532 p. (in Russian).
3. The draft of the Decree of the Russian President "About the federal program "Development of the public civil service of the Russian Federation (2015–2018)" and the plan of measures on development of the public civil service of the Russian Federation for 2015–2018" (Accessed 29 January 2015) (it is prepared by Ministry of Labor of Russia) [Proekt Ukaza Prezidenta RF «O federal'noj programme "Razvitie gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhby Rossijskoj Federacii (2015–2018 gody)" i plane meroprijatij po razvitiyu gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhby Rossijskoj Federacii na 2015–2018 gody" (po sostojaniju na 29.01.2015) (podgotovlen Mintrudom Rossii)]. Text of the document is given according to the publication in the site <http://regulation.gov.ru/as> of 29.01.2015 (in Russian).
4. Methodical recommendations about realization of the principles of openness in federal executive authorities" (the protocol of absentee voting of the Government commission on coordination of activity of the open government of 26.12.2013 of No AM-P36-89pr) [Metodicheskie rekomendacii po realizacii principov otkrytosti v federal'nyh organah ispolnitel'noj vlasti (utv. protokolom zaochnogo golosovanija Pravitel'stvennoj komissii po koordinacii dejatel'nosti otkrytogo pravitel'stva ot 26.12.2013 № AM-P36-89pr)] / Text of the document is given according to the publication in the site <http://www.mintrans.ru> (Accessed 27 June 2014 (in Russian).
5. Technique of monitoring and assessment of openness of federal executive authorities (utv. the protocol of absentee voting of the Government commission on coordination of activity of the open government of 26.12.2013 of No AM-P36-89pr) [Metodika monitoringa i ocenki otkrytosti federal'nyh organov ispolnitel'noj vlasti (utv. protokolom zaochnogo golosovanija Pravitel'stvennoj komissii po koordinacii dejatel'nosti otkrytogo pravitel'stva ot 26.12.2013 № AM-P36-89pr)] / Text of the document is given according to the publication in the site <http://www.mintrans.ru> (Accessed 26 June 2014 (in Russian).
6. The section "Open Ministry" on the site Ministry of Finance of the Russian Federation [Razdel «Otkrytoe ministerstvo» na sajte Minfina Rossii]. URL: www.minfin.ru/ru/om/exhortation (Accessed 20 December 2015) (in Russian).
7. Report of the Infometr project [Otchet proekta «Infometr»]. URL: infometer.org/analitika/foiv_2014 (Accessed 21 Decembre 2015) (in Russian).

Международное налогообложение: современные вопросы теории и практики

23–24 марта 2016 г. в Финансовом университете состоится V Международная научная конференция «Международное налогообложение: современные вопросы теории и практики».

В работе конференции традиционно примут участие представители министерств и ведомств Российской Федерации, Российского отделения международной налоговой ассоциации, Международного бюро фискальной документации (IBFD), ведущих вузов страны, а также представители зарубежных вузов. Конференция проводится совместно с IBFD (Нидерланды) и Российским отделением Международной налоговой ассоциации (Рос-ИФА).

Для обсуждения на конференции выбраны следующие две основные темы: «Агрессивное налоговое планирование и уклонение от уплаты налогов» и «Защита прав налогоплательщиков».

Источник: <http://www.fa.ru/news/Pages/2016-02-04-nalogi.aspx>



ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 658.115.31:343.8

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ В УГОЛОВНО- ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

КУЗЬМИНА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа, финансов и налогообложения, Академия ФСИН России, Рязань, Россия

E-mail: ia.kuzmina@bk.ru

АННОТАЦИЯ

Учреждения уголовно-исполнительной системы в части обеспечения охраны прав, свобод и законных интересов осужденных, обвиняемых, подозреваемых и лиц, содержащихся под стражей, призваны обеспечивать их необходимым ассортиментом товарных запасов, продуктов питания, вещей и предметов первой необходимости. Данное направление деятельности в последние два года передано в ведение государственных унитарных предприятий Федеральной службы исполнения наказаний России (ФГУП ФСИН), что потребовало проведения детального исследования данных вопросов. Одна из причин также кроется в существенном увеличении (более чем в 3 раза) с июля 2015 г. размера денежных средств, разрешенных расходовать осужденным на приобретение продуктов питания и предметов первой необходимости, в зависимости от типа исправительного учреждения и условий отбывания лишения свободы, что потребовало увеличения объемов товарооборота ФСИН России.

В результате проведенных автором исследований предложены механизмы осуществления взаимодействия федерального казенного учреждения (ФКУ) и ФГУП ФСИН России по передаче в безвозмездное пользование последними торговых площадей, возмещению затрат федерального бюджета по оплате коммунальных платежей при совместном использовании объектов недвижимости, а также процедура реализации товаров осужденным. Рассмотрена специфика реализации товаров спецконтингенту в магазинах, расположенных на территории жилой зоны. В качестве перспективного направления деятельности торговых ФГУП ФСИН России предложена возможность формирования заказов через Интернет родственниками и близкими осужденных, подозреваемых и обвиняемых.

Результатом разработки является распространение методики организации взаимодействия учреждений, исполняющих уголовные наказания, и ФГУП ФСИН России в части реализации товаров.

Ключевые слова: уголовно-исполнительная система; продажа товаров; обеспечение осужденных товарами.

ORGANIZATION OF INTERACTION AT IMPLEMENTATION OF SALE OF GOODS IN CRIMINAL AND EXECUTIVE SYSTEM

IRINA A. KUZMINA,

Candidate of Economic Sciences, associate professor, associate professor of accounting, analysis, finance and taxation, Academy of FSIN of Russia, Ryazan, Russia

E-mail: ia.kuzmina@bk.ru

ABSTRACT

Establishments of criminal and executive system regarding the ensuring protection of the rights, freedoms and legitimate interests condemned, accused, suspects and persons who are held in custody are urged to provide them with the necessary range of commodity stocks, food, things and necessities. This direction of activity in the last two years is transferred to the jurisdiction of the federal state unitary enterprises of Federal Penitentiary Service of Russia that demanded carrying out detailed research of the matters. One of the reasons is also covered in essential increase (more than by 3 times) since July, 2015 the size of the money allowed to spend condemned on acquisition of food and necessities depending on type of correctional facility and conditions of serving of imprisonment that demanded increase in volumes of commodity turnover of Federal State Unitary Enterprise FSIN Rossii.

As a result of the researches conducted by the author mechanisms of implementation of interaction between FKU and Federal State Unitary Enterprise FSIN Rossii on transfer to free use of the last floor spaces, compensation of expenses of the federal budget for payment of utility bills when sharing real estate objects, and also procedure of realization of goods condemned are offered. Specifics of realization of goods to special squads in the shops located in the territory of a residential zone are considered. As perspective activity trade possibility of formation of orders on the Internet by relatives and relatives condemned, suspected and accused is offered to Federal State Unitary Enterprise FSIN Rossii. Distribution of a technique of the organization of interaction between the establishments executing criminal penalties and Federal State Unitary Enterprise FSIN Rossii regarding realization of goods is result of development.

Keywords: criminal and executive system; sale of the goods; providing condemned by goods.

В состав основных задач уголовно-исполнительной системы (УИС) наряду с исполнением уголовных наказаний, содержанием под стражей лиц, подозреваемых либо обвиняемых в совершении преступлений, и подсудимых, относится обеспечение охраны прав, свобод и законных интересов осужденных и лиц, содержащихся под стражей. Общее количество спецконтингента по состоянию на 1 октября 2015 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы составило 642,47 тыс. человек, в том числе:

- в 729 исправительных колониях отбывали наказание 523,131 тыс. человек, из них в 127 колониях-поселениях — 30,888 тыс., в 6 исправительных колониях для осужденных к пожизненному лишению свободы — 1926 человек;
- в 218 следственных изоляторах и 106 помещениях, функционирующих в режиме следственных изоляторов при колониях, содержались 115,871 тыс. человек;
- в 8 тюрьмах отбывали наказание 1770 человек;
- в 37 воспитательных колониях для несовершеннолетних — 1,698 тыс. человек.

Для обеспечения подозреваемых, обвиняемых и осужденных необходимым ассортиментом товарных запасов, продуктов питания, вещей и предметов первой необходимости

в соответствии с приказом Минюста РФ от 03.11.2005 № 205 «Об утверждении Правил внутреннего распорядка исправительных учреждений» (см. Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2005. № 47) в федеральных казенных учреждениях (ФКУ) уголовно-исполнительной системы были созданы магазины. Вместе с тем существовали проблемы правовой квалификации эффективности расходования бюджетных средств. Отмечается двойственность в понимании эффективности расходования бюджетных средств [1, с. 21]. Поэтому, начиная с 2013 г., деятельность магазинов передана в ведение федеральных государственных унитарных предприятий, непосредственно подчиненных Федеральной службе исполнения наказаний России (ФГУП ФСИН России).

Закупочная деятельность ФГУП ФСИН России осуществляется в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ), Федеральными законами: от 14.11.2002 № 161 «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»; от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»; от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», а также принятым и утвержденным директором

ФГУП Положением, регламентирующим правила закупки [16, с. 17].

С 1 октября 2012 г. в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30.06.2012 № 662 «О сроке размещения при закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц информации на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»» (см. Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 29) ФГУП ФСИН России размещают информацию о закупках (положения, планы и пр.) в информационно-телекоммуникационной сети Интернет на сайте www.zakupki.gov.ru.

При этом часть товаров приобретается у поставщиков за плату, а некоторая часть принимается на реализацию по агентским договорам или договорам комиссии.

Осуществляя безвозмездное пользование торговыми площадями, ФГУП ФСИН России участвует в осуществлении расходов (возмещении затрат) федерального бюджета по оплате учреждениями УИС электро-, тепловой энергии, холодной и горячей воды, водоотведения, вывоза твердых бытовых отходов в той части, которую занимают магазины ФГУП при совместном использовании объектов недвижимости. Коммунальные платежи, а также услуги по разгрузке товарных запасов в магазинах компенсируются предприятием учреждению на основании соглашения о возмещении расходов.

Учреждению рекомендуется ежемесячно не позднее трех рабочих дней месяца, следующего за отчетным, направлять во ФГУП два экземпляра Расчета денежных средств, подлежащих перечислению в доход федерального бюджета, за пользование помещением магазина по форме согласно приложению 1 (см.), являющемуся частью Соглашения о возмещении расходов. Вышеуказанный Расчет следует составлять на основании действующих в отчетном периоде тарифов на электро-, тепловую энергию, холодную и горячую воду, водоотведение и вывоз твердых бытовых отходов, исходя из площади занимаемого магазина и нормативов потребления вышеуказанных услуг и/или из данных приборов учета (при

их наличии). ФГУП ФСИН России в течение двух рабочих дней с даты получения от учреждения Расчета денежных средств, подлежащих возмещению в федеральный бюджет, согласовывает его и направляет один экземпляр в ФКУ УИС.

К указанному Расчету ежемесячно следует представлять счет на оплату и акт на оказание услуг. Реквизиты в выставленном счете должны соответствовать реквизитам, указанным в Соглашении о возмещении расходов, в счете и акте при этом указывается его номер. В счетах на оплату и актах не выделяется НДС, так как происходит компенсация затрат, а не перепродажа коммунальных услуг. В случае выделения НДС выставляется счет-фактура. Не рекомендуется разделять счета и акты по видам энергоносителей. Расчетная таблица заверяется подписью начальника и отпечатком печати учреждения.

К Расчету в обязательном порядке необходимо прилагать документы, подтверждающие объем потребленных услуг за месяц и действующие тарифы. При наличии в учреждении более одного магазина расчет целесообразно составлять по каждому объекту отдельно.

Реализацию товаров спецконтингенту осуществляет ФГУП ФСИН, а ФКУ уголовно-исполнительной системы — орган, осуществляющий учет и контроль движения личных денег на лицевых счетах подозреваемых, обвиняемых и осужденных.

Продукты питания и предметы первой необходимости должны соответствовать обязательным требованиям государственных стандартов и техническим условиям качества товара, обеспечивая безопасность для жизни и здоровья подозреваемых, обвиняемых или осужденных, содержащихся под стражей. Качество продуктов питания и предметов первой необходимости подтверждается формулярами, паспортами, а также соответствующей маркировкой.

Магазины в учреждениях УИС расположены как на территории, так и за пределами жилой зоны. Магазины, расположенные за территорией ФКУ, реализуют товары в розницу в обычном порядке за наличный расчет с использованием контрольно-кассовой техники.

Приложение 1
к Соглашению о возмещении расходов
От «__» _____ 201__ г. № _____

СОГЛАСОВАНО
Директор ФГУП « _____ » ФСИН России
(Ф.И.О.) _____
«__» _____ 20__ г.

СОГЛАСОВАНО
Начальник ФКУ _____
(Ф.И.О.) _____
«__» _____ 20__ г.

Расчет № _____ от «__» _____ 20__ года
размера денежных средств, подлежащих перечислению в доход Федерального бюджета,
за пользование помещением магазина

Вид затрат	Площадь занимаемых помещений	Кол-во человек	Объем фактически отапливаемых помещений	Планируемый годовой объем потребления в соответствующих единицах	Объем потребленных услуг за месяц в соответствующих единицах	Тариф, руб.	Сумма к оплате за месяц, руб.
Отопление					Г кал		
Энергоснабжение				X	кВт/ч		
Водоснабжение и водоотведение					куб.м		
Вывоз твердых бытовых отходов					куб.м		

Всего подлежит возмещению расходов: _____ руб.
Расчет составил: _____
Контактный телефон: _____

Специфика реализации товаров спецконтингенту в магазинах, расположенных на территории жилой зоны, следующая.

Во-первых, продажа осуществляется в безналичном порядке, путем списания денежных средств с лицевых счетов осужденных.

Во-вторых, существуют законодательно установленные ограничения размера денежных средств, разрешенных для расходования осужденными.

В-третьих, осужденные вправе пользоваться магазинами во время, отведенное расписанием дня, по графику, с учетом очередности (по отрядам и бригадам).

В соответствии с ч. 2 ст. 88 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации (УИК РФ) средства, заработанные осужденными в период отбывания наказания, получаемые ими пенсии и социальные пособия могут без ограничения расходоваться на приобретение продуктов питания и предметов первой необходимости. Размер средств, разрешенных для расходования осужденными, помимо указанных в ч. 2 ст. 88, устанавливается ст. 121, 123, 125, 131 и 133 УИК РФ (по видам исправительных учреждений). Начиная с июля 2015 г. их размер увеличен более чем в 3 раза.

Данные о суммах денежных средств, разрешенных к расходованию на приобретение продуктов питания и предметов первой

необходимости в зависимости от типа исправительного учреждения и условий отбывания лишения свободы, представлены в *таблице*.

Учет и выдачу продуктов питания и товаров первой необходимости осужденным производит продавец — работник ФГУП ФСИН России, а контроль лимита расхода и списание денежных средств с лицевого счета осуществляет бухгалтер ФКУ УИС по учету личных денег осужденных, руководствуясь приказом Минюста РФ от 08.12.2006 № 356 «Об утверждении Инструкции по учету личных денег и других ценностей, принадлежащих осужденным, подозреваемым и обвиняемым, находящимся в исправительных учреждениях и следственных изоляторах Федеральной службы исполнения наказаний».

На сумму приобретенных в магазине товаров бухгалтер выписывает чек по форме ОКУД № 0700003, а также производит запись о списании денег с лицевого счета осужденного. После записи в лицевом счете подсчитывается остаток денежных средств, который подтверждается подписью осужденного, приобретенного товара.

Продавец на основании выписанного чека (формы № 0700003) выдает осужденному продукты и товары, которые тот пожелал приобрести, на сумму, указанную в чеке. Магазины, использующие контрольно-кассовые

**Размер денежных средств, разрешенных расходовать осужденным,
в зависимости от типа исправительного учреждения
и условий отбывания лишения свободы, руб.**

Тип исправительного учреждения	Условия отбывания лишения свободы		
	строгие условия/ строгий режим	обычные условия/ общий режим	облегченные/ льготные условия
Исправительные колонии общего режима (ст. 121 УИК РФ)	7800	9 000	Без ограничения
Исправительные колонии строгого режима (ст. 123 УИК РФ)	7200	7 800	9 000
Исправительные колонии особого режима (ст. 125 УИК РФ)	6600	7 200	7 800
Тюрьмы общего или строгого режима (ст. 131 УИК РФ)	6000	7 200	—
Воспитательные колонии (ст. 133 УИК РФ)	—	10 800	11 400/ без ограничения

аппараты, на основании чека (формы № 0700003) пробивают чек контрольно-кассового аппарата с указанием суммы по безналичному расчету.

В конце рабочего дня продавец в присутствии бухгалтера составляет акт проверки отоваренных чеков с показателями контрольного счетчика кассового аппарата в двух экземплярах: первый экземпляр остается у продавца и служит основанием для списания стоимости проданных товаров, а второй с чеками на приобретенные товары передается в бухгалтерию. Чеки на приобретенные товары хранятся в бухгалтерии один месяц, а затем уничтожаются.

ФГУП ФСИН России осуществляет продажу только разрешенных товаров. Осужденным запрещено иметь и приобретать: зажигалки; продукты питания, требующие тепловой обработки (кроме чая и кофе, сухого молока, пищевых концентратов быстрого приготовления, не требующих кипячения или варки); продукты домашнего консервирования; дрожжи; все виды алкогольных напитков; духи, одеколон и иные изделия на спиртовой основе; ножи; опасные бритвы; лезвия для безопасных бритв; игральные карты; цветные карандаши; фломастеры; маркеры; чернила; тушь; шариковые и гелиевые стержни (за исключением синего и черного цветов); краски; копировальную бумагу. Полный список запрещенных предметов перечислен в приложении № 1 к Правилам, утвержденным приказом Минюста РФ от 03.11.2005 № 205. Кроме того, осуществляется продажа товаров только отечественного производства, что реализует меры по обеспечению продовольственной безопасности [3, с. 47].

В последние годы в учреждениях УИС расширяется спектр телекоммуникационных услуг. В 2014 г. осужденным, подозреваемым и обвиняемым предоставлено 39 392 разговора с использованием технологии видеоконференцсвязи, оформлено 159 634 заказа на получение продуктов питания и предметов первой необходимости в интернет-магазине. При этом необходимо развивать процессное управление в построении эффективной организации [4, с. 38].

ФГУП ФСИН России могут предоставлять родственникам и близким осужденных возможность формирования заказа через Интернет и передачи продуктов питания и товаров первой необходимости лицам, находящимся в учреждениях УИС. Осужденным к лишению свободы разрешается получение посылок, передач и бандеролей в следующем порядке:

- женщинам и лицам, содержащимся в воспитательных колониях, — без ограничения количества;
- мужчинам — в количестве, установленном ст. 121, 123, 125 и 131 УИК РФ.

Вес одной передачи (Заказа передачи) не должен превышать установленный вес одной посылки (20 кг).

Полученный через Интернет заказ после обработки должен быть согласован с администрацией учреждения УИС. Товары в магазинах рекомендуется продавать по среднерозничным ценам, не превышающим среднестатистические цены по региону. Заказ может быть сформирован как по телефону, так и по электронной почте, с указанием данных заказчика (фамилия, имя, отчество, адрес регистрации, степень родства с получателем, контактный телефон, e-mail) и получателя, т.е. лица, находившегося в исправительном учреждении (регион, учреждение, фамилия, имя, отчество, дата рождения, номер отряда).

Работником ФГУП ФСИН России (менеджером) производится пересылка заявки Заказа передачи в администрацию учреждения УИС на проверку и согласование в соответствующих службах учреждения, что может занимать до двух рабочих дней. В случае положительного согласования и наличия всех позиций Заказа на электронный почтовый адрес заказчика высылается договор-счет (оферта). В случае отрицательного решения заказчик получает соответствующее уведомление.

Распечатанный договор-счет (оферта) оплачивается заказчиком в форме банковского перевода. Срок оплаты заказа составляет три рабочих дня. После поступления денежных средств на расчетный счет ФГУП заказ окончательно формируется в магазине при ФКУ ФСИН России. Ассортимент продуктов питания и товаров первой необходимости, представленный

в магазине, уже соответствует перечню разрешенных товаров. Заказ доставляется осужденным без нарушения упаковки и целостности под расписку, о чем на электронный почтовый адрес заказчика (родственника осужденного) высылаются соответствующее уведомление. В случае необходимости возврат денежных средств производится только в безналичной форме по письменному заявлению заказчика на указанные им в заявлении банковские реквизиты.

Следует отметить преимущества данной формы торговой деятельности.

Во-первых, обеспечивается надежность, так как заказ формируется специализированным предприятием ФГУП ФСИН России, сборка и упаковка производится непосредственно в магазине на территории исправительного учреждения.

Во-вторых, обеспечиваются качество сформированного заказа и соответствие его ассор-

тимента перечню разрешенных товаров, который доставляется без нарушения упаковки по среднерозничным ценам.

В-третьих, происходит экономия времени при формировании и отправке заказа, отсутствует необходимость личного присутствия заказчика (родственника осужденного) в расположении исправительного учреждения.

В-четвертых, наблюдается экономия средств на отправку заказа. При использовании услуг ФГУП ФСИН России доставка осуществляется бесплатно, в то время как стоимость отправки посылки по почте может составить от 800 до 2000 руб. и зависит от региона отправления [5, с. 31].

Таким образом, реализуется право лиц, отбывающих уголовные наказания в исправительных учреждениях различного типа, на приобретение продуктов питания и товаров первой необходимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Поветкина Н. А. Эффективность расходования бюджетных средств: проблемы правовой квалификации // Финансовое право. 2015. № 3. С. 16–22.
2. Юрченко Е. В., Юрченко А. А. Государственные закупки: современные проблемы // Вестник Финансового университета. 2015. № 4 (88). С. 16–23.
3. Ворожейкина Т. М. Актуальные задачи обеспечения продовольственной безопасности // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1–2 (42–2). С. 46–48.
4. Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Процессное управление в построении эффективной организации // Вестник Финансового университета. 2015. № 4 (88). С. 38–44.
5. Кузьмина И. А., Масальская М. В. Преимущества приобретения товаров для осужденных их родственниками через интернет // Сегодня и завтра российской экономики. 2015. № 71. С. 30–32.

REFERENCES

1. Povetkina N. A. Efficiency of an expenditure of budgetary funds: problems of legal qualification [Effektivnost' rashodovaniia budgetnykh sredstv: problemy pravovoi kvalifikatsii]. *Financial law — Finansovoe pravo*, 2015, no 3, pp. 16–22 (in Russian).
2. Urchenko E. V., Urchenko A. A. Government procurements: modern problems [Gosudarstvennye zakupki: sovremennye problemy]. *Bulletin of Financial university — Vestnik Finansovogo universiteta*, 2015, no 4 (88), pp. 16–23 (in Russian).
3. Vorogeikina T. M. Actual problems of ensuring food security [Aktual'nye zadachi obespecheniia prodovol'stvennoi bezopasnosti]. *Economy and business— Ekonomika i predprinimatel'stvo*, 2014, no 1–2 (42–2), pp. 46–48 (in Russian).
4. Blinov A. O., Ugrumova N. V. Process management in creation of the effective organization [Protsessnoe upravlenie v postroenii effektivnoi organizatsii]. *Bulletin of Financial university — Vestnik Finansovogo universiteta*, 2015, no 4 (88), pp. 33–44 (in Russian).
5. Kuz'mina I. A., Masal'skaia M. V. Advantages of acquisition of goods for condemned by their relatives on the Internet [Preimushestva priobreteniia tovarov dlai osuzhdennykh ikh rodstvennikami cherez internet]. *Today and tomorrow Russian economy — Segodnai i zavtra rossiiskoi ekonomiki*, 2015, no 71, pp. 30–32 (in Russian).

УДК 343.211

ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЯХ

ЗОРОВ ПЕТР МИХАЙЛОВИЧ,

*полковник полиции, заместитель начальника Управления уголовного розыска Главного управления
Министерства внутренних дел России по Московской области*

E-mail: zorov_pm@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье автор подвергает критическому анализу институт освобождения от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности. Рассматриваются его состояние и степень необходимости в рамках законодательства в действующей редакции, при этом автор акцентирует внимание на ее непоследовательности, запутанности и техническом несовершенстве. По мнению автора, чем больший вред причинен экономическим преступлением, тем бóльшую выгоду получает государство, если предприниматель примет решение о выполнении предусмотренных законом условий освобождения от уголовной ответственности. Учитывая современную политику гуманизации и особого снисхождения к предпринимателям, совершившим преступления, оценив свою собственную выгоду, предприниматель может выбрать наказание, а не освобождение от уголовной ответственности, по причине более жесткости последнего. В итоге относительная безнаказанность повысит привлекательность экономической сферы для сформировавшихся организованных преступных группировок.

Ключевые слова: экономическая деятельность; преступление; освобождение от уголовной ответственности; гуманизация; равенство; справедливость.

EXEMPTION FROM CRIMINAL LIABILITY IN ECONOMIC CRIMES

PYOTR M. ZOROV,

*Police Colonel, Deputy Head of the Criminal Investigation Department, the Interior Ministry
Main Department for the Moscow Region*

E-mail: zorov_pm@mail.ru

ABSTRACT

The institution of exemption from criminal liability for crimes committed in the sphere of the economic activity is subjected to the critical analysis. Its position and the extent of its viability under the current law are examined; the author focuses on its inconsistency, confusion and technical imperfection. According to the author, the greater the damage caused by an economic crime, the greater the benefit received by the state if the business owner makes a decision to meet the statutory terms and conditions of exemption from criminal liability.

Taking into account the current policy of humanization and special indulgence to entrepreneurs who have committed crimes, and having assessed his own benefit, the entrepreneur can choose punishment rather than exemption from criminal liability because of the greater rigidity of the latter. As a result, the relative impunity increases the attractiveness of the economic sphere for organized crime groups.

Keywords: economic activity; crime; exemption from criminal liability; humanization; equality; justice.

В России в настоящее время взят курс на последовательную либерализацию уголовного законодательства в сфере экономики. Потребность в подобной модернизации объясняется целым рядом существовавших и существующих недостатков [1]:

- решения о применении уголовного закона в сфере экономики во многих случаях по различным причинам (коррупция, произвол, непрофессионализм, низкое качество уголовного закона) непредсказуемы;
- наличие статистически зафиксированного разрыва между количеством выявленных преступлений и приговорами настолько велико, что оно может означать смещение юрисдикционной власти от суда к досудебным органам, заменяющим приговоры иными мерами;
- издержки государства на осуществление уголовного преследования в этой сфере слишком затратные, и потому с большой вероятностью можно предполагать, что эти издержки больше, чем получаемые выгоды;
- защита собственности, контрактов и личной неприкосновенности субъекта экономики является недостаточной либо деформированной.

Большим достижением по совершенствованию уголовного законодательства в экономической сфере стал Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2]. В соответствии с названным законом по ряду экономических преступлений теперь возможно освобождение от уголовной ответственности при соблюдении определенных условий.

Таковыми условиями являются:

1. Совершение преступления из числа конкретно указанных в ст. 76.1 Уголовного кодекса РФ (УК РФ) впервые.
2. Возмещение ущерба, причиненного гражданину, организации или государству в результате совершения преступления.
3. Перечисление в федеральный бюджет денежного возмещения в определенном размере либо дохода, полученного в результате совершения преступления, и денежного

возмещения в определенном размере, полученного в результате совершения преступления.

Попробуем разобраться в конкретной ситуации. Например, ущерб в результате незаконного получения государственного целевого кредита (ч. 2 ст. 176 УК РФ) составил 1 млн руб. Следовательно, необходимо вернуть данную сумму потерпевшим и перечислить денежное возмещение государству в пятикратном размере. Как мы видим, прослеживаются явная экономическая заинтересованность того же государства в пополнении бюджета — это раз, неграмотно скрытые фискальные интересы — это два [3].

По нашему мнению, чем больший вред причинен экономическим преступлением, тем большую выгоду получает государство, если предприниматель примет решение о выполнении предусмотренных законом условий освобождения от уголовной ответственности. Безусловно, нужно учитывать и размер наказания по соответствующей норме УК РФ. Так, за незаконное получение государственного целевого кредита лицо наказывается в соответствии с ч. 2 ст. 176 УК РФ штрафом в размере от 100 до 300 тыс. рублей или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период от 1 года до 2 лет, или ограничением свободы на срок от 1 года до 3 лет, или принудительными работами на срок до 5 лет, или лишением свободы на тот же срок. Учитывая современную политику гуманизации и особого снисхождения к предпринимателям, совершившим преступления, оценив свою собственную выгоду, предприниматель может выбрать наказание, а не освобождение от уголовной ответственности, по причине большей жесткости последнего. Получается, российский законодатель, защищая права предпринимателей, не совсем осторожно отнесся к данному факту.

Процессуальный механизм освобождения от уголовной ответственности закреплен в ст. 28.1 Уголовно-процессуального кодекса РФ (УПК РФ). Суд, а также следователь с согласия руководителя следственного органа прекращают уголовное преследование в отношении лица, подозреваемого или

обвиняемого в совершении преступления, предусмотренного ст. 198–199.1 УК РФ, при наличии оснований, предусмотренных ст. 24 и 27 УПК РФ или ч. 1 ст. 76.1 УК РФ, в случае, если до назначения судебного заседания ущерб, причиненный бюджетной системе РФ в результате преступления, возмещен в полном объеме. Единственным препятствием со стороны уголовно-процессуального закона, а значит, и дополнительным условием освобождения от уголовной ответственности будет возражение самого подозреваемого (обвиняемого). До прекращения уголовного преследования лицу должны быть разъяснены основания его прекращения и право возражать против прекращения уголовного преследования. В научной литературе встречается мнение о некоторой противоречивости норм материального и процессуального закона при регулировании вопроса об освобождении от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности.

Например, по мнению Н. А. Егоровой, суд *вправе, а не обязан* освободить лицо при наличии всех условий, в том числе и согласия самого обвиняемого [4]. Однако не все разделяют такую точку зрения. Так, например, Н. В. Ильютченко считает, что в данном случае суд становится органом уголовного преследования и искажается сущность и уголовного, и уголовно-процессуального закона [5].

Федеральный закон № 420-ФЗ вызвал резкую критику как экспертного сообщества, так и простых граждан. Прежде всего большинству не нравится «сословность» закона, отказ от основных принципов уголовного права — принципа равенства граждан перед законом, предусмотренного ст. 4 УК РФ, и принципа справедливости согласно ст. 6 УК РФ. На практике это выглядит так, что несовершеннолетний, совершивший кражу мобильного телефона стоимостью 6 тыс. руб., т.е. экономическое преступление против собственности, получает 2 года лишения свободы реально, при этом у него нет возможности освобождения от уголовной ответственности, какая имеется у предпринимателя, причинившего несопоставимо более крупный ущерб. Общество недоумевает, почему благополучные, успешные

люди официально выделены в особо привилегированную группу. Само государство запрягает «кошмарить» бизнес, предлагая все время новые изменения уголовного законодательства [6]. Ведь речь идет не о добросовестных, законопослушных гражданах, а о лицах, совершивших преступление.

Экономическая сфера отличается только тем, что в основу уголовно-правового запрета положена не концепция насилия, а концепция обмана. Иначе говоря, если вы никого не обманываете — ни государство, ни контрагента, ни потребителя, то ни о каком уголовно-правовом запрете речи идти не может. Пока обмана нет, рыночные отношения свободны и регулируются исключительно частным правом. Когда он возник, уголовно-правовая реакция целесообразна, легитимна и неизбежна [7].

Второй момент: почему одни экономические преступления вошли в ч. 2 ст. 76.1 УК РФ, а другие нет, и почему разные части одной статьи влекут неодинаковые последствия? Обратимся к ст. 184 УК РФ «Оказание противоправного влияния на результат официального спортивного соревнования или зрелищного коммерческого конкурса». Учитывая, что примечание к указанной статье, распространяющее свое действие на ее ч. 1 и 2, предусматривает иные условия освобождения лиц, совершивших подкуп участников спортивных и иных зрелищных соревнований, возникает ситуация, когда в случае применения норм о специальном освобождении подкупаемое лицо находится в более привилегированном положении, нежели лицо подкупающее. На это обстоятельство справедливо обратили внимание О. Г. Соловьев и А. А. Князьков [7].

Реформа уголовного законодательства в сфере экономической деятельности продолжается. Уже обсуждается вопрос об исключении из УК РФ ст. 171 «Незаконное предпринимательство». К чему приведет последовательное ослабление уголовной ответственности в экономической сфере? Весьма печальные перспективы обрисованы П. А. Скобликовым [8]. Он отмечает, что в борьбе «чистого» и «грязного» бизнеса при осуществлении нынешней политики «гуманизации» явные преимущества появятся именно у «грязного» бизнеса.

Кроме того, произойдет углубление и расширение проявлений организованной преступности в экономической сфере.

Во-первых, значительное увеличение числа экономических преступников приведет к обострению конкуренции между ними и, как результат, к появлению новых сильных преступных группировок (которые имеют больше шансов преуспеть, нежели одиночки и плохо организованные преступные группы). Во-вторых, относительная безнаказанность повысит привлекательность экономической сферы для уже сформированных организованных преступных группировок, извлекающих доход в других сферах. Поэтому часть обозначенных группировок перепрофилируется и переключится на экономику в качестве основной или дополнительной области приложения своих усилий.

Ярко данную мысль иллюстрирует подобного рода ситуация. В марте 2013 г. в Москве задержана преступная группа, «отмывавшая» деньги. [9]. По данным следствия, незаконной банковской деятельностью в сфере электронных платежных систем с использованием поддельных банковских карт занимались двое жителей столицы. Организатор такой группы, 41-летний злоумышленник, имеющий высшее юридическое образование, создавал фиктивные фирмы, которые были использованы им для оказания услуг организациям, уклоняющимся от уплаты налогов.

Для того чтобы «отмыть» деньги, преступники заключали с организациями фиктивные договоры вроде как на оказание различных

услуг. Затем подставные фирмы, получив денежные средства за «выполненную работу», переводили их с помощью электронной системы «банк — клиент» на свои расчетные счета в банке. По данным следствия, во всех подставных фирмах сотрудниками числились так называемые мертвые души — граждане, утратившие ранее паспорта. Злоумышленники, используя эти паспортные данные, оформляли пластиковые карты, на которые и переводились впоследствии из банка денежные средства в качестве «зарплаты». Обналичивались деньги в банкоматах, доступ к которым осуществлялся исключительно в помещениях фирм-однодневок. В организации они возвращались за вычетом 3,5–4,5% за оказанные преступниками услуги.

За два года преступной деятельности злоумышленники успели «заработать» более 200 млрд руб., а ущерб государству, только по предварительным подсчетам, составил свыше 2 млрд. По данным следствия, часть денежных средств выводилась клиентурой подставных фирм за пределы Российской Федерации, при этом некоторые из клиентов финансировались из государственного бюджета.

Таким образом, рассматриваемые новеллы УК РФ и УПК РФ ввиду их непоследовательности, запутанности, технического несовершенства не заслуживают огромного одобрения, как то видит законодатель. По нашему мнению, цель в данном случае не оправдывает средства. Более того, реализуемая политика государства в этой области может привести к новым неблагоприятным последствиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. 196 с.
2. Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 50. Ст. 7362.
3. *Ильютченко Н. В.* Освобождение от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности: условия и механизм реализации // *Предпринимательское право.* 2013. № 3. С. 66–70.
4. *Егорова Н. А.* Ответственность за «служебные» мошенничества: необходимость новых правовых подходов // *Российская юстиция.* 2014. № 8. С. 19–22.
5. *Головкин Л. В.* Концептуальные основы уголовной политики в сфере экономики // *Закон.* 2011. № 9. С. 43–56.

6. Соловьев О.Г., Князьков А.А. Об освобождении от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности (статья 76.1 УК РФ) // Законы России: опыт, анализ, практика. 2012. № 7. С. 80–82.
7. Скобликов П.А. Основания и последствия ослабления ответственности за экономические преступления в современной России // Закон. 2011. № 9. С. 96–105.
8. Электронная газета «Право. ру». URL: <http://pravo.ru/news/view/50525>. (дата обращения: 24.11.2015).

REFERENCES

1. The concept of modernization of the criminal legislation in the economic sphere [Konceptija modernizacii ugovolnogo zakonodatel'stva v jekonomicheskoj sfere]. Moscow, Liberal Mission fund, 2010, 196 p.
2. The federal law of December 7, 2011 No. 420-FZ “About entering of changes into the Criminal code of the Russian Federation and separate acts of the Russian Federation” [Federal'nyj zakon ot 7 dekabrja 2011 g. № 420-FZ «O vnesenii izmenenij v Ugolovnyj kodeks Rossijskoj Federacii i ot del'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii». *Russian Federation Code — Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii*, 2010, no. 50, art. 7362.
3. Ilyutchenko N. V. Release from criminal liability on cases of crimes in the sphere of economic activity: conditions and mechanism of realization [Osvobozhdenie ot ugovolnoj otvetstvennosti po delam o prestuplenijah v sfere jekonomicheskoj dejatel'nosti: uslovija i mehanizm realizacii]. *Enterprise right — Predprinimatel'skoe pravo*, 2013, no. 3, pp. 66–70.
4. Egorova N. A. Otvetstvennost for “office” frauds: need of new legal approaches [Otvetstvennost' za «sluzhebnye» moshennichestva: neobhodimost' novyh pravovyh podhodov]. *Russian justice — Rossijskaja justicija*, 2014, no. 8, pp. 19–22.
5. Golovko L. V. Conceptual fundamentals of criminal policy in the sphere of economy [Konceptual'nye osnovy ugovolnoj politiki v sfere jekonomiki]. *Zakon– Law*, 2011, no. 9, pp. 43–56.
6. Soloviev O. G., Kniazkov A. A. About release from criminal liability on cases of crimes in the sphere of economic activity (article 76.1 of the criminal code of Russian Federation) [Ob osvobozhdenii ot ugovolnoj otvetstvennosti po delam o prestuplenijah v sfere jekonomicheskoj dejatel'nosti (stat'ja 76.1 UK RF)]. *Laws of Russia: experience, analysis, practice — Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika*, 2012, no. 7, pp. 80–82.
7. Skoblikov P. A. The bases and consequences of weakening of responsibility for economic crimes in modern Russia [Osnovaniya i posledstviya oslableniya otvetstvennosti za jekonomicheskie prestupleniya v sovremennoj Rossii]. *Law– Zakon*, 2011, no. 9, pp. 96–105.
8. Electronic newspaper “Pravo.ru” [Jelektronnaja gazeta «Pravo.ru»]. URL: <http://pravo.ru/news/view/50525>. (Accessed 24 November 2015).

В честь годовщины образования Прокуратуры России

12 января 2016 г. в Москве прошло торжественное собрание, посвященное 294-й годовщине образования Прокуратуры, в котором принял участие Сергей Иванов. Руководитель Администрации Президента высоко оценил деятельность прокуроров по выявлению нарушений федерального законодательства. По его словам, во многом благодаря вмешательству представителей Прокуратуры удалось установить факты хищения госсредств, в том числе выделенных для реализации целевых программ. Обязанность прокурорского корпуса – и впредь активно защищать граждан от произвола и коррупции, следить за надлежащим исполнением законодательства, подчеркнул глава Администрации Президента. В числе приоритетных задач остается обеспечение прав предпринимателей. Важно всесторонне изучать обстоятельства инкриминируемых бизнесменам экономических составов преступлений, соблюдать разумный баланс при избрании меры пресечения, использовать весь комплекс мер реагирования на выявленные нарушения.

Источник: <http://www.kremlin.ru/events/administration/51161>



УДК 336.717

ФОРМЫ, МОДЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АВЕРЧЕНКО ОЛЕГ ДМИТРИЕВИЧ,

аспирант кафедры банковского дела, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

E-mail: *Averchenko.Oleg@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

Усовершенствование взаимоотношений банков и страховых компаний обусловлено необходимостью углубления интеграционных процессов с целью производства конкурентоспособных продуктов и более качественного удовлетворения нужд клиентов в финансовых услугах. Возникает необходимость в исследовании основ банкострахования и анализе концептуальных подходов к организации и функционированию различных форм интеграции и поиска действенной модели сотрудничества. Целью данной статьи является исследование разных подходов к определению форм и моделей *bancassurance*; с помощью методов анализа, логического обобщения, научной абстракции, а также системно-структурного анализа предложены эффективные формы банкострахования.

Ключевые слова: страховая компания; банк; банкострахование; форма; модель; взаимодействие.

THE CONCEPT OF BANCASSURANCE: FORMS, MODELS AND DIRECTIONS FOR ITS IMPLEMENTATION UNDER MODERN CONDITIONS

OLEG D. AVERCHENKO,

post-graduate student of the Banking Business Department, Plekhanov Russian Economic University, Moscow, Russia

E-mail: *Averchenko.Oleg@gmail.com*

ABSTRACT

Improving the interaction between banks and insurance companies is necessitated by the need to enhance integration processes to produce competitive products and meet the needs of customers in financial services with a better quality. There is a need to study the principles of bancassurance and analyze the conceptual approaches to the organization and functioning of various forms of integration along with seeking effective models of cooperation. The purpose of the paper is to study different approaches to determining the forms and models of the bancassurance. Effective forms of the bancassurance are proposed using the methods of analysis, logical generalization, scientific abstraction and system-structural analysis.

Keywords: insurance company; bank; bancassurance; form; model; interaction.

Проблемы взаимодействия страховых компаний и банковских учреждений имеют давние корни и насчитывают более чем 150 лет, с тех пор как Ф. В. Райффайзен — создатель кредитных союзов теоретически обосновал и практически доказал преимущества объединения страховой и финансово-кредитной деятельности.

Традиционно банки и страховые компании действовали отдельно в собственных сферах, однако развитие финансовых рынков и интеграционные процессы в середине 1980-х гг. активизировали процессы слияния и поглощения финансовых посредников, в том числе страховых компаний и банковских учреждений. Последнее и содействовало развитию таких услуг, как *bancassurance*.

Наибольшее распространение концепция *bancassurance* сначала получила в странах Европы в сфере предоставления услуг по страхованию жизни, а именно наиболее значительный опыт успешной реализации проектов банкострахования имеют Франция, Испания, Италия, Бельгия, Великобритания, Швейцария и Португалия. Доля страховых премий, полученных от *bancassurance*, во Франции составляет 62% годового поступления страховых платежей, в Испании — 72, в Италии — 63, Бельгии — 56%. В целом в европейских странах затраты страховых компаний на продажу интегрированных продуктов на 50–70% ниже, чем на реализацию страховых услуг традиционными каналами, а продажи страховых продуктов через банковскую филиальную сеть могут в 3–5 раз превышать продажи через страховую агентскую сеть [1].

Основой для формирования консолидированной банкостраховой бизнес-архитектуры является ее структурное построение, формы и модели взаимодействия финансовых институций.

Систематизация подходов отечественных и зарубежных ученых свидетельствует об отсутствии единого подхода к определению форм и моделей *bancassurance*.

Так, подход И. А. Габидулина и В. Н. Лушниченко, которые выделяют две формы *bancassurance* — приобретение банком страховой компании и покупка страховой компанией

банка, основывается на возможности создания единой информационной системы между банком и страховой компанией, без которой, по их мнению, успешная реализация концепции невозможна [2, с. 56].

Российский практик О. Яцентюк выделяет формы *bancassurance* в зависимости от экономической ситуации в стране, особенностей национального законодательства и других факторов, с учетом которых банки и страховые компании избирают способ вхождения в консолидированный банкостраховой бизнес [3, с. 10]. К формам *bancassurance* исследователь относит следующие: банк и страховая компания подписывают договор, согласно которому банковское учреждение обязуется быть официальным представителем страховщика при реализации его продуктов; банковское учреждение и страховая компания договариваются о взаимном владении акциями; банк полностью или частично приобретает страховую компанию.

Подход французской научной школы к формам *bancassurance* обусловлен развитием ситуации на французском финансовом рынке и предусматривает выделение следующих форм: договор банка со страховой компанией о реализации страховых услуг в отделениях банка; объединение банковско-страховых учреждений с преобладающей долей банка; объединение банковско-страховых учреждений с незначительной долей банка; полный контроль банка над страховой компанией.

Так, во Франции, начиная с 1980-х гг., банки начали принимать участие в реализации продуктов страхования жизни, а в конце 1990-х ввели продажу продуктов рискованного страхования. Большинство французских банков имеет маркетинговые договоры со страховщиками жизни или долю в уставных капиталах этих учреждений. Самым важным фактором, который содействовал развитию *bancassurance* во Франции, была экономия средств на реализации по сравнению с традиционными каналами продаж. Также существует мнение, что успех формирования консолидированной банкостраховой бизнес-архитектуры был связан с внутренней слабостью страхового рынка, незначительной

конкуренцией и низкой квалификацией страховых агентов.

Лидером в начале развития *bancassurance* была государственная страховая компания *Caisse Nationale de Prevoyance*, которая создала сеть с банковскими и почтовыми отделениями, обеспечившими ей первенство по количеству проданных полисов долгосрочного накопительного страхования жизни. В 1971–1973 гг. банками также были основаны первые страховые компании. Одним из первых был банк *Credit Mutuel*, который создал собственную страховую компанию *Assurances du Credit Mutuel Vie (ACM Vie)* [4].

Второй этап развития *bancassurance* во французских банках начался в первой половине 1980-х гг. Этот импульс связывают с дальнейшей либерализацией и укреплением спроса со стороны общества на пенсионное страхование, а также с пенсионными реформами и старением населения. На этом этапе состоялся переход от необъединенной общим капиталом формы — договоров о сотрудничестве к более интегрированной форме сотрудничества. Например, в 1980-х гг. *Banque Nationale de Paris Paribas* создал собственную страховую компанию *Natio Vie*. Об эффективности такой формы свидетельствует тот факт, что *BNP Paribas* занимает руководящие позиции во Франции и на европейском рынке [4].

Польский исследователь *A. Messyasz-Handschke* выделяет следующие формы *bancassurance*: дистрибьюторский договор, договор о слиянии и поглощении, стратегический альянс и выкуп акций. Простейшей формой в этом подходе является дистрибьюторский договор, который может быть одно- или двусторонним. При использовании одностороннего дистрибьюторского договора страховая компания продает страховой продукт в отделении банка под собственной маркой. Банковское учреждение за это получает комиссию от продажи соответствующих/определенных финансовых продуктов. В случае двустороннего согласия страховое общество должно распространять банковские продукты через собственные каналы, за что получает от банка комиссию [5].

В рамках собственного подхода польский исследователь *O. Kowalewski* выделяет следующие формы *bancassurance*: стратегия альянса, стратегия общего предприятия, стратегия создания собственного учреждения и консолидированная модель, и подчеркивает, что такие формы, как стратегия создания собственного учреждения и стратегия консолидации, являются характерными для банков с высокой степенью капитализации [6].

Классификация на основе структуры управления финансовыми конгломератами предложена *R. J. Herring* и *A. M. Santomero*. Ими выделены три базовые формы организации сотрудничества страховых компаний и банков в зависимости от уровня правовых и операционных отличий [7].

1. Полная интеграция: менеджеры наделены правами ведения деятельности в пределах всей структурной единицы.

2. Компания-основатель (банк), дочерняя компания (страховая компания): компанией-основателем создается дочерняя страховая компания.

3. Материнская компания — финансовый холдинг (интеграция финансовых услуг) имеет полный пакет акций или владеет существенной долей акций отдельных финансовых учреждений (страховой компании, банка, инвестиционного фонда).

На основании проведенного исследования выявлено, что в международной практике *bancassurance* реализуется с помощью различных моделей (табл. 1). На основе их анализа можно утверждать, что фактически такие модели, как совместное предприятие банка и страховой компании, их слияние и поглощение и учреждение банком страховой компании, приводят к созданию финансового конгломерата.

Родиной финансовых конгломератов являются США, где этот вид финансовых посредников появился еще в начале XX века. Вместе с тем в современном варианте своего функционирования финансовые конгломераты впервые возникли в Европе.

Прекращение деятельности финансовых конгломератов в США в 1930-х гг. объясняется последствиями Великой депрессии — массо-

выми банкротствами банков, которые были вовлечены в индустрию инвестиционных услуг. В 1933 г. был принят закон Гласса–Стигалла (*Glass–Steagall Act*), который определил различие между коммерческими и инвестиционными банками. С этого времени банки должны были избрать направление специализации — банковское дело или инвестиционный бизнес [8].

В 1956 г. существующие ограничения были дополнены законом о банковских холдинговых компаниях (*Bank Holding Company Act*), который создал барьер между банками и страховыми компаниями. Этот закон акцентировал внимание на рисках страховых компаний, которые возникают при сотрудничестве с банками и являются сложными с точки зрения количественной оценки.

В конце 1990-х гг. состоялось реформирование системы регулирования финансового рынка. В 2000 г. в США вступил в силу закон Гремма–Лича–Блайли (*Gramm–Leach–Bliley Act*), который заменил закон Гласса–Стигалла. Новый закон позволил допускать банковские холдинговые компании к слиянию с компаниями исключительно финансового сектора, к которым относились страховые компании [8].

Отечественный опыт свидетельствует, что наиболее используемой моделью *bancassurance* является *grienfield* — создание банком собственной страховой компании. Кроме того, в российской практике часто используется модель слияния и поглощения.

На основании анализа представленного материала можно констатировать наличие ряда отличий и разногласий во взглядах исследователей и практиков относительно классификации форм и моделей банкострахования.

Следует отметить основные недостатки существующих подходов:

- игнорируется синергетический эффект (положительный или негативный результат) вследствие взаимодействия банков и страховых компаний;
- не учитываются общие функции банков и страховых компаний — функции капитализации, инвестиционная, рисковая;
- практически не рассматриваются виды рисков и методы управления ими для разных видов взаимодействия банков и страховых компаний (возможность/невозможность изоляции рисков, характерных для банков и стра-

Таблица 1

Основные модели *bancassurance* в международной практике

Модель <i>bancassurance</i>	Пример
Стратегический альянс	<i>La Poste & CNP</i> (Франция), <i>Commerzbank & Generali</i> (Германия), <i>Deutsche Bank & Zurich FS</i> (Германия), <i>Legal & General / Barclays / Alliance & Leicester</i> (Великобритания)
Совместное предприятие	<i>Postbank & HDI Versicherung</i> (Германия), <i>Delta Lloyd & ABN AMRO</i> (Нидерланды), <i>Groupama & Société Générale</i> (<i>Groupama Banque</i> , Франция), <i>Caisses d'Épargne & CNP</i> (<i>Ecureuil Vie</i> , Франция)
Слияние и поглощение банками страховых компаний	Приобретение <i>ING BBL</i> (Португалия), <i>Lloyds Abbey Life & Scottish Life</i> (Великобритания), <i>Citibank Travellers Group</i> (<i>Citigroup</i> , США), <i>AXA Banque Directe</i> (Франция), <i>Credit Suisse Winterthur</i> (Швейцария)
Банк создает новую страховую компанию (<i>grienfield</i>)	<i>CS Life</i> (<i>Credit Suisse</i>) <i>Swiss Life</i> (<i>UBS</i>), <i>Barclays Life</i> (<i>Barclays</i>), <i>DB Vita</i> (<i>Deutsche Bank</i> , Италия), <i>Banque AGF</i> (<i>AGF</i> , Франция)

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Формы взаимодействия банков и страховых компаний

Форма банкострахования	Организационное построение	Содержание вида взаимоотношений	Ресурсы, которые объединяются	Потенциальные риски
1. На договорных началах	<ul style="list-style-type: none"> Аktionеры банка не осуществляют контроль и управление страховой компанией. Аktionеры страховой компании не осуществляют контроль и управление банком. Взаимодействие происходит на основе договора о сотрудничестве 	<p>Клиентские:</p> <ul style="list-style-type: none"> банк является клиентом страховой компании; страховая компания является клиентом банка 	Отсутствует объединение ресурсов	Отсутствуют общие риски. На качество договоров о сотрудничестве могут повлиять риски, которые возникают в деятельности отдельного финансового учреждения
2. Агентские отношения	<ul style="list-style-type: none"> Аktionеры банка не осуществляют контроль и управление страховой компанией. Аktionеры страховой компании не осуществляют контроль и управление банком. Банки и страховые компании избирают стабильных партнеров через процедуру аккредитации 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Valcasurance</i> (реализация страховых услуг через банковскую сеть). <i>Assurfinance</i> (реализация банковских услуг через каналы сбыта страховой компании). <i>Alfifinanz</i> (реализация банковских и страховых услуг через сеть банков и сеть страховщиков) 	Отсутствует объединение ресурсов	Отсутствуют общие риски. Возникает вероятность операционного риска – понести убытки или не получить соответствующий доход в связи с намеренными ошибками либо несоответствующими действиями персонала банка, страховой компании или другого финансового посредника
3. Взаимодействие на уровне учреждений: – компания-основатель – банк, дочерняя – страховая компания	Аktionеры банка осуществляют прямое управление банком и косвенное – страховой компанией	<p>Личностные:</p> <p>банк и страховая компания имеют распределенный капитал</p>	Объединение информационных, технологических, кадровых, управленческих ресурсов	Основными являются риски, специфические для банковской деятельности: кредитный, изменение процентной ставки, валютный, а также общие для банков и страховых компаний – ликвидности, рыночный, операционный, маркетинга, менеджмента

Окончание табл. 2

Форма банкострахования	Организационное построение	Содержание вида взаимоотношений	Ресурсы, которые объединяются	Потенциальные риски
– компания-основатель-страховая компания, дочерняя – банк	Акционеры страховой компании осуществляют прямое управление страховой компанией и косвенное – банком	Банк и страховая компания имеют распределенный капитал	Объединение информационных, технологических, кадровых, управленческих ресурсов	Основными являются риски, специфические для страховой деятельности: перестрахование, а также общие для банков и страховых компаний – кредитный, ликвидности, рыночный, операционный, стратегический, риски управления, информационный
– полная интеграция	Акционеры банка и страховой компании осуществляют полный контроль и управление всеми направлениями бизнеса	Нет юридического распределения капитала между разными учреждениями бизнеса	Интеграция капиталов, объединение информационных, технологических, кадровых и управленческих ресурсов	Характерными являются ключевые риски, общие для банков и страховых компаний: кредитный, ликвидности, рыночный, операционный, маркетинга, менеджмента, информационный
– финансовый супермаркет, финансовый конгломерат, финансовая группа	Акционеры осуществляют косвенное управление всеми дочерними компаниями	Страховая компания, банк и другие финансовые учреждения имеют распределенный капитал	Отсутствие объединения капиталов. Возможно объединение технологических, кадровых, управленческих ресурсов	Характерны риски, присущие финансовым институтам: финансовый (кредитный, ликвидности), рыночный, операционный, стратегический (риск маркетинга, менеджмента) и информационный

Источник: составлено автором.

ховых компаний), выделение общих и специфических рисков;

- не учитываются управленческие взаимосвязи участников интеграционного процесса, использование общих трудовых и информационно-технологических ресурсов;
- отсутствует анализ процессов объединения капиталов банков и страховых компаний в зависимости от видов взаимодействия;
- не рассматривается взаимодействие на уровне агентских договоров, вследствие чего интеграция между банками и страховыми компаниями отсутствует.

На основании исследования возможных способов взаимодействия страховых компаний и банков автором предлагается собственная классификация форм банкострахования

(табл. 2), которая охватывает максимум возможных и оптимальных для использования в российских реалиях вариантов взаимодействия банковского и страхового бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что сотрудничество банков и страховых компаний может проводиться на договорных началах без объединения ресурсов и общих рисков. Агентские отношения и взаимодействие на уровне учреждений (полная интеграция, финансовый супермаркет, финансовый конгломерат, финансовая группа) являются сравнительно новым явлением для финансового рынка России, поэтому в настоящее время не сформирован единый подход к формированию механизма банкострахования.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. *Davis S.I.* Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration. VRL KnowledgeBank Ltd. 2007. 141 p.
2. *Габидулин И.А., Лушниченко В.Н.* Bancassurance по-эсенговски // Мир денег. 2007. № 8–9. С. 54–59 / *Gabidulin I.A., Lushnichenko V.N.* Bancassurance on-esengovski [Bancassurance po-jesengovski]. *World of money — Mir deneg*, 2007, № 8–9, pp. 54–59 (in Russian).
3. *Яценюк О.* Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии // Страховое дело. 2006. № 2. С. 10 / *Yatsentyuk O.* Features of bank insurance: world experience and Russian realities [Osobennosti bankovskogo strakhovaniya: mirovoi opyt i rossiiskie realii]. *Insurance business — Strakhovoe delo*, 2006, no 2, pp. 10 (in Russian).
4. *Tassin E.* Success Factors for Bancassurance in France. Abelica Global Consultants and Actuaries // Insurance News. April 2009. 8 p.
5. *Messyasz-Handschke A.* Bancassurance — wspolpraca czy konkurencja // Bank i Kredyt. 2002. № 4. Pp. 51–55.
6. *Kowalewski O.* Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywnosc // Materiały i studia NBP. 1999. № 91. Pp. 10–14.
7. *Herring R.J.* Corporate structure of financial conglomerates R.J. Herring, A.M. Santomero // Journal of Financial Services Research. 1990. Pp. 471–497.
8. *Marjorie Ch.* Analysis of Bancassurance and its status around the world // *Focus*. 2005. October. Pp. 45–61.

Об обращении лекарственных средств в рамках ЕАЭС

31 января Президент РФ В.В. Путин подписал Федеральный закон «О ратификации Соглашения о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза». Цель Соглашения – на основе единых принципов и правил обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза сформировать общий рынок лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза, устранить необоснованные ограничения во взаимной торговле.

Источник: <http://www.kremlin.ru/acts/news/51243>

УДК 342.92

ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

РОМАНОВ АНАТОЛИЙ ЮРЬЕВИЧ,

аспирант кафедры «Предпринимательское право», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: romanov_ay@mail.ru

АННОТАЦИЯ

С развитием рыночной экономики в России и усложнением хозяйственных связей между субъектами предпринимательской и иной экономической деятельности категория заинтересованности приобретает все большее значение и необходимым становится правильное ее понимание и применение. Выявление заинтересованных в совершении той или иной сделки лиц играет очень важную роль в недопущении злоупотребления правами при осуществлении юридически значимых действий, а также в вопросах защиты прав участников обществ. Несмотря на свою актуальность, понятие заинтересованности недостаточно разработано в научной литературе и не раскрывается судами в процессе правоприменения. В статье предложено более широкое понимание понятия заинтересованности, основанное на исследованном материале, раскрывающее его ключевые характеристики. Указывается на неточность законодательных формулировок в положениях, посвященных понятию заинтересованности. Общее определение заинтересованности будет использовано в дальнейшем при изучении субъектов предпринимательской деятельности и их интересов в осуществлении данной деятельности.

Ключевые слова: заинтересованность; заинтересованное лицо; сделки; потребность; правоприменение.

INTEREST AS A LEGAL CATEGORY

ANATOLY Yu. ROMANOV,

post-graduate student at the Business Law Department, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: romanov_ay@mail.ru

ABSTRACT

With the development of the market economy in Russia when the economic relations between subjects of entrepreneurial and other economic activities become more complicated the category of interest is becoming increasingly important and needs proper understanding and application. Identifying persons interested in making a transaction plays an important role in preventing the abuse of rights in the performance of legal actions as well as in the protection of the rights of company members. Despite its significance, the concept of interest is not fully developed in the scientific literature and not clarified by the courts in law enforcement procedures. Based on the studied information the paper suggests a broader understanding of the concept of interest exposing its key features. It points out the inaccuracy of the legislative language in regulations related to the concept of interest. The general definition of interest will be used in the future for further studies of business entities and their interests in business activities.

Keywords: interest; interested person; transaction; need; law enforcement.

Термин «заинтересованность» в современном российском законодательстве в основном упоминается применительно к сделкам, требующим особенной правовой регламентации, и к лицам, совершающим определенные юридически

значимые действия. Законодатель при этом не уточняет содержания данной категории, ограничиваясь лишь перечислением формальных признаков, при наличии которых присутствует заинтересованность. Такой подход представляется неверным с точки

зрения отражения сути понятий в нормативных правовых актах.

В этой связи представляется необходимым выявление сути категории заинтересованности, определение ее характерных и юридически значимых черт.

ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ; ЕЕ СООТНОШЕНИЕ С ИНТЕРЕСОМ

Заинтересованность является производной от категории интереса [1], которая тщательно изучалась и анализировалась в научной литературе, не только по юриспруденции, но и по иным общественным наукам.

Ученые-экономисты под интересом понимают непосредственные отношения между социальными субъектами относительно воспроизводства продукта для удовлетворения экономических потребностей [2], полагая при этом, что интерес — это не некое психологическое явление, состояние индивидуального или общественного сознания, а форма необходимости реализации материальных, объективных потребностей [3].

Исследователями в области юриспруденции «интерес» понимается по-разному.

В работе, посвященной исследуемой проблеме, С. В. Михайлов завершает анализ интереса как общенаучной категории определением его как потребности субъекта, имеющей общественный характер и проявляющейся в деятельности по осознанию и реализации целей в общественных отношениях [4].

Данный подход уже был использован в отечественной юридической науке. Его реализует В. П. Грибанов в своей работе, посвященной интересу в гражданском праве. Отрицая понимание интереса как выгоды, он пишет, что содержание интереса составляет потребность. Форма же, в которой эта потребность проявляется в деятельности, поведении людей, может быть различной, но она всегда выражает определенную целенаправленность их действий. Профессор В. П. Грибанов убежден в том, что рассмотренные им конкретные статьи действующего гражданского законодательства, несомненно, подразумевают под интересом тех или иных лиц именно их потребности [5].

Отождествление интереса и потребности представляется логичным с точки зрения социальной реальности, но не вполне корректным с точки зрения реальности правовой.

Потребность — категория неюридическая и понимается достаточно широко. Право может лишь оценивать социальную важность потребностей и предоставлять субъектам правоотношений те или иные субъективные права. В ряде случаев потребности субъектов не получают правовой оценки; зачастую для того чтобы потребность преобразовалась в субъективное право, необходимы активные действия субъекта права. Потребность самым тесным образом связана с интересом, но содержательно не совпадает с ним. Таким образом, по мнению автора, интерес представляет собой и одновременно выражается вовне посредством юридически значимых действий, направленных на реализацию субъектом права своих потребностей в целях получения какой-либо выгоды или блага [6].

Опираясь на вышеприведенную дефиницию, понятие заинтересованности возможно определить в качестве такого состояния, *при котором субъект совершает или уже совершил юридически значимые действия, целью которых является реализация им своих потребностей (фактически ситуация наличия интереса в том его понимании, о котором говорилось выше).*

Таким образом, одно лишь наличие потребности субъекта в некоем благе еще не говорит о присутствии заинтересованности и не создает ее; последняя появляется и несет в себе юридическую нагрузку только при наличии действий по реализации этих потребностей, т.е. *заинтересованность — конкретная жизненная ситуация, при которой субъект права реализует свою правоспособность в целях удовлетворения потребностей.*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ

Как указывалось выше, законодательство Российской Федерации не содержит дефиниции понятия заинтересованности. Проанализируем проблему определения заинтересованности на примере акционерного законодательства России.

Так, Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее — Закон) [7] в ст. 81 содержит условия, при которых сделка считается совершенной с заинтересованностью, к ним, в частности, относятся: *специальный субъект*, заинтересованный в сделке [член совета директоров (наблюдательного совета) общества, лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества, в том числе управляющая организация или управляющий, член коллегиального исполнительного органа общества или акционер общества, имеющий совместно с его аффилированными лицами 20% и более голосующих акций общества, а также лицо, имеющее право давать обществу обязательные для него указания], и *условия*, при наличии которых заинтересованность предполагается [супруги, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные и (или) их аффилированные лица являются стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке; владеют (каждый в отдельности или в совокупности) 20% и более акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке; занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке, а также должности в органах управления управляющей организации такого юридического лица; в иных случаях, определенных уставом общества].

В Законе также содержится перечень обстоятельств, которые императивно исключают заинтересованность (ч. 2 ст. 81 Закона).

Не давая понятия «заинтересованность», законодатель лишь перечисляет, причем не в полном объеме (предоставляя обществу возможность вносить в устав дополнительные основания признания сделок совершенными с заинтересованностью), факторы, при наличии которых сделка будет считаться совершенной с заинтересованностью, и на нее будет распространяться специальная регламентация Закона, при нарушении которой наступают неблагоприятные правовые последствия (см. ст. 82–84 Закона).

В соответствии со ст. 153 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [8]. Ст. 1 ГК РФ установлено, что граждане (физические лица) и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе. Они свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора. Таким образом, исходя из буквального толкования норм ГК РФ, любая сделка совершается с заинтересованностью (обратное утверждение требует доказывания), в противном случае было бы невозможно проследить логику субъекта, возлагающего на себя определенные обязанности. Такой вывод следует из системного анализа положений ГК РФ. В данном случае имеется в виду заинтересованность в широком смысле слова.

Сделки, не отвечающие условиям заинтересованности в широком смысле, могут быть оценены с правовой точки зрения, например как совершенные под влиянием существенно заблуждения или насилия.

Нормы Закона, посвященные регулированию сделок с заинтересованностью, правильнее было бы рассматривать в качестве особого правового регулирования сделок общества, отвечающих определенным императивно установленным условиям, и не вводить в заблуждение правоприменителя некорректным употреблением термина «заинтересованность».

Кстати, нормативное регулирование заинтересованности в иностранных правовых порядках также основывается на определении круга лиц, которые, по мнению законодателя, имеют свой интерес в заключении и исполнении сделки.

ЗАИНТЕРЕСОВАННОЕ ЛИЦО

Заинтересованное лицо можно определить как субъект права, реализующего свои потребности посредством юридически значимых действий. Данное определение верно по сути, но не отвечает целям правового регулирования, преследуемым Законом, по следующим причинам.

Во-первых, целью Закона в нормах, посвященных сделкам с заинтересованностью, является особое правовое регулирование порядка совершения таких сделок. В связи с этим круг заинтересованных лиц должен быть определен предельно точно. В противном случае, в частности при понимании изучаемой категории в широком смысле, налицо будет общее и неточное толкование нормы права, и под специальное регулирование фактически подпадут все сделки общества. Это, в свою очередь, будет прямо противоречить цели и задаче правового регулирования, которые преследовались при подготовке Закона.

Во-вторых, исходя из принципа, изложенного в норме ст. 1 ГК РФ, при совершении обществом сделок заинтересованным является само общество.

Лица, перечисленные в ст. 81 Закона, будут являться заинтересованными только при условии, что они выступают в качестве стороны в сделке. Необходимо подчеркнуть: *именно они сами*, а не «их супруги, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные и (или) их аффилированные лица», как это указано в Законе; т.е. *наличествует ситуация, при которой мы говорим об интересе одного лица, в то время когда действия по реализации своих потребностей осуществляет иное лицо.*

Более того, судебная практика значительно расширяет понятие «заинтересованные лица»,

распространяя его также на лиц, принимающих управленческие решения в обществе либо способных оказывать на их принятие существенное влияние [9]; на лиц, не входящих в органы управления акционерного общества, если заключенные ими сделки являются взаимосвязанными со сделками лиц, входящих в органы управления общества [10]; лиц, владеющих 20% и более акций общества, которые являются единственными акционерами (участниками) контрагента по сделке, признаются заинтересованными в совершении сделки [11].

Аналогичным образом, т.е. исключительно с применением формальных критериев и для определенных целей, трактуется понятие «заинтересованное лицо» и в иных нормативных правовых актах (например, в Федеральном законе от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [12], Федеральном законе от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» [13]).

Необходимо отметить, что понимание заинтересованности в широком смысле и такое ее закрепление в нормативных правовых актах (в нормах акционерного законодательства, в частности) не сможет обеспечить должной защиты интересов акционеров и обществ от злоупотребления правом. Для реализации этой цели должны быть определены четкие критерии, которые будут указывать на наличие или отсутствие заинтересованности, что и предусмотрено положениями нормы ст. 81 Закона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ручкина Г.Ф. К вопросу о правовом регулировании отношений по формированию и использованию фондов денежных средств субъектами крупного предпринимательства // Финансовое право. 2011. № 7. С. 2.
2. Интересы в системе экономических отношений социализма / отв. ред. Ю.И. Палкин, Ю.Н. Пахомов. Киев, 1974. С. 45.
3. Кронрод Я.А. Законы политической экономики социализма. Очерки методологии и теории. М., 1966. С. 545–546.
4. Михайлов С.В. Интерес как общенаучная категория и ее отражение в науке гражданского права // Государство и право. 1999. № 7. С. 88.
5. Грибанов В.П. Интерес в гражданском праве. В кн.: Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. М., 2000. С. 239.
6. Романов А.Ю. К вопросу о понятии интереса (правовой аспект) // Вопросы экономики и права. 2013. № 11. С. 20–21.
7. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1.

8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), принят 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // Собрание законодательства. 1994. № 32. Ст. 3301.
9. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 28.07.2008 по делу № А13-4577/2007// СПС «Консультант Плюс».
10. Постановление Президиума ВАС РФ от 12.04.2011 № 15749/10 по делу № А73-225/2009 // СПС «Консультант Плюс».
11. Постановление ФАС Московского округа от 05.08.2011 № КА-А40/7851–11 по делу № А40-146025/10-147-977 // СПС «Консультант Плюс».
12. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» // Собрание законодательства РФ. 2007. № 49. Ст. 6076.
13. Федеральный закон от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» // Собрание законодательства РФ. 2009. № 29. Ст. 3627.

REFERENCES

1. *Ruchkina G.F.* Concerning the Problem of the Legal Regulation of Relations on the Formation and Use of Monetary Funds by the Subjects of Big Business [K voprosu o pravovom regulirovanii otnoshenij po formirovaniju i ispol'zovaniju fondov denezhnyh sredstv sub#ektami krupnogo predprinimatel'stva]. *Financial law — Finansovoe pravo*, 2011, no. 7, p. 2 (in Russian).
2. The Interests of the Economic System of Socialism [Interesy v sisteme jekonomicheskikh otnoshenij socializma] / Ex. Editor *Y.I. Palkin, Y.N. Pakhomov*. Kiev, 1974, p. 45 (in Russian).
3. *Kronrod Ya.A.* The Laws of Political Economy of Socialism. The essays of methodology and theory [Zakony politicheskoy jekonomiki socializma. Oчерki metodologii i teorii]. Moscow, 1966, p. 545–546 (in Russian).
4. *Mikhailov S.V.* Interest as a Scientific Category and its Reflection in Civil law [Interes kak obshhenauchnaja kategorija i ee otrazhenie v nauke grazhdanskogo prava]. *State and law — Gosudarstvo i pravo*, 1999, no. 7, p. 88 (in Russian).
5. *Gribanov V.P.* Interest in Civil law / In book: *Gribanov V.P.* Implementation and protection of civil rights [Interes v grazhdanskom prave. V kn.: *Gribanov V.P.* Osushhestvlenie i zashhita grazhdanskih prav]. Moscow, 2000, p. 239 (in Russian).
6. *Romanov A.Y.* On the notion of interest (legal aspect) [K voprosu o ponjatii interesa (pravovoj aspekt)]. *The questions of economy and law — Voprosy jekonomiki i prava*, 2013, no 11, p. 20–21 (in Russian).
7. Federal Law Joint-Stock Companies Act dd. 26.12.1995 № 208-FZ [Federal'nyj zakon ot 26.12.1995 № 208-FZ «Ob akcionernyh obshhestvah»]. *Russian Federation code — Sobranie zakonodatel'stva RF*, 1996, no 1, st. 1 (in Russian).
8. Civil Code of the Russian Federation (the First part) dd. 30.11.1994 [Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaja)]. No. 51-FZ (revised 02.11.2013). *Russian Federation code — Sobranie zakonodatel'stva RF*, 1994, no. 32, st. 3301 (in Russian).
9. Resolution of Federal Arbitration Court of North-West District dd. 28.07.2008 on the case No. А13-4577/2007 [Postanovlenie FAS Severo-Zapadnogo okruga ot 28.07.2008 po delu № А13-4577/2007]. It is taken from SPS “Consultant Plus” (in Russian).
10. The Resolution of the Presidium of the Supreme Court of the Russian Federation dd. 12.04.2011 № 15749/10 on the case N А73-225/2009 [Postanovlenie Prezidiuma VAS RF ot 12.04.2011 № 15749/10 po delu № А73-225/200]. It is taken from SPS “Consultant Plus” (in Russian).
11. Resolution of Federal Arbitration Court of Moscow District dd. 05.08.2011 on the case No. А40-146025/10-147-977 [Postanovlenie FAS Moskovskogo okruga ot 05.08.2011 № КА-А40/7851–11 po delu № А40-146025/10-147-977]. It is taken from SPS “Consultant Plus” (in Russian).
12. Federal Law “On self-regulating organizations” dd. 01.12.2007 № 315-FZ [Federal'nyj zakon ot 01.12.2007 № 315-FZ «O samoreguliruemym organizacijah»]. Collection of the legislation. 2007. № 49. St. 6076 (in Russian).
13. Federal Law “On credit cooperative society” dd. 18.07.2009, № 190-FZ [Federal'nyj zakon ot 18.07.2009 № 190-FZ «O kreditnoj kooperacii»]. Collection of the legislation. 2009. N 29. St. 3627 (in Russian).