

Том 20, № 3, 2016

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал

Издается с 1997 г.

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”

Vol. 20, no. 3, 2016

VESTNIK FINANSOVOGO UNIVERSITETA

[Bulletin of the Financial university]

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU

NEICON
ЭЛЕКТРОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

RePEc

ROAR

СОЦИОНЕТ

EBSCOhost

Google Scholar

WorldCat

ВЫСШАЯ
АТТЕСТАЦИОННАЯ КОМИССИЯ (ВАК)
при Министерстве образования и науки Российской Федерации

CYBERLENINKA

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(на диске или по электронной почте:
vip.maurina@mail.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/dep/vestnik/about/
Pages/default.aspx](http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx)

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, доктор права, профессор, Амстердамский центр
налогового права Амстердама (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. ПФЛУГ, 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)

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);
В.А. ДМИТРИЕВ, вице-президент Торгово-
промышленной палаты РФ;
А.В. ДРОЗДОВ, руководитель Пенсионного фонда РФ;
А.Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель
председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;
Г.Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;
А.Г. ХЛОПОНИН, заместитель Председателя
Правительства Российской Федерации;
В. А. ЦВЕТКОВ, проректор по научной работе
Финансового университета

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Д.Е. СОРОКИН – главный редактор,
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН, научный руководитель
Финансового университета;
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:
vip.maurina@mail.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/dep/vestnik/about/
Pages/default.aspx](http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx)

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, ScD (Law), Amsterdam Centre for Tax Law, Amsterdam (Netherlands);
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)

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;
V.A. DMITRIEV, Chamber of Commerce and industry, Vice-President;
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;
M.V. FYODOROV, Rector, Ural State University of Economics;
A.G. KHLOPONIN, Vice Premier;
V.A. TSVETLOV, Vice Rector for Research at the Financial University

EDITORIAL STAFF

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

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

Бухвальд Е.М.

Правовые и институциональные проблемы государственной политики развития и поддержки малого и среднего предпринимательства 6

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Гаджиев М.М., Бучаева С.А.

Анализ мер государственной поддержки программ развития малой гидроэнергетики для Юга России. 19

Герасимова Е.Б.

Новое направление экономического анализа: бизнес-анализ. 28

Матвеев В.В., Мазур Л.В.

Модель региональных инновационных антикризисных программ в условиях геополитической нестабильности 34

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Ярыгина И.З.

Долевое финансирование как фактор развития 44

Рассказов В.Е.

Измерение финансового заражения на примере моделирования риска банковского дефолта 54

Маслов М.П., Музыко Е.И.

Оценка инвестиционного климата для венчурного капитала в России 62

Салин В.Н., Качанова Н.Н., Глебкова И.Ю.

Статистический анализ финансов домашних хозяйств 72

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Фраймович Д.Ю.

Влияние инвестиций на инновационное развитие российских территорий 83

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Лобанов М.М.

Инвестиции нон грата: неформальные ограничения движения капитала в странах ЕврАзЭС 90

Чолбаева С.Д.

Активизация рынка ценных бумаг и механизмы участия государства 100

Борщ Л.М., Воробьев Ю.Н., Буркальцева Д.Д., Герасимова С.В.

Эволюционное развитие ЕврАзЭС – сложной территориальной социально-экономической системы 107

Тумайкина И.И.

Группа БРИКС как новый формат многополярной финансово-экономической архитектуры 116

ГРАЖДАНСКОЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО

Путилин И.В.

Страховое регулирование в РФ и странах ЕврАзЭС 123

ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

Гираев В.К.

Оценка взаимосвязи налогового потенциала и налоговой нагрузки 126

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Алексенко Н.В., Аширбагина Н.Л., Бурмистрова Н.А., Кормильцева Е.А.

Предметная компетентность в системе многоуровневого высшего экономического образования 138

Даллакян К.С.

Тенденции современной глобализации. 150

Тарасов А.А., Воронина Н.В.

Своевременное исполнение контрактов в рамках государственного оборонного заказа в учреждениях УИС 157

CONTENTS

EXPERT OPINION

E.M. Bukhvald

Legal and Institutional Issues in the State Policy for Development and Support of Small and Medium Businesses 6

ECONOMICS AND ECONOMIC MANAGEMENT

M.M. Gadjiyev, S.A. Buchaeva

An Analysis of the State Measures to Support the Program for Building Small Hydropower Plants in the South Russia 19

E.B. Gerasimova

A New Type of Economic Analysis: Business Analysis 28

V.V. Matveev, L.V. Mazur

A Model of regional innovative crisis-response program under geopolitical instability. 34

FINANCE, CREDIT AND MONEY CIRCULATION

I.Z. Yarygina

Participatory Financing as a Factor of Development. 44

V.E. Rasskazov

The Methodology for Measuring Financial Contagion: the Case Study of Bank Default Risk Simulation 54

M.P. Maslov, E.I. Muzyko

An Assessment of the Investment Climate for Venture Capital in Russia. 62

V.N. Salin, N.N. Kachanova, I.Yu. Glebkova

Statistical Analysis of Household Money. 72

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS IN ECONOMICS

D.Yu. Fraimovich

The Influence of Investment on the Innovative Development of Russian Regions ... 83

GLOBAL ECONOMY

M.M. Lobanov

Investments Non Gratae: Informal Restrictions on Capital Flows in the Eurasian Economic Union (EurAsEC) Member Countries 90

S.D. Cholbaeva

Making More Active the Securities Market and Mechanisms of State Participation ... 100

L.M. Borch, Y.N. Vorobyov, D. Burkaltseva, S.V. Gerasimova

The Complex Territorial, Social and Economic System EurAsEC: Evolutionary Development 107

I.I. Tumaikina

BRICS GROUP as new format of multipolar financial and economic architecture. ... 116

CIVIL AND BUSINESS LAW

I.V. Putilin

Insurance Regulation in the Russian Federation and EurAsEC Member Countries... 123

FINANCIAL AND TAX LAW

V.K. Giraev

Evaluation of the Relationship between Tax Potential and Tax Burden 126

PROBLEMS AND SOLUTIONS

N.V. Aleksenko, N.L. Ashirbagina, N.A. Burmistrova, E.A. Kormiltseva

Building Subject Competence in Multilevel Higher Economic Education System Settings 138

K.S. Dallakyan

Trends in Modern Globalization 150

A.A. Tarasov, N.V. Voronina

The Timely Execution of Contracts under the State Defense Order in Penal Enforcement Service Establishments 157

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный научно-практический журнал
Том 20, № 3 (93), 2016

Главный редактор –

Д.Е. Сорокин

Заведующий редакцией научных журналов –

В.А. Шадрин

Выпускающий редактор –

Е.В. Маурина

Переводчик – **В.М. Осипова**

Корректор – **Е.В. Маурина**

Верстка – **Н.А. Гурская**

Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,

Ленинградский пр-т,

53, к. 5.6

Тел.: **8 (499) 943-98-02**

E-mail: vip.maurina@mail.ru

<http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx>

Оформление подписки

в редакции

по тел.: **(499) 943-93-31,**

e-mail: iri-ratnikova@yandex.ru

Ратникова Ирина Юрьевна

Подписано в печать 20.06.2016

Формат 60 x 84 1/8.

Объем 18,8 п. л.

Заказ № 653.

Отпечатано

в ООП Издательства

Финансового университета

(Ленинградский пр-т, д. 51)

© *Финансовый университет*

Subscription in editorial office

tel.: +7 (499) 943-93-31

e-mail: iri-ratnikova@yandex.ru

Editor-in-Chief –

D.E. Sorokin

Head of Scientific Journals

Editorial Department –

V.A. Shadrin

Managing editor – **Ye.V. Maurina**

Translator – **V.M. Osipova**

Proofreader – **Ye.V. Maurina**

Design, make up – **N.A. Gurskaya**

Editorial address:

53, Leningradsky prospekt,

office 5.6

Moscow, 125993

tel.: **+7 (499) 943-98-02**

E-mail: vip.maurina@mail.ru

<http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx>

Signed for press on 20.06.2016

Format 60 x 84 1/8.

Size 18.8 printer sheets.

Order № 653

Printed by Publishing House

of the Financial University

(51, Leningradsky prospekt)

© *Financial University*



АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

УДК 330.658:334(043.2)

ПРАВОВЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

БУХВАЛЬД ЕВГЕНИЙ МОИСЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, заведующий Центром федеративных отношений и регионального развития Института экономики РАН, главный научный сотрудник Отдела экономико-правовых проблем государственного и муниципального управления Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, Москва, Россия

E-mail: buchvald@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются пути совершенствования правовых и институциональных основ государственной политики развития и поддержки малого и среднего предпринимательства. Указывается на необходимость в большей мере нацелить основные формы и приоритеты этой поддержки на ключевые задачи инновационной модернизации российской экономики. В статье обращается внимание на важность согласования действующего законодательства по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации с иными системными законами в области экономического регулирования, а именно законами о стратегическом планировании, промышленной политике, государственно-частном партнерстве, инновационной деятельности. Подчеркнута необходимость отразить в системе институтов и конкретных мер развития малого и среднего предпринимательства возрастающую зрелость этой группы субъектов хозяйствования, их нацеленность на реальный сектор экономики, взаимодействие крупных, малых и средних предприятий. Малый бизнес не может в нынешних условиях выступить ни существенным демпфером социально-экономических издержек кризисных явлений последних двух лет, ни, тем более, достаточно мощным фактором инновационной модернизации и структурной перестройки российской экономики. Государственная (федеральная) поддержка малого и среднего предпринимательства «расслоилась» между государственными и ведомственными программами, реализуемыми различными федеральными органами исполнительной власти.

Главным направлением государственной политики в отношении МСП должны быть меры, направленные на повышение общей институциональной зрелости российской экономики: изменения, нацеленные на создание общей благоприятной предпринимательской и инвестиционной среды, в основе которой – борьба с коррупцией и иррациональными административными барьерами и, конечно, максимальная привязка доходных источников региональных и местных бюджетов к динамике развития не крупных форм хозяйственной деятельности на территориях.

Ключевые слова: малое предпринимательство; среднее предпринимательство; государственная поддержка; экономическое законодательство; модернизация экономики.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ — исследовательского проекта РГНФ № 14-02-00324 «Альтернативы государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства России».

LEGAL AND INSTITUTIONAL ISSUES IN THE STATE POLICY FOR DEVELOPMENT AND SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES**

E.M. BUKHVOLD

ScD (Economics), Professor, Head of the Center for Federal Relations and Regional Development at the RAS Institute of Economics, Chief Scientific Officer of the Department for Economic and Legal Problems in Public and Municipal Administration, at the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: buchvald@mail.ru

ABSTRACT

This article discusses ways to improve the legal and institutional framework for public policy aimed at developing and supporting small and medium businesses. It points to a need to increasingly direct basic forms and priorities of this support to the fulfillment of key tasks of innovative modernization of the Russian economy.

The article draws attention to the importance of harmonizing existing legislation on the development of small and medium enterprises in the Russian Federation with other systemic laws in the area of economic regulation, namely the laws on strategic planning, industrial policy, public-private partnership, and innovation. It stresses the need to reflect in the system of institutions as well as in specific measures for developing small and medium businesses a growing maturity of this group of business entities which are focused on the real economic sector and interaction between large, small and medium enterprises. Under the current circumstances, small businesses can not act neither as a significant damper for social and economic costs of crisis phenomena observed for the last two years nor as a sufficiently powerful factor in innovative modernization and restructuring of the Russian economy. State (federal) support for small and medium businesses has been “stratified” between the state and departmental programs implemented by various federal executive bodies.

In this regard the measures directed to increase of the common institutional maturity of the Russian economy have to be a principal direction of a state policy concerning MSP. These are the changes aimed at creation of the common favorable enterprise and investment environment at the heart of which – fight against corruption and irrational administrative barriers; qualitative statistical information on development of the Russian MSP at all levels and, of course, the maximal binding of profitable sources of regional and local budgets to dynamics of development of medium-sized forms of economic activity in territories.

Keywords: small business; medium-sized businesses; state support; economic legislation; modernization of the economy.

Непростая социально-экономическая ситуация, сложившаяся в стране на рубеже 2015–2016 гг., актуализирует поиск тех рычагов, которые могли бы позитивно повлиять на тренды развития российской экономики, обеспечить условия для ее устойчивого, инновационно-ориентированного роста. К числу таких рычагов относятся совершенствование законодательной и институциональной базы государственного и муниципального управления, устранение в ней тех пробелов, которые явля-

ются важной, а иногда и основной причиной недостаточно результативного регулирующего воздействия на различные хозяйственные и социальные процессы в стране. Сказанное особенно значимо в отношении тех субъектов экономической деятельности, которые наименее защищены от негативного воздействия пробелов и противоречий в законодательстве.

Таковыми, в частности, являются субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП). Сообразно всему мировому опыту они выступают

** This article was prepared within the framework of the RFH-funded research project No. 14-02-00324 “Alternatives to the public policy aimed at supporting small and medium-sized Russian companies”.

важным объектом государственного регулирования и поддержки и, следовательно, очень зависимы от того, насколько эффективно это регулирование и поддержка осуществляются на практике. При этом мы далее употребляем обобщающий термин «государственная поддержка МСП», имея в виду его определенную некорректность, так как на деле такая поддержка оказывается органами как государственного, так и муниципального управления.

Формально российский малый бизнес не может пожаловаться на отсутствие внимания со стороны органов управления всех уровней. Предоставление равных благоприятных условий всем хозяйствующим субъектам для входа на рынок, дебиюрократизация и устранение административных барьеров, жесткая регламентация контролируемых функций публичной власти на всех уровнях, повышение результативности государственной поддержки являются главными составляющими законодательной деятельности, направленными на активизацию предпринимательства в стране.

Так, недавно целый ряд важных шагов в области государственной поддержки МСП был обозначен в Плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. [1]. Затем многое из этого документа было перенесено на рекомендации, высказанные на заседании Госсовета РФ 7 апреля 2015 г. Распоряжением Правительства РФ от 5 мая 2014 г. № 740-р было создано ОАО «Агентство кредитных гарантий» («АКГ»), основной вид деятельности которого — оказание гарантийной поддержки субъектам МСП. Минэкономразвития РФ утвердило стратегию развития Национальной гарантийной системы (НГС), разработанную Агентством кредитных гарантий. До 2020 г. гарантийную поддержку должны получить 146 тыс. предприятий МСП, а объем предоставленных гарантий, как предполагается, достигнет 899 млрд руб.

Во исполнение Указа Президента РФ от 5 июня 2015 г. № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» на базе ОАО «АКГ» создано АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Федеральным законом от 29 июня 2015 г. № 156-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого

и среднего предпринимательства...» внесены изменения в Закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее — 209-й ФЗ) в части определения функций и задач этой Корпорации.

Перед Корпорацией поставлена цель — увеличить число занятых в системе субъектов МСП до 40 млн человек в период до 2020 г. Подписан закон о трехлетнем моратории на проверки малого бизнеса, который устанавливается на период с 1 января 2016 г. по 31 декабря 2018 г. [2]. Компании с государственным участием ныне обязаны закупать у представителей МСП 18% из всего объема приобретаемых товаров, услуг и работ (в перспективе — до 25%). Субъекты Федерации получили возможности дополнительного стимулирования МСП за счет налоговых льгот по налогам, поступающим в региональные бюджеты.

Однако, несмотря на, казалось бы, пристальное внимание со стороны всех властных структур, *ситуация в сфере МСП в положительную сторону меняется мало*. Утверждавшиеся в правительственных и иных документах, планах, дорожных картах и т.п. ориентиры, как правило, не достигаются. В итоге они просто кочуют из одного документа в другой. Соответственно декларируемые задачи данного направления экономической политики государства по существу приобрели характер некоего трафарета [3].

Доля субъектов МСП в ВВП страны не показывает устойчивого роста и составляет в настоящее время порядка 20–21%, в то время как во многих зарубежных странах доля МСП в ВВП достигает 50% и более (при некоторых различиях в национальных критериях МСП). В мировой практике доля в национальном ВВП выступает наиболее важным индикатором развития сектора МСП. Однако в российской статистике показатель доли МСП в ВВП уже достаточно длительное время не публикуется (последний раз эти данные были опубликованы за 2006 г.). Причины точно не объясняются. В результате подобные данные периодически возникают из разных источников и между собой часто не совпадают. Так, в проекте стратегии МСП до 2030 г. говорится, что на малые и средние предприятия приходится «около одной пятой валового внутреннего продукта России», а отдельные экспертные мнения дают как более высокие, так и более низкие значения.

Таблица 1

**Доля субъектов малого и среднего предпринимательства
в основных экономических показателях Российской Федерации, % к итогу**

Показатель	Средние предприятия				Малые и микропредприятия			
	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)	5,2	3,7	3,6	3,5	21,0	23,4	23,5	23,6
Оборот предприятий	7,1	5,4	4,9	4,8	21,4	21,1	20,5	20,2
Инвестиции в основной капитал	2,3	1,7	2,3	2,1	7,2	4,1	4,3	4,9

Источник: рассчитано по данным Росстата.

Доля занятых в секторе МСП в России составляет 25%. В экономически развитых странах этот показатель колеблется в пределах от 35 до 80%. В соответствии с государственной программой «Экономическое развитие и инновационная экономика» [4] доля занятых в МСП в России должна увеличиться к 2020 г. до 29%, а количество субъектов МСП в расчете на 1 тыс. человек населения — до 52,7 единицы. Это означает, что общее количество субъектов МСП должно возрасти до 7,7 млн единиц (сейчас порядка 4,5–4,6 млн, включая индивидуальных предпринимателей), а количество занятых в секторе МСП — до 19,5 млн человек (сейчас порядка 17–18 млн человек, без учета совместителей).

Цели, на первый взгляд, не очень амбициозные. Однако надо иметь в виду, что в последние годы общее число субъектов МСП, их отраслевая структура практически стабильны; их доля в хозяйственном обороте и в инвестициях в основной капитал падает (см. табл. 1), и при этом значительная часть МСП по-прежнему, как и ранее, продолжает оставаться в теневом секторе экономики [5].

В 2015 г., по данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства, этот сегмент российской экономики еще более сжался. Хотя количество юридических «оболочек» увеличилось на 3%, выручка субъектов малого бизнеса по сравнению с 2014 г. упала на 26%. Инвестиции малых предприятий «рухнули» на 42%; занятость сократилась на 3%. Объем кредитов, полученных субъектами МСП в 2015 г., по сравнению с 2014 г. упал на 6%, а просрочка выросла на 61% [6].

В этой ситуации вклад сектора МСП в достижение приоритетных целей социально-экономи-

ческого развития страны по-прежнему невелик. Малый бизнес не может в нынешних условиях выступить ни существенным демпфером социально-экономических издержек кризисных явлений последних двух лет, ни, тем более, достаточно мощным фактором инновационной модернизации и структурной перестройки российской экономики. Конечно, мы не вправе связывать подобную ситуацию только с неудовлетворительным качеством законодательной и иной нормативно-правовой базы, регулирующей как развитие (хозяйственную деятельность) субъектов МСП, так и условия, формы и процедуры оказания им государственной поддержки. Негативную роль здесь играют также долговременно сложившиеся структурные деформации экономики; ее высокая зависимость от негативного влияния факторов внешнего характера; ограниченность средств государственного регулирования и стимулирования экономики; высокая степень ее бюрократизации и пр.

Однако проблемы качества такой законодательной и иной нормативно-правовой базы, безусловно, существуют. Примечательно, что на фоне многочисленных рекомендаций по улучшению ситуации в сфере МСП предложений по радикальному пересмотру правовой базы развития и государственной поддержки МСП отмечено практически не было. Изменения в 209-й ФЗ о развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [7] вносились и вносятся систематически до самого последнего времени, но существенного влияния на улучшение дел в этой сфере подобные корректировки не обеспечивают. При этом очевидно наличие целого ряда пробелов в самом

законе о развитии МСП, а также рассогласованность его положений с нормами других законодательных актов в сфере социально-экономического регулирования.

Прежде всего следует обратить внимание на то, что по сравнению с ранее действовавшим аналогичным законом [8] в 209-м ФЗ как бы была изменена генеральная направленность законодательного регулирования. В «старом» законе акцент в первую очередь делался на государственную поддержку МСП (правда, в этом законе «среднего» предпринимательства еще не было). В «новом» законе из его названия понятие «государственная поддержка» убирается. Это не случайность.

В процессе разработки новой версии данного закона велись многочисленные дискуссии относительно того, что акцент в подобном законе на государственную поддержку соответствует лишь начальной стадии реформ, а в более «зрелой» рыночной экономике закон должен акцентировать внимание на роли государства в создании общих благоприятных условий для развития и даже «саморазвития» сферы МСП. Однако на деле выдержать такую идеологию нового закона не удалось. Идея такой поддержки хорошо заметна из всех «щелей» закона; более того, закон говорит уже не только о поддержке субъектов МСП, но и о поддержке тех, кто ему оказывает поддержку (п. 4 ст. 15: «...Поддержкой организаций, образующих инфраструктуру поддержки...»). В общем, сплошная поддержка.

С точки зрения логической непоследовательности в 209-м ФЗ следует обратить внимание на то, что закон оперирует понятием «субъект МСП» с определенной системой признаков (ст. 4 209-го ФЗ), по сути, выделяющих некий слой малых форм хозяйствования, потенциально попадающих в сферу мер государственной поддержки. При этом как следует трактовать малые формы хозяйствования, не попадающие под эти критерии (если не субъекты МСП — тогда что это?), из закона неясно. Таким образом, несмотря на формальную смену идеологии закона, он как бы продолжает исключительно обслуживать нужды политики государственной поддержки МСП.

По нашему мнению, целесообразно разделить «базовые» критерии субъектов МСП и дополнительные критерии, отграничивающие тот круг субъектов, которые могут быть получателями тех или иных форм государственной

поддержки [критерии, касающиеся прежде всего источников формирования уставного (складочного) капитала (паевого фонда) указанных юридических лиц].

Данные критерии могли бы варьироваться в зависимости от вида государственного содействия, потенциально направляемого данной группе субъектов хозяйствования. Так, некоторые виды косвенной поддержки (информационная, консультационная, правовая защита и пр.) могли бы адресоваться всем субъектам МСП, попадающим под его количественные критерии. Качественные критерии (которые в последней версии закона от 2015 г. выглядят крайне усложненными) могли бы выделять те группы субъектов МСП, которые вправе рассчитывать на прямую поддержку со стороны государства (налоговые и имущественные льготы, гарантии по кредитам и пр.).

Определенным правовым казусом представляется также закреплённая в законе схема структурирования субъектов МСП — единообразно по всем видам деятельности. Однако это не вполне соответствует экономическим реалиям. Например, в промышленности предприятие с числом занятых 80 человек — действительно малое предприятие. В сфере транспорта это уже достаточно солидное предприятие. В торговле — крупный торговый центр, а в сфере ИТ-технологий такое предприятие — почти «отраслевой гигант». Равно необходимой является и межрегиональная дифференциация названных критериев. Малое и среднее предприятия в Москве и в Калмыкии — «две большие разницы». Подобный правовой казус может быть устранен путем введения более гибкой структуризации субъектов МСП по видам и регионам их экономической деятельности.

В существенном уточнении нуждается то, что понимается законом под государственными (федеральными) программами развития субъектов МСП. Здесь также наблюдается очевидный законодательный казус, допускающий двойственное толкование ряда важных направлений экономической политики государства. Речь идет о государственных программах развития и поддержки МСП. Начальная версия 209-го ФЗ содержала определение федеральных, региональных и муниципальных программ развития субъектов МСП. Эта формулировка вызвала разночтения в том плане, что с начала 2000-х годов целевые федеральные программы развития и поддержки

МСП более не действуют. Отказ от таких программ в целом был шагом в правильном направлении — нарастающая громоздкость и практическая неуправляемость этих программ становились просто самоочевидными. Первая из таких программ принималась на 1996–1997 гг., а формально завершилась в 2001 г. Предпринимавшиеся в 2002–2003 гг. попытки подготовить последний из вариантов очередной подобной программы завершились полной неудачей именно по этой причине. Однако на уровне субъектов Федерации такие специальные программы формально продолжают действовать, хотя их финансирование часто осуществляется в символических масштабах, а их экономическая значимость обеспечивается за счет фактора федерального софинансирования.

Государственная (федеральная) поддержка МСП в этом плане «расслоилась» между иными государственными и ведомственными программами, реализуемыми различными федеральными органами исполнительной власти. В этой ситуации одни эксперты высказывались в том духе, что подобная практика является логическим развитием положений действующего законодательства, а другие считали это прямым нарушением требований 209-го ФЗ, требующим возврата к практике реализации масштабных федеральных целевых программ развития и поддержки МСП.

Видимо, это разночтение и стало причиной того, что при внесении очередного блока поправок в 209-й ФЗ определение федеральных, региональных и муниципальных программ развития субъектов МСП из него было изъято. Однако полностью данный правовой казус не устранен. И в новой редакции 209-го ФЗ в ст. 9 («Полномочия органов государственной власти Российской Федерации по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства») имеется п. 3 «Разработка и реализация государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации». Имевшееся ранее указание на то, что речь идет не просто о программах, а именно о программах развития и поддержки МСП, ныне снято. В результате складывается ситуация, при которой органы государственной власти Российской Федерации разрабатывать программы, относящиеся именно к развитию МСП, вовсе не обязаны.

Кроме того, нельзя не обратить внимание, что ст. 9 209-го ФЗ не отражает такой широко распространенный вид изложения целей и инструмен-

тов экономической политики государства, в том числе и в сфере развития и поддержки МСП, как дорожная карта. Значение таковых в настоящее время как бы остается легитимно незакрепленным. Последняя дорожная карта, непосредственно связанная с мерами поддержки МСП, действовала до 2012 г., и ее основные целевые индикаторы были полностью провалены. Так, дорожная карта предусматривала увеличение доли сектора МСП в ВВП страны с 21% в 2008 г. (что мы фактически имеем и сегодня) до 29% в 2012 г.

В настоящее время Правительство РФ оперирует системой из 11 дорожных карт, целый ряд из которых напрямую затрагивает проблемы развития и поддержки МСП. Данный правовой пробел должен быть устранен путем четкого указания в ст. 9 209-го ФЗ на дорожные карты как на один из возможных инструментов реализации этого направления экономической политики федерального центра.

Отсюда следует перейти к еще одной правовой проблеме, которая касается положений ст. 9, 10 и 11 209-го ФЗ. Это статьи, трактующие полномочия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Федерации, а также органов местного самоуправления по вопросам развития МСП. Эксперты по проблематике государственной политики в отношении МСП, равно как и представители самого предпринимательского сообщества, не раз задавались вопросом: что, собственно, означают эти полномочия? Формальное разрешение на совершение тех или иных действий и/или бюджетных затрат; разрешение, которым можно и пренебречь; или жесткое обязательство, выполнения которого можно строго требовать и невыполнение которого может повлечь за собой неблагоприятные последствия? Особенно актуален этот вопрос в отношении полномочий, закрепленных за субфедеральным, прежде всего муниципальным уровнем управления, где разрыв между теми полномочиями, которые формально вменяются законом органам местного самоуправления («вопросы местного значения»), и теми, которые ими фактически исполняются (финансируются), чаще всего наблюдается значительный разрыв.

Причины, определяющие этот правовой и управленческий казус, носят двойственный характер. Первая причина — нехватка средств на указанные цели в силу дотационности и дефи-

Полномочия органов местного самоуправления по вопросам развития МСП

Ст. 11, 209-й ФЗ 2007 г.	Федеральный закон № 131-ФЗ от 6.10.2003 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
<p>1) Формирование и осуществление муниципальных программ (подпрограмм) с учетом национальных и местных социально-экономических, экологических, культурных и других особенностей;</p> <p>2) анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по его развитию, прогноз развития малого и среднего предпринимательства на территориях муниципальных образований;</p> <p>3) формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на территориях муниципальных образований и обеспечение ее деятельности;</p> <p>4) содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства, и структурных подразделений указанных организаций;</p> <p>5) образование координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства органами местного самоуправления</p>	<p>Ст. 14. Вопросы местного значения городского, сельского поселения, п. 28: содействие в развитии сельскохозяйственного производства, создание условий для развития малого и среднего предпринимательства.</p> <p>Ст. 15. Вопросы местного значения муниципального района, п. 25: создание условий для развития сельскохозяйственного производства в поселениях, расширения рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, содействие развитию малого и среднего предпринимательства...</p> <p>Ст. 16. Вопросы местного значения городского округа, п. 33: создание условий для расширения рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, содействие развитию малого и среднего предпринимательства...</p> <p>Ст. 16.2. Вопросы местного значения внутригородского района, п. 11: создание условий для расширения рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, содействие развитию малого и среднего предпринимательства...</p> <p><i>Пункты относительно участия органов местного самоуправления в содействии развитию МСП были введены в 131-й ФЗ после 2005 г.</i></p>

Примечание: оба федеральных закона в редакции на конец 2015 г.

цитности преобладающей доли субфедеральных (региональных и местных) бюджетов. Так, по данным мониторинга Минфина РФ за 2014 г., доля муниципальных образований, не получающих межбюджетный трансферт (без субвенций) и доходы по дополнительно переданным нормативам (эти нормативы — по сути, замещение дотаций), составила в указанном году 0,5%. В этом звене управления расходы на поддержку МСП — один из наиболее доступных и безболезненных резервов экономии бюджетных средств. Вторая причина — определенные противоречия в трактовке полномочий публичной власти по развитию и поддержке МСП в разных законодательных актах. В отношении органов местного самоуправления это показано в *табл. 2*.

Какой законодательный акт здесь следует считать первичным для определения того, что обязаны делать органы местного самоуправления для

развития МСП? Формулировка, данная в законе № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее — 131-й ФЗ): «...создание условий...», крайне расплывчата. Скорее, это не правовая норма, а некий призыв, лозунг. Едва ли можно считать адекватным правовым регулированием то, под что можно подвести практически любое действие или даже бездействие органов муниципального управления (как говорят предприниматели, если просто не мешают, то это уже полдела по созданию благоприятных условий). Логически можно предположить, что развитием положений 131-го ФЗ в этом смысле как раз и являются нормы ст. 11 209-го ФЗ.

Но, во-первых, тогда этот правовой феномен надо закрепить соответствующей отсылкой в самом 131-м ФЗ, а полномочия субфедеральных органов власти по развитию МСП следует подкре-

пить более действенными налогово-бюджетными стимулами. Во-вторых, явным правовым казусом следует считать и то, что 209-й ФЗ трактует полномочия органов местного самоуправления по вопросам развития МСП единообразно для всех видов муниципальных образований в стране. Однако в статусе муниципальных образований (как городских округов) в Российской Федерации действует десяток более-менее финансово обеспеченных городов-миллионеров и одновременно в статусе поселения — небольшие населенные пункты в несколько сотен человек с минимальным «бюджетом выживания».

Если полномочия («вопросы местного значения») по поддержке МСП — лишь опцион, свободный для неисполнения органами местного самоуправления, тогда универсальность такого закрепления полномочий за всеми видами муниципальных образований приемлема. Если такие полномочия — «жесткая» обязанность, тогда это явный правовой казус, свидетельствующий о противоречии правовой формы обязательств и экономических реалий их реализации.

В плане правовых проблем, важных по практическим последствиям и связанных с разночтениями между 209-м ФЗ и иными «системными» законами в области социально-экономического регулирования, а также государственного и муниципального управления, укажем на следующее. Так, особенно ущербным для результативности государственной политики в отношении МСП мы полагаем отсутствие адекватного отражения этой проблематики в федеральном законе о стратегическом планировании [9]. Действительно, в самом Федеральном законе от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее — 172-й ФЗ) о сфере МСП непосредственно ничего не говорится. Но это не значит, что требования стратегических подходов на государственную политику в отношении МСП вообще не распространяются. Конечно, было бы очень продуктивно вписать национальную стратегию развития МСП и его государственной поддержки в число обязательных документов стратегического планирования на всех уровнях управления. Это позволило бы формировать стратегию МСП в соответствии с теми строгими требованиями, которые ныне предъявляются законом ко всем документам стратегического планирования, в частности в контексте их согласованности, как

в разрезе отраслевого, так и пространственного стратегирования. Однако такое предложение могло генерировать большое количество аналогичных мнений относительно иных стратегических документов, которые разрабатываются по отдельным сферам и отраслям экономики, что сделало бы такое планирование, по сути, технически неосуществимым.

В этой связи более реалистично предложение внести соответствующие дополнения в 209-й ФЗ 2007 г. Так, ст. 2 данного закона следует дополнить определением общегосударственной, региональной и муниципальной стратегии развития МСП. Соответственно ст. 9, 10 и 11 этого закона следует дополнить указанием на полномочия органов государственной власти Российской Федерации, ее субъектов и органов местного самоуправления по формированию стратегий развития и поддержки МСП в соответствии с иными документами стратегического планирования, разрабатываемыми на данном уровне управления. Правда, здесь следует принять во внимание, что 172-й ФЗ трактует стратегическое планирование в муниципальном звене управления как право (возможность), а не как обязанность осуществлять данный вид управленческой деятельности. Но в целом реализация этих норм, несомненно, будет способствовать усилению стратегических начал в рамках общегосударственной политики развития и поддержки малых форм хозяйствования в национальной экономике.

Сказанное выше в полной мере касается и отсутствия прямых корреспонденций к задачам развития и государственной поддержки субъектов МСП в федеральном законе о промышленной политике. Отсутствие прямых адресаций к МСП в федеральном законе о промышленной политике [10] объяснить очень сложно. Между тем промышленно-ориентированный малый и средний бизнес со своими специфическими функциями давно стал необходимым элементом «индустриального пейзажа» всех экономически развитых стран мира, особенно в плане обеспечения его инновационной направленности [11]. В итоге у нас сложилась странная ситуация: в законе о развитии МСП статья о поддержке промышленных МСП есть (ст. 22 209-го ФЗ 2007 г. «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства»), а в «ключевом» законе о промышлен-

ной политике об этом ничего не сказано. Отсюда возникает большое опасение, что все документы в области национальной промышленной политики, которые должны быть разработаны в развитие этого закона (а равно и деятельности Фонда развития промышленности), проблематику развития промышленного сектора МСП просто обойдут стороной.

Еще одна проблема связана с несходимостью ряда положений 209-го ФЗ с законом о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве [12]. При обсуждении 209-го закона на стадии законопроекта получила поддержку идея перехода от модели государственной к модели государственно-общественной поддержки МСП. Следствием этого стало внесение в 209-й закон ст. 13 «Координационные или совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства». Такие органы создаются в целях привлечения субъектов МСП к выработке и реализации государственной политики в области развития МСП; проведения общественной экспертизы проектов соответствующего круга нормативных правовых актов; выработки рекомендаций органам исполнительной власти Российской Федерации, ее субъектов и органам местного самоуправления при определении приоритетов в области развития и поддержки МСП. Очевидно, что в целом подобная практика может рассматриваться как перспективная форма государственно-частного (ГЧП) и муниципально-частного партнерства (МЧП).

Новая версия 209-го ФЗ (ст. 6) также отмечает, что в числе принципов государственной политики развития МСП — участие представителей субъектов МСП, а также организаций, выражающих интересы субъектов МСП, в формировании и реализации государственной политики в области развития МСП, экспертизе проектов нормативно-правовых актов всех уровней, регулирующих развитие МСП. Однако формы и процедуры такого участия ни в законе, ни в иных нормативных правовых актах никак не конкретизируются. Не случайно, как показали проведенные обследования, по ряду причин деятельность подобных координационных органов, особенно на местах, складывается сложно и противоречиво; часто эти органы или отсутствуют, или существуют чисто номинально, что во многом было связано с отсутствием общедокументальной законодательной базы по развитию ГЧП и МЧП.

К сожалению, принятие Федерального закона от 3 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации...» (далее — 224-й ФЗ) этой проблемы также не решило. Закон полностью обходит стороной такую особую институцию, как координационные или совещательные органы в области развития МСП, создаваемые при органах исполнительной власти различного уровня. Да и в целом закон обходит стороной специфику МСП как особого участника отношений ГЧП и МЧП. Между тем эта специфика [преобладание коллективных форм партнерства через общественные (некоммерческие) организации МСП; необходимость партнерских взаимодействий в распределении мер поддержки и защиты субъектов МСП и пр.] — реальность, во многом определяющая результативность данного направления экономической политики государства. Как мы полагаем, данный правовой пробел должен быть устранен путем внесения соответствующих дополнений в 224-й ФЗ, например в виде ряда статей (главы) «Особенности государственно-частного, муниципально-частного партнерства в сфере малого и среднего предпринимательства и осуществления мер его государственной, муниципальной поддержки».

Необходимо остановиться и на явном неучете в действующем целевом законе современного содержания самого понятия «государственная поддержка МСП». В действующей версии закона (ст. 3) определение понятия «поддержка» дано в крайне туманной формулировке, которая, если ее «конденсировать», будет выглядеть примерно так: поддержка субъектов МСП — это деятельность органов государственной власти Российской Федерации, ее субъектов, органов местного самоуправления, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП, а также деятельность акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», осуществляемая в целях развития МСП...». Определение не просто примитивное, но и явно архаичное.

К тому же здесь есть ряд странностей. Понятийный блок 209-го ФЗ начинается с расшифровки термина «поддержка», хотя в названии закона этого понятия нет и, как мы отмечали ранее, оно было изъято оттуда по вполне конкретным мотивам. Наверное, было бы логичнее начать с рас-

шифровки понятия «развитие МСП» как сути и главной цели данного законодательного акта, но и такого определения в нем нет. Отсюда очевидные споры, которые неизменно возникают при обсуждении всех концептуальных документов по данному вопросу: простое увеличение номинально существующего числа субъектов МСП — это развитие или нет? Можно ли сегодня говорить о реальном развитии этой сферы российской экономики, если число субъектов МСП (тем более реально функционирующих) не растет и даже сокращается?

Более того, как мы полагаем, в четкой формулировке нуждается и понятие «государственная политика в отношении МСП». Весь современный опыт показывает, что эта политика не сводится только к мерам «поддержки», а усилия по формированию благоприятных условий для развития сферы МСП не касаются только мер, непосредственно (прямо) адресованных данной группе субъектов хозяйствования. Здесь возможны и необходимы общие меры по формированию благоприятной предпринимательской и инвестиционной среды в экономике в целом, в ее отраслевых и территориальных звеньях. Кроме того, в современных условиях очень важное значение в государственной политике благоприятствования развитию МСП имеют меры, формально адресованные не малому, а крупному бизнесу, в частности в целях стимулирования его кооперационных взаимодействий с МСП, например в рамках крупных и недоступных непосредственно субъектам МСП закупок для государственных нужд. Эти обстоятельства, не учтенные в действующем 209-м ФЗ, создают правовую «нишу», которую необходимо восполнить.

Наивно полагать, что можно благоприятно и успешно пестовать малый бизнес, если общая предпринимательская и инвестиционная среда в экономике будет выглядеть негативно. Именно в силу этой причины (а не в результате нехватки средств, как это часто пытаются представить в разных комментариях) акценты государственной политики постепенно смещаются от попыток охватить разными мерами поддержки все большее число субъектов МСП к ограничению бюрократического давления на бизнес за счет упрощения процедур регистрации, лицензирования, ограничения числа проверок и пр. На сей счет принимались специальные федеральные законы по

дерегулированию. Изначально данный блок законодательства составили Федеральные законы от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов предпринимательской деятельности»; от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц» и от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».

В настоящее время «идеологию» этих законов нужно было бы имплементировать в новую версию 209-го ФЗ, который пока в основном строится на идеологии о том, что чем больше масштабы государственного воздействия на сферу МСП, тем, безусловно, лучше. Актуальные новации наиболее целесообразно реализовать в виде дополнительной статьи в 209-м ФЗ, трактующей дерегулирование как важный компонент государственной политики по защите субъектов МСП от разных форм бюрократического давления, что ныне столь же актуально, как защита бизнеса от рейдерских захватов в 1990-е годы.

При этом закон не должен доводить идею дерегулирования до абсурда; речь должна идти не о полном «сбросе» государственного контроля и регулирования, а о его минимальной достаточности, так как в экономике, помимо интересов предпринимателей, существуют и, например, интересы потребителей продукции и услуг, которые также нуждаются в защите. Не случайно в своем выступлении на Всероссийском предпринимательском форуме «Малый бизнес — национальная идея?» Президент РФ В.В. Путин сказал, что наряду с сокращением разного рода контрольных функций в отношении МСП надо также «оградить потребителя от злоупотреблений неправильно работающих предпринимательских структур. Это касается прежде всего здоровья населения, предоставления различных услуг и так далее» [13].

Наконец, негативно значимым правовым казусом можно считать трактовку 209-м ФЗ всех субъектов МСП как объекта экономической политики государства в качестве некоей «однородной массы». Такой подход, еще приемлемый на начальной стадии реформы и становления предпринимательской среды в стране, ныне уже не представляется в полной мере мотивированным. Закон должен ориентировать государственную политику на растущую выживаемость МСП в ры-

ночно-конкурентной среде и постоянное увеличение доли долговременно функционирующих, «зрелых» субъектов МСП. Ведь именно для них и характерны в первую очередь такие позитивные тенденции, как выход из теневого сектора, более высокая инвестиционная активность, продвижение в реальный сектор экономики и пр. Напротив, избыточный акцент мер государственной поддержки на «стартающие» МСП (три года без налогов, без проверок и пр.) часто ведет к тому, что наиболее выгодным для предпринимателей становится не длительное развитие и инвестирование своих предприятий, а «револьверное» открытие, закрытие и вновь открытие малых предприятий. Такие субъекты МСП не утруждают себя серьезными инвестициями, не боятся теневых операций и разного рода проверок, «не лезут» в сколько-нибудь сложное производство, не склонны к установлению долговременных кооперационных связей и пр. [14].

О реальности подобной ситуации говорит следующий факт. В настоящее время на сектор МСП приходится только 5–6% от общего объема основных средств и 6–7% от объема инвестиций в основной капитал в целом, хотя доля МСП в ВВП страны, как было сказано выше, оценивается в 20–21%, а в хозяйственном обороте предприятий эта доля составляет порядка 25%. В результате сформулированная почти 20 лет характеристика российского МСП как «предпринимательства без инвестиций и собственности» и сегодня остается актуальной.

Существенным казусом можно считать и то, как 209-й ФЗ трактует поддержку инновационных МСП — один из наиболее значимых актуалитетов в этом направлении экономической политики. Это связано с тем, что малый бизнес России не только никак не поворачивается «лицом» к реальному сектору экономики, но и по своей сути остается инновационно малоактивным. По данным, приводившимся на заседании Госсовета РФ 7 апреля 2015 г., удельный вес малых предприятий, работающих в сфере технологических инноваций, застыл на отметке ниже 5%. Более того, по данным Росстата (2013), по такому показателю, как доля инновационных товаров, работ и услуг, малый бизнес (без средних предприятий и индивидуальных предпринимателей) существенно уступает крупным предприятиям (2,24 против 11,6%).

Основная проблема в том, что инновационный малый бизнес существует и развивается лишь постольку, поскольку его особая продукция востребована крупными предприятиями и инвесторами. Сегодня наиболее продуктивные инновационные МСП локализованы в пределах технико-внедренческих особых экономических зон (ОЭЗ) и иных институтах развития федерального и регионального уровня, в вузах и пр. Основная поддержка, в которой они нуждаются, — содействие в поиске потенциальных приобретателей/инвесторов их разработок [15]. Это решающее условие, при котором малые формы хозяйствования способны внести реальный вклад в модернизацию российской экономики. Но оно требует существенного обогащения нормативно-правовой базы развития и поддержки инновационного сегмента МСП.

Во-первых, ст. 22 209-го ФЗ «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства» должна быть дополнена указаниями на обязательность участия (квотирования) субъектов МСП как резидентов федеральных институтов развития — ОЭЗ всех типов, зон территориального развития, территорий опережающего развития и пр. Одновременно в целях инновационной трансферты все прочие (крупные) резиденты этих зон, раз уж они пользуются большими государственными льготами, должны принять на себя обременение на кооперационные поставки со стороны субъектов МСП. Это правило следует распространить и на крупные предприятия, выполняющие заказы на поставку товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд.

Во-вторых, соответствующие положения 209-го ФЗ должны быть согласованы с общим законодательством по инновационной деятельности и ее государственной поддержке. Этот законодательный акт следует дополнить положениями о тех формах государственной поддержки инновационной деятельности МСП, которые в нем отсутствуют, а именно продвижение инновационных МСП в деятельность всех типов федеральных институтов развития; содействие установлению кооперационных связей инновационных предприятий крупного, среднего и малого бизнеса; использование малых форм хозяйствования для финализации и продвижения инновационных разработок научных и научно-образовательных учреждений и пр.

ЛИТЕРАТУРА

1. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. Утвержден Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р (п. 21–33). [Электронный ресурс] URL: [www//government.ru/info/779](http://www.government.ru/info/779).
2. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 246-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля”». [Электронный ресурс] СПС КонсультантПлюс.
3. *Бухвальд Е. М.* От совета до совета без прогресса и просвета // Национальные интересы приоритеты и безопасность. 2015. № 35 (320). С. 2–14.
4. Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика». Утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 316. [Электронный ресурс] СПС КонсультантПлюс.
5. *Тарасов М. Е., Тарасова-Сивцева О. М.* Теневая экономика как угроза развитию частного предпринимательства в современной России // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 5. С. 17–21.
6. Материалы Национального института системных исследований проблем предпринимательства. [Электронный ресурс] URL: http://niss.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=131612.
7. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В настоящее время 209-й ФЗ действует в редакции ФЗ № 408 от 29 декабря 2015 г.
8. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (ныне не действует).
9. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». [Электронный ресурс] СПС КонсультантПлюс.
10. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». [Электронный ресурс] СПС КонсультантПлюс.
11. *Бухвальд Е. М.* Закон о промышленной политике принят: а будет ли промышленность в России? // Теория и практика общественного развития. 2015. № 5. С. 23–31.
12. Федеральный закон от 3 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации...». [Электронный ресурс] СПС КонсультантПлюс.
13. Материалы Всероссийского предпринимательского форума «Малый бизнес — национальная идея?». [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/51186>.
14. *Богоутдинов Б.* Инвестиционная привлекательность малого и среднего бизнеса в России: итоги-2014 // Рынок ценных бумаг. 2015. № 3. С. 52–55.
15. *Родионова Н. В.* Рынок инноваций современной России: роль малого и среднего предпринимательства в его становлении и развитии // Копирайт. 2015. № 1. С. 3–14.

REFERENCES

1. The plan of priority actions for providing a sustainable development of economy and social stability in 2015 [Plan pervoocherednyh meroprijatij po obespecheniju ustojchivogo razvitija jekonomiki i social'noj stabil'nosti v 2015 godu]. It is approved as the Order of the Government of the Russian Federation of January 27, 2015 No. 98-r (item 21–33). Available at: [www//government.ru/info/779](http://www.government.ru/info/779) (in Russian).
2. The federal law of July 13, 2015 No. 246-FZ “About modification of the Federal law “About protection of the rights of legal entities and individual entrepreneurs at implementation of the state control (supervision) and municipal control” [Federal’nyj zakon ot 13 ijulja 2015 g. № 246-FZ «O vnesenii izmenenij v Federal’nyj zakon “O zashhite prav juridicheskikh lic i individual’nyh predprinimatelej pri osushhestvlenii gosudarstvennogo kontrolja (nadzora) i municipal’nogo kontrolja”»]. Available at: Union of Right Forces ConsultantPlus (in Russian).

3. *Bukhvald E.M.* From council to council without progress and a gleam [Ot soveta do soveta bez progressa i prosveta] *Nacional'nye interesy priority i bezopasnost' — National interests priorities and safety*, 2015, no. 35 (320), pp. 2–14 (in Russian).
4. State program “Economic development and innovative economy” [Gosudarstvennaja programma «Jekonomicheskoe razvitie i innovacionnaja jekonomika»]. It is approved as the Resolution of the Government of the Russian Federation of April 15, 2014, no. 316. Available at: Union of Right Forces ConsultantPlus (in Russian).
5. *Tarasov M.I., Tarasova-Sivtseva O.M.* Shadow economy as threat to development of private business in modern Russia [Tenevaja jekonomika kak ugroza razvitiyu chastnogo predprinimatel'stva v sovremennoj Rossii]. *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika — the Economic analysis: theory and practice*, 2013, no. 5, pp. 17–21 (in Russian).
6. Materials of National institute of system researches of problems of business [Materialy Nacional'nogo instituta sistemnyh issledovanij problem predprinimatel'stva]. Available at: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=131612 (in Russian).
7. The federal law No. 209-FZ of July 24, 2007 “About development of small and average business in the Russian Federation”. Now the 209th Federal Law works in edition of Federal Law No. 408 of December 29, 2015 [Federal'nyj zakon № 209-FZ ot 24 ijulja 2007 g. «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii». V nastojashhee vremja 209-j FZ dejstvuet v redakcii FZ № 408 ot 29 dekabnja 2015 g.] (in Russian).
8. The federal law of June 14, 1995 No. 88-FZ “About the state support of small business in the Russian Federation” (nowadays doesn't work) [Federal'nyj zakon ot 14 ijunja 1995 g. № 88-FZ «O gosudarstvennoj pod-derzhke malogo predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii» (nyne ne dejstvuet)] (in Russian).
9. The federal law of June 28, 2014 No. 172-FZ “About strategic planning in the Russian Federation” [Federal'nyj zakon ot 28 ijunja 2014 g. № 172-FZ «O strategicheskom planirovanii v Rossijskoj Federacii»]. Available at: Union of Right Forces ConsultantPlus (in Russian).
10. The federal law of December 31, 2014 No. 488-FZ “About industrial policy in the Russian Federation” [Federal'nyj zakon ot 31 dekabnja 2014 g. № 488-FZ «O promyshlennoj politike v Rossijskoj Federacii»]. Available at: Union of Right Forces ConsultantPlus (in Russian).
11. *Bukhvald E.M.* The law on industrial policy is adopted: and whether there will be an industry in Russia? [Zakon o promyshlennoj politike prinjat: a budet li promyshlennost' v Rossii?]. *Teorija i praktika obshhestvennogo razvitija — Theory and practice of social development*, 2015, no. 5, pp. 23–31 (in Russian).
12. The federal law of July 3, 2015 No. 224-FZ “About state-private, municipal and private partnership in the Russian Federation ...” [Federal'nyj zakon ot 3 ijulja 2015 g. № 224-FZ «O gosudarstvenno-chastnom, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii...»]. Available at: Union of Right Forces ConsultantPlus (in Russian).
13. Materials of the All-Russian enterprise forum “Small Business — National Idea?” [Materialy Vserossijskogo predprinimatel'skogo foruma «Malyj biz-nes — nacional'naja ideja?»]. Available at: <http://krem-lin.ru/events/president/news/51186> (in Russian).
14. *Bogoutdinov B.* Investment appeal of small and medium business in Russia: results-2014 [Investicionnaja privlekatel'nost' malogo i srednego biznesa v Rossii: itogi-2014]. *Rynok cennyh bumag — Securities market*, 2015, no. 3, pp. 52–55 (in Russian).
15. *Rodionova N.V.* Market of innovations of modern Russia: a role of small and average business in his formation and development [Rynok innovacij sovremennoj Rossii: rol' malogo i srednego predprinimatel'stva v ego stanovlenii i razvitii]. *Kopirajt — Copyright*, 2015, no. 1, pp. 3–14 (in Russian).



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 330.12

АНАЛИЗ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МАЛОЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ ДЛЯ ЮГА РОССИИ

ГАДЖИЕВ МАГОМЕДРАСУЛ МАГОМЕДОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент» Дагестанского государственного университета народного хозяйства, Махачкала, Россия

E-mail: ra9898@mail.ru

БУЧАЕВА СВЕТЛАНА АЗИЗОВНА,

соискатель степени кандидата экономических наук, старший преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение» Дагестанского государственного университета народного хозяйства, Махачкала, Россия

E-mail: ra9898@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В настоящее время в России поддержке малым гидроэлектростанциям уделяется недостаточно внимания. По мнению экспертов, для решения проблемы необходимо законодательно закрепить стандарты для развития российской малой гидроэнергетики. В статье представлены результаты анализа мер государственной поддержки программ развития малой гидроэнергетики, включая проект государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики», программы «Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года». Авторы систематизируют государственные документы относительно развития малой гидроэнергетики, стратегических планов ее строительства и финансирования. Политика электроэнергетической отрасли в части развития не определяется только рыночными показателями коммерческой успешности. Как и в других базовых отраслях, результаты ее развития имеют влияние на все стороны жизни страны. Статья будет полезна руководителям и менеджерам, занимающимся разработкой программ развития малой гидроэнергетики.

Ключевые слова: ВИЭ; ГЭС; малая гидроэнергетика; энергетическая эффективность; электроэнергетическая отрасль; государственное регулирование.

AN ANALYSIS OF THE STATE MEASURES TO SUPPORT THE PROGRAM FOR BUILDING SMALL HYDROPOWER PLANTS IN THE SOUTH RUSSIA

M.M. GADJYEV

ScD (Economics), Professor of the Management Chair, Dagestan State University of National Economy, Makhachkala, Russia

E-mail: ra9898@mail.ru

S.A. BUCHAEVA

external PhD student (Economics), Senior Lecturer of the Tax and Taxation Chair, Dagestan State University of National Economy, Makhachkala, Russia

E-mail: ra9898@mail.ru

ABSTRACT

Currently in Russia the state support for building small hydropower plants is rather restricted. According to experts the legal standards for the development of Russian small hydropower plants should be set to solve the problem.

The article displays the results of an analysis of state measures to support programs for building small hydropower plants, including draft state program "Energy Efficiency and Energy Development" and the program "Fundamental objectives of state policy aimed to improve energy efficiency through the use of renewable energy sources for the period until 2020". The authors systematize government documents on the development of small hydropower plants as well as strategic plans on financing and construction. Electric power industry policy in the area of development is not determined only by market indicators of commercial success.

As in case of other basic industries, the results of its development have an impact on all aspects of country's life. The article could be of interest to top and medium level managers involved in designing programs for the development of small hydropower plants.

Keywords: renewable energy; HPP; small hydropower; energy efficiency; electric power industry; government regulation.

Вопросы строительства, модернизации и реновации гидроэлектростанций (ГЭС) способствуют созданию достойных условий для жизни российских граждан и развития экономики России в условиях экономических и политических санкций, введенных Западом, решения проблемы импортозамещения ответственных производителей, сбалансированного энергообеспечения потребления.

Около 20% всех генерирующих мощностей страны сосредоточено на гидроэлектростанциях, работают 102 крупные ГЭС. Россия является пятым в мире крупнейшим производителем гидроэнергии.

Основные проблемы, **тормозящие развитие малой гидроэнергетики:**

1. Проблема устаревания оборудования.
2. Проблема качественного и бездефицитного энергоснабжения децентрализованных потребителей, повышение надежности и экономичности энергоснабжения.
3. Проблема регулирования деятельности сетевых компаний по сбыту электроэнергии и вопросам ценообразования тарифов на электроэнергию, а также отсутствие механизмов регулирования тарифов для возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в целях поддержки объектов малой генерации энергии.
4. Проблема обеспечения энергобезопасности, эффективного ресурсопользования.

5. Проблема отсутствия долгосрочных источников финансирования.

6. Методологическая проблема оценки технико-экономических параметров инвестиционных планов (ИП) для гидроэнергетики, когда удельные капитальные затраты в отрасль не соответствуют известным индикаторам (альтернативам) финансового рынка (социальная значимость для новых мощностей или перевооружения).

7. Проблема распределения энергоресурсов в условиях их дефицита.

На сегодняшний день в области инвестиционной деятельности электроэнергетики действуют следующие программы развития:

- Прогноз развития экономики России, разработанный Министерством экономики и развития, на 2012–2014 годы;
- Энергетическая стратегия России до 2030 года;
- Схема и программа развития Единой энергетической системы (ЕЭС) России на 2011–2017 годы;
- Проект Программы модернизации электроэнергетики России до 2020 года;
- Проект Стратегии развития энергомашиностроительной отрасли на 2010–2020 годы;
- скорректированная Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года с перспективой до 2030 года.

Министр энергетики Российской Федерации А. В. Новак, подводя итоги работы топливно-энергетического комплекса (ТЭК) России в 2013 г., обозначил проблемы и задачи на среднесрочную перспективу отрасли, представленные на *рис. 1*.

Заявленная в 2013 г. программа стран СНГ «Развитие использования возобновляемых источников энергии в государствах — участниках СНГ» способствует решению экономической проблемы повышения энергетической безопасности и устойчивого развития малых гидроэлектростанций (МГЭС) в Российской Федерации. В данной программе зафиксировано, что через

оптовый рынок электроэнергии будет осуществляться стимулирование устойчивого развития МГЭС за счет получения объектом ВИЭ, прошедшего специальный конкурс, повышенной платы за мощность, которая является гарантом окупаемости затрат на строительство. Предоставление такой платы будет осуществляться для ветряных и солнечных станций, а также малых ГЭС. ОАО «РусГидро» разработало программу строительства малых ГЭС, общая мощность которых составляет до 500 МВт (по данным 22-й второй школы гидроэнергетики, сентябрь 2014 г.). Воздействие государства на топливную составляющую и тарифы на передачу электроэнергии оказывает су-

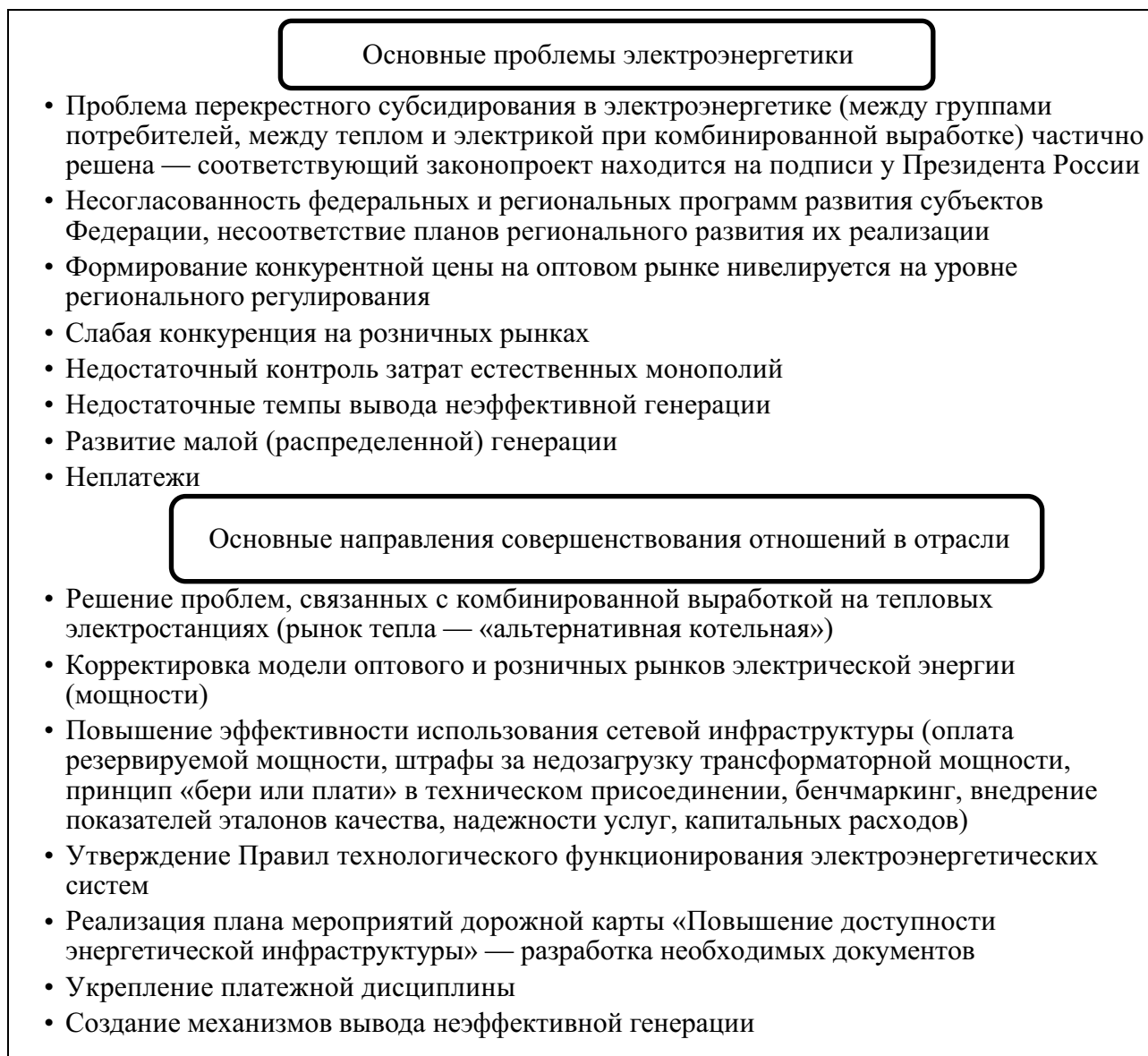


Рис. 1. Проблемы и задачи отрасли гидроэнергетики

Источник: составлено на основе доклада министра энергетики РФ, 2013 [1, 2].

щественное влияние на уровень конечной цены на электроэнергию.

Развитию малой энергетики препятствуют такие факторы, как стихийность строительства, отсутствие систематизированного плана развития, в отличие от стратегии развития большой энергетики. Малая энергетика используется, скорее, как инструмент по оперативному снижению энергодефицита, а также для ухода ряда потребителей от необоснованно завышенных побочных платежей.

Основная **проблема, тормозящая развитие гидроэнергетики, — устаревание оборудования**, непрозрачность хозяйственной деятельности монополий, что негативно сказывается на конкурентоспособности всех отраслей экономики России. В период с 2008 по 2013 г. введено/модернизировано 68 объектов по договорам о предоставлении мощности (ДПМ) установленной мощностью 15,4 ГВт (в том числе увеличение установленной мощности составило 12,1 ГВт). До 2017 г. планируется ввод/модернизация еще 69 объектов по ДПМ установленной мощностью 14,6 ГВт (в том числе увеличение установленной мощности составит еще 13,1 ГВт).

На *рис. 2* показано, что установленная мощность превышала максимум нагрузки в 1990 г. в 1,28 раза, в 2012 г. — в 1,42 раза. При одинаковом уровне электропотребления в 2015 (прогноз) и 1990 гг. разница установленной мощности элек-

тростанций составила 37,6 ГВт. Итак, произошло увеличение нормируемого резерва мощности, но не решена в полном объеме проблема вывода неэффективного устаревшего оборудования. Однако государство предпринимает усилия по непрерывной модернизации ГЭС и разработало программу на 20-летний период, в которую вошло не только строительство новых объектов ГЭС, но и завершение долгостроев и их реновация. Ключевое предназначение МГЭС — энергоснабжение децентрализованных потребителей, повышение надежности и экономичности энергоснабжения [4].

Основными препятствиями для развития малой энергетики являются [1, 5, 6]:

- плохая приспособленность российских структур производства тепла и электроэнергетики к расширению участия в них малых энергетических установок (на основе традиционных видов топлива и ВИЭ);
- отсутствие механизмов тарифной поддержки малой генерации, в итоге — отсутствие заказчика на использование малой генерации;
- сложности технологического присоединения генерирующих установок к единой сети;
- отсутствие разработанных правил продажи мощности малой генерации и электроэнергии на розничном рынке [7].

Другая важная проблема, ограничивающая развитие гидроэнергетики, — **регулирование де-**

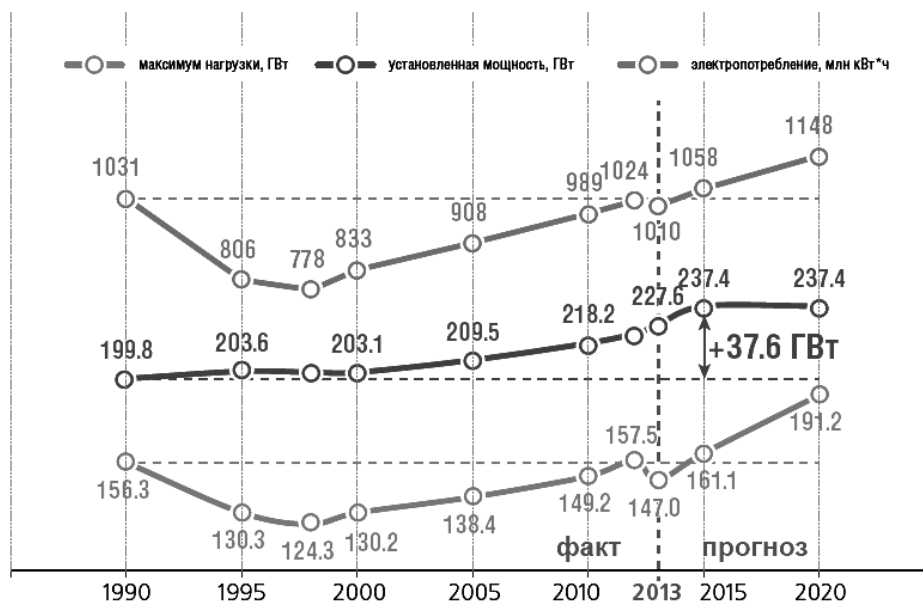


Рис. 2. Производственные показатели электроэнергетики

Источник: составлено по данным Министерства энергетики РФ [3].

тельности сетевых компаний по сбыту электроэнергии и вопросам ценообразования тарифов на электроэнергию.

В настоящее время поддержка проектов в области ВИЭ в Российской Федерации осуществляется с помощью механизма рынка мощности, предусматривающего конкурсный отбор проектов и выполнение требований по локализации производства оборудования. По результатам конкурса 2014 г. были выбраны заявки на строительство трех малых ГЭС (Барсучковская, Сенгилеевская, Усть-Джегутинская) с вводом в эксплуатацию в 2017 г.

В инвестиционную программу «РусГидро» включается реализация инвестиционных проектов малых ГЭС (ИП МГЭС). Такие станции в настоящее время строятся преимущественно на Северном Кавказе, где существуют для этого наиболее благоприятные условия, примером является строительство малой ГЭС в Кабардино-Балкарии — Зарагижской (30,6 МВт). Также проектируется и предварительно прорабатывается ряд малых ГЭС. Проект МГЭС Большой Зеленчук (1,2 МВт), Карачаево-Черкесия, прошел государственную экспертизу, на площадке ведутся строительные работы. В инвестиционную программу ОАО «РусГидро» на 2014–2018 гг. включены проекты малых ГЭС, такие как Барсучковская (5,04 МВт, заложена в 2011 г.), Ставропольская (1,9 МВт), Егорлыкская ГЭС-3 (3,5 МВт), Бекешевская (1 МВт) — все в Ставропольском крае, а также Усть-Джегутинская малая ГЭС (5,6 МВт) в Карачаево-Черкесии. Ввод мощностей этих МГЭС планируется осуществить до 2018 г.

За последние десятилетия ТЭК обеспечивал потребности России в топливе и энергии, провел структурные преобразования (приватизацию, либерализацию, глобализацию) согласно рыночным основам хозяйствования в целях **обеспечения энергобезопасности, эффективного ресурсопользования** (недра, водные объекты, охрана природы и фауны, земли) [6]. С точки зрения макроэкономической ситуации, ТЭК обеспечивает 1/4 ВВП, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России и 1/2 доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений. Такое «масштабное» положение ТЭК обуславливает его давление на потенциалы роста других производств, особенно наукоемких. И пока такая диспропорция форми-

рования ВВП Российской Федерации сохраняется, ждать «инновационных», «наукоемких» прорывных технологий без широкой государственной поддержки не приходится.

Здесь необходимо упомянуть о «демоверсии» финансового рынка в России, когда предприятия не имеют возможности для развития и модернизации производства занимать денежные средства на фондовом рынке в силу его неразвитости. Банковские структуры не обладают долгосрочными ликвидными ресурсами, и ставки привлечения кредитных средств в настоящее время очень велики [8]. Актуальной макроэкономической проблемой также является **неэффективность финансового рынка** в силу его искажений: фондовый инвестор всегда сможет сформировать портфель инвестиций, доходность по которому превышает рентабельность инвестированного капитала в реальные активы и ИП. И, к сожалению, давление ТЭК на экономику России еще больше способствует этому [9].

Другая проблема экономического развития ГЭС — **устаревание оборудования**. Накопленный износ ГЭС достигает 60%. Наибольший износ на Волжско-Камском каскаде и на ГЭС Северного Кавказа — более 70%. В исследовании рынков, проведенном Росбизнесконсалтингом (РБК), указывается: «Особое опасение, по оценке специалистов, внушает состояние гидроэлектростанций России, 20,9% мощности которых отработали более 50 лет. Свой нормативный срок отработали и 53% турбин, 52,5% генераторов, 40% трансформаторов» (http://www.rbc.ru/politics/22/05/2016/5741b8969a7947442b501078?from=rbc_choice).

По распоряжению Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р утверждена Энергетическая стратегия России на период до 2030 года, в которой на развитие гидроэнергетики планируется направить 55–125 млрд долл. и ввести 44–83 ГВт новых мощностей ГЭС до 2035 г. (<http://www.minenergo.gov.ru/documents/razrabotka/17878.html>).

Уровень развития электроэнергетики России способен конкурировать с экономиками ведущих стран. Россия занимает пятое место в мире по установленной мощности ГЭС (после Китая, Канады, США, Бразилии) (см. *таблицу*).

Возобновляемые источники энергии, в том числе и гидроэнергетика, в последнее время часто становятся объектом инвестиций и инноваций. Гидро-

Страны, занимающие наибольшую долю в выработке гидроэнергии

Страна	Выработка электроэнергии в 2008 г., млрд кВт·ч	Установленная мощность, ГВт	Доля гидроэнергии в общей выработке гидроэнергии в стране, %
Китай	585,2	171,5	17,1
Канада	369,5	88,5	61,1
Бразилия	363,8	69,0	85,5
США	250,6	79,5	5,7
Россия	167,0	47,2	17,8

Источник: составлено информационно-аналитическим агентством *INFOLine* по материалам *U.S. Energy Information Administration* (<http://www.eia.gov>).

энергетический потенциал России колоссален, но на сегодняшний день используется слабо. Неосвоенными остаются 80% гидроэнергоресурсов.

Перечислим основные факторы, негативно сказывающиеся на развитии и функционировании ТЭК и ГЭС:

- высокий износ производственных фондов (более 50%), старение оборудования и сооружений сетевых организаций, неэкономичность оборудования, отставание производственного потенциала от современных технологий;
- сокращение ввода в эксплуатацию новых энергообъектов;
- высокая аварийность (по причине нарушения дисциплины, неэффективности управления, старения фондов);
- дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование. Приток внешних инвестиций составляет 13–15% от общего объема капиталовложений;
- деформация соотношений цен на взаимозаменяемые энергоресурсы (газ, уголь), высокая доля валютных и политических рисков;
- отсутствие прозрачности хозяйственной деятельности монополий, государственное регулирование в вопросах ценообразования тарифов;
- высокая нагрузка на окружающую среду, рост риска техногенных катастроф.

Несмотря на факторы, препятствующие развитию ТЭК и ГЭС, существуют и конкретные проблемы в отрасли: степень освоения гидроресурсов (так называемый гидропотенциал) составляет всего 21%, тогда как в других странах данный показатель выше (в Германии, Италии, Франции — 95%, Великобритании — 90%, США — 82%).

При этом гидропотенциал России значительно различается по регионам страны: в европейской части он составляет 40%, в Сибири — 23%, на Дальнем Востоке — менее 6%.

Факторы, способствующие устойчивому развитию малой гидроэнергетики [1, 9, 10], следующие (на примере других стран):

- снижение зависимости от импорта углеводородов (страны Европейского Союза) — сокращение зависимости от экспорта нефти и газа;
- улучшение экологической ситуации (страны Европейского Союза) — особо применимо в странах, где «грязная» генерация имеет непосредственное воздействие на качество воздуха; сокращение выбросов парниковых газов;
- развитие промышленного производства (Бразилия) — создание рабочих мест; развитие смежных областей и достижение мультипликативного эффекта в ВВП;
- развитие наукоемких и технологичных отраслей промышленности (Бразилия, Саудовская Аравия, Норвегия) — развитие инновационных отраслей промышленности, новых материалов, технологий для последующего экспорта технологий; инвестиции в исследование и строительство ВИЭ помогают снизить стоимость генерации ВИЭ;
- экономия запасов углеводородов (США, Саудовская Аравия) — снижение рисков значительных колебаний цен; сохранение углеводородов на будущие периоды, когда дефицит (прогнозируемый) приведет к значительному повышению цен.

Использование энергии малых рек представляется одним из наиболее актуальных направлений в деле освоения гидроэнергоресурсов Российской Федерации [11, 12]. К малой гидроэнергетике в

России относятся бесплотинные гидроэлектростанции (ГЭС) мощностью, не превышающей 30 МВт, при мощности единичного гидроагрегата менее 10 МВт. Эти ГЭС подразделяются на малые ГЭС (мощность от 100 кВт до 30 МВт); микро-ГЭС (мощность от 1,5 до 100 кВт). Примеры малых ГЭС в России: Камчатская область — ГЭС-1 мощностью 1,7 МВт на реке Быстрая, каскад Толмачевских ГЭС; Республика Тыва — МГЭС мощностью 168 кВт; Республика Алтай — МГЭС мощностью 400 кВт. В настоящее время малые ГЭС, действующие на территории России, обеспечивают около 2,2 млрд кВт·ч/год и их технический потенциал оценивается в 382 млрд кВт·ч/год (см. рис. 3).

В энергоснабжении районов, которые являются энергодефицитными и занимают до 40% территории России, значительную роль играют микро- и малые ГЭС. Развитие малой гидроэнергетики в этих регионах способствует:

- снижению дефицита электроэнергии и созданию собственных региональных генерирующих мощностей;
- надежному электроснабжению электроэнергией населенных пунктов и конечных участков магистральных линий электропередачи;
- достижению социальной и экономической стабильности в населенных пунктах, которые на

сегодняшний день не подключены к единой энергетической системе;

- снижению дотационности регионов, которая связана с закупкой и завозом топлива в труднодоступные районы [13].

Существующие природные ресурсы в районах европейской части России, экономика в которых ориентирована на сельскохозяйственное производство, могут обеспечить выработку на МГЭС электроэнергии, которая бы удовлетворила потребности этих районов. Потенциальными источниками энергии для малой гидроэнергетики могут стать естественные перепады высот на озерных водосбросах и оросительных каналах ирригационных систем, небольшие реки, ручьи. В роли гасителей энергии на перепадах высот питьевых и других трубопроводов можно использовать турбины малых ГЭС. Кроме того, на технологических водотоках, таких как промышленные и канализационные сбросы, возможна установка небольших гидроэнергоагрегатов.

Россия обладает огромным энергетическим потенциалом малой гидроэнергетики, превышающим потенциал возобновляемых источников энергии (ветер, солнце, биомасса), вместе взятых, но в силу ряда причин отстает в использовании данного ресурса от других стран.

Динамика установленной мощности электростанций по Южному ФО до 2020 г. с учетом выбытия и вводов

(базовый вариант), ГВт

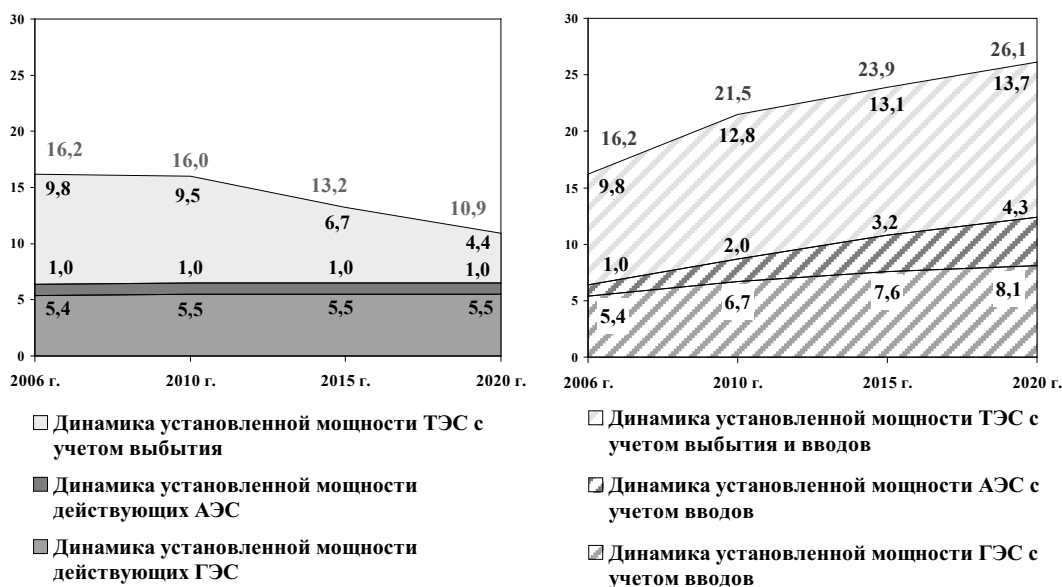


Рис. 3. Динамика и прогноз развития малой гидроэнергетики по Южному федеральному округу

Источник: составлено по данным Министерства энергетики РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2014 году. Задачи на среднесрочную перспективу. Презентация министра энергетики Российской Федерации А.В. Новака, 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.slideshare.net/Rosteplo/2014-47445746>.
2. Итоги работы ТЭК России в 2013 году. Задачи на среднесрочную перспективу. Презентация министра энергетики Российской Федерации А.В. Новака, 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/node/3378>.
3. Презентация директора по инновациям и ВИЭ «РусГидро» М.В. Козлова. Поддержка генерации в Российской Федерации на основе использования ВИЭ, Школа гидроэнергетики, сентябрь 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://www.zges.rushydro.ru/tags/?tags=%D0%92%D0%98%D0%AD>.
4. *Клименко А.В.* Математическая модель оптимизации энергосистемы и ее применение: монография. М.: НИЯУ МИФИ, 2010. 292 с.
5. *Бучаева С.А.* Анализ экономического потенциала ГЭС России и Южного федерального округа // Управление экономическими системами. 2012. № 4 (64). [Электронный ресурс] URL: <http://www.uecs.ru/uecs64-642014/item/2871-2014-04-22-12-32-29>.
6. *Гительман Л.Д., Ратников Б.Е.* Энергетический бизнес. М.: Дело, 2006. 600 с.
7. *Герасимчук И.В.* Государственная поддержка добычи нефти и газа в России: какой ценой? / Исследование Всемирного фонда дикой природы (WWF) и Глобальной инициативы по субсидиям. М.–Женева: WWF России и IISD, 2012.
8. *Гаджиев М.М., Бучаев Я.Г., Яковлева Е.А.* Ценностно-ориентированный подход к управлению предприятием: инвестирование в новые технологии // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 4 (64). С. 53 [Электронный ресурс] URL: <http://uecs.ru/marketing/item/2882>.
9. *Полтерович В., Попов В., Тонис А.* Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики. 2007. № 6.
10. *Кожуховский И.С., Новоселова О.А.* Энергетика и окружающая среда. Экологическая политика ОАО РАО «ЕЭС России» // Теплоэнергетика. 2007. № 6.
11. Презентация министра энергетики Российской Федерации А.В. Новака на заседании расширенной коллегии Минэнерго России, 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/node/4912>.
12. Приоритеты российской энергетической политики / Тезисы выступления министра энергетики Российской Федерации А.В. Новака, 2013. [Электронный ресурс] URL: <http://gigabaza.ru/doc/18241.html>.
13. *Троицкий А.А.* Ключевые перспективы электроэнергетики России // Энергетическая политика. 2014. № 1.

REFERENCES

1. Results of work of the Ministry of Energy of the Russian Federation and the main results of functioning of energy industry in 2014. Tasks on medium-term prospect. Presentation of the Minister of Energy of the Russian Federation *A.V. Novak*, 2015 [Itogi raboty Minjenergo Rossii i osnovnye rezul'taty funkcionirovanija TJeK v 2014 godu. Zadachi na srednesrochnuju perspektivu. Prezentacija ministra jenergetiki Rossijskoj Federacii *A.V. Novaka*, 2015]. Available at: <http://www.slideshare.net/Rosteplo/2014-47445746> (in Russian).
2. Results of work of energy industry of Russia in 2013. Tasks on medium-term prospect. Presentation of vinistra of power industry of the Russian Federation of *A.V. Novak*, 2014 [Itogi raboty TJeK Rossii v 2013 godu. Zadachi na srednesrochnuju perspektivu. Prezentacija vinistra jenergetiki Rossijskoj Federacii *A.V. Novaka*, 2014]. Available at: <http://minenergo.gov.ru/node/3378> (in Russian).
3. Presentation of the chief innovation officer and RES of “RusHydro” *M.V. Kozlov*. Support of generation in the Russian Federation on the basis of use of RES, School of hydropower, September, 2014 [Prezentacija direktora po innovacijam i VIJe «RusGidro» *M.V. Kozlova*. Podderzhka generacii v

- Rossijskoj Federacii na osnove ispol'zovanija VIJe, Shkola gidrojenergetiki, sentjabr' 2014]. Available at: <http://www.zges.rushydro.ru/tags/?tags=%D0%92%D0%98%D0%AD> (in Russian).
4. *Klimenko A.V.* Mathematical model of optimization of a power supply system and its application: monograph [Matematicheskaja model' optimizacii jenergosistemy i ee primenenie: monografija]. Moscow, NIYaU MIFI, 2010, 292 p. (in Russian).
 5. *Buchayeva S.A.* Analysis of economic capacity of hydroelectric power station of Russia and Southern Federal District [Analiz jekonomicheskogo potenciala GJeS Rossii i Juzhnogo federal'nogo okruga]. *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami – Management of economic systems*, 2012, no. 4 (64). Available at: <http://www.uecs.ru/uecs64-642014/item/2871-2014-04-22-12-32-29> (in Russian).
 6. *Gitelman L.D., Ratnikov B.E.* Energy business [Jenergeticheskij biznes]. Moscow, Business, 2006. 600 p. (in Russian).
 7. *Gerasimchuko I.V.* State support of oil and gas production in Russia: what price? / Research of the World Wide Fund for Nature (WWF) and Global initiative of subsidies [Gosudarstvennaja podderzhka dobychi nefiti i gaza v Rossii: kakoj cenoj? / Issledovanie Vsemirnogo fonda dikoj prirody (WWF) i Global'noj iniciativy po subsidijam]. Moscow–Geneva: WWF of Russia and IISD, 2012 (in Russian).
 8. *Gadzhijev M.M., Buchayeva Ya.G., Yakovleva E.A.* Value-oriented approach to business management: investment into new technologies [Cennostno-orientirovannyj podhod k upravleniju predpriyatijem: investirovanie v novye tehnologii]. *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal – Management of economic systems: electronic scientific magazine*, 2014, no. 4 (64), p. 53. Available at: <http://uecs.ru/marketing/item/2882> (in Russian).
 9. *Polterovich V., Popov V., Tonis A.* Mechanisms of “a resource damnation” and economic policy [Mehanizmy «resursnogo prokljatija» i jekonomicheskaja politika]. *Voprosy jekonomiki – Questions of economy*, no. 6, 2007 (in Russian).
 10. *Kozhukhovskiy I.S., Novoselova O.A.* Energetik and environment. Environmental policy of JSC RAO UES of Russia [Jenergetika i okruzhajushhaja sreda. Jekologicheskaja politika OAO RAO «EJeS Rossii»]. *Tepljenergetika –Power system*, 2007, no. 6 (in Russian).
 11. The presentation of the minister of Energy of the Russian Federation *A.V. Novak* at a meeting of expanded board of the Ministry of Energy of the Russian Federation, 2014 [Prezentacija ministra jenergetiki Rossijskoj Federacii *A.V. Novaka* na zasedanii rasshirenoj kollegii Minjenergo Rossii, 2014]. Available at: <http://minenergo.gov.ru/node/4912> (in Russian).
 12. Priorities of the Russian power policy / Theses of speech of the minister of Energy of the Russian Federation *A.V. Novak*, 2013 [Prioritety rossijskoj jenergeticheskoy politiki / Tezisy vystuplenija ministra jenergetiki Rossijskoj Federacii *A.V. Novaka*, 2013]. Available at: <http://gigabaza.ru/doc/18241.html> (in Russian).
 13. *Troitskiy A.A.* Key prospects of power industry of Russia [Kljuchevye perspektivy jelektrojenergetiki Rossii]. *Jenergeticheskaja politika – Power policy*, no. 1, 2014 (in Russian).

Перспективы у малой гидроэнергетики есть!

В «РусГидро» считают, что основные проблемы развития малых ГЭС в России – сравнительно высокие удельные затраты при строительстве объектов и отсутствие господдержки этого энергетического сектора. Однако все же есть примеры окупаемости отдельных проектов: восстановление ранее заброшенных малых ГЭС, пристройка малых ГЭС к существующим водохранилищам неэнергетического назначения, а также строительство малых ГЭС в зонах изолированного энергоснабжения, где они могут замещать дорогую дизельную генерацию (пример – Быстринская малая ГЭС мощностью 1,7 МВт на Камчатке).

Источник: *Live-energo*. <http://live-energo.ru/articles/11648>

УДК 338.24

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: БИЗНЕС-АНАЛИЗ

ГЕРАСИМОВА ЕЛЕНА БОРИСОВНА,

*доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономический анализ»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: egerasimova@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Новое направление экономического анализа – бизнес-анализ следует рассматривать в самом широком смысле как этап закономерного развития комплексного экономического анализа, связанный с изучением бизнес-процессов, бизнес-единиц и бизнес-моделей коммерческих организаций. Он объединяет анализ маркетинговой составляющей деятельности организации, наращивания эффективности использования технических возможностей, эффективности решений в области капитальных вложений и финансирования, социально-экономических и политических факторов устойчивости деятельности организации. Бизнес-анализ базируется на ряде методологических подходов к изучению деятельности организации: анализе динамики ее развития; анализе качества функционирования организации как условия ее устойчивого развития; изучении деятельности организации в контексте организационного окружения; применении стейкхолдерского подхода – анализе качества функционирования организации в соответствии с требованиями заинтересованных сторон в целях обеспечения создания стоимости (ценности) бизнеса для стейкхолдеров. Завершается бизнес-анализ выработкой предложения по решению проблемы (комплекса выявленных проблем).

Ключевые слова: бизнес-анализ; качество деятельности; качество бизнеса; качество жизни; анализ в условиях турбулентности.

A NEW TYPE OF ECONOMIC ANALYSIS: BUSINESS ANALYSIS

E. B. GERASIMOVA

ScD (Economics), Professor of the Economic Analysis Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: egerasimova@fa.ru

ABSTRACT

A new type of economic analysis – business analysis – should be considered in its broadest sense as further development of integrated economic analysis connected with the study of business processes, business units and business models of commercial organizations. It includes investigation in such areas as marketing activities of the organization, efficient use of technological capacities, the efficiency of solutions pertaining to capital investments, financing, as well as the study of social, economic and political issues that ensure the effective and sustainable functioning of the organization. Business analysis is based on a number of methodological approaches to the study of organization activities: analysis of the dynamics in organization development; performance analysis (as performance is a main condition of sustainable development); study of organization activities in the context of organizational environment; and, finally, applying stakeholders approach, i. e. analyzing the organization performance against the requirements of stakeholders in order to ensure the creation of value for business stakeholders. Finally, the business analysis suggests proposals for solving the identified problem (or a set of problems).

The article considers the procedure of business analysis as a modern method for the analysis and quality control of the organization. This new type of analysis includes investigation and control of business-processes, paperwork, and performance self-evaluation system.

Keywords: business analysis; quality of work; business quality; quality of life; analysis in conditions of turbulence.

Область бизнес-анализа традиционно связывают с решением задач по построению системы информационного обеспечения принятия бизнес-решений. При этом сам бизнес-анализ рассматривают в узком смысле как процесс построения единого хранилища данных со встроенными алгоритмами их переработки и превращения в показатели отчетов. Строго говоря, такой бизнес-анализ — это *IT*- или технический бизнес-анализ, т.е. лишь составная часть бизнес-анализа.

Международный институт бизнес-анализа (*International Institute of Business Analysis, IIBA*) определяет бизнес-анализ как набор задач и техник (методов), используемых для работы в качестве связующего звена между заинтересованными сторонами для того, чтобы понять структуру, политику и операции организации, а также рекомендовать решения, которые позволят организации достичь своих целей [1].

И хотя представленное определение описывает бизнес-анализ как достаточно широкое направление аналитической деятельности, дальнейшее раскрытие понятия в части ключевых компетенций указывает на технический подход к организации и проведению бизнес-анализа [2]. Подход этот не новый, он получил широкое развитие в процессе решения проблем информационного и программного обеспечения принятия управленческих решений [3–6].

Между тем очевидно, что сфера применения бизнес-анализа простирается далеко за пределы *IT*-системы, включая сбор и обработку неформализованных данных, используемых не только для принятия оперативных решений и выстраивания отношений с заинтересованными сторонами в настоящем, но и в будущем, в стратегической перспективе.

Применяют и утилитарный практический подход к определению бизнес-анализа. Его рассматривают как центральный этап разработки стратегии компании [7–9], объединяющий идеи (маркетинг) и их реализацию (технологии, информационные системы). Согласно такому подходу бизнес-анализ объединяет:

- маркетинговые характеристики рынка;
- технические возможности;
- новые технические и маркетинговые решения;
- капиталовложения и финансовые риски;
- конкурентную позицию компании и предполагаемые действия основных конкурентов;
- социально-экономическое и политическое окружение [10].

Есть и исследования, в которых два описанных выше подхода объединены в один — бизнес-анализ призван помочь в разработке стратегии в сфере *IT*-поддержки управления [11].

Бизнес-анализ следует понимать как этап закономерного развития комплексного экономического анализа [12], изучающий бизнес-процессы, бизнес-единицы и бизнес-модели коммерческих организаций. Показатели деятельности анализируют в сопоставлении с требованиями заинтересованных сторон (стейкхолдеров), а также с лучшей практикой в той сфере бизнеса, к которой относится деятельность организации.

Цель бизнес-анализа двухкомпонентная:

- выявление узких мест, разрывов между требованиями, предъявляемыми заинтересованными сторонами, и фактически достигнутыми показателями деятельности;
- разработка рекомендаций по устранению узких мест путем внедрения инновационных методов управления бизнесом.

По нашему мнению, бизнес-анализ основан на методологии комплексного исследования проблем экономического, экологического и социального развития бизнеса и его влияния на качество жизни.

Качество жизни — междисциплинарная категория, характеризующая эффективность всех сторон жизнедеятельности человека, фактический уровень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека, уровень его интеллектуального, культурного и физического развития, степень обеспечения комплексной безопасности жизни с учетом субъективной оценки индивидом различных сторон жизни [13].

В современном понимании качество жизни выходит за пределы философских определений, фиксирующих внимание на самовосприятии человека [14]. В настоящее время:

1) качество жизни является конечным интегральным показателем, характеризующим качество работы государственных органов управления всех уровней;

2) в состав факторов качества жизни входят как стратегические факторы развития общества, которые должны формировать и реализовывать государственные органы управления, так и фактические показатели качества жизни, характеризующие эффективность реализации стратегических факторов;

3) категория «качество жизни» не является предметом какой-либо одной науки (философии, социологии, статистики или экономики), а относится к междисциплинарной науке при ведущей роли экономических наук.

Таким образом, качество жизни — достаточно широкое междисциплинарное понятие, не имеющее общепринятого толкования, и для его изучения типичны исследования, проводимые на стыке ряда наук. Подобным же образом можно охарактеризовать область бизнес-анализа.

Сформулируем основные методологические подходы к изучению деятельности организации в рамках бизнес-анализа.

1. Анализ динамики развития организации.

В соответствии с принципом «системность» экономического анализа каждый изучаемый объект рассматривается как сложная динамичная система, состоящая из ряда элементов, связанных между собой и с внешней средой. При этом организация изучается как часть системы более высокого уровня — отрасли и экономики государства в целом. Изучение деятельности системы проводят исключительно в динамике, поскольку реакция на непрерывно изменяющуюся среду может быть только динамичной. По мере разрастания бизнеса эта стратегия постепенно отходит на второй план и реализуется на новых разрабатываемых направлениях, которые уравнивают постепенно стагнирующие «старые».

2. Ключевым предметом исследования бизнес-анализа является качество функционирования организации.

Функционированием называется деятельность, работа системы без смены цели (главной). Это проявление функции системы во времени. Каче-

ство функционирования — это качество процесса осуществления деятельности и ее результатов. При этом критерием качества являются требования заинтересованных сторон (стейкхолдеров). Следует иметь в виду и негативные последствия стейкхолдерской концепции: требования заинтересованных сторон могут оказаться консервативными и даже ретроградными, замедляющими развитие бизнеса. Избежать негативных последствий можно путем выстраивания каналов коммуникации между коммерческой организацией и стейкхолдерами, которые позволят модернизировать и расширить перечень требований к качеству деятельности.

3. Бизнес-анализ изучает деятельность в контексте [контекст (*context*) — одно из основных понятий бизнес-анализа, см. *BABOK (Business Analysis Bode of Knowledge*, свод знаний по бизнес-анализу)].

Контекстом в данном случае является часть окружающей среды, в которой наблюдаются изменения. Основным методом анализа является ситуационный анализ. Анализ контекста — это анализ всех факторов, прямо или косвенно влияющих на изменение (конкретный объект или характеристику деятельности). Анализ, таким образом, нацелен на изучение бизнес-окружения, которое может быть описано разными способами. Примерами контекстных моделей являются модели *PESTLE* или *CATWOE*: *PESTLE*-анализ (*Political* — политический, *Economic* — экономический, *Sociological* — социологический, *Technological legal* — технологическое право, *Environmental* — экологический); *CATWOE*-анализ (*Customers* — клиенты, *Actors* — актеры, *Transformation process* — процессы преобразования, *World view* — мировоззрение, *Owner* — владелец, *Environmental constraints* — экологические ограничения).

Анализ бизнес-окружения (бизнес-среды) опирается на исходное положение о его турбулентности. По нашему мнению, существует несколько признаков турбулентности бизнес-среды.

- Прежде всего это увеличение скорости материальных, финансовых и информационных потоков. Последние выступают особенно надежным индикатором турбулентных процессов. Когда информация о заключаемых сделках и потребностях контрагентов начинает поступать хаотично, нарушая заведенный в организации порядок докумен-

тооборота, менеджер понимает, что турбулентные течения во внешней и внутренней бизнес-среде проверяют организацию бизнеса на прочность. Сохранение прочности в такой ситуации, скорее всего, потребует модернизации существующего порядка, поскольку борьба с самими турбулентными явлениями не может быть успешной.

- Вторым признаком турбулентности экономической среды является ее «перегрев»: интенсивность движения элементов экономической системы нарастает. Контрагенты требуют постоянного пересмотра и согласования условий сделок. Производственные и финансовые процессы протекают с отклонением от заданных параметров. Ощущается либо избыток, либо нехватка ресурсов.

- Третий признак — повышение давления внешней институциональной среды. Рост претензий и исков со стороны контрагентов, в том числе налоговых органов. Ужесточение ограничений — политических, юридических, экологических, общественных, ментальных.

- Концентрация управленческих воздействий и однотипных явлений бизнес-среды. Концентрация управленческих воздействий может быть как произвольной (выявляется посредством анализа информации о принятых управленческих решениях), так и непроизвольной (этот неосознанный процесс служит свидетельством появления новых объектов управления). Задачей анализа становится выявление нестандартных явлений и процессов, которые повлияли либо повлияют в перспективе на поведение управляющей системы.

Задача экономического анализа в турбулентной среде — обеспечение и поддержание свойства самоорганизации экономической системы. Самоорганизация есть процесс упорядочения в системе за счет внутренних факторов, без внешнего специфического воздействия. Другими словами, это саморазвитие путем разрешения кризисов функционирования организации. Данное явление, обнаруженное в искусственных системах физиками, свидетельствует о возможности экономических систем качественно изменять свое состояние.

Следует учитывать не только прогрессивный, но и регрессивный характер процессов самоорганизации. Устойчивая тенденция или колебания к эволюции свидетельствуют о процессе преобразования экономической системы в лучших, наиболее перспективных ее чертах. В целях де-

радации и распада возникшей в результате организации структуры системы процесс самоорганизации приобретает регрессивный характер. Принятие регресса — наиболее сложное решение из тех, которые приходится принимать менеджеру. Регрессивный процесс связан с риском — не каждая экономическая система способна пережить возрождение после распада, поэтому естественно стремление руководства не допускать регресса. Аналитику следует доводить до управленческого персонала тот факт, что процесс самоорганизации зачастую протекает спонтанно, а следовательно, регрессивную тенденцию легче «поймать» и использовать, чем пресечь.

4. Управление качеством бизнеса в соответствии с требованиями заинтересованных сторон обеспечивает создание стоимости или ценности бизнеса для стейкхолдеров.

Управление компанией по стоимости (*Value Based Management*) не совпадает по целям и задачам с управлением стоимостью акционерного капитала (*Stakeholders Value*). Общая стоимость, которой надо управлять, включает, помимо стоимости акционерного капитала, рыночную стоимость всех финансовых требований, включая долговые обязательства, привилегированные акции и варранты. Для того чтобы определить такую стоимость, необходим рынок на все используемые в деятельности отдельно взятой организацией активы и обязательства, на котором определялась бы их рыночная стоимость. Чаще всего понятие рыночной стоимости ассоциируют с акционерными обществами, однако стратегия максимизации стоимости может быть применима и к управлению деятельностью неакционерной компании.

Организация не может одновременно достичь максимума по нескольким показателям, характеризующим стоимость. Например, невозможно без дополнительных расчетов поставить цель одновременной максимизации прибыли и роста доли рынка организации (как источника роста стоимости) или обеспечения благоприятной экологической ситуации в регионе [как составляющей стоимости для потребителей продукции (услуг) или жителей региона]. Множественность целей приводит к тому, что ни одна из них не достигается.

Стратегия максимизации стоимости — один из подходов к стратегическому менеджменту. Роль экономического анализа в разработке и последующем внедрении этой стратегии значитель-

на. Определение показателей, по которым будет оцениваться результативность стратегии, расчеты эффективности управления стоимостью, обоснование выбора управленческого решения и способа его реализации — все это осуществляется аналитиками. Чаще всего оценка реализации стратегии максимизации стоимости основывается на сравнительных оценках достигнутых результатов. Сравнение служит не для выявления отклонения от «наилучшего» значения какого-либо показателя, его результаты позволяют понять, в каком направлении следует двигаться, чтобы максимизировать стоимость. Зачастую установление количественных значений показателей результативности, обоснованное в краткосрочном периоде, ведет к снижению стоимости организации в долгосрочном периоде. Вот почему наряду с традиционными методами анализа, дающими количественную оценку полученных результатов, в управлении стоимостью все чаще используют качественные оценки и профессиональные суждения.

5. Результатом бизнес-анализа является предложенное решение (проблемы). Термин «решение» (*solution*) входит в понятийный аппарат

бизнес-анализа согласно *ВАВОК*. В российской практике чаще используют следующие термины: выводы, рекомендации, предложения.

Выводы и рекомендации по результатам проведенного бизнес-анализа содержат не только конкретную цепочку действий по разрешению обнаруженной проблемы и повышению качества функционирования организации, но и подробные оценки эффективности внедрения предложенных действий (решений). Решения, предложенные бизнес-аналитиками, включают внедрение программного продукта, сетевого сервиса (область *IT*-бизнес-анализа), реинжиниринг бизнес-процессов, пересмотр организационной структуры, инсорсинг (передачу проекта другому исполнителю) и др.

Оценка эффективности внедрения предложенных включает оценку ограничений бизнеса, например по времени, бюджету, нормативно-правовому регулированию.

Процедуры бизнес-анализа направлены таким образом на повышение качества деятельности организации, заинтересованных сторон и качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Международного института бизнес-анализа. [Электронный ресурс] <http://www.iiba.ru> (дата обращения: 20.12.2015).
2. Руководство по бизнес-анализу (ВАВОК) [Электронный ресурс] URL: <http://www.iiba.ru> (дата обращения: 20.12.2015).
3. *Нечехина Н.С.* Информационное обеспечение бизнес-анализа для управленческих решений // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 1. Т. 23. С. 122–127.
4. *Горшкова Л.А., Рузанов А.И., Салмин С.П.* Математическое и программное обеспечение бизнес-анализа // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2. С. 63–66.
5. *Витзон А.М.* Применение информационной системы бизнес-анализа для принятия эффективных управленческих решений в ритейле // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 5–1 (24). С. 57–59.
6. *Одинцов Б.Е., Романов А.Н.* Проблемы создания информационных систем управления эффективностью бизнеса // Вестник Финансового университета. 2014. № 6. С. 22–36.
7. *Дуденков Д.А.* Стейкхолдер-ориентированная модель компании в теории корпоративного управления // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 1. С. 50–53.
8. *Блинов А.О., Угрюмова Н.В.* Процессное управление в построении эффективной организации // Вестник Финансового университета. 2015. № 4. С. 38–44.
9. *Кузин Д.В., Ядова Н.Е.* Инновации в бизнес-коммуникациях и проблемы менеджмента // Управленческие науки. 2016. № 1. С. 51–60.
10. Блог «Мастерская бизнес-анализа» [Электронный ресурс] URL: <http://blog.business-analyst.info> (дата обращения: 15.01.2016).

11. *Баканова М.В.* Анализ бизнес-процессов кафедры вуза как основы разработки стратегии автоматизированного управления кафедрой // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2010. № 22. С. 104–109.
12. Основы бизнес-анализа / под ред. *В.И. Бариленко*. М.: Кнорус, 2014. 272 с.
13. *Герасимов Б.И., Спиридонов С.П., Герасимова Е.Б., Сизикин А.Ю.* Управление качеством. Качество жизни. М., 2014. 304 с.
14. *Томский Г.В.* Категория качества жизни // Concorde. 2015. № 1. С. 3–15.

REFERENCES

1. Official web-site of International Institute of Business Analysis [Oficial’nyj sajt Mezhdunarodnogo instituta biznes-analiza]. Available at: <http://www.iiba.ru> (Accessed 20 Decembre 2015).
2. Business Analysis Body of Knowledge (BABOK). Available at: <http://www.iiba.ru> (Accessed 20 Decembre 2015).
3. *Necheukhina N. S.* Information support business analysis for managerial decisions [Informacionnoe obespechenie biznes-analiza dlja upravlencheskih reshenij] *Izvestija Ural’skogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta – News of the Ural state economic University*, 2009, no. 1, vol. 23, pp. 122–127.
4. *Gorshkova L.A., Ruzanov A.I., Salmin S.P.* Mathematical and programmatic providing of business analysis [Matematicheskoe i programmnoe obespechenie biznes-analiza]. *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo – Bulletin of the Nizhny Novgorod university of Lobachevsky*, 2012, no. 2, pp. 63–66.
5. *Vitson A.M.* the Use of information system business analysis for effective managerial decision-making in retail [Primenenie informacionnoj sistemy biznes-analiza dlja prinjatija jeffektivnyh upravlencheskih reshenij v ritejle] *Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel’skij zhurnal – International research journal*, 2014, no. 5–1 (24), pp. 57–59.
6. *Odintsov B.E., Romanov A.N.* Problems of creation of information systems of business performance management [Problemy sozdaniya informacionnyh sistem upravlenija jeffektivnost’ju biznesa]. *Vestnik Finansovogo universiteta – Bulletin of Financial university*, 2014, no. 6, pp. 22–36.
7. *Dudnikov D.A.* Stakeholder-oriented model of the company in the theory of corporate governance [Stejkholder-orientirovannaja model’ kompanii v teorii korporativnogo upravlenija]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social’no-jekonomicheskogo universiteta – Bulletin of the Saratov state Socio-Economic University*, 2014, no. 1, pp. 50–53.
8. *Blinov A.O., Ugryumova N.V.* Process management in building effective organizations [Processnoe upravlenie v postroenii jeffektivnoj organizacii]. *Vestnik Finansovogo universiteta – Bulletin of Financial University*, 2015, no. 4, pp. 38–44.
9. *Kuzin D.V., Yadova N.E.* Innovations in business communication and problems of management [Innovacii v biznes-kommunikacijah i problemy menedzhmenta]. *Upravlencheskie nauki – Management science*, 2016, no. 1, pp. 51–60.
10. Blog “Workshop for business analysis”. Available at: <http://blog.business-analyst.info> (Accessed 15 January 2016).
11. *Bakanova M.V.* Analysis of business processes of the Department in the HEI strategy development of automatic control Department [Analiz biznes-processov kafedry vuza kak osnovy razrabotki strategii avtomatizirovannogo upravlenija kafedroj]. *Izvestija Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo – News of Penza state pedagogical University V.G. Belinsky*, 2010, no. 22, pp. 104–109.
12. Business analysis / Edited *V.I. Barilenko* [Osnovy biznes-analiza], Moscow, Knorus, 2014. 272 p.
13. *Gerashimov B.I., Spiridonov S.P., Gerasimova E.B., Sizikin A Ju.* Quality management: Quality of life [Upravlenie kachestvom. Kachestvo zhizni]. Moscow, 2014. 304 p.
14. *Tomsky G.V.* Category quality of life [Kategorija kachestva zhizni] *Concorde*, 2015, no. 1, pp. 3–15.

УДК 332.14

МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

МАТВЕЕВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы»

Орловского филиала Финансового университета, Орел, Россия

E-mail: vvmatveev@fa.ru

МАЗУР ЛИДИЯ ВИКТОРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»

Орловского филиала Финансового университета, Орел, Россия

E-mail: lvmazur@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Межрегиональная дифференциация субъектов Российской Федерации, особенно в условиях геополитической нестабильности, обусловила необходимость реализации инновационных антикризисных программ, направленных не только на преодоление кризисных факторов социально-экономического развития регионов, но и выход их на магистральный путь развития. Модель региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности требует применения не только системного, но и комплексного, процессного и других подходов. Она должна учитывать такие показатели, как интегральный критерий качества и эффективности развития региона; методологические требования системного подхода к модели программы; антикризисные цели; морфология системы; цели функционирования каждой подсистемы; механизм обеспечения цели системы как единого целого с учетом ее эмерджентных свойств; уровень иерархии системы и ее подсистем в иерархической структуре; влияние свойств системы на другие системы; влияние внешней среды на систему; процесс функционирования и развития системы; информационные потоки (внутренние и внешние) и т.д.

Таким образом, предложенная в статье модель региональных инновационных антикризисных программ не только будет способствовать преодолению негативных факторов в региональном социально-экономическом развитии и импортозамещению, но и поможет сформировать собственную региональную налогооблагаемую базу, т.е. улучшить ситуацию как с финансовой независимостью бюджета субъекта Российской Федерации, так и с уровнем и качеством жизни населения на соответствующей территории.

Ключевые слова: региональные программы; инновационные программы; антикризисные программы; экономический потенциал; стратегия; системный подход; антикризисное развитие региона; точки роста; инновации.

A MODEL OF REGIONAL INNOVATIVE CRISIS-RESPONSE PROGRAM UNDER GEOPOLITICAL INSTABILITY

V.V. MATVEEV

ScD (Economics), Professor of the Economics and Finance Chair, Financial University (Oryol branch), Oryol, Russia

E-mail: vvmatveev@fa.ru

L. V. MAZUR

PhD (Economics), Associate-Professor of the Economics and Finance Chair, Financial University (Oryol branch),

Oryol, Russia

E-mail: lvmazur@fa.ru

ABSTRACT

Interregional differentiation between RF subjects, especially in conditions of geopolitical instability has necessitated implementing innovative crisis-response programs aimed not only at overcoming the crisis factors in social and economic regional development but also at creating the basis for sustainable economic growth. A model of regional innovation crisis-response program under geopolitical instability implies the use of systematic, integrated, process and other approaches. It should take into account such factors as an integral criterion of quality and regional development performance; systematic approach methodological requirements to program design; crisis management purposes; morphology of the system; the purpose of every subsystem functioning; a mechanism to ensure the achievement of objectives set for the system viewed as a whole, given its emergent properties; system and subsystems hierarchy level; impact of system properties on other systems; impact of the environment on the system; the process of functioning and development of the system; information streams (both internal and external), etc.

Thus, the suggested model of regional innovative crisis-response program will help overcome not only negative factors in the regional social and economic development and import substitution, but will contribute to creation of regional tax base which, in turn, will increase revenues in RF subject budgets and enhance the quality of life in respective regions.

Keywords: regional programs; innovative programs; crisis-response program; economic potential; strategy; systematic approach; regional development under crisis; growth areas; innovation.

В последнее время в связи с происходящими кризисными явлениями как на международном, так и на государственном уровне существенное значение отводится реализации антикризисных программ. Специфическая особенность России заключается в том, что она является федеративным государством, в состав которого входят 85 субъектов, с индивидуальными природно-климатическими условиями, инвестиционной привлекательностью и инновационной активностью, уровнем социально-экономического развития, оказывающими существенное влияние на межрегиональную дифференциацию внутри страны. Следовательно, и программы выхода из кризисного состояния для каждого субъекта должны быть индивидуальными.

Социально-экономические процессы в региональном антикризисном управлении обусловлены, с одной стороны, причинами возникновения кризиса, а с другой стороны, диспропорциональностью субъектов РФ. Кризисные явления в региональной экономике могут быть обусловлены как внутренними, так и внешними факторами. Тенденции последнего десятилетия проиллюстрировали, что к внутренним факторам (таким как падение производства, безработица, низкий уровень доходов населения и т.д.) добавились внешние (мировой финансовый кризис, геополитическая нестабильность). Более того, на региональном уровне можно также выделить факторы, которые

будут либо усиливать, либо сглаживать кризисные явления. Для региона существенное значение имеют достаточные внутренние ресурсы (человеческие, экономические, географические, природно-климатические и т.д.), необходимые для выхода из кризисного состояния. Однако данные ресурсы в первую очередь определяются собственным экономическим потенциалом региона. При этом наибольшее значение имеют факторы, оказывающие негативное воздействие на социально-экономическое развитие региона, которые могут усиливать степень возникновения риска кризиса в региональном развитии. Следовательно, выбирая ту или иную форму регионального антикризисного управления, необходимо учитывать не только макроэкономические показатели, обусловившие появление кризиса, но и факторы и условия, которые могут на региональном уровне усиливать или, напротив, минимизировать причины возникновения региональных кризисов (*рис. 1*).

Так, например, кризисные явления в региональных экономиках в 2008–2009 гг. в первую очередь затронули экспортно-ресурсные регионы, поскольку формирование их бюджетов зависит от вывоза природно-сырьевой базы в иностранные государства. В крупных городах финансовый кризис оказал негативное влияние на банковский сектор и строительство [1].

В условиях кризиса 2014 г., вызванного геополитической нестабильностью, негативное воз-

действие привело к потере инвестиционной привлекательности (ряд зарубежных компаний полностью или частично покинули территорию РФ); девальвации рубля и повышению уровня инфляции; снижению цен на экспорт энергоресурсов; ослаблению банковского сектора; ухудшению финансового состояния крупных компаний; снижению доходных источников бюджетной системы [2].

Несмотря на то что причины кризисных явлений 2008–2009 и 2014 гг. различны, условия выхода из них в целом должны быть направлены на

развитие реального сектора отечественной экономики, который будет являться точкой роста для всего государства. Об этом на уровне государства говорилось и в 2009, и в 2014 г.

Направления региональных мер по борьбе с кризисом в 2009 г. представлены на *рис. 2*.

Направления антикризисных мероприятий на 2015–2016 гг. были опубликованы на официальном сайте Правительства РФ (распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р в ред. от 16.07.2015 «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по

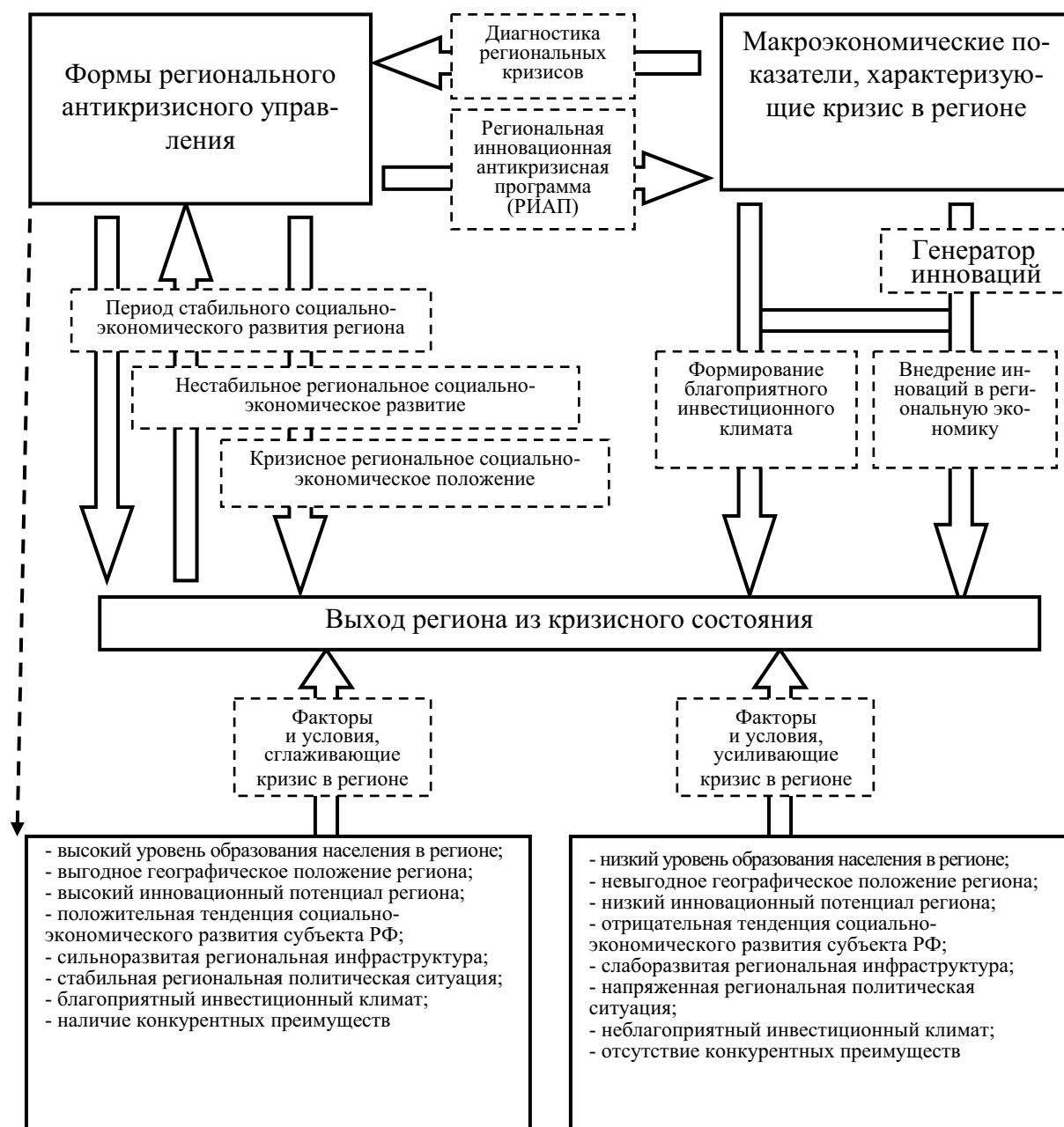


Рис. 1. Формы регионального антикризисного управления

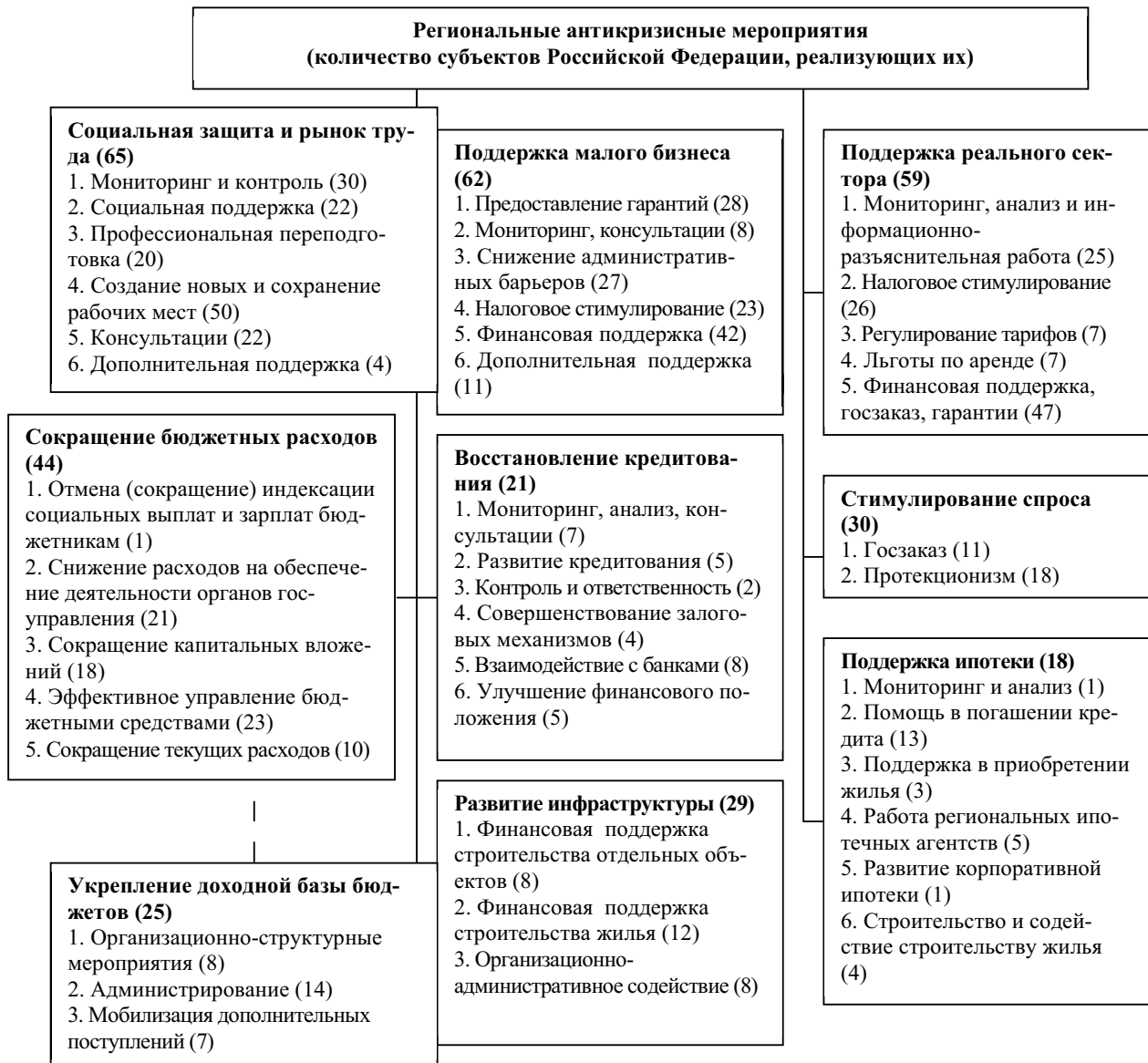


Рис. 2. Региональные меры по борьбе с кризисом в 2009 г.

обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году») и включают 60 пунктов, основными из которых являются: поддержка импортозамещения и экспорта несырьевых, в том числе высокотехнологичных товаров; содействие развитию малого и среднего бизнеса; создание возможностей для привлечения финансирования в значимых секторах экономики, в том числе при реализации государственного оборонного заказа; компенсация дополнительных инфляционных издержек наиболее уязвимым категориям граждан; снижение напряженности на рынке труда; оптимизация бюджетных расходов; повышение устойчивости банковской системы [3].

Таким образом, основным отличием антикризисных мероприятий 2009 и 2015–2016 гг. явля-

ется поддержка импортозамещения и экспорта несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров. В данном случае речь идет непосредственно о развитии реального сектора экономики, причем это необходимо делать во всех субъектах Российской Федерации через разработку и реализацию региональных инновационных антикризисных программ с обязательным учетом экономического потенциала.

Разрабатывая региональную инновационную антикризисную программу, экономический потенциал следует рассматривать через материальную и нематериальную составляющие, так как они будут определять уровень развития техники и технологий, которые послужат ресурсами для достижения антикризисных це-

лей в социально-экономическом развитии региона (рис. 3).

Стратегия региональной инновационной антикризисной программы (РИАП) в условиях геополитической нестабильности должна быть нацелена на использование ресурсной базы, предлагающей для экономической системы региона выход на магистральный путь развития. В качестве основного результата реализации РИАП необходимо определить повышение уровня и качества жизни населения в соответствующем субъекте РФ (рост уровня доходов, минимизация экологических рисков, снижение безработицы, появление новых рабочих мест и т.д.). Однако, исходя из создавшихся условий, особое внимание следует уделять не возможностям накопления, а, напротив, созданию условий для максимизации потребительских расходов населения, причем эта тенденция должна быть направлена на длительный временной промежуток.

Особенностью современных региональных антикризисных программ является недостаточный уровень использования собственного экономического потенциала и порой бездумное дублирование федеральных антикризисных мероприятий [3]. Вместе с тем в настоящее время для выхода региональной экономики на магистральный путь развития необходимо стимулирование к внедрению инноваций в субъектах Российской Федерации, поскольку именно они должны стать катализатором преодоления кризисного состояния, источником для создания региональной конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и на внешних рынках, т.е. позволят интегрировать региональную экономику в мировую конкурентную среду. Исходя из этого, стратегию разработки региональной антикризисной программы можно представить, как показано на рис. 4.



Рис. 3. Структура экономического потенциала региона при разработке региональной инновационной антикризисной программы



Рис. 4. Стратегия разработки региональной антикризисной программы на основе внедрения инноваций в региональную экономику

Кроме внешних условий, к причинам возникновения кризисных факторов в региональном развитии следует также отнести и управленческие решения, принимаемые высшим эшелоном власти субъекта РФ. Неэффективность регионального управления в настоящее время зачастую обусловлена как превалированием личных интересов чиновников, так и отсутствием стратегического мышления, которое в первую очередь должно быть направлено на локализацию «точек роста», приводящих к мультипликативному эффекту в региональной экономике, стимулированию инновационной активности субъектов предпринимательской деятельности, сохранению и эффективному использованию природно-сырьевого и промышленного комплексов.

Таким образом, для органов власти в субъектах Российской Федерации приоритетной задачей в рамках разработки региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополити-

ческой нестабильности должна стать система поиска и коммерциализации инноваций [4].

В процессе разработки региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности необходимо определить приоритетную цель как выход на магистральный путь социально-экономического развития. В качестве текущей цели должно быть преодоление кризисных факторов на уровне субъекта РФ. Определяя стратегическую цель при разработке региональной инновационной антикризисной программы, в качестве одного из главных условий необходимо в обязательном порядке использовать экономический потенциал региона, а также стимулировать внедрение инноваций в региональную экономику [5]. Однако внедрение инноваций невозможно без притока инвестиций в субъекты Российской Федерации [6]. Следовательно, стратегическая цель базируется в условиях системной упорядоченности. Ключевым звеном де-

композиции при реализации стратегической цели будет выход из кризисного состояния и переход к развитию реального сектора экономики, позволяющему создавать не только продукцию в рамках программы импортозамещения, но и конкурентоспособную продукцию, востребованную за пределами данного субъекта РФ, как на государственном, так и на межгосударственном уровне.

Для эффективной реализации стратегической цели, разрабатывая региональную инновационную антикризисную программу в условиях геополитической нестабильности, необходимо решить следующие задачи:

- 1) создать концептуальную модель системы эффективного формирования региональной инновационной антикризисной программы и описать механизм ее функционирования;
- 2) определить и спрогнозировать индикаторы ее достижения;
- 3) непосредственно разработать саму региональную инновационную антикризисную программу;
- 4) рассчитать прогнозный уровень единичного показателя доходов регионального бюджета от инновационной деятельности.

Функции региона (воспроизводство: населения, региональной экономики, территориального потенциала), вытекающая из его определения, обосновывают и само содержание регионального антикризисного развития. Под региональным антикризисным развитием следует понимать способность региона как экономической системы не только функционировать и развиваться в рыночной среде, но и эффективно обеспечивать процессы воспроизводства населения, определенных благ и собственного экономического потенциала.

Оценивая региональное антикризисное развитие в процессе разработки региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности, необходимо:

- 1) четко сформулировать задачу (выявить точки роста);
- 2) определить показатели, которые будут достигнуты при решении поставленной задачи;
- 3) написать алгоритм и рассчитать интегральные и/или частные показатели регионального антикризисного развития при разработке региональной инновационной антикризисной программы;
- 4) создать шкалу, позволяющую сравнивать полученные оценки.

Следовательно, методология разработки региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности, основанная на использовании собственного экономического потенциала региона, должна использовать системный подход, включающий следующие аспекты.

1. Региональное антикризисное управление следует рассматривать как двухуровневую систему (первый уровень определяется целями федерального антикризисного управления, т.е. является подсистемой подобной системы на федеральном уровне; второй уровень определяется социально-экономическим развитием региона, являющегося частью системы федерального уровня).

2. Региональная инновационная антикризисная программа должна иметь определенную структуру в виде дерева целей регионального антикризисного управления и разработанной на его основе стратегии их достижения.

При разработке региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности на основе использования системного подхода необходимо выделить следующие методологические требования, выражаемые системой показателей:

$$I_0 = F(S_1, S_2, S_3, \dots, S_n), \quad (1)$$

где I_0 — интегральный критерий регионального антикризисного развития; F — совокупность методологических требований системного подхода при разработке региональной инновационной антикризисной программы; S_1 — формирование антикризисных целей системного подхода; S_2 — определение эмерджентных свойств системы; S_3 — морфология системы; S_4 — определение цели функционирования каждой подсистемы; S_5 — изучение механизма обеспечения цели системы как единого целого с учетом ее эмерджентных свойств; S_6 — анализ структуры системы, изучение ее влияния на эмерджентные свойства системы в целом; S_7 — определение уровня иерархии системы и ее подсистем в иерархической структуре; S_8 — влияние свойств системы на другие системы; S_9 — изучение влияния внешней среды на систему; S_{10} — анализ процесса функционирования и развития системы; S_{11} — анализ информационных потоков, циркулирующих в системе и поступающих извне; S_{12} — описание принципов управления и процесса управления системой.

Вышеприведенная структура показателей содержит определенную совокупность методологических требований системного подхода, однако она не может быть единственной и конечной. В практической деятельности ее можно дополнять и упрощать в соответствии с задачами регионального антикризисного управления.

С научной точки зрения, обосновывая процесс разработки региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности, необходимо использовать не только системный, но и комплексный, процессный и другие подходы. Объект управления при этом следует рассматривать как единое целое, в рамках которого необходимо одновременно оценивать степень влияния всех возможных факторов на объект управления.

При разработке региональных инновационных антикризисных программ в условиях геополитической нестабильности особое внимание следует обратить на локализацию точек роста в виде инновационно-инвестиционных проектов, обеспечивающих мультипликативный эффект, т.е. являющихся катализатором для различных производств по целям межотраслевых взаимодействий [7]. Систему взаимосвязанных принципов и методов, распределенных по отдельным этапам формирования РИАП, следует считать методологией разработки модели региональных инновационных антикризисных программ.

В качестве ключевого момента при разработке модели региональных инновационных антикризисных программ в условиях геополитической нестабильности выступает системное обоснование точек роста [8].

Остановимся более подробно на рассмотрении сущности концептуальной модели разработки региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности. Поскольку результирующим компонентом для данной модели является «выход», который должен определить не только преодоление кризисных факторов в региональном развитии, но и магистральный путь социально-экономического развития конкретного субъекта Российской Федерации, к нему должен применяться системный подход, определенный по формуле (1). Таким образом, «выход» модели разработки РИАП в условиях геополитической нестабильности должен определить потенциал региональной инновационной ан-

тикризисной программы в заданных стратегических нормативах, оцениваемый уровнем на основе соответствующей методики его прогнозирования.

Для «входа» модели разработки РИАП в условиях геополитической нестабильности должны быть определены прогнозные значения показателей, разработанные с учетом собственного экономического потенциала субъекта Российской Федерации. В целях полноценного определения нормативных индикаторов «входа» необходимо провести следующие подготовительные этапы:

- анализ внешней среды регионального антикризисного управления и ее тенденций;
- анализ и оценку региональных антикризисных мероприятий (программ), реализуемых в конкретном субъекте Российской Федерации на момент разработки РИАП;
- анализ и оценку собственного экономического потенциала региона;
- разработку прогнозных нормативов РИАП в условиях геополитической нестабильности на основе собственного экономического потенциала;
- количественное определение прогнозного уровня социально-экономического развития субъекта РФ на основе собственного экономического потенциала в процессе реализации РИАП в условиях геополитической нестабильности.

Существенное внимание должно быть уделено достоверности и точности определения прогнозных индикаторов РИАП в условиях геополитической нестабильности, так как качество параметров «входа» формирует качество их «выхода».

В качестве информационной базы при разработке РИАП в условиях геополитической нестабильности выступает процесс анализа внешней среды, в ходе которого разработчик РИАП должен учесть внешние по отношению к региону кризисные факторы для определения возможностей и угроз его социально-экономическому положению. Своевременное поступление результатов анализа внешней среды позволяет разработчику не только осуществлять региональное антикризисное стратегическое прогнозирование, но и в условиях геополитической нестабильности проводить поиск альтернативных стратегий, минимизирующих воздействие кризисных факторов. Более того, возможен поиск дополнительных источников финансирования РИАП на основе своевременно полученных данных.

Под обратной связью при разработке модели РИАП в условиях геополитической нестабиль-

ности следует понимать соединение «выхода» со «входом», необходимое для осуществления эффективного контроля за изменением состояния «выхода». Компонентами обратной связи модели разработки РИАП в условиях геополитической нестабильности могут быть следующие показатели: увеличение (уменьшение) количества предприятий в расчете на тысячу жителей региона, среднесписочная численность работающего населения, сохраненные и вновь созданные рабочие места, увеличение (уменьшение) собственных налоговых доходов регионального бюджета за счет вновь созданных производств и рабочих мест и т.д.

Главной подсистемой модели разработки РИАП в условиях геополитической нестабильности является подсистема инновационного обеспечения, которая определяет эффективность функционирования всей системы регионально-антикризисного управления. К полномочиям координационно-распорядительного центра программы относятся: изучение механизмов действия экономических законов; применение научных подходов к региональному антикризисному управлению; применение принципов и современных методов регионального антикризисного управления.

Цель разработки модели региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности — выход региональной экономики из кризисного состояния, повышение уровня и качества жизни населения региона. Методическое обеспечение системы управления формированием РИАП в условиях геополитической нестабильности осуществляется путем разработки, согласования, утверждения и введения в действие методик по различным функциям управления, методических рекомендаций различного уровня иерархии, описаний, положений, инструкций и т.п. [9].

Методики и рекомендации по разработке модели РИАП в условиях геополитической нестабильности могут быть как новыми, так и учитывать уже имеющийся опыт разработки по всем компонентам и подсистемам: научного сопровождения (правила и методы применения научных подходов и принципов конкретных методов и моделей по всеобщим и специальным функциям модели разработки РИАП); внешнего окружения системы (правила, методы диагностики параметров макро-, мезо- и микросреды, анализа влияния внешних факторов на региональное антикризисное управление); целевой подсистемы системы (правила и методы построения дерева целей); управляющей и управляемой подсистемы; «вход» и «выход» [правила и методы прогнозирования индикаторов (нормативов) региональной инновационной антикризисной программы на «входе» системы, а также мониторинг достигнутого уровня РИАП на «выходе» системы].

Одними из основных условий обеспечения эффективной реализации региональной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности являются внедрение инноваций в отрасли региональной экономики; обеспечение качества (управления, товаров и услуг, жизни населения, образования и т.д.); ресурсосбережение (оптимизация воспроизводственной структуры экономики, повышение научного уровня работ по управлению, снижение технологических потерь и отходов).

Особая роль в модели разработки региональной инновационной антикризисной программы в условиях геополитической нестабильности отводится непосредственно инновационной составляющей, являющейся базой не только для создания импортозамещения, но и производства высококонкурентной региональной продукции с возможностью ее реализации в дальнейшем на внешних рынках [10].

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаев И.А., Марченко Т.Е., Титова М.Е., Кулиш Ю.А. Российские регионы в борьбе с кризисом: аналитический доклад. [Электронный ресурс] URL: <http://www.fbk.ru/upload/images/anticrisis-regions.pdf> (дата обращения: 10.09.2015).
2. Эскиндаров М.А. Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Первый международный форум Финансового университета // Вестник Финансового университета. 2014. № 6 (84). С. 6–9.
3. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2014 года. [Электронный ресурс] URL: <http://riarating.ru/infografika/20150616/610658857.html> (дата обращения: 15.09.2015).
4. Инновационное развитие России: проблемы и решения / под ред. М.А. Эскиндарова, С.Н. Сильвестрова. М.: Анкил, 2013.

5. *Лукаевич И.Я.* Влияние инноваций на экономический рост в регионах // Материалы международного научно-практического форума: Стратегическое планирование развития территорий. Опыт. Современные тенденции. Перспективы. М., 2014. С. 14–21.
6. *Федотова М.А., Лосева О.В.* Оценка факторов роста инвестиционной привлекательности регионов // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 2 (161). С. 61–70.
7. *Сорокин Д.Е.* Оптимистический сценарий развития российской экономики // Вестник Финансового университета. 2014. № 5 (83). С. 6–15.
8. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика / под общ. ред. *М.А. Эскиндарова*. М.: Перо, 2015.
9. *Федотова М.А., Вебер Ш.* Экономическое развитие и региональное разнообразие Российской Федерации: монография. М., 2013.
10. *Эскиндаров М.А.* Проблемы национальной конкурентоспособности // Материалы конференции: Россия в ВТО: проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта. Аналитические материалы. М., 2014. С. 7–10.

REFERENCES

1. *Nikolaev I.A., Marchenko T. E., Titova M.E., Kulish Yu.A.* Russian regions in the fight against the crisis: analytical report [Rossijskie regiony v bor'be s krizisom: analiticheskij doklad]. Available at: <http://www.fbk.ru/upload/images/anticrisis-regions.pdf> (Accessed 10 September 2015) (in Russian).
2. *Eskindarov M. A.* Economic policy in Russia in conditions of global turbulence. The first international forum of Financial University [Jekonomicheskaja politika Rossii v uslovijah global'noj turbulentsnosti. Pervyj mezhdunarodnyj forum Finansovogo universiteta]. Bulletin of Financial University – Vestnik Finansovogo universiteta, 2014, № 6 (84), p. 6–9 (in Russian).
3. The rating of socio-economic status of subjects of the Russian Federation by the end of 2014 [Rejting social'no-jekonomicheskogo polozhenija sub'ektov RF po itogam 2014 goda]. Available at: <http://riarating.ru/infografika/20150616/610658857.html> (Accessed 15 September 2015) (in Russian).
4. Innovative development of Russia: problems and solutions: team rentals-ditch [Innovacionnoe razvitie Rossii: problemy i reshenija]; ed. by *M.A. Eskindarov, S.N. Silvestrov*. Moscow, Ankil, 2013 (in Russian).
5. *Lukasiewicz J. I.* Impact of innovation on economic growth in the regions. Proceedings of the international scientific-practical forum: Strategic planning development of territories. Experience. The modern trends. Pere-term vision [Vlijanie innovacij na jekonomicheskij rost v regionah // Materialy mezhdunarodnogo nauchno-prakticheskogo foruma: Strategicheskoe planirovanie razvitija territorij. Opyt. Sovremennye tendencii. Per-spektivy]. Moscow, 2014. Pp. 14–21.
6. *Fedotova M. A., Loseva O. V.* Assessment of factors of growth of investment in the regions uvlekatelnoe [Ocenka faktorov rosta investicionnoj privlekatel'nosti regionov]. *Imushhestvennye otnoshenija v Rossijskoj Federacii – Property relations in Russian Federation*, 2015, № 2 (161), pp. 61–70.
7. *Sorokin D. E.* Optimistic scenario of development of the Russian economy [Optimisticheskij scenarij razvitija rossijskoj jekonomiki]. *Vestnik Finansovogo universiteta – Bulletin of Financial University*, 2014, № 5(83), pp. 6–15.
8. Modern entrepreneurship in the innovation economy: theory and practice [Sovremennoe predprinimatel'stvo v innovacionnoj jekonomike: teorija i praktika] / Under the editorship *M.A.Eskindarov*. Moscow, Pero, 2015 (in Russian).
9. *Fedotova M. A., Weber S.* Economic development and regional time-diversity of the Russian Federation: monograph [Jekonomicheskoe razvitie i regional'noe raznoobrazie Rossijskoj Federacii: monografija]. Moscow, 2013 (in Russian).
10. *Eskindarov M. A.* Problems of national competitiveness / materials of the conference: Russia in the WTO: problems of national competitiveness and promoting Russian exports. Analytical materials [Problemy nacional'noj konkurentosposobnosti / Materialy konferencii: Rossija v VTO: problemy nacional'noj konkurento-sposobnosti i stimulirovanija rossijskogo jeksporta. Analiticheskie materialy]. Moscow, 2014, pp. 7–10.



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 658.14

ДОЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ

ЯРЫГИНА ИРИНА ЗОТОВНА,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировые финансы», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: jiz4@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются перспективы долевого финансирования в России и обосновывается целесообразность поддержки деятельности специализированных финансовых институтов, которая направлена на развитие национальной экономики. Важную роль в этой связи играет опыт европейских стран, Малайзии, стран Персидского залива. Специализированные финансовые институты – партнеры, работающие на принципах беспроцентного финансирования, способствуют привлечению иностранных инвестиций в целях реализации проектов и программ социально-экономического развития. Международный финансово-экономический кризис и усиление конкурентной борьбы за источники сырья и рынки сбыта товаров и услуг в современных условиях продемонстрировал уязвимость современной мировой экономики, ее несовершенство и усилил потребность в использовании новых инструментов и наименее рискованных источников финансирования. В статье обосновывается необходимость совершенствования регулирования в сфере долевого финансирования, даются рекомендации, направленные на развитие соответствующей инфраструктуры и использование мирового опыта. Внесение в законодательную базу Российской Федерации Федерального закона «О финансовой организации-партнере», соответствующего регулятивным принципам традиционной банковской деятельности, расширит направления работы специализированных финансовых институтов и будет способствовать экономическому развитию России.

Ключевые слова: беспроцентное финансирование; инвестиции; финансовые организации; партнеры, доленое финансирование; мировой опыт.

PARTICIPATORY FINANCING AS A FACTOR OF DEVELOPMENT

I.Z. YARYGINA

ScD (Economics), Professor of the Global Finance Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: jiz4@yandex.ru

ABSTRACT

The article describes the prospects for participatory financing in Russia and the expediency of supporting the activities of specialized financial institutions to develop the national economy.

In this context, the experience of European countries, Malaysia, the Gulf countries plays an important role. In modern conditions, the international financial and economic crisis and increased competition for sources of raw materials and for goods and services markets demonstrate the vulnerability of the world economy, its imperfections and stress the need for the use of new tools and less risky sources of financing. The article explains the need

for improved regulation in the area of participatory financing, gives recommendations for the development of appropriate infrastructure and the use of world experience. The Federal Law "On financial partner organization" recently introduced to the legal framework meets regulatory principles of traditional banking business, expands working areas of specialized financial institutions and will contribute to the economic development of Russia.

Keywords: interest-free financing; investments; financial institutions; partners, participatory financing; world experience.

В условиях преодоления последствий финансово-экономических кризисов рыночной экономики финансовые институты промышленно развитых стран обратили внимание на опыт стран Персидского залива и Малайзии, финансовый сектор которых основан на принципах долевого финансирования. Интерес западных стран к региону Среднего и Ближнего Востока обусловлен:

- богатыми финансовыми ресурсами стран — экспортеров нефти и возможностью привлечения инвестиций;
- устойчиво растущим рынком долевого (беспроцентного) финансирования (ежегодный средний прирост — 15%);
- новыми и менее рискованными механизмами реализации бизнес-проектов.

Практика показала, что в настоящее время в западных странах развиваются финансовые институты, основанные на принципах социально ориентированного бизнеса и инвестиций. Специальными подразделениями («окнами») располагают многие ведущие банки мира: *HSBS*, *UBS* и др. Некоторые европейские банки подвергаются штрафам и критике в связи с нецелевым использованием средств, привлеченных на беспроцентной основе. Отдельные страны пошли по пути совершенствования законодательной базы и налоговой системы с целью создания условий для развития инструментов долевого (беспроцентного) финансирования. Ведущей страной в этой связи является Великобритания, занимающая первое место среди стран Европы по числу фондов социально ответственных инвестиций (*SRI*) и первое место среди развитых западных стран по числу исламских банков, что подтверждает статус страны, являющейся крупнейшим международным финансовым центром. Целесообразно отметить, что финансовая система Великобритании является наиболее развитой и ориентированной на удовлетворение разнообразных запросов потребителей. В столице Великобритании в на-

стоящее время работают несколько финансовых институтов-партнеров, в том числе с участием капитала татарских инвесторов, и одна компания исламского страхования. Британский опыт заимствует Франция, правительство которой заявило о планах привлечения около 100 млрд долл. США с помощью долевого финансирования инструментов. В 2011 г. в Мангейме (Германия) открыт финансовый институт, работающий на принципах долевого финансирования. В настоящее время в различных странах мира работают 300 специализированных финансовых институтов. По данным Кувейтского финансового дома, к середине 2015 г. рынок исламских финансов достиг 1,8 трлн долл. США. В структуре рынка финансовых услуг долевого инвестиционного участие составляет 83,4%, целевые облигации («сукук») — 11,3%, страхование — 0,8%.

В России в настоящее время Правительство принимает меры, направленные на совершенствование финансовой системы и повышение доступности финансирования для потребителей. Однако высокие процентные ставки кредитования и снижение объемов прямого финансирования проектов и программ развития международного рынка капиталов не способствуют развитию предпринимательства, ипотеки, реализации крупных и малых проектов, направленных на повышение занятости и уровня жизни населения. С целью расширения спектра предоставляемых услуг финансовыми институтами-посредниками, а также повышения доступности финансовых услуг представляется целесообразным создать основу правового обеспечения беспроцентного (долевого) финансирования субъектов хозяйствования и внедрения в российскую практику новых механизмов, способствующих привлечению иностранных инвестиций. Созданию условий функционирования финансовых организаций, работающих на принципах разделения прибылей и убытков, способствует принятие Федерального закона «О финансовой организации-партнере».

В этой связи представляет интерес опыт ряда стран Ближнего Востока, использующих термин «партнерские финансовые институты» для беспроцентных банков, работающих в соответствии с нормами социально ориентированных отношений участников хозяйственных связей, когда клиент, контрагент и финансовая организация выступают партнерами. В рамках партнерских отношений стороны не платят заранее оговоренный процент, а получают вознаграждение в зависимости от результатов инвестирования. Доля распределения прибыли оговаривается при заключении договора.

Такой принцип основан на универсальных нормах этики, поскольку в рамках взаимодействий отсутствует принуждение заемщика к выплате процента независимо от результатов его деятельности. В этом смысле партнерские финансовые институты в большей степени соответствуют принципам социальной справедливости и наименьшей рискованности, чем традиционные банки, целью деятельности которых является получение прибыли.

В настоящее время ряд европейских стран полагают опытом в сфере социально ответственных инвестиций, учитывающих социально-экономические, экологические последствия реализации инвестиционных проектов. Мировой опыт подтверждает экономическую целесообразность использования финансовых институтов-партнеров для обеспечения бизнес-программ участников хозяйственных связей. Такие «этические» (социальные, соседские, кооперативные и пр.) финансовые институты способствуют решению различных социальных проблем населения. Опыт беспроцентного (долевого) финансирования Швеции, Дании и Германии также заслуживает значительного внимания.

В настоящее время социально ответственные инвестиции (СОИ) широко представлены в мировой практике, поскольку все больше инвесторов испытывают потребность не только в получении возврата капитала, но и в создании позитивных социальных изменений (снижение негативного воздействия на окружающую среду или инвестирование в соответствии с этическими убеждениями). В условиях финансово-экономического кризиса 2007–2010 гг. мировой объем СОИ составил 11,8 трлн долл. США, что на 50% больше, чем в докризисном 2007 г. По имеющейся информации, на рынки Европы приходится 65% мирового объ-

ема СОИ, на рынок США — 28%, на другие рынки (преимущественно Канаду, Австралию, Новую Зеландию и Японию) — 7% [1]. В современных условиях деятельность специальных фондов долевых ресурсов успешно развивается в Китае, Бразилии, ЮАР. Скромный опыт долевого финансирования в рамках действующего законодательства Российской Федерации реализуется в сфере малого и среднего предпринимательства (трастовые фонды, центры доверительного финансирования) в Башкортостане, Татарстане, Чеченской Республике, Дагестане.

В целях реализации крупных проектов развития инфраструктуры, защиты окружающей среды, поиска новых источников энергии, новых технологий, добычи полезных ископаемых, модернизации производства и пр. требуются дополнительные меры регуляторного характера, направленные на поддержку долевого/беспроцентного финансирования в России. Обеспечение участников мирохозяйственных связей специальными регламентациями в рассматриваемой сфере будет способствовать снятию барьеров для привлечения крупных иностранных инвестиций из стран Персидского залива, Малайзии и других, заинтересованных в расширении экономического сотрудничества и соблюдении норм регулирования, установленных страной происхождения инвестиционного капитала. Кроме того, целесообразно отметить, что «беспроцентные» источники финансирования в промышленно развитых и развивающихся странах доступны для всех сфер населения, независимо от культурных или религиозных предпочтений. Так, в Великобритании особой популярностью пользуется ипотека, основанная на принципах долевого финансирования. В целом, рынок долевого финансирования имеет структуру, представленную в *табл. 1*.

Значительной популярностью в мире пользуются целевые облигации «сукук», которые, по сути, являются займом под целевой проект реальной экономики. Владельцы таких ценных бумаг — инвесторы получают право на обладание частью материального актива, становятся совладельцами инвестиционного проекта и получают прибыль, а не проценты по долгу. Популярность облигаций «сукук» в мире объясняется возможностью привлечения «длинных» денег в сферу производства и развития инфраструктуры. Во многих странах с помощью «сукук» финан-

Таблица 1
Доля мирового рынка долевого финансирования

№ п/п	Страна	Доля мирового рынка, %
1	Бахрейн	14
2	Иран	4
3	Кувейт	7
4	Малайзия	16
5	Пакистан	4
6	Саудовская Аравия	4
7	Великобритания	9
8	Объединенные Арабские Эмираты	7
9	Соединенные Штаты Америки	6
10	Другие страны	29

сируется строительство морских и воздушных судов, морских портов, развитие инфраструктуры. География целевых долевого инструментов, направленных на развитие экономики ряда стран, представлена в табл. 2.

По имеющейся информации, в среднем за один год целевых облигаций («сукук») размещается на 84,4 млрд долл. США. В 2013–2015 гг. отмечена тенденция роста. География «сукук» широка: от Малайзии и стран Ближнего, Среднего Востока и Северной Африки (*MENA*), на которые приходится 89% всех выпусков облигаций, до ведущих промышленно развитых стран мира — Японии, Германии, Великобритании, США. В США, например, выпуск сукук составил 8,9 млрд долл. Крупнейшими операторами такого рынка являются *Goldman Sachs*, *Credit Agricole* и др. В странах СНГ в связи с несовершенством нормативной базы (Казахстан) или ее отсутствием (Россия) в настоящее время осуществить выпуск таких инструментов долевого участия на региональном рынке не представляется возможным. Привлечение инвестиционных ресурсов на принципах долевого участия в настоящее время возможно за пределами юрисдикций стран постсоветского пространства.

В 2009 г. в Казахстане приняты поправки в закон, разрешающий использование долевого

финансирования. Первым «беспроцентным» банком Казахстана является АО «Исламский банк *Al Hilal*» («дочка» банка *Al Hilal Bank*, Абу-Даби, ОАЭ), созданный в соответствии с Соглашением между правительствами Республики Казахстан и ОАЭ от 7 июля 2009 г. Однако, по данным, полученным от казахстанских коллег, внесение поправок в закон о банках и банковской деятельности не решило проблему развития рынка долевого финансирования и потребовало пересмотра всех основ традиционного банкинга. В свою очередь, целесообразно отметить опыт Кыргызстана, который пошел по пути апробации опыта исламского банкинга в рамках пилотного проекта и создания специализированного финансового института, работающего на принципах долевого финансирования на базе ОАО «Экобанк».

Особенностью современного этапа развития России является жесткая конкурентная борьба с промышленно-развитыми странами Европы и Северной Америки за полноценное участие в мировой экономике и международных финансовых отношениях. Важную роль в этой связи играют программа развития международного финансового центра в Российской Федерации и реализация программ экономического развития, в том числе за счет расширения иностранного участия в инвестиционных проектах. Для обеспечения экономического роста российские регионы нуждаются в масштабных капиталовложениях, в первую очередь для модернизации и диверсификации производства, создания энергетических мощностей и инфраструктурных объектов, транспортно-логистических центров, развития сельского хозяйства, туристической инфраструктуры.

В ближайшее время регионами должен быть задействован широкий спектр инструментов по активизации инвестиционных процессов, в том числе с арабскими партнерами. Большим инвестиционным потенциалом в различных областях обладают Сибирь, Дальний Восток, Поволжье. По версии международной аудиторско-консалтинговой компании *E&Y*, значительный инвестиционный потенциал для иностранных инвесторов, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, имеется у Нижегородской, Липецкой, Воронежской и Белгородской областей. Например, основу инвестиционной привлекательности Нижегородской области составляют богатые природные ресурсы и выгодное географическое положение, кроме того, региональные органы управ-

Таблица 2

**Финансирование проектов
на базе долевых облигаций**

№ п/п	Страна	Доля, %
1	Бахрейн	4,60
2	Бруней	0,64
3	Индонезия	4,46
4	Катар	2,02
5	Кувейт	2,28
6	Малайзия	36,92
7	Объединенные Арабские Эмираты	35,60
8	Саудовская Аравия	11,21
9	Пакистан	3,20

ления предлагают инвесторам налоговые и иные льготы, что является важным фактором привлечения иностранных инвестиций.

В свою очередь, инвесторы из стран Персидского залива, особенно из Саудовской Аравии, проявили интерес к развитию контактов с субъектами хозяйствования из Республик Татарстан, Башкортостан, Дагестан, Чеченской Республики. Значительных успехов в установлении контактов с партнерами из стран Персидского залива и Малайзии достиг Татарстан. Проведение выставок, форумов, реализация образовательных программ в сфере долевого финансирования, совместные научные исследования способствовали установлению деловых контактов с иностранными партнерами в целях реализации торгово-экономических интересов региона, наращивания торгового оборота, инвестиций, туристического потока и пр. В настоящее время специализированными агентствами инвестиционного развития Республики Татарстан осуществляется отбор инвестиционных проектов в сфере строительства, производства стройматериалов, химии и нефтехимии, машиностроения, сельского хозяйства, медицины, туризма и др.

Важно отметить, что меры, направленные на развитие иностранного финансирования программ Республики Татарстан, реализуются в интересах многонационального населения региона, а формируемые источники финансирования не ограничиваются религиозной или культурной

принадлежностью к коренному населению. Опыт Татарстана представляет значительный интерес для других регионов России, включая Крым. Развитию инфраструктурных проектов, реализации программ финансирования производства продукции, поддержки малого и среднего бизнеса во многом способствует совершенствование регламентаций. По мнению деловых кругов России, отсутствие норм регулирования деятельности специализированных финансовых институтов на принципах долевого/беспроцентного финансирования является препятствием для привлечения инвестиций из стран Персидского залива, Малайзии и др., работающих в рамках регулятивных норм стран происхождения капитала.

Важно отметить, что для обеспечения инвестиционной привлекательности регионов на базе внедрения новых для российской практики финансовых инструментов требуется системный подход: политическая воля, налоговые преференции, реализация образовательных программ, совершенствование инфраструктуры финансового рынка России. При этом важно учесть, что страны Персидского залива, являясь крупнейшими экспортерами капитала, оказывают существенное влияние на инвестиционное сотрудничество стран на региональном и глобальном уровнях.

В изменении направленности и объемов экспорта капитала арабскими странами условно можно выделить три основных этапа, каждый из которых имеет свои особенности. Первый этап (1970–1980-е годы) характеризовался вывозом финансовых ресурсов правительствами арабских стран, главным образом в Латинскую Америку, в виде ссудного капитала на официальном межправительственном уровне. Этот процесс во многом стимулировался качественными изменениями в мировой валютно-финансовой системе. В целом, развитие стран Латинской Америки в тот период сопровождалось большими вложениями иностранного капитала в экономики их стран, однако эти вложения оказались низкоэффективными, а в 1982 г. некоторые латиноамериканские страны объявили себя банкротами, неспособными более обслуживать внешний долг.

На втором этапе (1990–2001) ведущими странами — реципиентами арабского, теперь уже не правительственного, а частного капитала в виде банковских депозитов, портфельных и прочих

инвестиций стали промышленно развитые государства. Основными инвесторами в этот период были Саудовская Аравия (61% вывозимого из региона капитала), ОАЭ (31%) и Кувейт (6%), а реципиентами — прежде всего США, на которые приходилось 54% экспорта прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из региона и Европа — 21%. Таким образом, до 2001 г. значительные объемы арабских инвестиций приходились главным образом на экономику США — стратегического партнера арабских государств Персидского залива. Однако, по данным банка «Ак Барс», после событий 11 сентября 2001 г. в США сложились неблагоприятные условия для работы арабских инвесторов. По некоторым оценкам, в тот год из Америки было выведено до 200 млрд долл. из 750 млрд ранее вложенного саудовского капитала. Известно также, что в США саудовские капиталы в основном вложены в недвижимость, торговлю, строительство и некоторые биржевые инструменты.

Дальнейший вывод саудовских капиталов из США оценивался инвестиционными банкирами в дополнительные 175 млрд долл., которые перенаправлены преимущественно в экономику Европы. Именно с этого момента начался процесс миграции финансовых ресурсов арабских инвесторов на европейские и азиатские рынки, при этом основная часть арабских капиталов направлялась в экономику Великобритании, где накопленные арабские инвестиции оцениваются в настоящее время в 7 млрд фунтов стерлингов. На современном этапе (с 2002 г. по настоящее время) арабские инвесторы ищут возможности диверсифицировать географию своих вложений. К числу особенностей данного этапа можно также отнести то, что, во-первых, финансовые ресурсы все более активно направляются на рынки развивающихся стран, во-вторых, растут внутри региональные инвестиции. В целом прослеживается стремление стран Персидского залива укреплять и развивать торгово-экономические и инвестиционные отношения с быстрорастущими экономиками стран Азии, такими как Китай, Индия, и наращивать сотрудничество с государствами Евразии, в том числе СНГ.

Представляется целесообразным отметить, что главным мотивом оптимизации сотрудничества с Россией на базе долевого финансирования является стремление инвесторов разместить финансо-

вые ресурсы в том экономическом пространстве, где имеется возможность соблюдения основных принципов беспроцентной работы финансовых институтов и обеспечивается получение положительного экономического результата.

Учитывая, например, специфику экономик стран Персидского залива, дополнительно можно выделить следующие основные мотивы экспорта арабского капитала: приобретение контроля над важными экономическими объектами за рубежом, которые, как правило, происходят через механизм трансграничных *M&A*-сделок в добывающих и смежных отраслях; расширение контроля над связанными с добычей и переработкой энергоресурсов отраслями экономики, каналами распределения газа, нефти и нефтепродуктов, а также повышение эффективности вложений главным образом в добывающие и перерабатывающие отрасли; усиление экономической, в частности продовольственной, безопасности; диверсификация зарубежных инвестиций и источников доходов.

Таким образом, в текущих условиях идет процесс растущей экспансии арабских инвестиций, которые ищут более высокие нормы прибылей и возможности диверсификации экспорта капитала. Особые надежды оптимизации инвестиционного сотрудничества в этой связи возлагаются на страны СНГ с учетом исторического опыта сторон. Советский этап характеризовался постепенным развитием экономического взаимодействия с отдельными странами региона по различным направлениям: нефть, строительство, ВПК, наука и техника. Характерной чертой данного периода является интенсивность экономического взаимодействия сторон, основанная на политической воле. Следует отметить, что позициям, завоеванным в экономике ряда стран Ближнего Востока, Россия обязана прежде всего советскому наследию: СССР оказывал существенную помощь арабским государствам в развитии крупных объектов инфраструктуры, энергетики, металлургии, машиностроения, в перевооружении армии, которые в настоящее время нуждаются в модернизации.

Например, за период 1950–1980 гг. одним только российским предприятием «Технопром-экспорт» в арабских странах было построено 8 тепловых электростанций и теплоцентралей, а также 11 гидроэлектростанций. Переходный этап к рыночной экономике (90-е гг. XX в.) связан с осла-

блением взаимных экономических отношений, появлением политических разногласий. Например, с 1991 г. экономические связи Российской Федерации и стран Персидского залива были «заморожены», а наработанный опыт сотрудничества не востребован. Однако на этом этапе наблюдалась некоторая активизация инвестиционного сотрудничества со стороны центрально-азиатских стран СНГ, в частности Казахстана, что объясняется прежде всего географической близостью с регионом арабского мира.

Реинжиниринг всех сфер жизни в переходный период показал, что России необходимы новые механизмы экономического сотрудничества с указанным регионом. Современный этап развития экономических отношений Российской Федерации со странами Персидского залива, начавшийся в 2000–2001 гг., характеризуется углублением экономического взаимодействия, развитием договорно-правовых основ и расширением контактов не только на официальном государственном и региональном уровнях. Однако в настоящее время требуется совершенствование сотрудничества, в том числе инвестиционного, на уровне предприятий. В текущих условиях для стран СНГ, и в частности для России, важно наладить инвестиционные связи со всеми странами — участниками рынка долевого финансирования, и прежде всего со странами Персидского залива — основными участниками этого рынка, заинтересованными инвесторами долгосрочных проектов в капиталоемкие отрасли экономики.

Важную роль в этой связи играют суверенные инвестиционные фонды (СИФ), оперирующие на международных рынках капитала бюджетными средствами государства под контролем правительств стран. Финансовые активы СИФ содержат акции, облигации, имущество, драгоценные металлы и другие финансовые инструменты. В целях развития деятельности СИФ правительства стран наделяют их значительной свободой рыночного маневра при распоряжении выделяемыми средствами. Более того, перед СИФ стоит задача активного использования рыночных возможностей, связанных с вложениями в доходные активы частного сектора. Для этого СИФ разделяет национальные и международные ресурсы страны происхождения капитала и действуют в интересах государств, обеспечивая защиту и рост национального благосостояния.

СИФ, как правило, создаются в стране, обладающей профицитом платежного баланса, и служат инструментом долгосрочной сохранности средств государственного бюджета. В настоящее время в мире насчитывается более 100 СИФов. По данным *Sovereign Wealth Fund Institute*, объем суммарных активов 75 крупнейших СИФов с участием капитала из стран Персидского залива к концу 2015 г. превысил 7 трлн долл. США. Кроме СИФов, активы на общую сумму 7,7 трлн долл. США аккумулируются другими суверенными институтами — пенсионными фондами, фондами развития и фондами государственных корпораций. Представляется важным отметить, что объем суверенных ресурсов с учетом долевого участия в настоящее время превышает 20 трлн долл. США.

По данным ЮНКТАД, совокупный объем активов, находящихся под управлением СИФов, больше совокупного объема активов фондов прямых инвестиций и хедж-фондов. Анализ данных показал, что с начала 2000-х годов суверенные фонды являются активными международными инвесторами с тщательно разработанной структурой управления, открытой новым рынкам инвестиционной политикой и долгосрочным характером инвестиций. Примером инвестиций в промышленном секторе может служить покупка катарским фондом *Qatar Investment Authority* 3% пакета акций немецкого концерна *Siemens* (сделка на 3 млрд долл. США). В свою очередь, эмиратский фонд *Abu Dhabi Investment Authority* вкладывает в инфраструктурные проекты более 5% своих активов (40 млрд долл. США). В круг приоритетных отраслей суверенных фондов также входят автомобилестроение, альтернативные источники энергии, электроника, аэрокосмическая промышленность, энергетика, здравоохранение, строительство, логистика, нефтехимия. Кроме того, специализированные фонды прямых инвестиций реализуют в странах-реципиентах стратегию слияний и поглощений.

За последние 10 лет доля трансграничных *M&A*-сделок, включающих приобретение миноритарных и мажоритарных долей в компаниях, в общем объеме прямых иностранных инвестиций СИФов имела тенденцию к росту и в настоящее время составляет более 70% прямых иностранных инвестиций, диверсифицированных по объему и регионам мира. В условиях высокой волатиль-

ности рынка государственные инвестиционные фонды стран Персидского залива используют благоприятную для них конъюнктуру и проводят крупные сделки по приобретению пакетов акций ведущих частных инвестиционных и банковских институтов США и Европы. Например, фонд Абу-Даби инвестировал в американскую финансовую корпорацию *Citi* 7,5 млрд долл. США, а *Dubai International Financial Center Investments* заплатил 1,8 млрд долл. США за 2,2% пакета акций немецкого *Deutsche Bank*. Известно, что инвестиции в *Citi* принесли прибыль и кувейтскому фонду *Kuwait Investment Authority*: через два года после покупки акций *Citi* на сумму 4,1 млрд долл. США *Kuwait Investment Authority* заработал на сделке 1 млрд долл. США и доходность этой инвестиции составила 37%. В 2008 г. инвестиционные фонды Катара и Абу-Даби вложили 7 млрд фунтов стерлингов в британский финансовый конгломерат *Barclays*, который планировал выжить в кризис без государственной помощи, но не обошелся без продажи доли в своем капитале институциональному инвестору. По данным *Reuters*, инвестиции в *Barclays* принесли Абу-Даби 3 млрд фунтов стерлингов.

Практика показала, что до 2009-х годов инвестиционные фонды Персидского залива концентрировали внимание на западных финансовых рынках. Страны Запада, в свою очередь, не имели возможности обходиться без вложений суверенных фондов, превратившихся в необходимое условие поддержания курса валют. Так, например, крупнейшие финансовые организации в условиях преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса (*Merrill Lynch*, *UBS*, *Morgan Stanley*) оптимизировали деятельность, направленную на привлечение инвестиций суверенных фондов Саудовской Аравии, ОАЭ, Кувейта, что способствовало решению ряда тактических задач.

В условиях санкционного давления на Российскую Федерацию суверенные инвестиционные фонды арабских стран представляют значительный интерес: во-первых, они служат ценным инструментом для достижения макроэкономических целей России, реализации программ импортозамещения; во-вторых, с учетом стратегических интересов суверенных инвестиционных фондов представляется возможным создать благоприятные условия для иностранного инвести-

рования в региональные проекты в секторе государственных услуг, таких как здравоохранение, образование и развитие инфраструктуры, предполагающие существенные финансовые и социальные отдачи.

Примечательно, что суверенные инвестиционные фонды в целом имеют полувековую историю: первый СИФ появился в одной из стран Персидского залива — Инвестиционное управление Кувейта (*Kuwait Investment Authority*) основано в 1953 г. В настоящее время фонд активно диверсифицирует географию объектов и присутствует на китайских рынках капитала. Анализ данных показал, что 14 мировых крупнейших суверенных фондов из 75 полностью сформированы ресурсами стран Персидского залива. С участием правительства ОАЭ создано 7 суверенных фондов, Саудовской Аравии — 3 и Омана — 2. Суммарные активы суверенных фондов арабского мира являются самыми крупными: 37,1% мирового объема (2,7 трлн долл. США). Информация о региональной принадлежности суверенных инвестиционных фондов представлена в *табл. 3*.

Прогнозируется ежегодный рост объемов СИФов на 7–8%. Информация о доле суверенных фондов ряда стран Персидского залива в мировом объеме представлена в *табл. 4*.

Инвестиционные стратегии ближневосточных СИФов весьма разнообразны: от консервативных (например, саудовская *SAMA*) до агрессивных, например катарский *Qatar Investment Authority*, который наряду с китайским фондом *China Investment Corporation* признан исследователями *ESADE Business School* одним из самых активных институциональных инвесторов. Следует отметить, что *Qatar Investment Authority*, основанный в 2005 г., ориентируясь на приобретение стратегических пакетов акций в международных компаниях, является крупным мировым инвестором.

Важно отметить, что СИФы стран Персидского залива проявляют значительный интерес к российским инфраструктурным проектам, банкам, страховым компаниям, пищевой промышленности, а также электроэнергетике. Однако привлечение иностранных инвестиций заинтересованных сторон на принципах беспроцентного (долевого) финансирования в целях развития российской экономики и обеспечения деятельности субъектов хозяйствования возможно только при наличии соответствующих регламента-

ций в финансовой, налоговой, страховой, депозитарной и других видах деятельности. В целях обеспечения инвестиционной привлекательности Российской Федерации представляется целесообразным:

- принять меры, направленные на совершенствование регламентаций в сфере долевого (беспроцентного) финансирования;
- дополнить действующую законодательную базу Федеральным законом «О финансовой организации-партнере», который не противоречит регулятивным принципам традиционной банковской деятельности, а расширит направления работы специализированных финансовых институтов в интересах национальной экономики;
- создать специальное подразделение в Банке России в целях обеспечения мониторинга деятельности специализированных финансовых институтов в сфере долевого (беспроцентного) финансирования;
- организовать подготовку специалистов в сфере долевого (беспроцентного) финансирования в Российской Федерации;
- войти в состав полноправных членов Организации исламского сотрудничества (ОИС) в целях расширения иностранных инвестиций в Россию.

Кроме того, требуется совершенствование нормативных актов Российской Федерации: ФЗ от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изменениями и дополнениями), от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изменениями и дополнениями), вклю-

Таблица 3

Суверенные инвестиционные фонды мира

№ п/п	Регион	Доля, %
1	Америка	2,90
2	Азия	39,1
3	Африка	2,30
4	Ближний Восток	37,10
5	Европа	16,7
6	Другое	2,10

Источник: официальный сайт SWFI: <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings>.

Таблица 4

Суверенные фонды стран Персидского залива

№ п/п	Регион	Доля в мировом объеме, %
1	Бахрейн	0,2
2	Кувейт	7,8
3	Оман	0,3
4	Катар	3,6
5	Саудовская Аравия	11
6	ОАЭ	15
7	Страны Персидского залива, все вместе	38
8	Весь мир	100

Источник: официальный сайт SFWI: <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings>.

чая регулирование видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (с изменениями и дополнениями), от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (с изменениями и дополнениями для обеспечения процедуры государственной регистрации прав на недвижимое имущество, приобретенное финансовым институтом-партнером в качестве доверительного управляющего за счет инвестиционных вкладов), Гражданский кодекс РФ и соответствующее налоговое законодательство с целью исключения НДС из сделок купли-продажи для обеспечения привлекательности финансовых договоров на принципах долевого финансирования, ФЗ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями), Регулятивные нормы и процедуры Банка России в отношении специализированных финансовых институтов, Контрактные основы деятельности на принципах долевого (беспроцентного) финансирования.

Реализация предлагаемых мер в сфере долевого финансирования будет способствовать формированию новых финансовых инструментов и их использованию в целях привлечения иностранных инвестиций для обеспечения экономического развития России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аннаев А.* Российские инвесторы не доросли до СОИ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.csjournal.com/akcent/2941-rossiyskie-investory-ne-dorosli-do-soi.html>.
2. *Али С.* Продукты исламского фондового рынка. Развитие и проблемы. Джидда, 2005, ИРТИ, Периодическое издание № 9.
3. *Искаков С.* Мировой рынок исламских ценных бумаг // Банковское дело. 2010. № 8. С. 50–51.
4. *Калимуллина М.* Британский опыт развития исламских финансовых продуктов: проблемы и достижения // Финансы. 2010. № 9. С. 73–74.
5. *Ярыгина И.* Проблемы и перспективы исламского финансирования в России // Проблемы международных валютно-кредитных и финансовых отношений. М.: Финуниверситет, 2012.
6. *Ярыгина И.* Банковские системы и банки в условиях глобализации. М.: Финуниверситет, 2011.

REFERENCES

1. *Annaev A.* Rossijskije investor ne dorosli do SOI. [Russian investors are not mature enough to SOI]. <http://www.csjournal.com/akcent/2941-rossiyskie-investory-ne-dorosli-do-soi.html>
2. *Ali S.* Produkti islamskogo fondovogo rinka. Razvitie i problemi. [Products of Islamic funds market. Problems and challenges]. Jeddah, 2005, IRTI, Periodical, № 9.
3. *Iskakov S.* Mirovoj rinoк islamskih tsennih bumag. [Global Islamic securities market] Bankovskoje delo — Banking. 2010. № 8. pp. 50–51.
4. *Kalimmullina M.* Britanskij opit razvitija islamskih finansovih productov: problemi i dostizenija. [British experience in Islamic products development: problems and successes]. Finansi — Finance. 2010. № 9, pp. 73–74.
5. *Yarygina I.* Problemi i perspective islamskogo finansirovanija v Rossii. [Problems and challenges for Islamic finance in Russia]. Problemi i perspective vezdunarodnih valutno — kreditnih i finansovih otnoshenij. [Problems and challenges of international monetary relations in Russia]. Finuniversitet — Financial Universiti. 2012.
6. *Yarygina I.* Bankovskije sistemi i banki v uslovijah globalizatsii. [Banking systems and banks within globalization] Finunivrsity — Fanancial University. 2011.

Встреча с руководителями крупнейших иностранных компаний и деловых ассоциаций

17 июня 2016 г. в рамках Петербургского международного экономического форума Президент России В.В. Путин встретился с руководителями крупнейших иностранных компаний и деловых ассоциаций.

На этой встрече глава государства, в частности, сказал: «Мы, безусловно, приветствуем самое активное участие иностранного бизнеса в программах импортозамещения у нас, в России, в проектах, связанных с локализацией производства. Они направлены на развитие сильных национальных предприятий, способных выпускать продукцию высокого качества, наращивать несырьевой экспорт. Тем более что сегодняшний курс национальной валюты, экономическая конъюнктура делают весьма выгодным экспорт продукции, производимой в России. Одновременно предлагаем удобные условия, широкий набор инструментов для инвестиций с долгосрочными гарантиями и преференциями. Это так называемые специвестконтракты, специальная налоговая поддержка проектов, которые только начинаются, — так называемые гринфилды, а на Дальнем Востоке это территории опережающего развития и режим свободного порта. И, конечно, мы продолжим последовательную работу по формированию общей благоприятной деловой среды в российской экономике...».

Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/52182>

УДК 310.101.54

ИЗМЕРЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ЗАРАЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ РИСКА БАНКОВСКОГО ДЕФОЛТА

РАССКАЗОВ ВЛАДИСЛАВ ЕВГЕНЬЕВИЧ*,

студент Бизнес-школы Ньюкасла при университете Нортумбрия, Ньюкасл, Великобритания

E-mail: rasskazov.vladislav@gmail.com

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются методы измерения эффекта финансового заражения на примере моделирования риска банковского дефолта как события триггера. Системный риск и финансовое заражение, механизм реализации системного риска описаны с учетом таких особенностей эффекта финансового заражения, как существование накладывающихся каналов передачи риска, межбанковского и суверенно-банковского уровней, а также действия петель обратного влияния. Методология анализа эффекта финансового заражения, основанная на подходе анализа с учетом латентного фактора, разобрана на примере моделирования риска банковского дефолта. Предложены базовые подходы к измерению финансового заражения с временной и структурной перспективой анализа. Важный аспект эффекта финансового заражения – то, что оно происходит в динамике, из чего следуют более значимые последствия, чем могли бы изначально ожидаться. Слабая банковская система может негативно влиять на государство так, как субсидирование одного банка может повысить риск в остальной банковской системе, что снизит эффективность субсидирования выбранного банка и т.д. Такой продолжительный эффект порождает петлю обратного влияния эффекта финансового заражения. В заключительной части статьи приведены аналогии существования каналов финансового заражения в России.

Ключевые слова: модель *CDS*; финансовое заражение; регрессионный анализ; корреляционный анализ.

THE METHODOLOGY FOR MEASURING FINANCIAL CONTAGION: THE CASE STUDY OF BANK DEFAULT RISK SIMULATION

V.E. RASSKAZOV**

student of the Newcastle Business School at Northumbria University, Newcastle, UK

E-mail: rasskazov.vladislav@gmail.com

ABSTRACT

The paper focuses on the methods used for measuring financial contagion through simulation of the bank default risk viewed as a trigger event. Systemic risk and financial contagion as well as the mechanism which enables system risk implementation are considered taking into account such aspects of financial contagion as the existence of overlapping channels of risk transfer, interbank and independent bank levels, and feedback loops impact. The methodology for analyzing financial contagion outcomes is based on the approach allowing for the latent factor. The author examines the methodology while applied for simulating bank default risk. Basic approaches to measure financial contagion in time and structural perspectives have been suggested. An important aspect of the financial

* В.Е. Рассказов — лауреат Президентской стипендии, студент 4-го курса бакалавриата Финансового университета.

** Vladislav E. Rasskazov, winner of the Presidential Scholarship, 4th year undergraduate, Finance University.

effect of contagion is the fact that it occurs in the dynamics which implies a more significant impact than might initially be expected. A weak banking system may have a negative impact on the state as the subsidization of one bank may increase the risk to the whole banking system, which; in turn; will reduce the effectiveness of subsidies for chosen bank, etc. The lasting effect generates a reverse effect loop of financial contagion. The final part of the article shows the similar channels which eventually may provoke financial contagion in Russia.

Keywords: CDS model; Financial contagion; regression analysis; correlation analysis.

Масштабные последствия банковских дефолтов, вызванные европейским долговым кризисом, оживили исследовательский интерес к вопросу взаимосвязанности стран в глобальной финансовой системе [1]. Кризис показал, что системный риск недооценен и требует тщательной переоценки, так как стало очевидно: системный риск — это не набор разных типов риска, а их качественно новый уровень.

Системный риск сложно измерить, так как он не может быть привязан к одному определенному финансовому институту [2]. Данный риск появляется при взаимодействии прямых рисков (таких как кредитный риск, риск ликвидности, операционный риск и т.п.) и, таким образом, представляет более высокую форму риска, эволюционирующую с развитием рынка. *Механизм, реализующий системный риск, называется финансовым заражением* [3].

Рост суверенного кредитного риска в развитых странах [4], привлекающий всевозрастающее внимание с начала европейского долгового кризиса, изменил финансовую реальность европейской банковской системы. Суверенная поддержка банков способствовала увеличению взаимосвязанности на суверенно-банковском уровне [5], усиливая эффект финансового заражения.

Производная структура финансового заражения осложняет задачу измерения и управления этим риском, так как связи, лежащие в его основе, не могут быть прямо прослежены [6]. Из этого следует, что финансовое заражение нельзя измерить с использованием какой-либо одной модели, его можно исследовать только через анализ расхождений между моделируемыми результатами и наблюдаемыми величинами. Таким образом, *финансовое заражение можно считать фактором, искажающим нормальные условия функционирования системы* [7]. Природа эффекта определяет, что финансовое заражение может быть выявлено, только если системный риск был спровоцирован определенным стечением обстоятельств в эконо-

мике. Сбалансированное экономическое состояние не может выявить присутствие финансового заражения, и поэтому стрессовые условия и экономический шок необходимы для выявления финансового заражения.

Несмотря на масштаб эффекта финансового заражения, понимание механизма функционирования этого риска остается ограниченным. Ряд методик измерения эффекта был разработан в последние годы [8]; однако ни одна из существующих сегодня методик не предлагает единый исчерпывающий ответ на вопрос измерения финансового заражения, а значит, вопрос требует дальнейшего исследования.

СИСТЕМНЫЙ РИСК И ФИНАНСОВОЕ ЗАРАЖЕНИЕ

Согласно определению Кауфмана и Скотта [9], *«Системный риск может быть охарактеризован как риск или вероятности нарушения функционирования всей финансовой системы, которое может проявляться в повышенной параллельной динамике ее частей»*. Исходя из этого определения и подходов других авторов [1, 2, 10, 11], можно выделить основные особенности системного риска: событие — триггер риска не может быть предсказано, вызывает широкомасштабные нарушения функционирования экономической системы, но имеет низкую вероятность возникновения.

Экономический шок, выступающий как событие-триггер, передается через каналы финансового заражения к финансовым институтам, связанным с пострадавшим институтом. Передавшись к другим финансовым институтам, шок нарушает их функционирование, вызывая структурное ослабление, которое, в свою очередь, передается дальше по системе. Если каналы финансового заражения свободно пропускают шок, то такое цепное воздействие способно привести к широкомасштабному нарушению функционирования всей финансовой системы. Один или несколько

Критерии финансового заражения [3]

№	Описание критерия
1	Передача сверх того, что может быть объяснено данными фундаментального анализа
2	Передача отличается от того, что можно ожидать в стабильный период
3	События, образующие финансовое заражение, являются чрезвычайными
4	Передача последовательна – просматриваются причинно-следственные связи

критериев (см. *таблицу*) характеризуют наблюдаемое событие как финансовое заражение.

Каналы финансового заражения являются механизмом передачи системного риска. Таким образом, финансовое заражение проявляется в ситуации, когда нарушения функционирования передаются от одного к другим финансовым институтам [3]. Как часть структуры проявления системного риска финансовое заражение может быть охарактеризовано как механизм передачи системного риска через различные каналы.

ФИНАНСОВОЕ ЗАРАЖЕНИЕ НА МЕЖБАНКОВСКОМ УРОВНЕ

Легче всего проследить эффект финансового заражения в банковской сфере, так как там передача заражения осуществляется быстрее, достигая большего масштаба и вызывая большее количество последствий, дефолтов и ущербов экономике [12]. Примером такого нарушения является «эффект домино» [13], при котором дефолт одного банка вызывает дефолт связанного с ним банка, тот, в свою очередь, нарушает работу третьего банка и т.д. Таким образом, эффект финансового заражения проще всего исследовать именно в банковской сфере.

Важный аспект финансового заражения — связь между диверсификацией и подверженностью рискам. Повышенная взаимосвязанность банков может снизить вероятность возникновения ряда банковских дефолтов («эффекта домино»), так как риск будет распределен по финансовой системе; однако в то же время финансовые шоки в случае преодоления предела прочности финансовой системы могут нанести значительно больший ущерб всей финансовой системе, следуя «устойчивой, но хрупкой» (*robust-yet-fragile*) особенностям финансовой системы [14]. Хотя диверсификация и снижает риск дефолта в случае одного

банка, повышенная взаимосвязанность финансовых институтов создает каналы, по которым шок может распространиться, что повышает вероятность риска в масштабе всей системы. Из этого следует, что повышенная диверсификация ведет к повышению корреляции показателей финансовых институтов в масштабе экономики. Таким образом, чрезмерная диверсификация банковских рисков повышает системный риск, тем самым негативно влияя на общественно-экономическое благополучие.

ГОСУДАРСТВЕННО-БАНКОВСКИЙ УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОГО ЗАРАЖЕНИЯ

Европейский долговой кризис показал, что повышение суверенного риска подрывает устойчивость банков внутри страны, увеличивая стоимость финансирования и затрудняя доступ к рынкам [4, 5]. Движущая сила роста суверенного риска может варьироваться в зависимости от экономической ситуации в стране: это может быть слабая налоговая база или непомерная стоимость банковских субсидий. Тем не менее вне зависимости от причины суверенный риск имеет свойство эволюционировать, распространяясь на банковскую систему и финансовые рынки.

Банковский сектор не может быть изолирован от дестабилизации на суверенном уровне, и поэтому суверенный и банковский кризисы часто следуют друг за другом. Стоимость банковских активов падает, если инструменты, финансирующие государственный долг, обесцениваются. При этом банки могут предоставить необходимую поддержку государству в период кризиса, а следовательно, задача регуляторов состоит в том, чтобы найти баланс уступок между субсидированием банков и эффектом на реальный сектор экономики.

КАНАЛЫ ПЕРЕДАЧИ СУВЕРЕННОГО РИСКА

Невозможность точно предсказать последствия принятия финансовых мер осложняет ведение сбалансированной регулирующей политики, что также может быть объяснено присутствием финансового заражения. Обобщенные категории основных каналов передачи финансового заражения с суверенного на банковский уровень представлены на *рис. 1*.

Три канала передачи финансового заражения появляются из спектра возможностей поддержки государством банковского сектора [15]. Канал рейтинга включает в себя три остальных канала, так, понижение суверенного рейтинга прямо влияет на стоимость активов, доступ к ликвидности в стране и гарантии поддержки банков государством. Суверенный риск — общий показатель риска в экономике, так как все активы, номинированные в национальной валюте, снижаются в стоимости, если суверенный риск повышается.

В зависимости от стартовой точки шока выделяют разные каналы финансового заражения. Канал активов может быть проиллюстрирован снижением балансовых показателей банка в случае обесценивания государственного долга, содержащегося на счетах банка. Канал ликвидности характеризуется как повышение стоимости финансирования в случае дестабилизации экономики страны. Канал гарантий относится к политике *too-big-to-fail*. Это означает, что при повышении уровня государственного долга вероятность под-



Рис. 1. Каналы передачи финансового заражения с суверенного на банковский уровень

держки банков в случае кризисной ситуации государством снижается, а значит, повышается риск банковского дефолта.

Все описанные каналы финансового заражения похожи, однако важно их отличать в целях анализа и оценки эффекта отдельного канала. Хотя все каналы и функционируют одновременно, влияя друг на друга, необходимо оценивать их как вместе, так и выделяя особенности каждого для составления наиболее полной характеристики их поведения.

ПЕТЛИ ОБРАТНОГО ВЛИЯНИЯ

Важный аспект эффекта финансового заражения — финансовое заражение происходит в динамике, из чего следуют более значимые последствия, чем могли бы изначально ожидаться [4]. Слабая банковская система может негативно влиять на государство, так как субсидирование одного банка способно повысить риск в остальной банковской системе, что снизит эффективность субсидирования выбранного банка и т.д. Такой продолжительный эффект порождает петлю обратного влияния финансового заражения между государством и банковской системой.

В странах с высоким уровнем государственного долга эффект петель обратного влияния распространяется от государства к банковской системе [16], в то время как в странах, где банки активно финансируют свою деятельность за счет иностранных займов, пропускная способность петель обратного влияния ниже со стороны банковского уровня.

Эффекты и особенности, описанные выше, подчеркивают сложность измерения и моделирования эффекта финансового заражения. Накладывающийся характер каналов финансового заражения, существование петель обратного влияния и производная природа финансового заражения — все эти особенности создают проблемы в исследовании феномена финансового заражения.

ИЗМЕРЕНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ

Проблема измерения эффекта финансового заражения лежит в самом определении феномена. К факторам, усложняющим моделирование процессов финансового заражения, можно отнести серийную коллинеарность, ненормальное распределение явлений, нелинейность, условную и без-

условную гетероскедастичность, искажение переменных и одновременные искажения моделей [6].

Исходя из того факта, что финансовое заражение не может быть описано данными фундаментального анализа, следует сфокусироваться на анализе аномалий в существующих моделях. Одним из первых такой подход обнаружил Притскер (*Pritsker*) в 2001 г. [7] в своем исследовании об азиатских финансовых кризисах, идентифицировав финансовое заражение как повышенную корреляцию остатков u_i между моделями разных стран:

$$r_i = \alpha_i + \beta_i f + u_i, \quad (1)$$

где r_i — индекс фондового рынка; f — набор макроэкономических факторов; u_i — остатки.

Таким образом, задача моделирования финансового заражения похожа на моделирование с учетом скрытой переменной [17], только в случае финансового заражения эту переменную хоть и можно выявить, но в дальнейшем нельзя добавить в модель. Следовательно, один из способов изучения финансового заражения — анализ поведения остатков [7]. Однако в дополнение к сказанному выше следует учитывать, что эффект финансового заражения не является постоянным, а значит, измерение среднего эффекта может быть мало полезным [18]. Поэтому, кроме анализа остатков, стоит также применять методы структурного анализа

для определения тесноты связи переменных в выборке.

Используя концепцию моделирования, учитывающую латентный фактор, можно подойти к вопросу измерения финансового заражения как с помощью временного, так и структурного анализа (рис. 2). Более того, такой подход создает базу для применения широкого ряда аналитических техник, таких как регрессионный анализ, вероятностное моделирование, оценка экономической стоимости риска и др.

СОЗДАНИЕ МОДЕЛИ НА ПРИМЕРЕ РИСКА БАНКОВСКОГО ДЕФОЛТА

Для того чтобы можно было исследовать эффект финансового заражения, необходимо определить, какой именно шок будет использоваться для проявления его эффекта, так как в зависимости от шока будет создана модель, которая будет исследоваться на элемент аномалий, таких как корреляция остатков.

Банковский дефолт является удобным видом шока. Как было сказано прежде, в банковской сфере проще всего отслеживать эффект финансового заражения, и для банковской сферы проще всего получить необходимые для анализа данные.

Рыночное восприятие риска, которое можно выразить спредом кредитного дефолта (*CDS*), является экзогенной переменной для предложенной модели. В теории спред *CDS* должен предоставлять чистое рыночное восприятие риска дефолта,



Рис. 2. Два измерения анализа финансового заражения

так как его цена является по определению стоимостью защиты от риска дефолта соответствующего финансового института. Более того, цена *CDS*, будучи рыночным показателем, моментально реагирует на изменения кредитного риска. Также возможно использование доходностей облигаций как экзогенного показателя риска дефолта, так как факторы, влияющие на их цену, схожи с факторами, влияющими на стоимость *CDS*. Однако облигации зависят от риска изменения процентной ставки и налогообложения и будут менее показательны для данной модели.

Фундаментальные факторы, относящиеся к конкретному банку, могут включать целый ряд балансовых показателей, но гораздо удобнее выразить их одной переменной, характеризующей вероятность банковского дефолта. Отбрасывая структурные и сокращенные модели вероятности банковского дефолта, такие как модели Мертона, Блэка и Шоулза, Халла и Уайта и т.п., можно использовать простой подход Альтмана.

Модель *Z''-score* Альтмана [19] выгодно отличает то, что, в отличие от структурных и сокращенных моделей банковского дефолта, она основывается только на статистических данных и балансовых показателях. Последние тесты модели Альтмана доказали, что адаптированная модель может быть использована для банковской сферы с достаточно высоким предсказательным потенциалом. Согласно исследованию Альтмана, Данови и Фалини 2013 г., модель *Z''-score* была способна предсказать 95,5% дефолтов итальянских банков за год до объявления банкротства.

Модель *Z''-score* не учитывает использование вне балансовых счетов, что показывает ограниченность модели. Однако это ограничение делает *Z''-score* оптимальной переменной для описания вероятности дефолта банка, основывающейся только на данных фундаментального анализа. Структурные модели, такие как модели Мертона или Блэка и Шоулза, основываются на рыночных показателях, что вызовет искажение в случае использования дополнительных переменных, отвечающих за рынок и экономику страны. Гипотетически *Z''-score* Альтмана должна быть самой значимой переменной исходя из определения *CDS*, однако в реальности факторы, отвечающие за рынок и экономику страны, имеют большее значение.

Среди широкого ряда зарубежных статей можно найти обширное описание самых разных переменных, отвечающих за рынок и экономику страны, так как каждый ученый включает в модель переменные, соответствующие целям его исследования. Таким образом, нет точного ответа, какие переменные стоит включить.

Некоторые исследования [14] советуют использовать такие переменные, отвечающие за экономику страны, как «отношение государственного долга к ВВП» или «отношение национальных резервов к ВВП». Переменная «отношение государственного долга к ВВП» особенно значима, так как она прямо влияет на рейтинг страны. С точки зрения анализа финансового заражения размер государственного долга является одним из главных триггеров канала гарантий. Для стран с высокой экспортной зависимостью также будут важны переменные, отвечающие за соотношение импортных и экспортных цен и условий торговли [20].

Рыночная волатильность может быть использована как показатель бизнес-климата [21], так как повышение волатильности ведет к увеличению экономической неопределенности. Например, для стран Европы может быть использован индекс *VDAX*. Также, помимо волатильности, стоит добавить переменную, ответственную за общее состояние рынка. Индекс *iTraxx Europe*, базирующийся на 125 самых ликвидных *CDS*, является оптимальным выбором [22], так как он характеризует склонность инвесторов к риску.

Подводя итог вышесказанному, можно получить следующую модель:

$$CDS_{i,t} = Z''_{i,t} + \frac{Debt}{GDP}_{j,t} + iTraxx_t + VDAX_t + u_t, \quad (2)$$

где $CDS_{i,t}$ — своп кредитного дефолта в момент времени t ; $Z''_{i,t}$ — *Z''-score* модели Альтмана для банка i ; $Debt/GDP_{j,t}$ — долг к ВВП страны j ; $iTraxx_t$ — индекс, отвечающий за колебания рыночного восприятия риска; $VDAX_t$ — индекс, отвечающий за волатильность рынка; u_t — остатки.

В данной модели результирующим является спред *CDS*, характеризующий рыночное восприятие риска банковского дефолта. Переменная *Z''-score* модели Альтмана характеризует риск дефолта, основанный на балансовых показателях и эмпирических данных. Модель банковского дефолта,

предложенная Альтманом, основана на статистике дефолтов, что позволяет выделить отдельно переменные, отвечающие за рыночное состояние. Индексы *iTraxx* [22] и *VDAX* [23] выступают в роли балансирующих переменных, отвечающих за состояние рынка, а соотношение государственный долг/ВВП отвечает за финансовое положение страны, в которой находится банк [14].

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ

Временной анализ данных можно свести к составлению сети остатков для всех банков страны или кластера стран. Желательно, чтобы использовалась максимально доступная частота наблюдений, однако выводы можно сделать и исходя из полугодовых или ежегодных наблюдений.

Полученная таблица остатков используется для получения матрицы коэффициентов корреляции между остатками моделей разных банков. Скользящий коэффициент корреляции Пирсона подсчитывается для каждого выбранного периода между каждыми двумя рядами, таким образом создавая массив данных для матрицы, состоящей из коэффициентов корреляции, отвечающих за связь между остатками банков в определенный период.

Для того чтобы найти средний коэффициент корреляции по матрице, можно использовать *z*-трансформацию Фишера (3). Это позволяет привести коэффициенты корреляции к нормальному распределению, найти среднее значение матрицы, а затем с помощью обратной трансформации (4) вернуть значение коэффициента корреляции Фишера для всей сети.

$$z = \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+r}{1-r} \right), \quad (3)$$

$$r = \frac{\exp(2z) - 1}{\exp(2z) + 1}. \quad (4)$$

Результирующий ряд коэффициентов корреляции описывает среднюю силу финансового заражения в сети. Данный метод позволяет оценить финансовое заражение на межбанковском уровне. Сравнивая силу связи и изменение ее во времени, можно определить, как ведет себя финансовое заражение на межбанковском уровне в данной выборке банков.

Структурный анализ направлен на изучение взаимосвязей переменных модели в разные мо-

менты времени. Исходя из предложенной выше модели можно оценить связи между переменными государственный долг/ВВП, *Z''-score* и *CDS*. Исследование связи этих переменных с *iTraxx* и *VDAX* не будет иметь смысла, так как эти индексы одинаковы для всех моделей.

Простой и удобный способ оценить значимость выявленных связей — использовать *T*-тест (5) для коэффициента корреляции Пирсона. Данный тест учитывает число степеней свободы, что важно, так как количество наблюдений в каждый момент времени может отличаться:

$$t = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}. \quad (5)$$

Основным ограничением предложенной методологии является то, что корреляция не означает причинно-следственную связь, а значит, полученные результаты должны быть интерпретированы с осторожностью. Другая особенность заключается в том, что *T*-тест используется для нормального распределения, а у нас нет оснований полагать, что финансовое заражение следует нормальному распределению.

ВОЗМОЖНОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ЗАРАЖЕНИЯ В РОССИИ

Несмотря на то что задачи развития России сильно отличаются от задач развития стран Запада, изучение финансового заражения играет значимую роль и для России. Тесная взаимосвязь действий Центрального банка (ЦБ) со стабильностью банковской системы свидетельствует о существовании устоявшихся каналов финансового заражения, а значит, в стране есть сложившийся механизм реализации системного риска.

Активное выборочное вмешательство ЦБ и поддержка системно значимых банков ведут к укреплению каналов финансового заражения на суверенном банковском уровне. Это означает, что в случае резкого ослабления позиции ЦБ можно ожидать целый ряд банковских дефолтов, что, в свою очередь, нанесет удар по экономике страны, запуская порочный круг, действующий по петле обратного влияния. Банковская система в стране должна развиваться за счет существования благоприятных условий для развития, а не активного вмешательства ЦБ.

Системный риск и каналы финансового заражения как механизм реализации системного риска присущи любой экономике, а следовательно, им следует уделять внимание и в России. Необходимо учитывать масштаб эффекта финансового

заражения и петель обратного влияния при планировании политики ЦБ, так как это потенциально способно качественно улучшить возможности прогнозирования и оценки эффективности действий регулятора.

REFERENCES

1. *Acharya V., Drechsler I., & Schnabl P.* (2014). A Pyrrhic Victory? Bank Bailouts and Sovereign Credit Risk. *The Journal of Finance*, 69 (6), 2689–2739.
2. *Smaga P.* (2014). The Concept of Systemic Risk. SRC Special Paper No. 5.
3. *Constâncio V.* (2012). Contagion and the European debt crisis. *Financial Stability Review*, Banque De France, (No. 16), 110–111.
4. *Altavilla C., Pagano M. & Simonelli S.* (2015). Banks Exposures and Sovereign Stress Transmission.
5. ESRB. (2015). Report on the regulatory treatment of sovereign exposures.
6. *Rigobon R.* (2002). Contagion: How to Measure It?. In S. Edwards & J. Frankel, *Preventing Currency Crises in Emerging Markets* (1st ed.). National Bureau of Economic Research: University of Chicago Press.
7. *Pritsker M.* (2001). The Channels for Financial Contagion. *International Financial Contagion*, 67–95.
8. *Bisias D., Flood M., Lo A. & Valavanis S.* (2012). A Survey of Systemic Risk Analytics. *Annu. Rev. Fin. Econ.*, 4 (1), 255–296.
9. *Kaufman G. & Scott K.* (2003). What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It?. *The Independent Review*, VIII (3), 371–391.
10. *Giesecke K. & Kim B.* (2011). Systemic Risk: What Defaults Are Telling Us. *Management Science*, 57 (8), 1387–1405.
11. *Perotti E., & Suarez J.* (2009). Liquidity insurance for systemic crises.
12. *Kaufman G.* (1994). Bank contagion: A review of the theory and evidence. *Journal of Financial Services Research*, 8 (2), 123–150.
13. *Markwat T., Kole E. & van Dijk D.* (2009). Contagion as a domino effect in global stock markets. *Journal Of Banking & Finance*, 33 (11), 1996–2012.
14. *De Bruyckere V., Gerhardt M., Schepens G., & Vander Vennet R.* (2013). Bank/sovereign risk spillovers in the European debt crisis. *Journal Of Banking & Finance*, 37 (12), 4793–4809.
15. *Gai P.* (2013). *Systemic risk*. Oxford: Oxford University Press.
16. *Erce A.* (2015). Bank and Sovereign Risk Feedback Loops.
17. *Dungey M., Fry R., González-Hermosillo B. & Martin V.* (2005). Empirical modelling of contagion: a review of methodologies. *Quantitative Finance*, 5 (1), 9–24.
18. *Suh S.* (2015). Measuring sovereign risk contagion in the Eurozone. *International Review of Economics & Finance*, 35, 45–65.
19. *Altman E.I., Danovi A. & Falini A.* (2013). Z-score models' application to Italian companies subject to extraordinary administration. *Journal of Applied Finance*, 23 (1).
20. *Hilscher J., & Nosbusch Y.* (2010). Determinants of Sovereign Risk: Macroeconomic Fundamentals and the Pricing of Sovereign Debt. *Review Of Finance*, 14 (2), 235–262.
21. *Annaert J., De Ceuster M., Van Roy P. & Vespro C.* (2013). What determines Euro area bank CDS spreads? *Journal of International Money and Finance*, 32, 444–461.
22. *Fontana A., & Scheicher M.* (2010). An Analysis of Euro Area Sovereign CDS and Their Relation with Government Bonds.
23. *Äijö J.* (2008). Implied volatility term structure linkages between VDAX, VSMI and VSTOXX volatility indices. *Global Finance Journal*, 18 (3), 290–302.

УДК 330.322.33

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ДЛЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

МАСЛОВ МИХАИЛ ПАВЛОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики
Новосибирского государственного технического университета, Новосибирск, Россия*

E-mail: feraj@mail.ru

МУЗЫКО ЕЛЕНА ИГОРЕВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики
Новосибирского государственного технического университета, Новосибирск, Россия*

E-mail: mei927@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена оценке инвестиционного климата для венчурного капитала в России с использованием набора критериев, описанных в методике, разработанной Европейской ассоциацией венчурного капитала. Результаты, полученные авторами для России, сравниваются со средними значениями для Европейского Союза. На основе результатов оценки предлагается набор рекомендаций по улучшению российского инвестиционного климата для венчурного капитала. Они связаны с устранением возможности двойного налогообложения фондов с иностранным участием, отменой запрета на участие пенсионных фондов и иных институциональных инвесторов в венчурных фондах, возможностью налогового стимулирования для индивидуальных инвесторов, вкладывающих средства в венчурные фонды, и налоговое стимулирование инвестиционной и исследовательской деятельности компаний. Кроме того, предложен ряд модификаций используемой методики, которые, по мнению авторов, помогут увеличить точность получаемых с ее помощью результатов. К примеру, явно недостаточной является балльная система оценки. С учетом того, что основная часть параметров методики является количественной (уровень налогообложения, число процедур и т.д.), оценка этих параметров также может носить количественный характер. Возможно также использование нелинейной функции оценки, например квадратичной.

Ключевые слова: венчурный капитал; инвестиционный климат; фонды прямых инвестиций; регистрация новой компании; затраты на регистрацию; налогообложение прибыли венчурных инвесторов.

AN ASSESSMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE FOR VENTURE CAPITAL IN RUSSIA

M.P. MASLOV

PhD (Economics), Associate Professor of the Economic Theory and Applied Economics Chair, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

E-mail: feraj@mail.ru

E.I. MUZYKO

PhD (Economics), Associate Professor of the Economic Theory and Applied Economics Chair, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

E-mail: mei927@mail.ru

ABSTRACT

The article attempts to assess the investment climate for venture capital in Russia using a set of criteria described in the methodology developed by the European Venture Capital Association. The results for Russia obtained by the authors are compared with the average values for the European Union. Based on the evaluation results, the authors suggest recommendations for improving Russia's investment climate for venture capital. They include the elimination of double taxation of funds with foreign participants, abolition of the ban on the participation of pension funds and other institutional investors in venture funds, tax incentives for individual investors who invest in venture capital funds and fiscal stimulus for companies involved in investment and research activities. In addition, the paper proposes a number of refinements of the methodology which, in the authors' opinion, will help increase the accuracy of the results, for example, updating the point rating system which is obviously insufficient. Moreover, given the fact that most of the parameters of the method are quantitative (level of taxation, number of procedures, etc.), the evaluation of these parameters could also be quantitative. Also, it is possible to use for estimation purposes a non-linear function, for example, quadratic one.

Keywords: venture capital; investment climate; private equity funds; registration of the new company; registration costs; profit taxation of venture capital.

Под эффективностью венчурного капитала понимается его способность приносить высокую норму прибыли инвесторам. В венчурном бизнесе это достигается через успешное развитие инвестируемой компании, которое позволяет инвестору продать свою долю акций за высокую цену. Результаты реализации инвестиционного проекта с привлечением венчурного капитала зависят как от действий самих участников проекта, так и от внешних условий, таких как налоговый климат, условия предпринимательства, регулирование иностранных инвестиций и др. Для оценки этих условий с целью выставления рейтинга специалистами *EVCA* (Европейская ассоциация венчурного капитала) была разработана методика, на основе которой различные количественные и качественные показатели венчурного инвестиционного климата той или иной страны синтезируются в итоговый рейтинговый показатель. Эта методика была использована для оценки инвестиционного климата в 21 стране Евросоюза. Она включает рассмотрение:

1) внутренних условий фондов венчурных инвестиций — налоговая прозрачность для внутренних инвесторов; необязательность создания юридического лица для иностранных инвесторов (для избежания двойного налогообложения); низкие налоги на вознаграждения или вложения менеджеров фондов; возможность освобождения от уплаты НДС на вознаграждения менеджеров; отсутствие необоснованных ограничений на инвестиции фонда;

2) регулирования слияний и поглощений — есть ли необходимость извещать о слиянии регулятивные органы и могут ли подобные сделки приостанавливаться на время расследований;

3) участия пенсионных фондов в венчурном инвестировании — имеется ли у них такая возможность в принципе, и если да, то существуют ли какие-либо ограничения на подобные инвестиции;

4) участия страховых компаний в венчурном инвестировании — оценка проводится аналогично пенсионным фондам;

5) ставки налога, уплачиваемого корпорациями (на прибыль и дивиденды), — выше или ниже среднего значения по исследуемым странам (в используемой работе средняя ставка составила 28,8% от доходов компаний);

6) налогового климата для малых и средних предприятий — существуют ли специальные сниженные ставки налогов для таких предприятий;

7) ставки налога на частных лиц — аналогично корпоративному налогу;

8) ставки налога на капитальные доходы для частных лиц — аналогично корпоративному налогу, при этом учитываются местные налоги и иные выплаты с доходов, не учитываются доходы от краткосрочных спекулятивных вложений, в расчет берутся только владельцы небольших пакетов акций;

9) налогового стимулирования прямых инвестиций — существует оно или нет;

10) момента уплаты налога на фондовые опционы (покупка опциона на продажу акций может использоваться венчурным инвестором для обес-

печения минимальной прибыли) — оптимальной для инвестора является уплата налога при исполнении опциона, варианты налогообложения «при выдаче» и «при требовании» являются менее благоприятными, поскольку в этом случае налог платится до (возможного) получения дохода;

11) предпринимательского климата — для закрытой компании с ограниченной ответственностью проводится оценка необходимых времени и издержек на ее создание, выше или ниже средних показателей для исследуемых стран;

12) налогового стимулирования НИОКР — существуют ли налоговые льготы, связанные с затратами фирм на НИОКР; финансовые стимулы НИОКР (например, ускоренная амортизация); налоговые льготы при передаче технологий и ноу-хау; налоговые льготы при приеме на работу ученых; налоговые льготы по совместным исследовательским проектам для группы фирм; налоговые льготы при создании инновационных компаний.

По всем вышеприведенным пунктам присваивалась определенная оценка (от 1 при благоприятных условиях до 3 при неблагоприятных). После этого рассчитывался итоговый показатель.

Отдельным вопросом является степень совершенства использованной методики. Сами разработчики [1] указывают на возможные пути повышения ее точности, в частности введение различных весовых коэффициентов для тех или иных характеристик инвестиционного климата, учет уровня налогообложения институциональных инвесторов и введение дополнительных характеристик — состояния с подготовкой предпринимательских кадров, отношение населения к предпринимательству и правила банкротства. На наш взгляд, увеличить точность данной методики позволили бы следующие изменения.

Прежде всего явно недостаточной является балльная система оценки. С учетом того что основная часть параметров методики является количественной (уровень налогообложения, число процедур и т.д.), оценка этих параметров также может носить количественный характер. Например, для каждого параметра его наилучшим и наихудшим значениям присваиваются оценки 0 и 1 соответственно. Промежуточные значения находятся по формуле (1)

$$E_i = \frac{P_i - P_0}{P_1 - P_0}, \quad (1)$$

где E_i — значение оценки i -го параметра; P_i — значение i -го параметра; P_0 — значение наилучшего параметра; P_1 — значение наихудшего параметра.

Возможно также использование нелинейной функции оценки, например квадратичной. Это имеет смысл, поскольку в таком случае получают преимущество страны с более гармоничным сочетанием параметров инвестиционного климата по сравнению со странами, где оценки отдельных параметров сильно различаются. В этом случае формула оценки приобретает вид (2)

$$E_i = \left(\frac{P_i - P_0}{P_1 - P_0} \right)^2. \quad (2)$$

К примеру, рассматривая факторы инвестиционного климата, связанные с налогами, можно оценить на основании имеющихся данных о доходах и прибыльности венчурных проектов, на сколько процентов меняется доходность среднего проекта при изменении ставки корпоративного налога на 1% (от прежней ставки). Мы получим величину предельной доходности проекта, связанной с корпоративным налогом. Если взять качественные факторы, скажем, отношение к менеджерам, в карьере которых были неудачные венчурные проекты, следует определить величину потерь, связанных с повышенными сложностями в поиске подходящих управляющих венчурными проектами. Эти потери обусловят потери в доходности. Такое исследование, безусловно, потребует дополнительных данных, однако в результате возможно существенное улучшение качества оценки.

Полученные значения предельной доходности для различных факторов будут отражать степень их влияния на степень благоприятности климата для венчурного капитала, поэтому они могут использоваться в качестве весов при определении итогового среднего показателя. После этого при определении влияния количественных факторов нужно будет умножать на предельную доходность величину их процентного отклонения от средних значений. Отклонения от нормы для качественных факторов будут по-прежнему равны 1 (при нормальном значении, равном 2, лучший и худший варианты получают значения 1 и 3 соответственно).

Следует учитывать, что мы получим различные наборы весовых коэффициентов для разных

стран, однако это вполне естественно, поскольку различные параметры могут быть относительно более важны для одних стран и менее важны для других. Причиной этого для денежных параметров могут являться, например, различные налоговые системы, а для качественных — разные значения ставки дисконта (используемой при расчете доходности инвестиционного проекта). На наш взгляд, предлагаемые изменения смогут повысить точность получаемых оценок на 30–50%, поскольку следует ожидать, что из имеющихся 12 составляющих оценки, имеющих равный вес в оригинальной методике *EVCA*, как минимум 2–3 получают веса, в разы отклоняющиеся от средних значений.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ ДЛЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Рассмотренная выше методика используется для оценки российского инвестиционного климата с точки зрения венчурного инвестора. Показатели по каждому пункту присваиваются на основе действующего законодательства РФ и комментариев к нему с обоснованиями тех или иных значений показателей. На основании полученных результатов представлены рекомендации по улучшению условий работы венчурного капитала в России.

1. Структура венчурного фонда в соответствии с национальным законодательством должна быть благоприятной как для внутренних, так и для международных инвесторов.

а) *В целях избежания двойного налогообложения иностранные инвестиции в венчурный фонд должны рассматриваться как прямые инвестиции* [1]. При этом, согласно ст. 2 Федерального закона от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», прямыми инвестициями является приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации. Таким образом, имеются определенные ограничения для признания венчурных инвестиций из-за рубежа прямыми иностранными инвестициями, что может приводить к искажению оптимальной доли вложений иностранного инвестора с точки зрения максимизации внутренней нормы доходности (*IRR*), особенно если он выступает в качестве

ограниченного партнера внутренних инвесторов и не намерен приобретать большую долю акций. Тем не менее, как правило, венчурный инвестор приобретает значительный, а нередко и контрольный пакет акций, поэтому данное ограничение не является существенным.

б) *Иностранные инвесторы при осуществлении вложений должны иметь возможность обойтись без создания юридического лица, чтобы не подпадать под внутренние налоги и избежать двойного налогообложения* [1]. В ст. 22 Закона «Об иностранных инвестициях...» указывается на необходимость создания филиала иностранной организации на территории РФ, а ст. 11 говорит о необходимости уплаты всех налогов согласно законодательству РФ.

с) *Возможность внедрять эффективные в налоговом отношении стимулы для менеджмента с целью привлечения хорошо подготовленных управленцев*. В ст. 144 Трудового кодекса РФ указывается, что работодатель имеет право устанавливать различные системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок с учетом мнения представительного органа работников. Тем не менее дополнительные выплаты не подлежат никаким налоговым льготам и в этом отношении не могут привести к снижению налоговой нагрузки на компанию.

д) *Возможность избегать уплаты НДС на компенсации менеджменту и получаемые проценты* [1]. В России возврат НДС происходит только по приобретаемым активам с целью использования в производстве. Заработная плата к их числу не относится, равно как и текущие выплаты инвестору, формируемые из прибыли компании. Таким образом, компенсации менеджменту и проценты, получаемые инвестором, косвенным образом облагаются НДС.

е) *Возможность избегать ненужных ограничений на те или иные виды инвестиций, осуществляемых фондом* [1]. Закон «Об иностранных инвестициях...», не налагая запретов на конкретные виды инвестиций, указывает, что их проведение не должно противоречить законам РФ. При этом в ст. 9 Закона отмечается, что в случае изменений в налоговой системе или правилах инвестирования «для организаций с более чем 25-процентным участием иностранного капитала стабильность... гарантируется в течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но

не более семи лет со дня начала финансирования указанного проекта за счет иностранных инвестиций». Как правило, венчурный инвестор имеет более 25% акций в инвестируемой компании. Согласно европейской практике, средний срок окупаемости венчурного проекта составляет 6 лет. В России этот срок должен быть еще ниже, поэтому законодательные 7 лет сохранения прежнего режима выглядят вполне достаточными для нормального завершения проекта. Кроме того, Закон № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» налагает ряд ограничений на иностранные инвестиции в организации, признаваемые стратегически важными для государства. Однако малые и средние инновационные предприятия, являющиеся главным предметом интереса венчурного капитала, к таким организациям в основном не относятся, а значит, Закон № 57-ФЗ по факту не является значительным ограничителем для иностранных венчурных инвестиций.

По методике *EVCA* страна получает отдельные оценки по каждому из подпунктов от «а» до «е». С учетом вышесказанного показатели России следующие: пункт «а» — 1; пункт «б» — 3; пункт «с» — 3; пункт «д» — 3; пункт «е» — 1.

2. Возможность для пенсионных фондов и иных институциональных инвесторов инвестировать в венчурные фонды при соблюдении необходимого уровня риска вложений [1]. Ст. 26 Федерального закона № 11-ФЗ от 24 июля 2002 г. «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» содержит перечень классов активов, в которые разрешено инвестирование пенсионных накоплений. К ним относятся главным образом акции и облигации открытых акционерных обществ и государства. Общества с ограниченной ответственностью, которыми обычно являются малые инновационные предприятия, в этот перечень не входят, равно как и венчурные фонды, которые обычно создаются в форме закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций [ЗПИФ ОР (В) И] или инвестиционного товарищества. Таким образом, по данному пункту Россия получает оценку «3».

3. Регулирование слияний не должно ограничивать проведение сделок в сфере венчурно-

го инвестирования (если они не влияют на конкурентность рынка), а также не должно приводить к высоким транзакционным издержкам или создавать необоснованные конкурентные преимущества покупателям инвестируемых компаний [1]. Согласно ст. 28 Федерального закона от 26 июня 2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О защите конкуренции» согласие антимонопольного органа на сделки с акциями и имуществом коммерческих организаций требуется в случае, «если суммарная стоимость активов по последним балансам лица, приобретающего акции (доли), права и (или) имущество... и лица, являющегося объектом экономической концентрации, и группы лиц превышает семь миллиардов рублей или если их суммарная выручка от реализации товаров за последний календарный год превышает десять миллиардов рублей и при этом суммарная стоимость активов по последнему балансу лица, являющегося объектом экономической концентрации, и его группы лиц превышает двести пятьдесят миллионов рублей» [2].

Таким образом, в России действует разрешительный порядок для крупного бизнеса. Несмотря на то что венчурный капитал зачастую вкладывается именно в малые компании, на момент «выхода», т.е. продажи акций инвестора стороннему покупателю, успешная венчурная компания может вырасти до весьма значительных размеров, а поскольку выход осуществляется в первую очередь как раз из таких успешных компаний, следует признать, что значительная, если не большая, часть выходов будет подпадать под разрешительный порядок. Еще одним ограничением является необходимость ждать 30 дней, пока антимонопольный орган не примет решение по поводу сделки. Об этом говорит ч. 1 ст. 33 Закона № 135-ФЗ.

В целом антимонопольное законодательство России с точки зрения венчурного капитала довольно жесткое. Разрешительный характер крупных сделок по слиянию и весьма длительные сроки принятия решений способны существенно замедлить процесс выхода инвесторов из венчурных проектов. Согласно методике *EVCA*, Россия получает по данному пункту оценку «2».

4. Фондовые опционы не должны облагаться налогом на момент продажи, передачи или исполнения, поскольку на этот момент прибыль еще не получена. Так как облагаться должна только уже полученная прибыль,

налог с фондовых опционов должен взиматься после продажи соответствующего пакета акций [1]. В России в зависимости от того, кто является выгодоприобретателем по фондовым опционам — юридическое или физическое лицо, уплачивается либо налог на прибыль, либо НДФЛ. Налог на добавленную стоимость не платится. Условия определения налоговой базы по операциям со срочными финансовыми инструментами (в том числе опционами) описаны в гл. 25 и 23 Налогового кодекса РФ (НК РФ) в отношении налога на прибыль и НДФЛ соответственно.

База налога на прибыль для российских организаций в части операций с ценными бумагами определяется по сумме полученных от этих операций доходов за вычетом необходимых расходов, описанных в НК РФ. Согласно ч. 1 и 3 ст. 304 НК РФ, доходы (расходы) по операциям с обращающимися и необрачающимися на фондовом рынке финансовыми инструментами срочных сделок учитываются при определении налоговой базы по прибыли [3]. При этом прибыль/убытки определяются в момент исполнения контракта (в момент закрытия позиции путем заключения встречного контракта). Таким образом, при том что исчисление прибыли происходит в момент исполнения опциона, налог выплачивается в конце квартала, что в большинстве случаев позволяет получить прибыль до уплаты налога.

В отношении НДФЛ ст. 214.1 НК РФ указывает, что налоговая база по операциям с фьючерсными и опционными контрактами определяется как финансовый результат по окончании налогового периода. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода. Для НДФЛ налоговым периодом является год, таким образом, фактическая уплата данного налога будет происходить в пределах года с момента получения дохода от операций с фондовыми опционами.

В результате реальный срок выплаты налога, как правило, будет наступать после получения прибыли от продажи акций инвестора через опцион. Поскольку фактически налог платится после получения прибыли от продажи акций, Россия по данному пункту получает оценку «1».

5. Предпринимательство должно поощряться с помощью невысоких нормативных

требований при образовании компании и невысоких издержек при оформлении необходимых документов [1]. Условия регистрации юридических лиц описаны в Федеральном законе от № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Инвестируемые компании в сфере венчурной индустрии обычно имеют форму общества с ограниченной ответственностью, так что оценка условий регистрации проводилась в первую очередь именно для этой организационно-правовой формы.

EVCA оценивает предпринимательский климат на основе работы *Benchmarking the Administration of Business Start-Ups*, выполненной Генеральным управлением Европейской комиссии по промышленности для 15 стран Евросоюза. В *табл. 1* представлены основные характеристики, по которым проводится оценка предпринимательского климата в странах Европейского Союза. Поскольку методика *EVCA* предполагает сравнение значений этих характеристик для отдельных стран со средними значениями по ЕС, то в *табл. 1* эти средние значения сравниваются с результатами по России.

Таким образом, оценка предпринимательского климата в России по сравнению с Евросоюзом дает достаточно неблагоприятную картину. Начавший действовать в 2004 г. закон № 129-ФЗ несколько улучшил ситуацию, однако не стал полным решением проблемы запутанной системы государственной регистрации обществ с ограниченной ответственностью (ООО), поскольку не охватывает, например, открытие счета в банке, получение кодов статистики и т.д. Кроме того, наборы документов, необходимых для проведения этих процедур, во многом дублируются (например, неоднократно требуются свидетельства о регистрации фирмы, постановке на налоговый, статистический учет и т.д.). Здесь, несомненно, имеется необходимость упрощения схем регистрации и соответственно улучшения предпринимательского климата.

Еще одним параметром, учитываемым *EVCA* при определении предпринимательского климата, стала стоимость создания фирмы, в которую входят минимальный размер ее уставного капитала, а также пошлины и иные расходы, возникающие в процессе регистрации фирмы. В *табл. 2* приведена стоимость регистрации для 15 стран Европейского Союза и России.

Характеристики предпринимательского климата в ЕС и России

Показатель	Средние значения для ЕС	Значения для России (000)
Количество процедур		
До регистрации	8,1	11
При регистрации	7,8	4
Всего	15,9	15
Количество контактов		
До регистрации	1,9	3
При регистрации	3,2	8
Всего	5,1	11
Количество заполняемых форм и документов		
До регистрации	2,8	9
При регистрации	6,4	7
Всего	9,2	16
Количество государственных лицензий, одобрений, подтверждений и т.д.		
До регистрации	0,9	0
При регистрации	2,6	0
Всего	3,5	0
Количество участвующих общественных и частных лиц (организаций)		
До регистрации	1,9	2
При регистрации	4,6	4
Всего	6,5	6

Источник: расчеты авторов по [4–7].

Минимальный размер уставного капитала ООО составляет 10 000 руб., на момент регистрации должно быть оплачено не менее 50% [8]. В процессе создания компании уплачивается госпошлина при ее регистрации (4100 руб.) [4], стоимость открытия расчетного счета в банке составляет около 5000 руб.

Как видно из табл. 2, номинальная стоимость регистрации ООО в России оказывается существенно ниже, чем в ЕС, однако необходимо учесть, что, по различным оценкам, реальные уровни доходов населения в ЕС и России отличаются примерно в 2 раза. Если суммы, необходимые для регистрации компании в России, умножить на 2, то получим регистрационные издержки — 144 евро и минимальный уставной капитал — 286 евро,

однако это по-прежнему намного меньше, чем в среднем по ЕС.

Таким образом, средние затраты времени при регистрации фирмы в России в целом выше, чем в ЕС, а денежные затраты заметно ниже. Наиболее адекватной итоговой оценкой России по данному пункту является «2».

6. Ставки налога на доходы физических лиц от операций с капиталом должны быть благоприятными. Благоприятный налоговый климат в отношении вложений в закрытые растущие компании является хорошим стимулом для предпринимательского инвестирования. Такие налоги должны учитывать повышенные риски, присущие финансированию новых компаний, а также активному участию в их

Стоимость создания компании в России и ЕС, евро

Показатель	Средние значения для ЕС	Значения для России (000)
Издержки в процессе регистрации		
До регистрации	379	7
При регистрации	537	65
Всего	916	72
Минимальный размер уставного капитала		
Заявленный	59 204	143
Оплаченный	40 158	71

Источник: расчеты авторов по [4–7].

становлении менеджеров венчурных фондов [1]. Согласно НК РФ в России доходы физических лиц от операций с капиталом облагаются по единой ставке 13%. Это ниже средней ставки налога в Европейском Союзе, составляющей 18,6%. Что касается налогового стимулирования инвестиций в закрытые компании, то в случае инновационных венчурных проектов при расчете налога на прибыль в качестве расходов должны учитываться затраты на проведение исследовательских и опытно-конструкторских работ [3]. Однако существенным недостатком является отсутствие льгот по налогу на прибыль, инвестированную в основной капитал предприятия, что ведет к недостаточным темпам развития производственной базы. Тем не менее благодаря низкой ставке данного налога Россия получает оценку «1».

7. Уровень налогообложения компаний, особенно малых и средних, должен способствовать развитию предпринимательства [1]. В настоящее время в России не существует каких-либо специальных налоговых режимов или льгот, предусмотренных на федеральном уровне законодательно. При этом, однако, они могут вводиться на уровне субъектов РФ. В ст. 6 Закона № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» декларируются различные виды такой поддержки (льготное кредитование, фонды поддержки и др.), а их конкретизация должна происходить на региональном уровне [9]. Также существенной для малых организаций является возможность применения упрощенной налоговой системы, благодаря которой упрощается налоговое администрирование

и в целом снижается налоговая нагрузка. Наиболее адекватной оценкой России по данному пункту, таким образом, является «2».

8. Для индивидуальных инвесторов, вкладывающих в фонды венчурного инвестирования, должны существовать налоговые льготы, например вычеты из налоговой базы при получении убытков от данных вложений. Высокий риск, который присущ таким инвестициям, должен признаваться и вознаграждаться [1]. Специальных налоговых льгот, связанных с индивидуальным инвестированием, в России не существует. Безусловно, при операциях с ценными бумагами инвестор имеет возможность вычитать из доходов полученные убытки, что приводит к уменьшению налоговой базы по НДФЛ, однако это является общепринятой мировой практикой. Такая ситуация оказывает значительное сдерживающее воздействие на динамику инвестиций, в том числе и на индивидуальные вложения в фонды прямого инвестирования. Из-за отсутствия налогового стимулирования индивидуального инвестирования Россия получает оценку «3».

9. Должно действовать налоговое стимулирование вложений в НИОКР [1]. В методике *EVCA* в качестве стимулов рассматривались налоговые льготы при: а) инвестициях компаний в НИОКР; б) вложениях в наукоемкое оборудование; в) передаче технологий; г) привлечении к работе ученых; д) сотрудничестве компаний с исследовательскими организациями; е) создании инновационных предприятий.

В предыдущие годы российские власти проводили политику по минимизации льгот, что сре-

ди прочего привело к отмене льгот по налогу на прибыль при инвестициях в НИОКР для предприятий. При этом предприятие имеет возможность включать затраты на НИОКР в состав издержек, уменьшая таким образом базу налога на прибыль, но само по себе это не оказывает стимулирующего воздействия. Причина состоит в том, что расходы на НИОКР никак не выделяются для предприятия в финансовом отношении, так как с ними не связано никаких налоговых преференций.

Что касается НДС, то согласно ч. 3 ст. 149 НК РФ льготами по данному налогу поощряется «выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет средств бюджетов, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством Российской Федерации внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций; выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров» [3]. Таким образом, налоговыми льготами пользуются лишь некоторые некоммерческие организации или предприятия, сотрудничающие с государственными организациями, что представляет собой достаточно небольшой сегмент имеющихся (и потенциальных) расходов на НИОКР в экономике России.

В методике *EVCA* оцениваются отдельно все подпункты от «а» до «е». Из-за слабой системы налогового стимулирования НИОКР Россия получает оценку «2» по пункту «а» и оценки «3» по остальным пунктам.

В итоге средняя оценка российского инвестиционного климата с учетом полученных по каждому критерию результатов составляет 2,33 из 3, что является весьма низким результатом и указывает на существенные проблемы для работы венчурного капитала в России.

С учетом данного результата авторами выработаны следующие рекомендации.

- Устранить возможность двойного налогообложения фондов с иностранным участием, не взимать налог на прибыль с части прибыли, соответствующей величине иностранного участия в фонде.

- Отменить запрет на участие пенсионных фондов и иных институциональных инвесторов в венчурных фондах, разработать порядок такого участия и определить его предельный уровень (в мировой практике максимальный уровень вложений обычно составляет 4–5% от инвестиционного портфеля фонда). Даже небольшая доля средств институциональных инвесторов позволила бы резко увеличить размер венчурного капитала в России.

- Изучить возможность введения налоговых стимулов для индивидуальных инвесторов, вкладывающих средства в венчурные фонды либо осуществляющих рискованные инвестиции в иных формах.

- Осуществить меры по налоговому стимулированию инвестиционной и исследовательской деятельности компаний. В частности, весьма полезным, и не только для венчурного инвестирования, стал бы возврат льготы по налогу на прибыль, направляемую на инвестиции в наукоемкое оборудование и НИОКР. Также будут полезны льготы при приобретении технологий, привлечении к работе научных организаций и ученых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Benchmarking European Tax and Legal Environments. EVCA, 2003, 36 p.
2. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.06.2006 г. № 135-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая: Федеральный закон от 19.07.2000 №117-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон от 08.08.2001 №129-ФЗ//СПС КонсультантПлюс.
5. О регулировании деятельности управляющих компаний акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов: Постановление ФКЦБ от 18.02.2004. №04-5/пс // СПС КонсультантПлюс.
6. Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
7. Benchmarking the Administration of Business Start-ups / European Commission Enterprise Directorate General, 2002, 140 p.
8. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 24.11.1995 № 65-ФЗ //СПС КонсультантПлюс.

9. О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ: Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
10. Баранов А.О., Музыко Е.И., Павлов В.Н. Экономическая эффективность инновационных проектов с венчурным финансированием // Вестник Финансового университета. 2015. № 5 (89). С. 105–116.
11. Никонова И.А., Колесников М.А. Развитие методов анализа и оценки инвестиционных проектов // Вестник Финансового университета. 2013. № 6 (78). С. 89–97.
12. Музыко Е.И. Анализ развития подходов к трактовке экономической сущности категории «реальный опцион» // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 36 (243). С. 12–17.
13. Мартынова Е.В. Особенности оценки инновационного развития компании // Вестник Финансового университета. 2015. № 2 (86). С. 61–70.
14. Шмаков А.В., Петров С.П. Определение оптимальной величины штрафов за нарушение антимонопольного законодательства // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 2. С. 85–94.

REFERENCES

1. Benchmarking European Tax and Legal Environments. EVCA, 2003, 36 p.
2. On protection of competition: the Federal law of 26.06.2006 No. 129-FZ [O zashhite konkurencii: Federal'nyj zakon ot 26.06.2006 g. №135-FZ]. SPS Konsul'tantPljus (in Russian).
3. The Russian Tax Code. Part 2: the Federal law of 19.07.2000 No. 117-FZ [Nalogovyj kodeks RF. Chast' vtoraja: Federal'nyj zakon ot 19.07.2000 №117-FZ]. SPS Konsul'tantPljus (in Russian).
4. On official registration of legal entities and individual entrepreneurs: the Federal law of 08.08.2001 No. 129-FZ [O gosudarstvennoj registracii juridicheskikh lic i individual'nyh predprinimatelej: Federal'nyj zakon ot 08.08.2001 №129-FZ]. SPS Konsul'tantPljus (in Russian).
5. On regulation of activities of managing companies of joint stock investment funds and unit investment funds: the FCSM statement of 18.02.2004 No. 04-5/ps [O regulirovanii dejatel'nosti upravljajushhih kompanij akcionerных investicionnyh fondov i paevыh investicionnyh fondov: Postanovlenie FKCB ot 18.02.2004. №04-5/ps]. SPS Konsul'tantPljus (in Russian).
6. On investment funds: the Federal law of 29.11.2001 No. 156-FZ [Ob investicionnyh fondah: Federal'nyj zakon ot 29.11.2001 № 156-FZ]. SPS Konsul'tantPljus (in Russian).
7. Benchmarking the Administration of Business Start-ups / European Commission Enterprise Directorate General, 2002, 140 p.
8. On joint-stock companies: the Federal law of 24.11.1995 No. 65-FZ [Ob akcionerных obshhestvah: Federal'nyj zakon ot 24.11.1995 № 65-FZ]. SPS Konsul'tantPljus (in Russian).
9. On the governmental support of small and medium entrepreneurship in RF: the Federal law of 14.06.1995 No. 88-FZ [O gosudarstvennoj podderzhke malogo predprinimatel'stva v RF: Federal'nyj zakon ot 14.06.1995 № 88-FZ]. SPS Konsul'tantPljus (in Russian).
10. Baranov A.O., Muzyko E.I., Pavlov V.N. Economic efficiency of venture backed innovative projects [Jekonomicheskaja jeffektivnost' innovacionnyh proektov s venchurnym finansirovaniem]. *Vestnik Finansovogo universiteta – Bulletin of Financial University*, 2015, no. 5 (89), pp. 105–116 (in Russian).
11. Nikonova I.A., Kolesnikov M.A. Development of methods for analysis and evaluation of investment projects [Razvitie metodov analiza i ocenki investicionnyh proektov]. *Vestnik Finansovogo universiteta – Bulletin of Financial University*, 2013, no. 6 (78), pp. 89–97 (in Russian).
12. Muzyko E. I. Analysis of the development of approaches to the interpretation of the economic essence of the category “real option” [Analiz razvitija podhodov k traktovke jekonomicheskoy sushhnosti kategorii «real'nyj opcion»]. *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika — Economic analysis: theory and practice*, 2011, no. 36 (243), pp. 12–17 (in Russian).
13. Martynova E. V., Specificities of a company's innovative development assessment [Osobennosti ocenki innovacionnogo razvitija kompanii]. *Vestnik Finansovogo universiteta – Bulletin of Financial University*, 2015, no. 2 (86), pp. 61–70 (in Russian).
14. Chmakov A.V., Petrov S.P. Determination of optimal values of penalties for antitrust law violation. *Terra Economicus*, 2012, vol. 10, no. 2, pp. 85–94 (in Russian).

УДК 311

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

САЛИН ВИКТОР НИКОЛАЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Статистика»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: salvini@rambler.ru

КАЧАНОВА НИНА НИКОЛАЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Статистика», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: y680@rambler.ru

ГЛЕБКОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Статистика», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: rv125gi@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

Объектом исследования статьи являются финансы домашних хозяйств, более конкретно – сбережения, которые направляются на приобретение финансовых активов. Основная экономическая проблема России – привлечение и стимулирование производственных инвестиций. В условиях санкций, введенных западными странами против нашей страны, внутренние источники финансирования экономики становятся основополагающими. В этой связи встает вопрос о привлечении свободных финансовых ресурсов домашних хозяйств. Это определяет актуальность темы исследования. Создание механизма аккумуляции и эффективного инвестирования сбережений домашних хозяйств позволило бы также сохранить и приумножить их в период растущей инфляции. В связи с этим авторами рассмотрены вопросы формирования финансов домашних хозяйств как основы определения потребительского спроса. Показана роль домашних хозяйств как одного из важнейших субъектов экономической деятельности. Представлены финансовые потоки домашних хозяйств во взаимосвязи с другими секторами национальной экономики. Обоснованы возможность и необходимость привлечения свободных финансовых ресурсов домашних хозяйств (сбережения домохозяйств) для наращивания объемов внутреннего инвестирования экономики страны. Проанализированы объем, структура и динамика сбережений населения во вкладах и ценных бумагах.

Ключевые слова: система национальных счетов; международный стандарт; домашние хозяйства; финансы домашних хозяйств; уровень жизни населения; денежные доходы и расходы; сбережения; бюджет; выборочные обследования.

STATISTICAL ANALYSIS OF HOUSEHOLD MONEY

V.N. SALIN

PhD (Economics), Professor, Head of the Statistics Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: salvini@rambler.ru

N.N. KACHANOVA

PhD (Economics), Associate Professor of the Statistics Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: y680@rambler.ru

IRINA YU. GLEBKOVA,

PhD (Economics), Associate Professor of the Statistics Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: rv125gi@yandex.ru

ABSTRACT

The article investigates into household money, in particular, people's savings that are used to acquire financial assets.

The main economic problem in Russia is to attract and stimulate investments in the industrial sector.

In conditions of sanctions imposed by Western governments on our country, internal sources of financing the economy are fundamental. This entails the issue of attracting free financial resources of households. The research topic is highly relevant. Creating a mechanism for accumulating and effective investing of household savings would also preserve and increase people's savings under conditions of rising inflation. In this connection, the authors have considered the issues of formation of personal finance as it is a real basis for determining consumer demand. They show that households are important economic actors. The study demonstrates how households' financial flows are interrelated with other sectors of the national economy as well as the possibility and the need to attract free financial resources of households (household savings) to increase the volume of domestic investment in the country's economy. The authors have analyzed the amount, structure as well as dynamics in personal savings in the forms of deposits and securities.

Keywords: system of national accounts; international standard; households; personal finance; standards of living; cash income and expenses; savings; budget; sample surveys.

Статистика финансов домашних хозяйств, внедрение системы национальных счетов (СНС) по сектору домашних хозяйств дают возможность получить наиболее полную и объективную информацию об уровне жизни населения, проанализировать весь спектр финансовых, налоговых и других материальных взаимосвязей населения с другими секторами экономики.

Объектом нашего исследования является сектор домашних хозяйств, который в системе национальных счетов включает в себя домашние хозяйства, т.е. единицы в основном потребительского характера, и некорпорированные предприятия, владельцами которых являются домашние хозяйства (мелкие фермы, небольшие магазины, рестораны, мастерские и т.д.). В этот же сектор включаются лица свободных профессий, собственники жилья, платная наемная прислуга. Свои издержки единицы, входящие в сектор домашний хозяйств, финансируют за счет оплаты труда, доходов от собственности, перераспределительных поступлений (пенсий, пособий и пр.), а также за счет выручки от реализации продукции некорпорированных предприятий, входящих в этот сектор.

Домашние хозяйства в воспроизводственном процессе выполняют следующие основные функции: предпринимательскую, распределительную, потребительскую и сберегательную. Сектор до-

машних хозяйств является ведущим звеном в системе национальных счетов. В настоящее время Росстатом разрабатываются следующие счета сектора «Домашние хозяйства»: счет производства, счет образования доходов, счет распределения первичных доходов, счет вторичного распределения доходов, счет использования располагаемых доходов, счет операций с капиталом. Таким образом, реализуется воспроизводственная схема движения финансовых ресурсов домашних хозяйств.

Под финансовыми ресурсами понимаются денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности либо распоряжении субъектов хозяйствования или органов государственной власти и местного самоуправления и используемые ими для расширенного воспроизводства, материального обеспечения работающих, на социальные нужды и другие общественные потребности [1].

Финансы домашнего хозяйства представляют собой экономические денежные отношения по формированию, использованию и накоплению фондов денежных средств в целях обеспечения материальных и социальных условий жизни членов хозяйства и их воспроизводства. Являясь звеном в финансовой системе на уровне отдельной семьи, они выступают первичным элементом социально-экономической структуры общества.

Обычно финансам домохозяйства отводят второстепенную подчиненную роль в экономических и финансовых отношениях [2].

Финансы домохозяйства взаимодействуют с централизованными финансами (федеральным, региональными, местными бюджетами и внебюджетными социальными фондами) и децентрализованными финансами (коммерческих и некоммерческих организаций), а также с финансовым рынком. Между ними возникают непрерывные денежные потоки — одно-, двух- и многосторонние. Самое главное — именно финансы домохозяйств формируют спрос на товары и услуги, что является отправной точкой определения предложения. Домашние хозяйства выступают одним из важных субъектов экономической деятельности, от результатов которой зависит не только благосостояние отдельной хозяйственной единицы, но и всего населения страны в целом, участвующего при этом во всех макрорегулирующих процессах.

Домохозяйства являются источником всех ресурсов экономики. Они получают большую часть текущих доходов, создаваемых в обществе. Это прежде всего трудовые доходы, такие как заработная плата и доходы от предпринимательской деятельности.

Важнейшей составляющей формирования доходов домашних хозяйств и, следовательно, платежеспособного спроса на конечную продукцию являются потоки от органов государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Домашние хозяйства получают от этих секторов экономики трансферты в денежной и натуральной форме. К ним относятся пенсии, пособия, стипендии, страховые возмещения и др. Важным звеном является формирование домашними хозяйствами фондов страхования. Являясь собственниками нефинансовых и финансовых активов, они получают доходы в виде процентов, дивидендов, ренты, инвестиционные доходы.

К текущим расходам домашних хозяйств относятся потоки обязательных платежей и взносов. Потоки от домашних хозяйств органам государственного управления и некоммерческим организациям включают налоги, сборы, взносы и др. Домашние хозяйства являются главными потребителями товаров и услуг, собственниками нефинансовых ресурсов.

Часть средств домашние хозяйства расходуют на приобретение нефинансовых активов, к ним от-

носится приобретение недвижимости, основных фондов для предпринимательской деятельности. Оставшаяся часть сбережения, скорректированная на величину финансовых обязательств (кредиты, ссуды), определяет прирост (уменьшение) сбережений во вкладах и ценных бумагах, на счетах индивидуальных предпринимателей, средств на руках у населения, задолженности по кредитам, расходы на приобретение иностранной валюты.

Следовательно, финансовые потоки, как входящие в сектор домашних хозяйств, так и выходящие из него, по определению являются важнейшими в общей схеме передвижения финансовых ресурсов в обществе. Однако на практике при построении схем движения денежных средств достаточно сложно собрать необходимую исходную информацию. Финансовые потоки домашних хозяйств во взаимосвязи с другими секторами национальной экономики представлены на *рис. 1*.

Для характеристики домашних хозяйств используется система показателей, включающая показатели доходов, расходов, потребления и сбережения. В настоящее время все большее значение придается согласованию и интеграции показателей доходов и расходов населения в Российской Федерации и принятым стандартам в международной практике, которым является СНС, где основной показатель дохода населения — **располагаемый доход домашних хозяйств**, определяющийся как сумма первичных доходов и сальдо текущих трансфертов и служащий источником для конечного потребления товаров и услуг, сбережений. Сумма располагаемого дохода и сальдо полученных (переданных) социальных трансфертов в натуральной форме образуют показатель скорректированного располагаемого дохода домашних хозяйств [3, 4]. Таким образом, в СНС представлена система показателей, характеризующих процессы распределения и перераспределения доходов, базирующихся на двух основных элементах: первичные доходы и трансферты. В российской статистической практике не применяются в явном виде понятия «первичные доходы» и «скорректированный располагаемый доход». Наибольшее аналитическое значение имеет показатель «денежные доходы населения». Он включает оплату труда, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты в денежной форме; поступления от продажи продукции сельского хозяйства; доходы от собственности в виде процентов по вкладам,

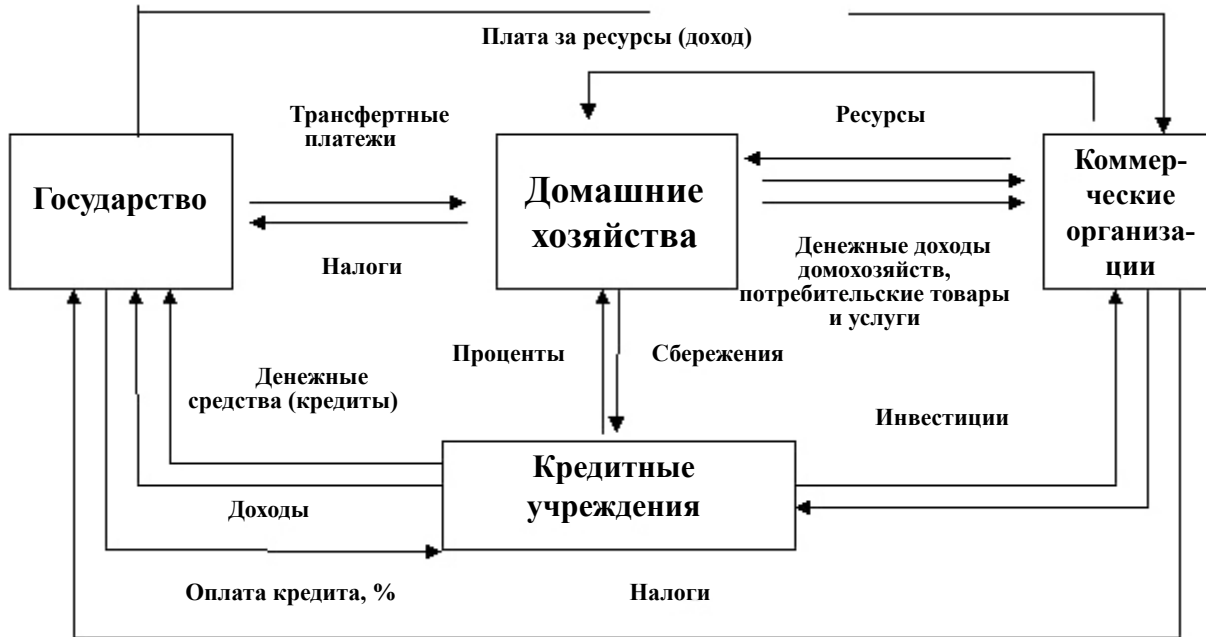


Рис. 1. Финансовые потоки домохозяйств и их взаимосвязь с другими секторами экономики

ценным бумагам, дивидендов, предпринимательской деятельности, продажи иностранной валюты; страховые возмещения, ссуды и другие доходы. В табл. 1 приведены основные показатели доходов населения, определяемые в Российской Федерации.

При анализе динамики денежных доходов населения в российской статистической практике, в отличие от международной, рассчитывается не абсолютный объем реальных доходов, а его относительная величина. Например, индекс реальных располагаемых доходов домашних хозяйств, т.е. индекс номинальных располагаемых доходов, деленный на сводный индекс потребительских цен. В отличие от доходов населения, характеризующих потенциальную возможность приобретения товаров и услуг, показатели расходов и сбережений отражают фактически сложившиеся соотношения в использовании этих доходов.

Расходы населения определяются на основе суммы отдельных компонентов:

- потребительские расходы;
- расходы на оплату обязательных платежей и разнообразных взносов;
- прочие расходы.

Потребительские включают расходы физических лиц на покупку товаров и оплату услуг, а также платежи за товары (работы, услуги), произведенные за рубежом с использованием банковских карт.

Обязательные платежи и разнообразные взносы включают фактически выплаченные населением налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты, уплаченные населением за кредиты (включая валютные).

Прочие расходы населения включают расходы на приобретение лотерейных билетов и другие расходы на игорный бизнес, а также суммы отправленных населением денежных переводов.

Основным источником информации об объеме и структуре расходов домашних хозяйств является баланс денежных доходов и расходов населения. Превышение суммы доходов населения над его расходами говорит о приросте активов в форме денежной наличности. Обратное же соотношение свидетельствует о том, что потребительские расходы населения финансировались за счет сокращения накопленных активов домашних хозяйств. В табл. 2 приведены данные, характеризующие структуру расходов населения России в 2014 г.

В СНС определяются два важнейших показателя, характеризующих расходы населения: расходы на конечное потребление домашних хозяйств и фактическое конечное потребление.

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств включают расходы домашних хозяйств на приобретение потребительских товаров и услуг во всех торговых предприятиях,

Основные показатели доходов населения России в 2014 г.

Показатель	Доход
Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц), руб.	27 754,9
Реальные располагаемые среднедушевые денежные доходы, % к предыдущему году	99,3
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника, руб.	32 495,4
Средний размер назначенной пенсии с учетом компенсационных выплат (в месяц), руб.	10 029,7
Реальная среднемесячная начисленная заработная плата одного работника, % к предыдущему году	101,3
Реальный средний размер назначенной пенсии, % к предыдущему году	98,0
Коэффициент фондов, разы	16,0
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,416

на городских рынках и через неорганизованную (уличную) торговлю, на предприятиях бытового и жилищно-коммунального обслуживания, пассажирского транспорта, связи, в гостиницах, учреждениях культуры, здравоохранения, образования, а также стоимость товаров и услуг, потребленных в натуральной форме, которые произведены для собственного конечного использования (сельскохозяйственная продукция личных подсобных хозяйств, услуги, предоставленные в связи с проживанием владельцев в собственных жилищах) и полученных в качестве оплаты труда [3, 4].

Фактическое конечное потребление товаров и услуг — осуществляемое за счет расходов домашних хозяйств, а также за счет социальных

трансфертов в натуральной форме, т.е. бесплатных или льготных индивидуальных товаров и услуг, полученных домашними хозяйствами от сектора государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства [3, 4]. Расходы на конечное потребление и фактическое конечное потребление домашних хозяйств РФ приведены в *табл. 3*.

Однако существует некоторое несоответствие расчета расходов на конечное потребление домашних хозяйств в методологии СНС и современной практике показателей расходов домохозяйств. Расходы на конечное потребление домашних хозяйств, определяемые в статистике уровня жизни, состоят из потребительских расходов, а также оценки в денежном эквиваленте стоимости натуральных по-

Структура расходов населения России, 2014 г.

Статья расходов	%
Покупка товаров и оплата услуг	75,0
Оплата обязательных платежей и взносов	11,9
Сбережения	7,0
Покупка валюты	5,9
Прирост (+) / уменьшение (-) денег на руках	0,2
Всего расходов	100,0

Таблица 3

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств, млрд руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Расходы на конечное потребление	27 192,5	30 831,5	34 399,4	38 037,2
Фактическое конечное потребление	32 276,9	36 471,7	40 450,9	44 294,6

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2015. URL: <http://www.gks.ru>.

ступлений продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг. В расходы на конечное потребление не включается стоимость товаров, если они были приобретены не для собственного потребления. Учет в составе данного показателя межхозяйственных потоков товаров, поступивших в домохозяйства или выбывших из них в натуральном выражении, является основным его методологическим отличием от аналогичного показателя макроуровня, рассчитываемого в статистике национальных счетов [2]. Кроме того, данный показатель не включает условно исчисленные услуги по проживанию в собственном жилище. Данные, представленные на рис. 2, показывают рост располагаемого дохода и фактического конечного потребления домашних хозяйств.

Сбережения населения представляют собой разницу между доходами и текущими расходами [5] и могут иметь денежную и натуральную форму. Основные факторы, определяющие размер сбережений: уровень среднедушевых денежных доходов, развитие финансово-кредитной системы, социально-экономические условия и политическая ситуация в стране.

Изучение сбережений домохозяйств имеет важное экономическое значение. Они являются не только источником внутреннего долгосрочного финансирования экономики страны, но и ее совокупного долга.

К сбережениям населения относятся¹:

¹ Об утверждении Методологических положений по расчету

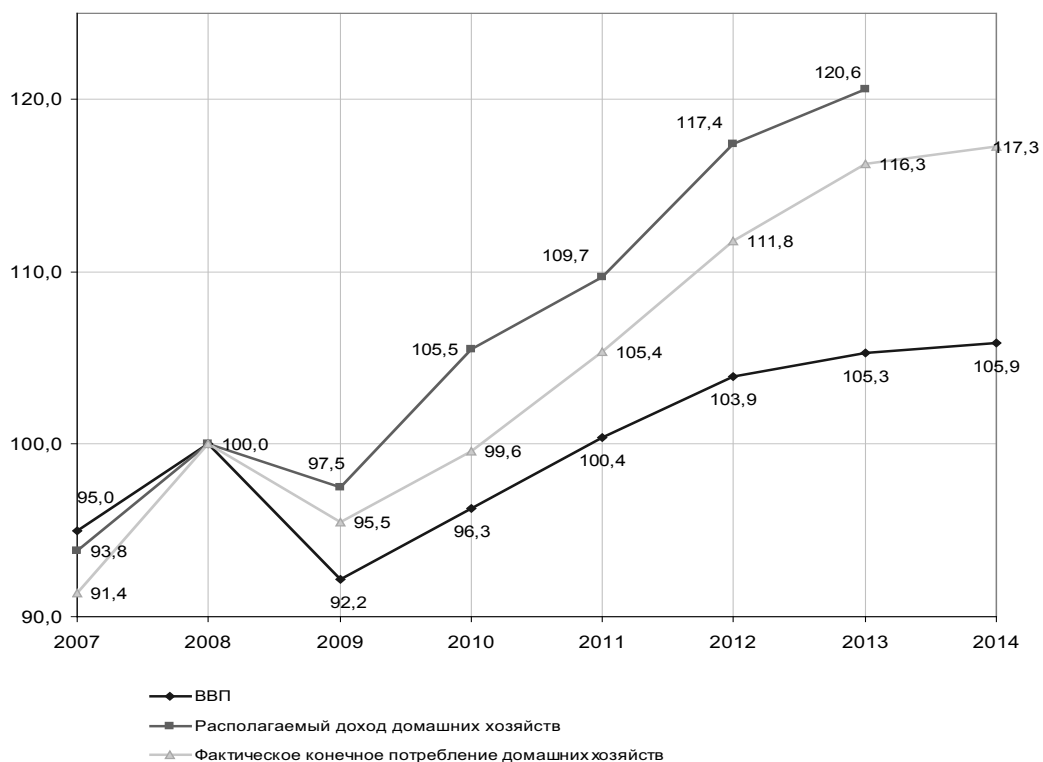


Рис. 2. Динамика основных микроэкономических показателей сектора «домашние хозяйства» в сопоставлении с динамикой ВВП

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2015. URL: <http://www.gks.ru>.

- прирост (уменьшение) сбережений во вкладах и ценных бумагах;
- прирост (уменьшение) средств на счетах индивидуальных предпринимателей;
- прирост (уменьшение) задолженности по заработной плате;
- прирост (уменьшение) наличных денег на руках у населения;
- расходы на приобретение иностранной валюты (за вычетом объемов проданной валюты);
- расходы на покупку недвижимости;
- расходы на покупку скота и птицы.

Общий объем сбережений населения корректируется на величину финансовых обязательств (кредиты, ссуды). Если имеет место прирост задолженности по кредитам (это означает превышение полученных ссуд над их погашением), то он вычитается, и наоборот, при уменьшении задолженности — добавляется. Прирост (уменьшение) задолженности по кредитам, предоставленным индивидуальным предпринимателям и физическим лицам в рублях и иностранной валюте (в рублевом эквиваленте) кредитными организациями, определяется по данным Банка России.

Прирост (уменьшение) сбережений во вкладах и ценных бумагах включает прирост (уменьшение) средств на рублевых и валютных счетах (расчетных, текущих депозитных и иных счетах до востребования) физических лиц в кредитных организациях (включая Сбербанк России), прирост

показателей денежных доходов и расходов населения. Приказ Федеральной службы государственной статистики от 2 июля 2014 г. № 465.

(уменьшение) средств физических лиц, депонированных в банках для расчетов с использованием банковских карт, а также приобретение государственных и других ценных бумаг. Прирост сбережений в ценных бумагах рассчитывается как разность между общей суммой покупки населением ценных бумаг и суммой ее продажи, уменьшенной на величину выплат доходов по ним (так определяется «чистое» приобретение ценных бумаг). *Прирост (уменьшение) средств на счетах индивидуальных предпринимателей* определяется как разность между остатками средств на счетах физических лиц — индивидуальных предпринимателей на конец и начало отчетного периода. *Прирост (уменьшение) задолженности по заработной плате* определяется на основе сведений о просроченной задолженности по заработной плате. *Прирост (уменьшение) наличных денег на руках у населения* определяется как разность между выдачами и поступлениями наличных (рублевых) денежных средств из касс кредитных организаций на основе данных Банка России.

Расходы на приобретение иностранной валюты рассчитываются по данным Банка России как разность между общим объемом приобретенной иностранной валюты и ее продажей, уменьшенной на величину иностранной валюты, полученной в форме оплаты труда. Таким образом, определяется «чистая» покупка валюты. *Расходы населения на покупку недвижимости* включают покупку жилых и нежилых помещений (на первичном рынке), земельных участков как на территории Российской Федерации, так и за рубежом. *Расходы на покупку населением и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами скота и птицы* определяются расчетным

Таблица 4

Накопления и сбережения домашних хозяйств за 2013 год, млн руб.

Показатель	Накопления/ сбережения	Показатель	Накопления/ сбережения
Валовое накопление, в том числе:	3 463 149,8	1. Валовое сбережение	4 420 984,9
1. Валовое накопление основного капитала	3 247 245,5	2. Капитальные трансферты полученные (+)	1 130 226,7
2. Изменение запасов материальных оборотных средств	34 667,6	3. Капитальные трансферты переданные (-)	0
3. Приобретение минус выбытие ценностей	181 236,7		
4. Чистое кредитование (+)/ чистое заимствование (-) и статистическое расхождение (1+2-3-4-5-6)	2 088 061,8		
Итого	5 551 211,6	Итого	5 551 211,6

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2015. URL: <http://www.gks.ru>.

путем на основе данных о покупке населением различного вида скота и птицы в натуральном выражении и средней цене за тонну соответствующего вида скота и птицы. Согласно СНС сбережения домашних хозяйств являются источником их инвестиций в нефинансовые и финансовые активы.

В счете операций с капиталом сектора «Домашние хозяйства» показывается расходование средств на приобретение нефинансовых активов. Размер чистого кредитования/заимствования определяет изменение в финансовых активах (обязательствах). В *табл. 4* приведены данные счета операций с капиталом сектора «Домашние хозяйства» в 2013 г.

В условиях санкций, введенных западными странами против России в 2014 г., встает вопрос об изыскании внутренних источников финансирования экономики, о привлечении свободных финансовых ресурсов домашних хозяйств. Финансовые средства, находящиеся в распоряжении домохозяйств, могут рассматриваться как резерв для наращивания объемов инвестирования. Основанием для данного положения служат данные, характеризующие финансовые ресурсы домохозяйств: рост объемов денежных доходов населения; рост объемов сбережений; увеличение вкладов населения на рублевых и валютных счетах.

Инвестиционными ресурсами сектора домашних хозяйств является валовое сбережение и капитальные трансферты, полученные от других секторов экономики. 50% этих средств расходуются на валовое накопление или чистое приобретение нефинансовых активов. Валовое накопление основного капитала составляет 95% от общего объема валового накопления. Большую часть этих средств домашние хозяйства расходуют на приобретение недвижимости.

Расход домашних хозяйств на прирост финансовых активов в 2013 г. составил 10,8% от общего объема денежных доходов. Из них накопления во вкладах и ценных бумагах составили в 2013 г. 2813 млрд руб., или 6,3% от общего объема денежных доходов. На покупку валюты было истрачено 4,8% денежных доходов. Данные *табл. 5* свидетельствуют о положительной динамике вкладов физических лиц Российской Федерации за последние годы.

Процентное соотношение показателей к ВВП определяет функциональную значимость домашних хозяйств в процессе формирования и использования сбережений. В 2013 г. валовой располагаемый доход домашних хозяйств от объема ВВП составил 58,9%, валовое сбережение — 6,7%, расходы на конечное потребление — 52,0%, валовое накопление основного капитала — 4,9%, чистое кредитование — 3,2%. Оплата труда наемных работников по экономике в целом составила 51,8%.

Сложная экономическая и финансовая ситуация негативно сказалась на динамике изменения финансовых активов домашних хозяйств (*табл. 6*).

Более детально динамику сбережений позволяет проанализировать изменение средней и предельной склонности к сбережению [6].

Данные, представленные на *рис. 3*, показывают снижение доли сбережений в объеме денежных доходов населения в условиях кризиса 2008 г. и устойчивое ее снижение, начиная с 2011 г.

Такая же негативная тенденция наблюдается и по коэффициенту эластичности этих показателей (предельной склонности к сбережению) (*рис. 4*).

Источниками информации о финансах домашних хозяйств являются материалы бюджетных обследований населения; показатели баланса де-

Таблица 5

Вклады (депозиты) физических лиц, привлеченные кредитными организациями на начало года, млрд руб.

Вклады (депозиты)	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Всего	7485,0	9818,0	11 871,4	14 251,0	16 957,5
В том числе: на рублевых счетах	5511,1	7918,5	9709,3	11 763,5	14 000,5
на валютных счетах	1973,9	1899,5	2169,1	2487,5	2957,0

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2015. URL: <http://www.gks.ru>.

Таблица 6

Динамика изменения финансовых активов домашних хозяйств, млн руб.

Актив	2009	2010	2011	2012	2013
Сбережения во вкладах и ценных бумагах	1 269 439	247 359	1 870 067	2 467 141	2 807 877
Прирост (уменьшение) вкладов в учреждениях Сбербанка РФ	570 946	1 060 928	739 408	2 052 506	2 242 092
Прирост (уменьшение) вкладов в коммерческих банках	613 726	1 338 408	1 041 729	0	0
Приобретение государственных и других ценных бумаг	84 766	74 260	88 930	414 635	565 785
Приобретение иностранной валюты	1 561 092	1 173 287	1 499 510	1 903 391	1 874 578
Всего	28 697 484	92 498 284	35 648 674	39 903 672	44 650 449

Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2015. URL: <http://www.gks.ru>.

нежных доходов и расходов населения, торговой статистики; отчет об исполнении федерального, региональных и местных бюджетов; показатели исполнения смет доходов и расходов централизованных и децентрализованных внебюджетных фондов; декларации о совокупном годовом доходе физических лиц, представляемые в налоговые органы населением; показатели банковской статистики и др.

Основной метод государственного статистического наблюдения за доходами и расходами населения — выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ). Данное об-

следование является комплексным и многоцелевым. Полученные данные используются для составления счетов сектора домашних хозяйств в системе национальных счетов, определения весовых показателей для расчета индекса потребительских цен, являются источником информации о распределении населения по уровню доходов, об уровне бедности и потреблении продуктов питания. Обследование охватывает 47 765 домохозяйств (за исключением коллективных) во всех субъектах Российской Федерации по выборочному методу и строится на принципах их добровольного участия.

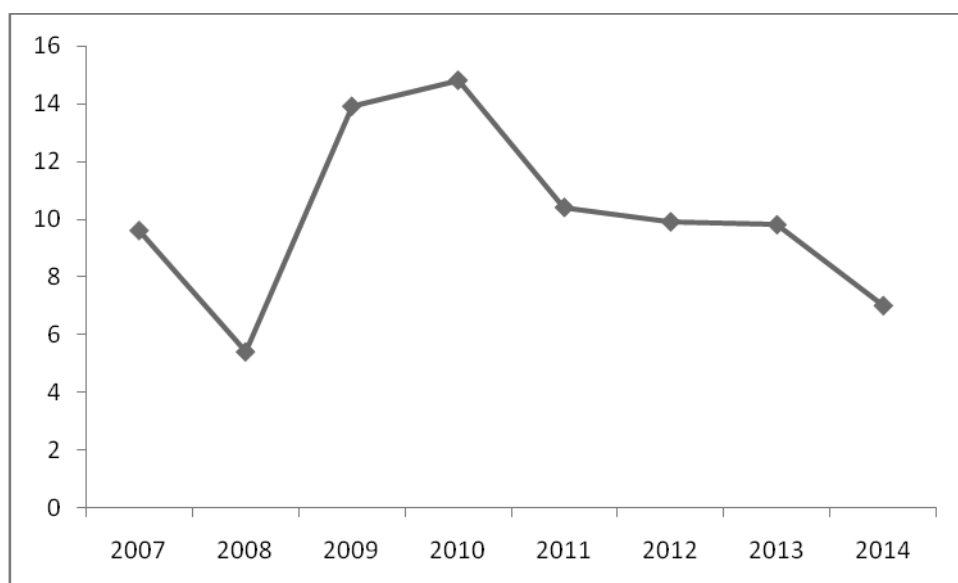


Рис. 3. Динамика доли сбережений в объеме денежных доходов населения РФ, %

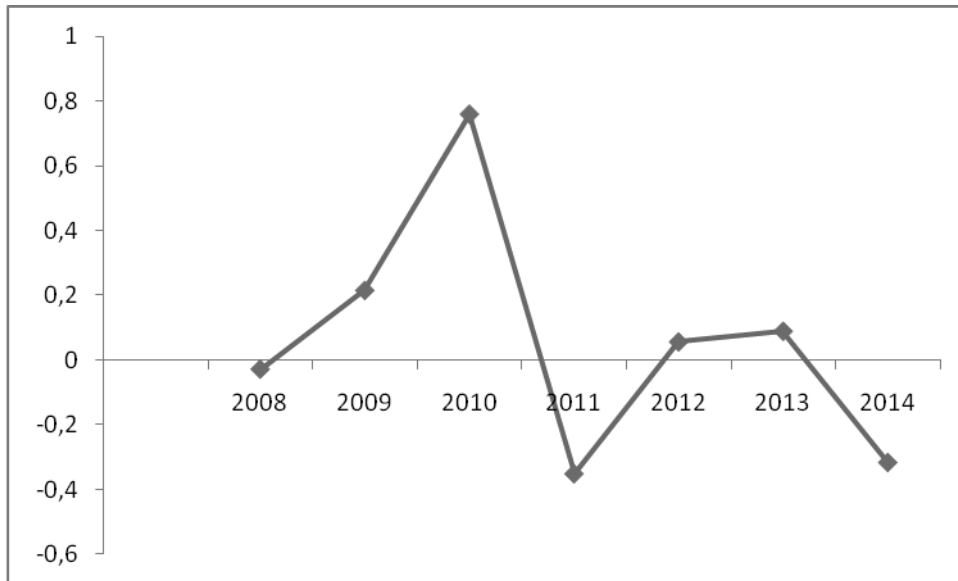


Рис. 4. Динамика коэффициента эластичности (соотношение величины прироста сбережения и прироста доходов)

Для формирования выборочной совокупности домашних хозяйств применяется двухступенчатая случайная выборка, построенная по территориальному принципу, обеспечивающая получение представительной выборки по структурным соотношениям группировочных признаков (размер домохозяйств, пол, возраст, уровень образования, источники средств существования и др.). Единицей статистического наблюдения и отбора является домохозяйство.

В программы обследования входят форма № 1-а «Дневник учета ежедневных расходов домашнего хозяйства»; форма № 1-б «Журнал учета домашним хозяйством покупок непродовольственных товаров и полученных услуг». Обследование ведется в виде непосредственного опроса (интервьюирования) членов домашних хозяйств и ведения в домашнем хозяйстве записей о текущих расходах на потребление. Кроме ежеквартального, проводится годовой опрос, который включает данные о жилищных условиях домашних хозяйств, наличии в домашних хозяйствах предметов длительного пользования, обороте скота в личных подсобных хозяйствах, уровне образования членов домашних хозяйств. Процедура сбора данных обследования организуется на принципах ротации домашних хозяйств по их размеру в пределах одного участка наблюдения, что позволяет охватить все группы домохозяйств разными типами сбора данных.

Таким образом, мы получаем достаточно полную информацию для определения финансовых ресурсов домашних хозяйств на микроуровне. Тем не менее существуют определенные проблемы. Одной из причин неполноты полученной информации является отказ от участия в обследовании главным образом лиц с высокими доходами, что искажает результаты обследования.

В российскую статистическую практику, начиная с 2011 г., внедряется система дополнительных выборочных обследований домашних хозяйств по социально-демографическим проблемам. Это создает новую информационную базу для расширения возможности более точно рассчитать показатели денежных доходов населения. Проблемой является адаптация данных выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, выборочного обследования доходов населения (ОДН) и участия в социальных программах к методологии Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), с учетом особенностей формирования имеющейся информационной базы.

Основной сложностью этого процесса является несоответствие данных о доходах домашних хозяйств по итогам выборочных наблюдений (ОБДХ и ОДН) макроэкономическому показателю денежных доходов населения, в котором учитывается дооценка на неформальный сектор экономики. Таким образом, необходимо совершенствовать информационную базу и методику расчета ми-

кроданных на основе обследований домашних хозяйств для их унификации с макроэкономическими показателями.

В итоге можно сделать следующие выводы: финансы домашних хозяйств являются одним из важнейших элементов финансовой системы государства, имеющих свои отличительные особенности. Именно финансы домашних хозяйств формируют спрос на товары и услуги, что является основой определения совокупного предложения. Внедрение СНС по сектору домашних хозяйств дает возмож-

ность получить наиболее полную и объективную информацию по финансовым потокам домохозяйств и их взаимосвязей с другими секторами экономики. Финансовые средства, находящиеся в распоряжении домохозяйств, служат значительным резервом для наращивания объемов инвестирования. Для полноценного формирования финансов домашних хозяйств и их количественного отображения необходима система показателей и надежная статистическая база, адаптированная к требованиям международных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В., Седова М.Л. Финансы: учебник. М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Качанова Н.Н., Глебкова И.Ю. Проблемы формирования финансов домашних хозяйств // Сб. Совершенствование методологии статистического анализа социально-экономических явлений и процессов: научные записки / под ред. В.Н. Салина. М.: Наука-Бизнес-Паритет, 2015.
3. Курс социально-экономической статистики: учебник / под ред. М.Г. Назарова. 7-е изд., перераб. М.: Омега-Л, 2009.
4. Основы национального счетоводства (международный стандарт): учебник / под ред. Ю.Н. Иванова. М.: ИНФРА-М, 2011.
5. Статистика финансов: учебник / под ред. В.Н. Салина. М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru>.
7. Методологические положения по статистике. Вып. 1–5. М.: Госкомстат России, 1996–2006.
8. Рыбакова О.М., Гирбасова Е.М. Система национальных счетов для сектора домашних хозяйств Российской Федерации // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 13.
9. Центр гуманитарных технологий. [Электронный ресурс] <http://gtmarket.ru/news/2013/06/17/6014>.

REFERENCES

1. Gryaznova A.G., Markina E. C., Sedova M. L. The Finance [Finansy]. The tutorial. Moscow, Finance and statistics, 2012 (in Russian).
2. Kachanova N.N., Glebova I.Y. Problems of formation of household finances // Improvement of methodology of the statistical analysis of the social and economic phenomena and processes: scientific notes / under the editorship of V. N. Salin [Problemy formirovaniya finansov domashnih hozjajstv // Sb. Sovershenstvovanie metodologii statisticheskogo analiza social'no-jekonomicheskikh javlenij i processov: nauchnye zapiski]. Moscow, Science-Business-Parity, 2015 (in Russian).
3. The course of socio-economic statistics: Textbook [Kurs social'no-jekonomicheskoy statistiki] / Under the editorship of M.G. Nazarov. 7th ed. Moscow, Omega-L, 2009 (in Russian).
4. Basics of national accounting (international standard). Textbook [Osnovy nacional'nogo schetovodstva (mezhdunarodnyj standart): uchebnik] / Under the editorship of Y. N. Ivanov. Moscow, INFRA-M, 2011 (in Russian).
5. Statistics of Finance: Textbook [Statistika finansov: uchebnik] / Under the editorship of V. N. Salin. Moscow, Finances and Statistics, 2003 (in Russian).
6. Official website of Rosstat. Available at: <http://www.gks.ru>.
7. Methodological provisions statistically. Issue 1-5 [Metodologicheskie polozhenija po statistike]. Moscow, Goskomstat of Russia, 1996–2006 (in Russian).
8. Rybakova O.M., Girbasova E.M.. The system of national accounts for the household sector of the Russian Federation [Sistema nacional'nyh schetov dlja sektora domashnih hozjajstv Rossijskoj Federacii]. Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet – International financial accounting, 2010, № 13 (in Russian).
9. Centre for humanitarian technologies. Available at: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/17/6014>.



МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.313

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ТЕРРИТОРИЙ*

ФРАЙМОВИЧ ДЕНИС ЮРЬЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент, Владимирский государственный университет
им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Владимир, Россия*

E-mail: fdu78@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

При реализации региональных инвестиционных проектов в нашей стране очень часто возникают проблемы с проведением качественного мониторинга их эффективности, не позволяющие максимально рационально использовать имеющийся инновационный потенциал социально-экономических систем. В статье разработаны подходы к оценке влияния различных типов инвестиционных ресурсов на инновационное развитие территорий. В этих целях проведено ранжирование регионов по инновационной восприимчивости к вложениям в основной капитал. Выявлены субъекты федерального округа, в которых нерезультативно иницируются процессы организации высокотехнологичных производств. Обоснованы условия привлечения отечественных и иностранных инвестиций в региональные инновационные проекты. Предложенные оценочные механизмы могут служить эффективным инструментом управления для федеральных и региональных органов власти при разработке, реализации и контроле инновационно-инвестиционных программ в условиях осуществления курса модернизации страны.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы; эффективность; инновации; основной капитал; инвестиционный климат.

THE INFLUENCE OF INVESTMENT ON THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS**

D.YU. FRAIMOVICH

PhD (Economics), Associate Professor,

Vladimir State University named after Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs, Vladimir, Russia

E-mail: fdu78@rambler.ru

ABSTRACT

In our country the implementation of regional investment projects very often generates problems of the qualitative monitoring of their effectiveness, and thus makes it impossible to use existing innovative potential of social and economic systems to full extent.

* Статья подготовлена в рамках государственного задания ВлГУ 2014 г. на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности.

** This article was prepared within the framework of the state task VISU 2014 on performing public works in the field of scientific research.

The paper suggests the approaches to assess the impact of different types of investment resources on the innovative regional development. For these purposes, regions have been ranked according to the indicator of their innovation susceptibility to investments in fixed assets. The study identifies the Federal District subjects which are low performers in initiating the process of high-tech manufacturing. The paper sets out conditions for attracting domestic and foreign investments in the regional innovation projects. Suggested assessment mechanisms can be used by federal and regional authorities as an effective management tool in developing, implementing and monitoring innovation and investment programs aimed at country's modernization.

Keywords: investment resources; efficiency; innovation; fixed assets; investment climate.

Инновационные процессы в стране, ускорение динамики воспроизводства в различных сферах экономики, модернизация общественных институтов, научно-образовательной и предпринимательской инфраструктур немислимы без реализации значимых инвестиционных проектов. Но на пути осуществления этапов финансирования зачастую возникают препятствия как правового, так и организационно-мониторингового характера, которые не позволяют в должной мере использовать реально имеющийся инновационный потенциал социально-экономических систем.

ЗНАЧИМОСТЬ И НЕОДНОЗНАЧНЫЙ ХАРАКТЕР ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Объективную значимость инвестиций для передовой инновационной экономики очень образно формулирует В.В. Ивантер. Согласно его определению, инвестиции создают «пространство» экономического роста и расширяют спрос на инновации. Благодаря переоснащению и увеличению производственных мощностей реализуется структурно-технологическая модернизация. Инвестиции, создавая конечный и промежуточный спрос на продукцию отраслей, определяют материальные условия эффективного экономического развития [1, с. 4]. В определенном смысле дополняет представленные выше утверждения точка зрения Г. Идрисова. По его словам, инвестиции в физический и человеческий капитал крайне чувствительны к качеству институциональной среды, которая определяет объем ресурсов, направляемых экономическими агентами на цели развития, и итоговые результаты, т.е. эффективность вложений [2, с. 10].

Но необходимо признать, что даже в специальных исследованиях не приводится однозначных

интерпретаций в отношении инвестиционных процессов последнего десятилетия в России. Противоречивые оценки, наличие диаметрально противоположных мнений об их характере создают объективные трудности анализа и прогнозирования, непреодолимые в рамках традиционных подходов [3, с. 37]. Можно констатировать, что проходящая в научных кругах полемика по поводу эффективности использования тех или иных источников инвестирования, их влияния на экономический рост и процессы обновления в стране ведется нескончаемо. Поэтому мониторинг капиталовложений должен проводиться в каждом отдельном случае в пространственном и временном срезе, разграничиваться по инвестируемым сферам и детализироваться по степени влияния на те или иные результаты модернизации социально-экономических систем.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАНЖИРОВАНИЮ ТЕРРИТОРИЙ ПО ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ К ИНВЕСТИЦИЯМ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

В рамках данного исследования представляется целесообразной оценка влияния отдельных инвестиционных процессов на инновационное развитие территорий на примере Центрального федерального округа (ЦФО) и России в целом. При этом наиболее объективный расклад позиций может обеспечить корреляционно-регрессионный анализ. В качестве результирующей величины (Y), комплексно характеризующей масштабы обновления, выбран объем инновационных товаров, работ, услуг (в млн руб.) на основе данных официальной статистической отчетности, публикуемых в ежегодных изданиях Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели» [4]. Факторами (независимыми переменными), определяющими изменения результата, для целей проводимого анализа послужили: а) общий объем инвестиций в

основной капитал (X); б) инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала (Z).

Естественно, решая конкретные аналитические задачи, можно расширить перечень независимых переменных, приняв во внимание прочую информацию по капиталовложениям в отечественные секторы экономики. Но в данном случае предполагается внести определенный вклад в решение проблемы и непрекращающихся дискуссий в отношении оценки эффективности российских и зарубежных инвестиций, их влияния на процессы модернизации. Ряд современных отечественных ученых сходятся во мнении о «вреде» иностранных инвестиций для экономики страны. Другие исследователи, наоборот, заявляют о необходимости привлечения зарубежных средств и передовых технологий для обеспечения ускоренного инновационного прорыва. Весьма «демократичным» и обоснованным на этот счет представляется мнение О.Г. Голиченко. По его словам, только за счет собственных новаций нельзя решить задачи перевооружения предприятий в стране. Благоприятные условия для иностранных инвестиций могут создать благодатную почву для абсорбции передовых знаний и технологий [5, с. 22].

Еще раз подчеркивая многогранность исследуемого вопроса, следует отметить, что наиболее насущными проблемами в отечественной системе хозяйствования выступают высокая изношенность основных фондов и темпы их обновления. В этой связи весьма уместно привести результаты расчетов, полученные сотрудниками Института народнохозяйственного прогнозирования РАН на период до 2030 г. По их оценкам, при средних темпах прироста инвестиций в основной капитал в высокотехнологичном секторе на уровне более 15% можно достичь двукратного снижения энергоемкости ВВП, трехкратного увеличения выработки, роста экспорта высокотехнологичной продукции до уровня в 21% [6]. Как раз поэтому при проведении анализа и определении факторов, обуславливающих результат, выбор был сделан именно в пользу вложений в основной капитал в региональном разрезе.

Исходные данные по инвестиционным показателям получены из российских статистических ежегодников [4]. Для учета временного интервала, в течение которого инвестиции осваиваются и трансформируются в готовый инновационный

продукт, выбран период в один год. Поэтому результирующие величины (Y) целесообразно сопоставлять с годовым опережением факторных признаков (X) и (Z) в разрезе конкретного региона. Иными словами, для определения степени тесноты связи между показателями использован массив данных по инвестициям за 2000–2013 гг., а по объему инновационных товаров принята информация за 2001–2014 гг. Использование указанной цепной реакции позволяет более корректно подходить к выполнению анализа эффективности инвестиций и формулировать обоснованные рекомендации по повышению отдачи от финансирования конкретных объектов на определенных территориях. Ранжирование регионов по степени инновационной восприимчивости к инвестициям производилось посредством определения коэффициента парной корреляции (R) между обозначенными выше факторами в соответствии с классическими представлениями о качественных характеристиках связи [7, с. 188]. Проведенное исследование позволило идентифицировать в составе ЦФО регионы с высоким ($R \geq 0,7$), умеренным ($0,5 \leq R < 0,7$), слабым ($0,3 \leq R < 0,5$) и неудовлетворительным ($R < 0,3$) уровнями чувствительности инноваций к конкретным группам инвестиций (табл. 1).

При этом все связи с отрицательным значением R , независимо от величины корреляции по модулю, логично будет отнести к последнему рангу регионов с наихудшей отдачей от вложений в основные фонды.

Необходимо подчеркнуть, что связь между анализируемыми группами факторов в общероссийском срезе, а также по ЦФО в целом за тот же период (с 2000 по 2014 г.), отличается высокими положительными значениями коэффициента корреляции. Это еще раз доказывает, что базовый государственный тренд по размещению инвестиций в инновационные производства является достаточно результативным и поддерживается как самим ЦФО, так и большинством образующих его регионов. Относительно высокая эффективность применения капитала, характерная для таких регионов, в значительной степени может быть обусловлена отработанной системой контрольных мер со стороны региональных властных структур, а также размещением средств в высоколиквидные проекты, не требующие длительных сроков окупаемости.

Ранжирование территорий по инновационной восприимчивости к инвестициям в основной капитал

Степень восприимчивости инноваций к инвестициям в основной капитал	Территории (области) по инновационной восприимчивости к	
	общим инвестициям в основной капитал (X)	инвестициям в основной капитал организаций с участием иностранного капитала (Z)
Высокая ($R \geq 0,7$)	РФ в целом (0,94), ЦФО в целом (0,89), Белгородская (0,81), Владимирская (0,81), Воронежская (0,85), Калужская (0,83), Курская (0,80), Липецкая (0,91), Московская (0,88), Рязанская (0,94), Смоленская (0,70), Тамбовская (0,82), Тверская (0,79), Тульская (0,85), Ярославская (0,91) области, г. Москва (0,79)	РФ в целом (0,93), ЦФО в целом (0,81), Брянская (0,72), Владимирская (0,72), Воронежская (0,73), Калужская (0,87), Курская (0,81), Липецкая (0,77), Московская (0,74), Рязанская (0,88), Тамбовская (0,87), Тульская (0,94), Ярославская (0,89) области
Умеренная ($0,5 \leq R < 0,7$)	Брянская (0,65), Костромская (0,69) области	Тверская область (0,65), г. Москва (0,54)
Слабая ($0,3 \leq R < 0,5$)	Ивановская область (0,42)	Белгородская (0,47), Смоленская (0,49) области
Неудовлетворительная ($R < 0,3$)	Орловская область (-0,54)	Ивановская (0,02), Костромская (-0,13), Орловская (-0,47) области

Функции, определяющие влияние капиталовложений (X) и (Z) на инновационные процессы в разрезе территорий, представляется логичным выявить на основе парного регрессионного анализа, который позволяет построить уравнения регрессии следующего вида (1):

$$Y_x = B_Y X + B_0, \quad (1a)$$

$$Y_z = B_Y Z + B_0, \quad (1б)$$

где X — общий объем инвестиций в основной капитал; Z — инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала; B_Y — коэффициент влияния инвестиций на результирующую величину Y ; B_0 — постоянная величина в уравнении регрессии.

В табл. 2 представлены результаты регрессионного анализа, полученные с помощью программного продукта *Statistica 10.1*, для параметра Y в зависимости от инвестиций в основные фонды организаций с участием иностранного капитала (Z). Расчеты выполнены на примере Ярославской области — типичного субъекта

ЦФО с развитой промышленной инфраструктурой. При этом статистически значимые связи между признаками выделены полужирным шрифтом.

Итоги регрессионного анализа для зависимой переменной Y дают основания включить в уравнение фактор Z с уровнем значимости статистики Фишера $p = 0,000018$, что существенно ниже критического значения в 0,05. Искомая функция получает следующий вид:

$$Y_z = 1,37 Z. \quad (1)$$

Это означает, что каждый рубль инвестиций в основные фонды региона, вложенный предприятиями с участием иностранного капитала, приносит ежегодную отдачу в виде инновационной продукции в среднем в размере 1,37 рубля. Более наглядно полученная регрессионная зависимость может быть представлена в виде диаграммы рассеяния (см. рисунок).

Из представленного графика видно, что практически все точки расположены вдоль прямой сплошной линии основного тренда и укладываются

Таблица 2

Результаты парного линейного регрессионного анализа для параметра Y_z от инвестиций в основные фонды организаций с участием иностранного капитала по Ярославской области

Параметр	Фактор	Коэффициенты уравнения регрессии, B_γ	Стандартная ошибка коэффициента регрессии, ΔB	Статистика Стьюдента, d (при числе степеней свободы $m = 12$)	Уровень значимости, p
Y_z	Постоянный член	-1392,93	2552,231	-0,54577	0,595226
	Z	1,37	0,201	6,823534	0,000018

ются в область доверительного интервала в 5% (пунктирные линии), что еще раз свидетельствует о достаточно результативном использовании конкретного вида инвестиционных ресурсов в Ярославском регионе.

Обращаясь к рассмотрению прочих регионов, необходимо отметить, что в отдельных субъектах ЦФО (Ивановской и Орловской областях, а также отчасти Костромской) явно не в полной мере инициируются процессы организации высокотехнологичных производств, что требует незамедлительного исправления данной ситуации в части контроля за использованием инвестиционных ресурсов. И данные вопросы надо решать не только на региональном, но и на федеральном уровне власти.

**О ВЛИЯНИИ ИНОСТРАННЫХ
ВЛОЖЕНИЙ НА ИННОВАЦИОННЫЕ
ПРОЦЕССЫ И НЕОБХОДИМОСТИ
СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО
ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА**

Оценка мероприятий по размещению только зарубежных инвестиций в основные фонды со стороны компаний с участием иностранного капитала в целом по РФ за период с 2000 по 2014 г. [4] дает повод констатировать их незначительное (слабое) влияние на изменение объема инновационной продукции. Полученный коэффициент корреляции $R = 0,35$ (по тому же принципу сопоставления вложений и результатов с годовым отрывом) почти в 3 раза ниже среднероссийских значений между Y и X ($R = 0,94$), а также Y и Z ($R = 0,93$) (см. табл. 1). Это подтверждает гипотезы о низком качестве именно частных зарубежных инвестиций в основной капитал, не предназначенных для выпуска прин-

ципально инновационных товаров и не способствующих ускорению процессов модернизации в стране.

В то же время проведенный анализ в отношении тесноты связи между общим объемом иностранных инвестиций в экономику РФ и оборотом инновационных товаров в стране дает обнадеживающие результаты с коэффициентом корреляции $R = 0,92$. При этом влияние прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на результирующую величину менее существенно ($R = 0,61$). Это означает, что уменьшение их доли с 40,4% в 2000 г. до 15,3% в 2013 г. в общем объеме иностранных инвестиций незначительно влияет на процессы высокотехнологичных преобразований в стране, а поэтому роль таких вложений в формировании российской инновационной экономики на сегодняшний день не является решающей.

Согласно аргументированным выводам Я.Н. Дубенецкого, важным направлением решения проблем модернизации выступает привлечение иностранного капитала и технологий для выпуска принципиально необходимых средств производства (машин и оборудования). При известной сдержанности иностранных партнеров в этой сфере необходима активная работа в направлении создания для них системы стимулов, которая может изменить ситуацию [8, с. 20].

Достаточно взвешенную точку зрения в отношении качества иностранных инвестиций отстаивает Н. Резникова. На ее взгляд, зарубежные инвесторы должны способствовать востребованности продукции национального инновационного сектора, а не создавать для него уничтожающую конкуренцию [9, с. 154].

В то же время, по справедливому замечанию Ю. Емельянова, даже относительно низкие про-

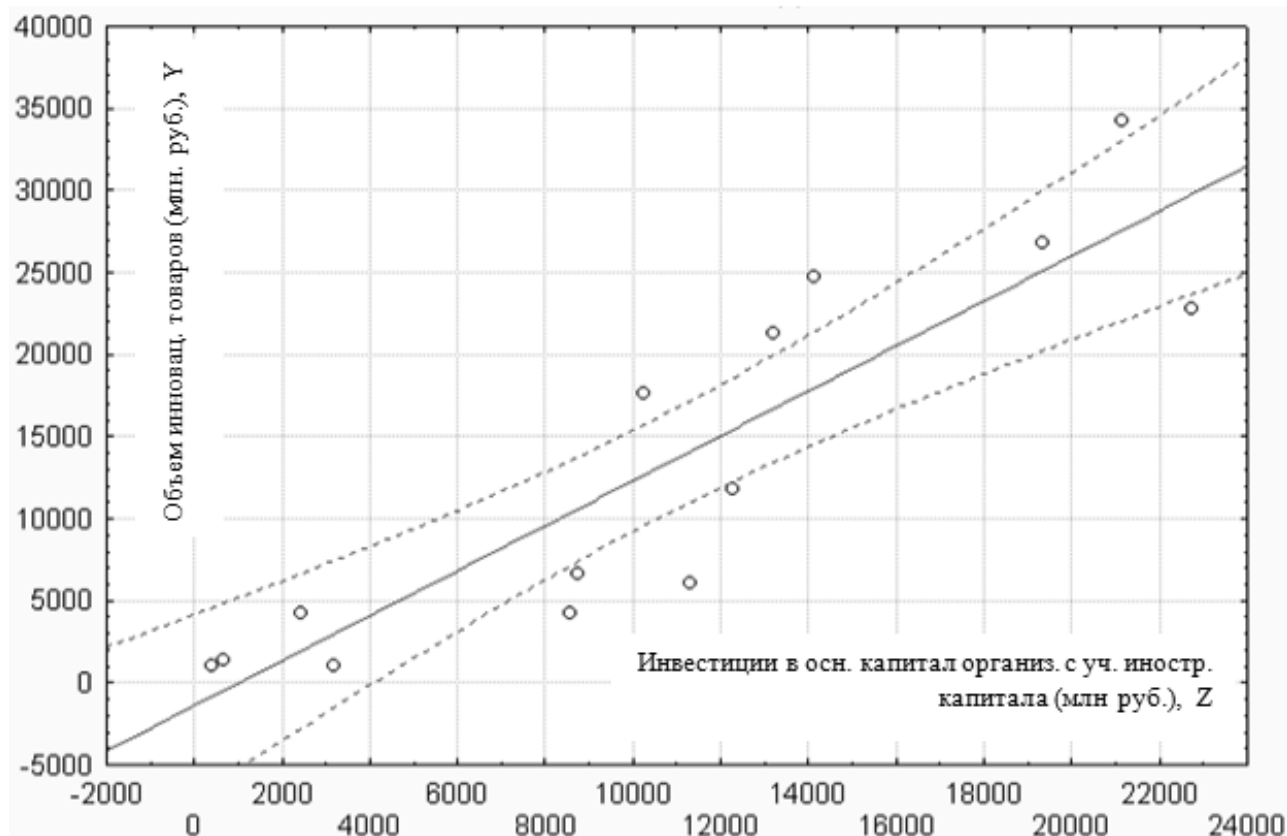


График линейной регрессионной зависимости объема инновационных товаров от величины инвестиций в основные фонды организаций с участием иностранного капитала для Ярославской области

изводственные издержки в России могут «перекрыться» высокими затратами на преодоление коррупционных и административных барьеров, без оценки которых невозможно рассматривать уровень привлекательности страны для ПИИ [10, с. 11].

Близкие по смыслу выводы делает и Л.С. Бляхман. По его словам, приток реальных ПИИ ограничивают плохая транспортная инфраструктура, невысокое качество образования, коррупция, бюрократия, неравномерность развития регионов [11, с. 47].

Таким образом, осуществление инновационно-модернизационных процессов в РФ немислимо без структурного обновления основных фондов обрабатывающих секторов экономики, агропромышленного комплекса и социально-значимых сфер: ЖКХ, образования, здравоохранения и пр. Комплекс процедур для измерения уровня производительности инвестиций можно реализовать в том числе и с помощью представленных в данном исследовании подходов, адаптированных к особенностям конкретных проектов на определенных территориях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивантер В.В., Ксенофонтов М.Ю. Концепция конструктивного прогноза роста российской экономики в долгосрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. 2012. № 6. С. 4–13.
2. Идрисов Г., Синельников-Мурылев С. Формирование предпосылок долгосрочного роста: как их понимать? // Вопросы экономики. 2014. № 3. С. 4–20.
3. Буданов И.А. Вовлечение ресурсов сбережения в экономику и развитие воспроизводственных процессов в РФ // Проблемы прогнозирования. 2012. № 5. С. 29–46.
4. Официальный интернет-сайт Росстата. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 21.01.2016).

5. Голиченко О. Г. Возможности и альтернативы инновационного развития России // *Инновации*. 2013. № 5 (175). С. 20–24.
6. Новая экономическая политика: политика экономического роста / доклад / под ред. В.В. Ивантера. М.: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2013 [Электронный ресурс] URL: <http://viperson.ru/data/201305/klmjcblljujsjtljtjcb.pdf> (дата обращения: 25.01.2016).
7. Статистика / В. С. Мхитарян и др. М.: Академия, 2010. 272 с.
8. Дубенецкий Я.Н. Реиндустриализация: условия, цели, этапы // *Проблемы прогнозирования*. 2014. № 4 (145). С. 17–25.
9. Резникова Н. Коллизии присутствия иностранных инвестиций в реальном секторе российской экономики // *Вестник Института экономики РАН*. 2013. № 6. С. 153–164.
10. Емельянов Ю., Леонова Ю. Привлекательность России для зарубежных инвестиций // *Проблемы теории и практики управления*. 2014. № 6. С. 8–16.
11. Бляхман Л.С. Новая индустриализация: сущность, политико-экономические основы, социально-экономические предпосылки и сопровождение // *Проблемы современной экономики*. 2013. № 4. С. 44–53.

REFERENCES

1. Ivanter V. V., Ksenofontov M. Ju. The concept of the constructive forecast of growth of the Russian economy in the long term [Концепция конструктивного прогноза роста российской экономики в долгосрочной перспективе]. *Forecasting problems – Problemy prognozirovaniya*, 2012, № 6, pp. 4–13 (in Russian).
2. Idrisov G., Sinel'nikov-Murylev S. Formation of prerequisites of long-term growth: how to understand them? [Formirovanie predposylok dolgosrochnogo rosta: kak ih ponimat?]. *Economy questions – Voprosy jekonomiki*, 2014, № 3, pp. 4–20 (in Russian).
3. Budanov I.A. Involvement of resources of saving in economy and development of reproduction processes in the Russian Federation [Vovlechenie resursov sberezheniya v jekonomiku i razvitie vosproizvodstvennyh processov v RF]. *Forecasting problems – Problemy prognozirovaniya*, 2012, № 5, pp. 29–46 (in Russian).
4. Official Internet site of Rosstat. Available at: <http://www.gks.ru> (Accessed 21 January 2016).
5. Golichenko O. G. Opportunities and alternatives of innovative development of Russia [Vozmozhnosti i al'ternativy innovacionnogo razvitija Rossii]. *Innovation – Innovacii*, 2013, № 5 (175), pp. 20–24 (in Russian).
6. New economic policy: policy of economic growth: the report [Novaja jekonomicheskaja politika: politika jekonomicheskogo rosta / doklad] / under the editorship of V.V. Ivanter. Moscow, Institute of economic forecasting of the Russian Academy of Sciences, 2013. Available: <http://viperson.ru/data/201305/klmjcblljujsjtljtjcb.pdf> (Accessed 25 January 2016) (in Russian).
7. Statistics [Statistika] / V.S. Mkhitaryan et al. Moscow, Akademiya, 2010. 272 p. (in Russian).
8. Dubenetsky Ya.N. Reindustrialization: conditions, purposes, stages [Reindustrializacija: uslovija, celi, jetapy]. *Forecasting problems – Problemy prognozirovaniya*, 2014, № 4 (145), pp. 17–25 (in Russian).
9. Reznikova N. Collisions of presence of foreign investments at real sector of the Russian economy [Kollizii prisutstvija inostrannyh investicij v real'nom sektore rossijskoj jekonomiki]. *Bulletin of Institute of economy of the RAS – Vestnik Instituta jekonomiki RAN*, 2013, № 6, pp. 153–164 (in Russian).
10. Yemelyanov Yu., Leonova Yu. Appeal of Russia for foreign investments [Privlekatel'nost' Rossii dlja zarubezhnyh investicij]. *Problems of the theory and practice of management – Problemy teorii i praktiki upravlenija*, 2014, № 6, pp. 8–16 (in Russian).
11. Blyakhman L.S. New industrialization: essence, political and economic bases, social and economic prerequisites and maintenance [Novaja industrializacija: sushhnost', politiko-jekonomicheskie osnovy, social'no-jekonomicheskie predposylki i soprovozhdenie]. *Problems of modern economy – Problemy sovremennoj jekonomiki*, 2013, № 4, pp. 44–53 (in Russian).



УДК 339.727.2

ИНВЕСТИЦИИ НОН ГРАТА: НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В СТРАНАХ ЕВРАЗЭС

ЛОБАНОВ МИХАИЛ МИХАЙЛОВИЧ,

кандидат географических наук, старший научный сотрудник, Институт экономики РАН, Москва, Россия

E-mail: *m.m.lobanov@rambler.ru*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы инвестиционного сотрудничества между странами Евразийского экономического союза (ЕвразЭС), обусловленные действием неформальных ограничений движения капитала. Анализ инвестиционной деятельности зарубежных компаний на рынках указанных стран позволяет выделить не менее семи типов неформальных ограничений, характеризующихся различными факторами возникновения и влиянием на взаимодействие реципиентов и доноров капитала. В этой связи оцениваются перспективы создания условий для свободного перемещения капитала в ЕвразЭС и предлагаются меры по устранению барьеров на пути зарубежных инвестиций. При этом отмечается, что барьером для иностранных капиталовложений является иррациональное бюрократическое управление, часто упоминаемое предпринимателями в качестве одного из основных инвестиционных рисков. Влияние бюрократии на работу компании может приобретать различные формы – от некомпетентности в принятии решений до прямого вмешательства в бизнес-процессы. Кроме того, весьма распространенная практика – смена «правил игры» в отношении бизнеса остается весьма распространенным явлением. Перед подписанием инвестиционных соглашений иностранным компаниям гарантируют разнообразные льготы и преференции, однако по мере реализации проектов они могут быть упразднены. В данном случае неформальным барьером для инвестиций выступает низкая степень предсказуемости решений и действий власти.

Ключевые слова: ЕвразЭС; Россия; Беларусь; Казахстан, трансграничное движение капитала; прямые иностранные инвестиции; неформальные ограничения; барьеры; протекционизм; инвестиционные риски; слияния и поглощения.

INVESTMENTS NON GRATAE: INFORMAL RESTRICTIONS ON CAPITAL FLOWS IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION (EURASEC) MEMBER COUNTRIES

M.M. LOBANOV

PhD (Geography), Senior Research Fellow, RAS Institute of Economics, Moscow, Russia

E-mail: *m.m.lobanov@rambler.ru*

ABSTRACT

The article focuses on the problems of investment cooperation between the EurAsEC countries caused by informal restrictions on the movement of capital. An analysis of investment activities of foreign companies in the markets of these countries allows to reveal at least seven types of informal constraints (introduced under the influence

of various factors) which impact on the interaction between recipients and donors of capital. In this context, the author evaluates the prospects of creating conditions for the free movement of capital within the EurAsEC and proposes measures to remove barriers to foreign investment. It is noted that irrational bureaucratic management is another barrier to foreign investment and it is often mentioned by entrepreneurs as one of the main investment risks. The negative impact of bureaucracy on the company's work can take on various forms: from incompetence in making decisions to direct intervention in business processes. Also, a very common practice in business is changing "the rules of the game". For example, before signing investment agreements, foreign companies count to obtain benefits and preferences which can be eliminated later, in the process of project implementation. In this case, low predictability of decisions and actions of the authorities acts as an informal barrier to investment.

Keywords: EurAsEC; Russia; Belarus; Kazakhstan, cross-border movement of capital; direct foreign investments; informal constraints; barriers; protectionism; investment risks; mergers and acquisitions.

Формат региональной экономической интеграции в рамках Евразийского экономического союза (ЕврАзЭС), функционирующего с января 2015 г., предполагает отказ от ограничений движения капитала между пятью странами-участницами — Россией, Беларусью, Казахстаном, Арменией и Кыргызстаном. В рамках реформ по либерализации рынка капитала основное внимание уделяется устранению *институционально-правовых ограничений* инвестиционной деятельности, тогда как решение проблемы *неформальных барьеров* отходит на второй план [1]. Вместе с тем развитие рыночных отношений в экономике постсоветских стран характеризуется институциональной инерционностью, в первую очередь в сфере взаимодействия государства и частного бизнеса. Перспективы формирования единого пространства движения капитала в рамках ЕврАзЭС в значительной степени зависят от темпов повышения уровня транспарентности финансовых операций и готовности управленческих элит отказаться от принципа избирательности при регулировании инвестиционной деятельности.

Выявление особенностей неформальных барьеров в постсоветских республиках позволяет сопоставить их с аналогичными препятствиями на пути иностранных инвестиций в развитых странах и определить основные критерии для их типологии. Отметим, что существует значительное число исследований, посвященных проблемам свободного трансграничного перемещения капитала, в котором участвуют развитые страны мира. К примеру, Еврокомиссия публикует ежегодный отчет об инвестиционных барьерах, межведомственный Комитет по иностранным инвестициям в США — о сделках в стратегических отраслях, несущих угрозу национальной безопасности, а эк-

сперты ЮНКТАД делают обзор несостоявшихся слияний и поглощений [2–4].

В числе публикаций о мерах инвестиционного контроля и ограничениях на приток капитала в Европейском Союзе (ЕС) можно выделить исследования Л.-Х. Реллера, Н. Верона, Дж. Клифтон и Д. Диаз-Фуентеса; о защите рынков и барьерах для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развитых странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — работы С. Голуба [5, 6]. Особенности механизмов государственного контроля над слияниями и поглощениями рассмотрены А. Хайнеманном, протекционистской политики государств в отношении инвестиций — К. Совантом, инвестиционной деятельности в условиях неразвитой правовой базы — М. Аццимонти [7–9]. Проблемы, с которыми сталкиваются российские транснациональные компании (ТНК) на зарубежных рынках, изучены в работах А.В. Кузнецова [10].

Взаимные инвестиции стран — участниц ЕврАзЭС формируют важнейшие потоки движения капитала на постсоветском пространстве: их доля в структуре накопленных государствами СНГ и Грузией взаимных ПИИ превышает 55,4% (25,1 млрд долл. в конце 2014 г.) [11]. При этом удельный вес России, Беларуси и Казахстана, стран — основательниц Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) достигает 45,6%. В рамках статьи мы сделаем акцент на проблемах преодоления неформальных барьеров для инвестиций на национальных рынках именно этих трех государств. Следует отметить, что около 3/5 объема их взаимных инвестиций приходится на потоки капитала между Россией и Казахстаном и почти 2/5 — между Россией и Беларусью. Кроме того, Беларусь и Казахстан

выступают преимущественно реципиентами российских инвестиций, поэтому рассматриваемые нами примеры неформальных барьеров отражают главным образом сложности, с которыми сталкиваются компании из России (а также из государств дальнего зарубежья). С помощью открытых источников информации опишем их подробнее в рамках предлагаемой нами типологии.

Периодические обострения конфликтов на высшем уровне становятся барьером для инвестиций, вынуждая бизнес функционировать в условиях неопределенности. При этом временные запреты на реализацию инвестиционных соглашений могут распространяться на различные сферы деятельности госкомпаний.

История отношений России и Беларуси насчитывает несколько подобных конфликтов («молочная война» 2009 г., «газовые войны» 2004 и 2010 гг., «нефтяная война» 2007 г. и др.), сказавшихся не только на экспортно-импортных операциях, но и на инвестиционных планах компаний. В период острых, но при этом сравнительно краткосрочных конфликтов властей двух стран к минимуму сводилось сотрудничество в различных сферах — от аграрной до военно-промышленной. В 2013 г. главы России и Казахстана открыто признали наличие проблем в двусторонних отношениях. Одна из них связана с перспективами использования Россией космодрома «Байконур» и созданием альтернативной площадки для запуска ракет (космодром «Восточный» в Амурской области). В ответ на угрозы Казахстана пересмотреть условия договора аренды «Байконура» и сократить число запусков российских спутников официальная Москва заявила о сворачивании инвестиционных проектов в сфере ВПК, в частности создания космического ракетного комплекса «Байтерек» на базе ракеты-носителя «Ангара». Тем не менее в июне 2015 г. России и Казахстану удалось договориться о начале строительства «Байтерека» в 2021 г., хотя первое двустороннее соглашение было подписано еще в 2004 г. (следует отметить, что к моменту предполагаемого начала строительства Россия будет располагать четырьмя площадками для запуска «Ангары», в том числе на космодроме «Восточный»).

Существуют и общие претензии партнеров по ЕврАзЭС к России, которые можно свести к ее доминированию в процессе принятия решений (к

примеру, по вопросам увеличения числа стран — участниц соглашения), сохранению изъятий из режима свободной торговли, лоббированию расширения формата интеграции за счет неэкономических сфер (обороны, миграционного режима, системы здравоохранения и т.д.).

Ухудшение отношений между политическими элитами ограничивает поступление ПИИ в рамках приватизации госсобственности. Продажа активов зарубежному инвестору не всегда обусловлена экономическими факторами и является одним из инструментов внешней политики.

Характерный пример использования приватизации стратегических активов в сложной «политической игре» — продажа «Белтрансгаза», за контроль над которым российский «Газпром» заплатил в общей сложности более 5 млрд долл. (приватизация «Белтрансгаза», с 2011 г. «Газпром трансгаз Беларусь», является крупнейшим инвестиционным проектом на территории стран СНГ).

Решения белорусских властей, касающиеся создания совместных предприятий (СП) и привлечения «Газпрома» в качестве стратегического инвестора, менялись в зависимости от политической конъюнктуры. Половину акций белорусской газотранспортной компании «Газпром» получил лишь в 2007 г., несмотря на то что соглашение о создании СП было подписано еще в 2002 г. Сложная экономическая ситуация в Беларуси повлияла на решение властей страны продать оставшиеся 50% акций в ноябре 2011 г. Оба этапа приватизации стали следствием нескольких «газовых войн» между Россией и Беларусью, когда взаимные претензии к выполнению контрактных обязательств перерастали в широкомасштабные экономические конфликты.

К неформальным барьерам следует отнести специфические для компаний-инвестора условия хозяйствования, невнимание к которым может впоследствии привести к проблемам функционирования на новом рынке. Практика капиталовложений на территории стран СНГ свидетельствует, в частности, о злоупотреблениях при оценке стоимости активов.

Показателен опыт деятельности крупнейшей российской золотодобывающей компании «Полус Золото» на казахстанском рынке. В 2009 г. рос-

сийская компания приобрела 50,1 % предприятия *KazakhGold* у его контролирующего акционера (семья Асаубаевых) за 269 млн долл., а по итогам допэмиссии довела свой пакет до 65%. Некоторое время спустя инвестор обвинил казахских предпринимателей в хищениях и намеренном завышении стоимости актива, рассчитанной на основе подложной финансовой отчетности, предъявив иск на 430 млн долл. Власти Казахстана приняли сторону Асаубаевых: антимонопольное ведомство аннулировало одобрение на покупку *KazakhGold* и допэмиссию акций, а финансовая полиция возбудила уголовное дело о мошенничестве. Кроме того, Асаубаевым удалось добиться запрета планировавшейся «Полюсом» сделки обратного поглощения. В 2010 г. сделка обратного поглощения между «Полюс Золото» и *KazakhGold* все же была осуществлена, в результате чего в офшоре Джерси зарегистрирована новая компания — *Polyus Gold Int.* Высокий суд в Лондоне, в который обратилась российская компания, принял решение об аресте имущества семьи Асаубаевых, тем самым ускорив примирение конфликтующих сторон.

В обмен на одобрение властями Казахстана обратного поглощения *Polyus Gold* предложила Асаубаевым выкупить их бывшие активы за 509 млн долл., однако казахские бизнесмены не сумели привлечь необходимые средства, и oferta была отозвана. Менеджмент *Polyus Gold* решил отказаться от зарубежных проектов и сконцентрироваться на развитии добычи на золоторудных месторождениях Восточной Сибири и Дальнего Востока. В 2012 г. с подконтрольной Асаубаевым *Altyngroup* было заключено новое соглашение на продажу золотодобывающих мощностей в Казахстане и Киргизии за 385 млн долл. (принадлежавшие бывшей *KazakhGold* румынские предприятия были к тому времени уже проданы) [12]. В феврале 2013 г. три офшорные компании, бенефициары которых не раскрываются, приобрели у *Polyus Gold* эти активы за 297 млн долл.

Большую опасность для иностранных предпринимателей представляют попытки силового захвата собственности. Согласно оценкам, в некоторых случаях рейдерам покровительствуют влиятельные чиновники, участвующие в коррупционных схемах (Беларусь, Россия и Казахстан в 2013 г. занимали соответственно 123-е, 127-е и 140-е места среди 177 стран, ран-

жированных по Индексу восприятия коррупции, рассчитываемому международной организацией *Transparency International*). Правовая незащищенность относится к числу основных барьеров для инвестиций, которые осуществляют за рубежом малые и средние компании.

Ситуации оспаривания права собственности и ее силового захвата можно проиллюстрировать конфликтами бизнес-групп вокруг компаний *Silicium Kazakhstan* и «КаР-Тел». Первый в Казахстане завод по производству металлургического кремния *Silicium Kazakhstan* был построен в 2008 г. в Карагандинской области группой компаний «Титан» (г. Омск) совместно с немецкой *ThyssenKrupp*. С целью реализации этого проекта (а также строительства завода «Биохим» по выпуску биоэтанола в Тайынше/Красноармейске) группа «Титан», принадлежащая братьям Сутягинским, привлекала кредиты «Банка развития Казахстана» и «БТА Банк». Финансовые проблемы у российских предпринимателей начались еще на этапе строительства, поскольку планы по созданию инфраструктуры господрядчиками не были соблюдены, а контракт на поставку электроэнергии на завод по выпуску кремния был пересмотрен.

Основным элементом в схеме рейдерского захвата активов группы «Титан» стал арест А. Сутягинского, которого обвинили в подготовке покушения на одного из своих партнеров и приговорили к длительному сроку лишения свободы с конфискацией имущества. Тем временем активы перешли под контроль предпринимателя, сыгравшего роль «жертвы» покушения. В российских и казахстанских СМИ высказывались предположения о заинтересованности ряда высоких должностных лиц в конфискации заводов в пользу государства, а точнее управляемых ими государственных компаний. Характерно, что государственные кредиторы проектов — «Банк развития Казахстана» и «БТА Банк» одновременно потребовали от инвесторов досрочного возврата выделенных займов (в феврале 2015 г. Арбитражный суд Омской области отклонил иск «БТА Банк» к группе «Титан» в связи с истечением срока давности).

Остановленный завод *Silicium Kazakhstan* был арестован за долги и передан одному из казахстанских инвестиционных фондов, при этом «БТА Банк» в 2013 г. воспрепятствовал возвращению актива немецкой *ThyssenKrupp* [13]. Производство

на заводе «Биохим» также остановлено, и в 2012 г. он был объявлен банкротом.

Мобильный оператор «КаР-Тел» (*K-Mobile*) создан в 1998 г. как совместное предприятие: договор был заключен между правительством Казахстана и турецкими компаниями *Rumeli Telecom* и *Telsim Mobil*. Перед продажей «КаР-Тел» российскому «ВымпелКому» в 2004 г. за 350 млн долл. турецкие инвесторы были лишены своей доли в акционерном капитале компании. Казахстанские суды не признали факт рейдерства, поэтому турки были вынуждены обратиться в международную судебную инстанцию в Париже. Разбирательство завершилось в 2008 г.: близких к высшему эшелону власти бизнесменов обязали заплатить компенсацию в размере 125 млн долл.

В отдельную категорию следует выделить случаи смены права собственности в пользу государства, когда власти стремятся получить контроль над активами, действуя открыто и без посредников. Как правило, решения о конфискации объясняются следованием национальным интересам, а в качестве объектов «захвата» выступают ранее приватизированные предприятия (ренационализация без выплаты компенсаций).

Данный тип неформальных барьеров лучше всего характеризуют конфликтные ситуации, возникающие между политическими элитами и национальным частным бизнесом. Одним из наиболее известных случаев ренационализации в Беларуси является возвращение государству активов в кондитерской отрасли. Два крупнейших в стране предприятия по производству конфет «Спартак» (г. Гомель) и «Коммунарка» (г. Минск) в 1998 г. были приватизированы американским бизнесменом белорусского происхождения М. Новиковым. В конце 2012 г. фабрики были национализированы государством и переданы на баланс концерна «Белгоспищепром». Обоснованные претензии к деятельности владельца фабрик существовали и ранее, но формальным поводом стало неисполнение решения суда о возврате акций, приобретенных с 2011 г. (т.е. после отмены моратория на отчуждение акций трудовыми коллективами предприятий) [14].

Существуют примеры, когда государство возвращает себе контроль над компанией, руководствуясь целью повышения производственной безо-

пасности. В Беларуси подобным образом был национализирован крупный деревообрабатывающий и мебельный холдинг «Пинскдрев», который стал функционировать как коллективное объединение еще с начала 1990-х годов. Государство не участвовало в капитале предприятия и после его акционирования в 2000 г., поэтому законность решения о национализации в начале 2011 г. вызывает вопросы. Причиной передачи государственному «Беллесбумпрому» прав собственности на «Пинскдрев» стала трагедия, унесшая жизни рабочих (взрыв древесной пыли в системе вентиляции привел к пожару на фабрике в октябре 2010 г.). Следует отметить, что бывшие акционеры национализированного предприятия компенсации от государства не получили.

С конфискацией активов в пользу государства сталкиваются и иностранные инвесторы. Офшорная компания *Tristan Oil*, принадлежащая молдавскому бизнесмену А. Стати, получила лицензию на разработку казахстанских нефтегазовых месторождений Толкын, Боранколь и Табыл в начале 2000-х годов. Однако в 2008 г. власти Казахстана признали сделку недействительной. В результате на подконтрольных молдавскому инвестору предприятиях «Казполмунай» и «Толкыннефтегаз» началась череда проверок, а против их руководителей были возбуждены уголовные дела. Выплаты крупных штрафов не помогли избежать конфискации предприятий государством в 2010 г. Однако в 2014 г. Стокгольмский арбитражный суд вынес решение о неправомерности действий властей Казахстана и обязал компенсировать *Tristan Oil* и аффилированным с ней компаниям понесенные убытки (0,5 млрд долл.).

Барьером для иностранных капиталовложений становится иррациональное бюрократическое управление, часто упоминаемое предпринимателями в качестве одного из основных инвестиционных рисков. Влияние бюрократии на работу компании может приобретать различные формы — от некомпетентности в принятии решений до прямого вмешательства в бизнес-процессы.

Очевидно, что примеров влияния чиновников на ход реализации инвестиционных проектов можно привести достаточно. Остановимся лишь на некоторых случаях признания «бюрократического фактора» со стороны самих властей. К при-

меру, в 2000 г. был подписан межправительственный договор о создании российско-казахстанского СП на базе Экибастузской ГРЭС-2, которое было зарегистрировано лишь пять лет спустя (по 50% акций контролируют «Интер РАО ЕЭС» и госхолдинг «Самрук-Казына»). Бюрократической волокитой представители правительства Казахстана в 2011 г. объясняли и медленную реализацию проекта по модернизации генерирующих мощностей ГРЭС.

Проволочки с выдачей необходимых разрешений сказались на инвестиционных планах крупнейшего в России производителя удобрений «ЕвроХим», принадлежащего А. Мельниченко. В 2008 г. было объявлено об интересе компании к строительству горно-обогатительного комбината (ГОК) на месторождении фосфоритов Каратау и трех заводов по выпуску удобрений в Жамбылской области Казахстана (общий объем инвестиций — около 2,5 млрд долл.). В результате производство фосфоритной муки в г. Жанатас было запущено лишь в конце 2015 г.

В зарубежной прессе также уделяется внимание особенностям предпринимательского климата в постсоветских странах. Характерен пример сложностей, которые испытывала при ведении бизнеса в Казахстане одна из ведущих в мире компаний — производителей цемента — итальянская *Italcementi* (с 1998 г. владеет цементным заводом в г. Шымкент). Достоянием общественности стал опубликованный *WikiLeaks* в 2009 г. отчет итальянской дипслужбы, в котором описываются такие меры давления на предпринимателей, как вымогательство взяток и остановки производства под вымышленными предложениями [15].

В рассматриваемых странах существует практика внесения государственными органами изменений в действующие инвестиционные договоры или их аннулирование. Отзыв разрешений или лицензий может быть реакцией на несоблюдение инвесторами договоренностей либо осуществляться в интересах узкой группы управленцев.

В 2000 г. на Каспийском шельфе было открыто одно из крупнейших в мире нефтегазовое месторождение Кашаган. Согласно подписанному в 1997 г. соглашению о разделе продукции (СРП) по Северному Каспию разработка месторождения была доверена компании *NCOC*, акционерами ко-

торой являются шесть иностранных нефтегазовых концернов и казахстанский «КазМунайГаз». Подготовка месторождения к освоению длилась больше десятилетия (добыча началась в сентябре 2013 г.), и на одном из ее этапов зарубежные инвесторы проекта решили более чем в два раза повысить строительную смету. Власти Казахстана, пригрозив расторжением контракта, сумели извлечь выгоду из сложившейся ситуации: доля национальной нефтегазовой компании «КазМунайГаз» в проекте была увеличена с 8,3 до 16,9%.

Однако руководители стран не всегда ограничиваются только угрозами об аннулировании контрактов. К примеру, в 2007 г. российская газовая компания «Итера» (в составе «Роснефти») была выбрана в качестве основного инвестора в строительство делового района «Минск-Сити» в Беларуси. На подготовку площадок компания потратила около 15 млн долл., но вследствие кризиса на рынке недвижимости начало строительства неоднократно откладывалось, и в 2012 г. белорусские власти расторгли контракт с «Итерой». Отметим, что новые претенденты на завершение проекта так и не появились.

Иногда ущерб от неожиданных решений властей по действующим контрактам может быть причинен большинству предприятий отрасли. В этой связи показателен пример инвестиционной экспансии фармацевтических компаний на рынке Казахстана. С целью решения проблемы импортозамещения и стимулирования развития фармацевтической промышленности руководство страны в 2009 г. уполномочило единого дистрибьютора лекарств «СК-Фармация» заключать долгосрочные договоры на поставку лекарств с отечественными фабриками (сроком на 7 лет). Возможность стабильного сбыта лекарств привлекла в отрасль иностранных инвесторов — российскую фирму «Фармстандарт» (приобретен завод КФК в Караганде), польскую *Polpharma* («Химфарм» в Шымкенте), турецкие *Nobel Ilac* («Алматинская фармацевтическая фабрика») и *Abdi Ibrahim* («Глобал Фарм» в Алматы). Однако в 2013 г. в инвестиционные планы компаний вмешалось государство: согласно новому постановлению, поставки фабриками лекарств для «СК-Фармация» должны начаться не более чем через 2 года после подписания договора.

Практика смены «правил игры» в отношении бизнеса остается весьма распространен-

ным явлением. Перед подписанием инвестиционных соглашений иностранным компаниям гарантируют разнообразные льготы и преференции, однако по мере реализации проектов они могут быть упразднены. В данном случае неформальным барьером для инвестиций выступает низкая степень предсказуемости решений и действий власти.

Такая «стратегия» взаимодействия с инвесторами была опробована еще в 1990-е годы. К примеру, чешский автоконцерн *Škoda* в 1996 г. заключил с белорусскими властями договор о создании СП «Бел-Фер» в г. Дзержинск Минской области. Автомобили планировалось выпускать как для внутреннего рынка, так и на экспорт. Инвестору были обещаны налоговые льготы и освобождение от пошлин на ввоз комплектующих, однако уже в 1997 г. стало ясно, что преференции чешской компании так и не будут предоставлены. Официально такое решение объяснялось отсутствием гарантий окупаемости проекта и возврата в бюджет средств, недополученных вследствие предоставления преференциального режима. Характерно, что снижение интереса к сотрудничеству с компанией *Škoda* совпало по времени с разработкой совместного проекта с американской *Ford* (СП «Форд-Юнион» близ Минска). Однако предоставленные новому предприятию льготы были упразднены уже в конце 1997 г. Экономический кризис в России сказался на динамике продаж, что привело к прекращению сборки автомобилей на заводе *Ford* в 2000 г.

Государство может вносить изменения в нормативные акты с целью ограничить влияние отдельных игроков на рынке. В «режиме ручного управления» экономикой разрешение на операции с активами инвесторы получают не от уполномоченных организаций (например, антимонопольных ведомств), а непосредственно от руководителей страны.

Компания ЛУКОЙЛ, являющаяся крупнейшим российским инвестором в Казахстане, в 2005–2010 гг. была участницей судебного разбирательства между акционерами СП «Тургай Петролеум». Предприятие было основано ЛУКОЙЛом и канадской *PetroKazakhstan (PKZ)* для разработки группы нефтяных месторождений Кумколь близ Байконура. В 2005 г. канадцы решили продать свой 50%-ный пакет китайской *CNPC*, но ЛУКОЙЛ

попытался воспользоваться оговоренным в соглашении преимущественным правом на выкуп этой доли. Встревоженные такой перспективой казахские власти в спешке внесли ряд поправок в законы о недропользовании и национальной безопасности, предполагающих участие государства в капитале компании. В 2006 г. Стокгольмский арбитражный суд признал за ЛУКОЙЛом право на выкуп пакета, но сделка уже была завершена — китайцы купили 2/3 акций *PKZ* (4,2 млрд долл.), а 1/3 отошла государственному «КазМунайГаз». Мировое соглашение было заключено в 2010 г.: российская компания отказалась от своих претензий, получив от *CNPC* компенсацию в размере 438 млн долл.

К специфическим ограничителям инвестиционной деятельности в рассматриваемых странах относится необходимость следовать рекомендациям или указаниям государственных органов, касающимся вложения дополнительных средств в непрофильные сферы. Речь идет не только о принуждении к активной социальной политике, но и о финансовой поддержке проблемных отраслей хозяйства.

Потенциальный инвестор в предприятия пищевой промышленности Беларуси, как правило, берет на себя обязательства развивать сопутствующие отрасли сельского хозяйства. Согласно установленным на молочном рынке правилам, предприятия могут экспортировать лишь переработанное молоко, должны сотрудничать с определенными поставщиками и продавать часть продукции на внутреннем рынке, а также обязаны развивать сырьевую базу — молочное животноводство. В 2012 г. стало известно об интересе компаний «Вимм-Билль-Данн» (*PepsiCo*) и «Русский холод» к приобретению белорусских молокозаводов, однако непредвиденные расходы отпугнули потенциальных инвесторов (в 2009 г. Беларусь отказалась продавать более десяти молочных предприятий в обмен на предоставление Россией крупного кредита, что стало одной из главных причин «молочной войны» между двумя странами). В 2009 г. российская компания «Юнимилк» (с 2010 г. — «*Danone-Юнимилк*») купила по 51% акций молокозавода в Пружанах и маслодельного завода в Шклове (общие расходы на покупку и модернизацию производства составили 30 млн долл.). В феврале 2011 г. компания была подвер-

гнута резкой критике за то, что, пользуясь льготами, отправляла на экспорт 90% продукции и не уделяла внимание развитию сырьевых зон [16]. Угроза потерять контроль над предприятиями заставила «Danone-Юнимилк» согласиться с требованиями властей Беларуси.

При использовании приватизации в качестве инструмента внешней политики продажа госпредприятий не всегда является самоцелью. В таких случаях возможны спекуляции с ценой неоднократно выставляемого на торги актива, когда власти намеренно завышают его стоимость.

Приватизация стратегических предприятий в Беларуси неоднократно использовалась в качестве «козыря в рукаве» на двусторонних переговорах с партнерами по единому экономическому пространству (ЕЭП). К нефтеперерабатывающим активам страны в разное время проявляли интерес госкомпания России и Казахстана. В 2005 г. Беларусь и Казахстан не смогли прийти к соглашению о продаже акций НПЗ в Новополоцке («Нафтан») государственному концерну «КазМунайГаз». В 2012 г. было озвучено условие продажи госпакетов акций Новополоцкого и Мозырского НПЗ российским компаниям — допуск к разработке нефтяных и газовых месторождений (Госкомитет по имуществу Беларуси выступает единственным акционером Новополоцкого НПЗ и контролирует 42,8% акций Мозырского НПЗ. Российская нефтяная компания «Славнефть», принадлежащая «Газпром нефти» и «Роснефти», является собственником 42,6% акций НПЗ в Мозыре).

В апреле 2014 г. Беларусь вновь вернулась к вопросу о приватизации Мозырского НПЗ: его российским акционерам («Газпром нефти» и «Роснефти») было предложено приобрести дополнительно 30% акций за 3 млрд долл., однако эту цену в руководстве компаний считают сильно завышенной. Хозяйственный кризис вынуждает руководство Беларуси расширить список приватизируемых стратегических компаний. Основными претендентами на несколько десятков промышленных предприятий являются российские фирмы, однако используемая Минском практика завышения стоимости активов может негативно отразиться на планах потенциальных инвесторов. Ожидалось, что уже в 2014 г. удастся

договориться о российских капиталовложениях в предприятие по производству оптико-электронных приборов «Пеленг» («Роскосмос»), Минский завод колесных тягачей («Ростехнологии») и химический завод «Гродно Азот». По состоянию на начало 2016 г. перспективы согласования позиций двух стран оставались неясными. По объему капиталовложений (793 млн долл. на конец 2014 г.) проект МТС в Беларуси является третьим по величине в странах ЕАЭС [11].

Накануне разразившейся между Россией и Беларусью «калийной войны» (2012–2013), апофеозом которой стал арест гендиректора «Уралкалия» и вынужденная смена собственников этого крупнейшего в мире производителя калийных удобрений, стороны обсуждали возможность приватизации белорусских активов. Инициатором покупки выступал С. Керимов, позже объявленный официальным Минском в розыск и продавший свой калийный бизнес: владелец контрольного пакета «Уралкалия» (с 2010 г.) предлагал за «Беларуськалий» 6 млрд долл., но власти Беларуси оценили госкомпанию в 30 млрд долл. [14].

В период экономического кризиса в Беларуси власти страны решили продать свою долю (51% акций) в крупнейшей компании — операторе сотовой связи, созданной в 2002 г. совместно с российской МТС (по объему капиталовложений — 793 млн долл. на конец 2014 г. проект МТС в Беларуси является третьим по величине в странах ЕврАзЭС) [11].

В 2011 г. госпакет предложили российским партнерам, но цена (1 млрд долл.) вызвала у них недоумение — согласно оценкам, стоимость контрольного пакета акций, как минимум, вдвое меньше. Затем Беларусь безуспешно пыталась найти другого инвестора, не соглашаясь на скидку. Наконец, в феврале 2014 г. госпакет был выставлен на очередной конкурс (цена была снижена до 863 млн долл.), однако покупателя на него так и не нашлось.

Одним из немногих совместных проектов стран ЕврАзЭС в машиностроении является объединение белорусского «МАЗ» и российского «КАМАЗ». В феврале 2013 г. власти Беларуси объявили о завершении согласований по «Росбелавто» (СП получило бы контроль над 75% «МАЗ» и 49,9% «КАМАЗ»), однако уже в апреле проект был охарактеризован как «бандитская акция». Официальный Минск не устроили объем предпо-

лагаемых инвестиций и стоимость «МАЗ», которую потенциальные партнеры посчитали рыночной. Российская сторона, опираясь на заключения независимых оценщиков, предложила за автозавод 1 млрд долл., тогда как власти Беларуси предполагали выручить 2,5 млрд долл.

ВЫВОДЫ

Анализ информации из открытых источников, касающейся неформальных ограничений движения капитала, позволяет сделать вывод о широкой распространенности подобных практик как в странах с развивающимися рынками, так и в экономически развитых странах. Основываясь на примерах современных проблем в эволюции инвестиционных отношений между странами — членами ЕврАзЭС и принимая во внимание существующий опыт по устранению барьеров для иностранного капитала, можно сделать следующие выводы.

Ухудшение внешнеполитической конъюнктуры способно спровоцировать появление практически непреодолимых барьеров для инвестиционной деятельности. В период политических конфликтов резко возрастают риски ведения бизнеса за рубежом.

Одной из задач развития единого пространства движения капитала является обеспечение принципа равноправия субъектов предпринимательства и решение возникающих конфликтов согласно международным юридическим нормам. Подобная практика может нивелировать различные формы протекционизма и стимулировать инвестиционную активность. Предполагается, что функционирование ЕврАзЭС создаст условия для повышения степени конкуренции на рынках стран-участниц, снижения уровня административного давления на предпринимателей и ограничения возможностей

для рейдерства со стороны бизнес-групп, покровительствуемых влиятельными чиновниками. Таким образом, повысится вероятность устранения барьеров, связанных с рисками для взаимных капиталовложений.

Повышение эффективности работы административного аппарата государств ЕврАзЭС выступает ключевым фактором улучшения инвестиционного климата. Однако перспективы борьбы с коррупцией и вмешательством чиновников в деятельность компаний остаются неясными.

Создание институтов свободного перемещения капитала в ЕврАзЭС не является гарантией защиты прав инвесторов от непредсказуемости представителей политических элит. Компании, готовые работать в условиях меняющихся «правил игры», должны учитывать в своей деятельности соответствующие риски.

Следование государств ЕврАзЭС единым нормам в сфере регулирования капитала позволит повысить правовую защищенность инвесторов при одностороннем пересмотре контрактов. Однако такой барьер, как различные виды принуждения к финансированию сторонних проектов, может сохраниться. Неопределенность в отношении условий приватизации и доступа на внутренний рынок иностранных инвесторов является одним из основных препятствий на пути трансграничного движения капитала. При этом устанавливаемая стоимость приватизируемых предприятий, очевидно, не может быть предметом регулирования на наднациональном уровне. Взаимная работа по противодействию политизации инвестиционной деятельности будет способствовать решению задачи обеспечения свободного движения капитала и развитию экономического сотрудничества между странами — членами ЕврАзЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головнин М.Ю., Ушкалова Д.И., Лобанов М.М. Формирование единого пространства движения капитала в рамках ЕЭП России, Беларуси и Казахстана / Доклад на IX Международной конференции «Евразийская экономическая интеграция», 9 октября 2014 г.
2. CFIUS Annual Report to Congress. Committee on Foreign Investment in the United States, 2013.
3. Regulatory review of cross-border M&As. Safeguarding public interests or resorting to protectionism? UNCTAD Investment policy monitor, 2013, no. 10.
4. Trade and Investment Barriers Report 2014. European Commission, Brussels, 12.03.2014.
5. Clifton J., Díaz-Fuentes D. Is the European Union ready for foreign direct investment from emerging markets? In: Foreign Direct Investments from Emerging Markets, 2010, Palgrave Macmillan, pp. 335–358.
6. Golub S.S. Measures of restrictions on inward foreign direct investment for OECD countries. OECD Economic Studies, 2003, no. 36.

7. *Azzimonti M., Sarte P.-D.G.* Barriers to foreign direct investment under political instability. *FRB of Richmond Economic Quarterly*, 2007, vol. 93, no. 3, pp. 287–315.
8. *Heinemann A.* Government Control of Cross-Border M&A: Legitimate Regulation or Protectionism? *Journal of International Economic Law*, 2012, vol. 15, no. 3, pp. 843–870.
9. *Sauvant K.P.* FDI Protectionism is on the Rise. *World Bank Policy Research Working Paper Series*, 2009, vol. 5052.
10. *Кузнецов А.В.* Барьеры для российской зарубежной инвестиционной экспансии. 2008. [Электронный ресурс] <https://www.hse.ru/data/810/144/1235/kuznecov.doc> (дата обращения: 15.02.2016).
11. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ 2015. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2015.
12. Polyus Gold завершает распродажу // *Коммерсантъ*. 02.08.2012.
13. «Титан» пустился в бега // *Коммерсантъ*. 22.08.2013.
14. Инвесторы под конвоем // *Огонек*. 02.09.2013.
15. Страдания итальянцев в Казахстане // *Ак Жайык*. 27.06.2011.
16. «Юнимилку» грозит запрет на работу в Белоруссии // *РБК*. 04.02.2011.
17. Когда российский бизнес нес потери в странах СНГ // *Секрет фирмы*. 23.10.2006.

REFERENCES

1. *Golovnin M.Y., Ushkalova D.I., Lobanov M.M.* Formation of a common space of movement of capital within the EES of Russia, Belarus and Kazakhstan. Report at the IX International Conference “Eurasian Economic Integration”, 09.10.2014 [Formirovanie edinogo prostranstva dvizhenija kapitala v ramkah EJeP Rossii, Belarusi i Kazahstana / Doklad na IX Mezhdunarodnoj konferencii «Evrazijskaja jekonomicheskaja integracija», 9 oktjabrja 2014 g.] (in Russian).
2. CFIUS Annual Report to Congress. Committee on Foreign Investment in the United States, 2013.
3. Regulatory review of cross-border M&As. Safeguarding public interests or resorting to protectionism? UNCTAD Investment policy monitor, 2013, no. 10.
4. Trade and Investment Barriers Report 2014. European Commission, Brussels, 12.03.2014.
5. *Clifton J., Díaz-Fuentes D.* Is the European Union ready for foreign direct investment from emerging markets? In: *Foreign Direct Investments from Emerging Markets*, 2010, Palgrave Macmillan, pp. 335–358.
6. *Golub S.S.* Measures of restrictions on inward foreign direct investment for OECD countries. *OECD Economic Studies*, 2003, no. 36.
7. *Azzimonti M., Sarte P.-D.G.* Barriers to foreign direct investment under political instability. *FRB of Richmond Economic Quarterly*, 2007, vol. 93, no. 3, pp. 287–315.
8. *Heinemann A.* Government Control of Cross-Border M&A: Legitimate Regulation or Protectionism? *Journal of International Economic Law*, 2012, vol. 15, no. 3, pp. 843–870.
9. *Sauvant K.P.* FDI Protectionism is on the Rise. *World Bank Policy Research Working Paper Series*, 2009, vol. 5052.
10. *Kuznetsov A.V.* Barriers to Russian investment expansion abroad. 2008 [Bar’ery dlja rossijskoj zarubezhnoj investicionnoj jekspansii. 2008]. Available at: <https://www.hse.ru/data/810/144/1235/kuznecov.doc> (Accessed 15February 2016) (in Russian).
11. Monitoring of mutual investments in the CIS countries – 2015 [Monitoring vzaimnyh investicij v stranah SNG 2015]. Saint-Petersburg, CIS EDB, 2015 (in Russian).
12. Polyus Gold completes sale [Polyus Gold zavershaet rasprodazhu]. *Kommersant*, 02.08.2012 (in Russian).
13. “Titan” went on the run [«Titan» pustilsja v bega]. *Kommersant*, 22.08.2013 (in Russian).
14. Investors under escort [Investory pod konvoem]. *Ogonyok*, 02.09.2013 (in Russian).
15. The suffering of Italians in Kazakhstan [Stradanija ital’jancev v Kazahstane]. *Ak Zhayyk*, 27.06.2011 (in Russian).
16. “Unimilk” threatens ban in Belarus [«Junimilku» grozit zapret na rabotu v Belorussii]. *RBK*, 04.02.2011 (in Russian).
17. When the Russian business suffered losses in the CIS countries. [Kogda rossijskij biznes nes poteri v stranah SNG]. *Sekret firmy*, 23.10.2006 (in Russian).

УДК 336.763+351.72

АКТИВИЗАЦИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И МЕХАНИЗМЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА

ЧОЛБАЕВА САГЫНБУБУ ДЖУМАБЕКОВНА,

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Финансы и кредит», Кыргызский экономический университет имени М. Рыскулбекова, Бишкек, Кыргызская Республика

E-mail: ajekbarov@gmail.ru

АННОТАЦИЯ

Масштабы и способы привлечения финансовых ресурсов в разных странах имеют свою специфику, тем не менее на современном этапе развития мирового финансового рынка значительная часть финансовых ресурсов привлекается посредством эмиссии ценных бумаг. Зарождение рынка ценных бумаг в Кыргызстане было обусловлено проведением приватизации государственных предприятий различных отраслей экономики. Появились эмитенты – акционерные общества, инвесторы и профессиональные участники рынка ценных бумаг. Известно, что динамично развивающаяся экономика базируется на развитом финансовом рынке страны. По объемам фондового рынка можно не только судить о его развитии в текущий момент, но и делать выводы об экономике в целом. Поэтому фондовый рынок часто называют «зеркалом экономики». Проведенный анализ показал, что в Республике Кыргызстан не существует опыта заключения предпринимателями сделок с производными финансовыми инструментами на внутреннем и внешнем рынках, хеджирования ценовых рисков на валютном и нефтяном рынках, на зарубежных биржах (в отличие, например, от России). Главная причина отставания – отсутствие законодательных основ функционирования рынков производных финансовых инструментов.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг; объем эмиссий; фондовый рынок; финансовые производные инструменты; секьюритизация; хеджирование; капитализация; денежные средства.

MAKING MORE ACTIVE THE SECURITIES MARKET AND MECHANISMS OF STATE PARTICIPATION

S.D. CHOLBAEVA

ScD (Economics), Professor, Head of the Finance and Credit Chair, Kyrgyz Economic University named after M. Ryskulbekov, Bishkek, Kyrgyz Republic

E-mail: ajekbarov@gmail.ru

ABSTRACT

The scope and methods of attracting financial resources in different countries have specific features; however at the current stage of the global financial market development, a significant part of financial resources is attracted by issuing securities. The securities market in the Kyrgyz Republic emerged in the time of the privatization of state enterprises in different economic sectors.

The first issuers appeared; they were joint-stock companies, investors and professional players of the securities market. It is known that dynamically developing economy is based on the development of the financial market of the country. The volume of the stock market shows not only its development at the moment, but also it is a good base to draw conclusions about all the economy in general. The stock market is often called a “mirror of the economy.” The analysis shows that unlike Russia, the Kyrgyz Republic has no experience in making transactions using financial derivatives on the domestic and foreign markets as well as in hedging price risks on the currency, oil or stock markets. The main reason for the lag is the lack of legislative framework for markets of derivative financial instruments.

Keywords: securities market; volume of emissions; stock market; financial derivatives; securitization; hedging; capitalization; funds.

В процессе исследования рынка ценных бумаг необходимо использовать базовые представления о ценных бумагах, рынке их обращения, факторах, влияющих на развитие этого рынка. В общем виде рынок ценных бумаг можно определить как совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками. Рынок ценных бумаг — составная часть рынка любой страны. Его основой являются товарный рынок, деньги и денежный капитал [1, 2].

Существуют разные точки зрения на роль рынка ценных бумаг. Немарксистская традиция в экономической теории часто характеризует ценные бумаги и фондовый рынок как технические институты, выполняющие функции перераспределения свободных денежных средств, опосредования движения и оценки прав собственности, перераспределения риска и т.п. Другие ученые рассматривают ценные бумаги и фондовый рынок как социокультурные институты. Ценные бумаги, биржа, биржевая игра представлены в качестве отражения «спекулятивного духа», являющегося «формой проявления капиталистического предпринимательского духа»; акционерное общество — как новая капиталистическая форма предприятия, в котором на место страха в качестве движущей силы ставится надежда, возбуждение фантазии, «могучих инстинктов» быстрого приобретения.

По мнению Дж. Кейнса (1993), неустойчивость системы вытекает из ее соотношения с реальным сектором, которое ученый характеризует следующим образом: «Расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома». Речь идет о том, что не потребности финансирования реальных инвестиций определяют в современном мире функционирование фондового рынка, а, наоборот, реальные инвестиции являются побочным результатом его деятельности, подчиняющейся своим собственным законам. При этом Кейнс отождествляет ожидания и решения реальных и финансовых инвесторов, поскольку, по его словам, «резкое падение курса акций оказывает губительное влияние на предельную эффективность капитала» [3].

Точка зрения Х. Мински (1981) представляется в виде «гипотезы финансовой нестабильности»,

представляющей собой наиболее известный вариант посткейнсианской теории делового цикла. В основу этой теории положена идея о двух принципиально различных видах цен, а именно цене спроса на инвестиционные товары, которая определяется оценкой их будущей доходности, и цене предложения тех же благ [4].

Т.И. Пэлли (1996) полагает, что только ожидания управляющих, контролирующих инвестиционную деятельность фирмы, решают, каким должен быть объем инвестиций. Акционеры владеют фирмой и торгуют правами на ее владение на фондовой бирже, и их ожидания имеют значение для оценки фирм, которая выражается в котировках акций [5]. В рамках вышеописанных подходов предполагается, что фондовый рынок и реальный сектор выступают либо как единое целое (Кейнс, Мински), либо как не зависящие друг от друга системы (Пэлли). Таким образом, рынок ценных бумаг является элементом финансовой, экономической и социальной системы государства.

В этой связи множественность и сложность текущих политических, социальных, экономических проблем на фоне незавершенных преобразований переходного периода в Кыргызской Республике актуализирует вопрос системного подхода к обоснованию путей модернизации экономики, т.е. определению приоритетных отраслей и сегментов национальной экономики, способных превратиться в источники устойчивого экономического роста. Одним из таких сегментов в современных условиях становится рынок ценных бумаг, играющий важную роль в укреплении финансовой системы государства. Поэтому вопрос повышения роли ценных бумаг в системе финансирования предприятий и государства как на мировом, так и на национальных финансовых рынках остается актуальным.

Масштабы и способы привлечения финансовых ресурсов в разных странах имеют свою специфику, тем не менее на современном этапе развития мирового финансового рынка значительная часть финансовых ресурсов привлекается посредством эмиссии ценных бумаг. Зарождение рынка ценных бумаг в Кыргызстане было обусловлено проведением приватизации государственных предприятий различных отраслей экономики.

Появились эмитенты — акционерные общества, инвесторы и профессиональные участники рынка ценных бумаг.

В первые годы своего развития и вплоть до 2001 г. фондовый рынок Кыргызстана имел в своем распоряжении единственный вид ценных бумаг — акции. И только с 2001 г. на рынке стал появляться такой важный финансовый инструмент, как облигация, причем существует четкая тенденция к дальнейшему развитию и расширению данного рынка. Поэтому реформы, начатые в сфере рынка ценных бумаг, с момента становления независимости проходят с разной степенью результативности и интенсивности. На это влияют различные факторы как объективного, так и субъективного характера. Фондовый рынок (как и любой другой) предполагает отношения обмена. На фондовом рынке в процессе обмена присутствуют ценные бумаги и деньги. Баланс между спросом на финансовые инструменты и потребностью в деньгах определяет котировки ценных бумаг. Приток денег на рынок приводит к увеличению курсовой стоимости бумаг, способствует дальнейшему перетоку денежных средств в ценные бумаги.

Роль фондового рынка рассматривается только в переоценке уже сделанных вложений, которая, по мнению Пэлли, нейтральна к текущим инвестициям. Реальные инвестиции определяются управляющими компаниями, которые оценивают будущую доходность инвестиций. Именно такая ситуация складывается в Кыргызстане, игра на небольшом рынке ценных бумаг осуществляется в основном государственными чиновниками через подставных лиц, далеко не рыночными механизмами.

Известно, что на рынке ценных бумаг постоянно сталкиваются интересы разных его участников, и в этом отношении роль государства как регулирующего органа, обеспечивающего необходимыми нормативными документами данный рынок, весьма значима. Вместе с тем нельзя забывать о том, что рынок ценных бумаг развивается, лишь когда государство не превышает границы своего непосредственного вмешательства в процесс привлечения частных инвестиционных ресурсов и вложения их в экономику страны. В целях совершенствования и развития государственного участия на финансовых рынках необходимо:

- регулирование механизмов отношений между эмитентом и инвестором и профессиональными участниками рынка;

- широкое использование механизмов по раскрытию информации обо всех участниках рынка, для того чтобы они знали друг о друге то, что необходимо для принятия деловых решений при осуществлении операций на рынке;

- ликвидация механизмов недобросовестной конкуренции путем непринятия регулятивных документов, обеспечивающих преференции отдельным участникам рынка;

- совершенствование механизма обсуждения имеющихся проблем рынка ценных бумаг;

- усовершенствование механизмов контроля над финансовой устойчивостью и безопасностью рынка, а именно: регистрация и контроль входа на рынок, регистрация ценных бумаг, надзор за финансовым состоянием инвестиционных институтов, принятие мер по их оздоровлению, контроль соблюдения правовых и этических норм, применение санкций;

- создание механизма защиты интересов инвесторов от потерь;

- использование механизмов предотвращения негативного воздействия на фондовый рынок других видов государственного регулирования (монетарного, фискального, валютного, налогового).

Динамично развивающаяся экономика базируется на развитом финансовом рынке страны. По объемам фондового рынка можно судить не только о его развитии в текущий момент, но и делать выводы обо всей экономике в целом. Фондовый рынок часто называют «зеркалом экономики», поскольку он отражает положительные и отрицательные моменты политической и экономической жизни страны. Отмечая особенности нашего рынка, можно сказать, что иностранные инвесторы предпочитают краткосрочные вложения, стремясь к максимизации прибыли и минимизации рисков. Из опыта мировой практики известно, что в мире наработан целый арсенал защитных форм и механизмов на рынке ценных бумаг, к которым можно отнести компенсационные и гарантийные фонды, негосударственные пенсионные фонды, страхование, причем в самых разных вариантах государственного участия. К примеру, негосударственные пенсионные фонды (НПФ) могли бы решить важные проблемы социальной защиты населения, а самое главное, стать надежным источником «длинных» денег, в которых нуждается Кыргызстан при реализации инвестиционных

проектов. Кроме того, появление негосударственных пенсионных фондов означает рождение нового игрока на рынке ценных бумаг. Капитал, накопленный НПФ, сформированный за счет взносов предпринимателей, рабочих, служащих, на довольно длительный срок мог бы стать инвестиционным капиталом для частных лиц, государства, банковской системы и рынка ценных бумаг.

Анализ показал, что в республике не существует опыта заключения предпринимателями сделок с производными финансовыми инструментами на внутреннем и внешнем рынках, хеджирования ценовых рисков на валютном и нефтяном рынках, на зарубежных биржах (в отличие, например, от России). Главная причина отставания — отсутствие законодательных основ функционирования рынков производных финансовых инструментов.

В качестве первого шага в решении вопроса требуется разработка нормативных основ в виде постановления регулятора фондового рынка. Для обеспечения возможности долгосрочного хеджирования с помощью опционов требуется уточнение порядка учета опционов для целей резервирования (банки) и собственного капитала (профессиональные участники). Следует совершенствовать подходы к определению налогооблагаемой базы по операциям РЕПО и коротких позиций, а также формированию единой учетно-расчетной инфраструктуры этого рынка и повышению его капитализации. В любом случае решение данной проблемы зависит от степени развития участников и потребителей финансового рынка, рыночной потребности в проведении подобных видов операций.

Стимулирование со стороны государства может заключаться также в содействии разработке соответствующей законодательной базы и обеспечении защиты прав инвесторов, включая подготовку межгосударственных ведомственных документов, которые открывают возможность, например, заключения междепозитарных или межбиржевых соглашений по реализации торговых и расчетных систем проектов.

Увеличение спроса на кредитные ресурсы со стороны реального сектора экономики стимулирует поиск долгосрочных финансовых ресурсов и новых форм рефинансирования ранее инвестированных средств, поэтому актуально развитие финансовых инструментов, обеспеченных активами

(секьюритизация активов). Приходится констатировать, что сегодня таких инструментов на фондовом рынке Кыргызской Республики нет.

Развитие инструментов секьюритизации (в мировой практике этот класс ценных бумаг активно используется для расширения возможностей рефинансирования кредитов, например на покупку автомобилей, обучение и т.д.) сдерживается отсутствием правовых основ в законодательстве и несоответствием стандартам современного мирового рыночного хозяйства. Принят Закон Кыргызской Республики «Об ипотечных ценных бумагах», который, помимо общего круга вопросов, относящихся к данному инструменту, должен содержать следующее: положения, регулирующие механизм обращения ипотечных бумаг; перечень видов активов, которые могут быть использованы; введение законодательных ограничений на возможность признания уступки прав требования недействительной и др.

Еще одной проблемой является развитие нового вида ценных бумаг (коммерческих), обусловленное потребностью акционерных обществ в пополнении своих оборотных средств посредством выпуска краткосрочных облигаций и создания тем самым реальной альтернативы вексельному рынку. Выпускать подобные финансовые инструменты могли бы только наиболее стабильные и крупные открытые акционерные общества, акции которых прошли процедуру листинга на фондовой бирже. Коммерческие ценные бумаги могли бы выпускаться в форме облигаций, не предоставляющих их владельцам (держателям) иных прав, кроме права на получение номинальной стоимости и фиксированного процента от номинальной стоимости в срок не позднее 9 месяцев с даты их размещения. При этом должна проводиться упрощенная процедура эмиссии таких краткосрочных облигаций без государственной регистрации выпуска облигаций, регистрации проспекта эмиссии и отчета об итогах выпуска облигаций. Размещение и обращение коммерческих ценных бумаг должно ограничиваться проведением торгов на фондовой бирже, которая допустила их к торговле и на которую ложится функция контроля раскрытия соответствующей информации, а также ответственность за законность допуска данных бумаг к торгам.

Основой заинтересованности массового инвестора в сделках с ценными бумагами на финансо-

вом рынке мог бы стать более выгодный уровень доходности по сравнению с другими видами операций и безопасный способ хранения, преумножения сбережений. Серьезной проблемой остается создание условий для массовых сделок на фондовом рынке, поэтому целью государственной политики является повышение эффективности привлечения ресурсов на финансовых рынках и снижение уровня транзакционных издержек. Например, о существовании фондового рынка в республике в 2003 г. знали 35,3% населения Бишкека, а в 2014 г. доля осведомленного населения составила 49,3%. В 2003 г. запасы денежной массы населения чаще перетекали в иностранную валюту. Об этом свидетельствуют данные исследования, отражающие тот факт, что иностранная валюта (особенно американский доллар) занимала второе место по популярности вида сбережений: 25,7% сбережений аккумулировалось в национальной валюте, 17,5% — в иностранной валюте, 1,7% — в ценных бумагах.

В 2014 г. ситуация несколько изменилась: доля накоплений в национальной валюте выросла с 25,7 до 35,5%, существенно снизилась доля сбережений в валюте — с 17,5 до 11,7%, увеличилась доля ценных бумаг — с 1,7 до 3,5%. Тем не менее большинство жителей республики не хотят вникать в состояние дел на рынке ценных бумаг [6].

Все вышеперечисленные финансовые производные инструменты способствовали бы активизации рынка ценных бумаг в части перераспределения инвестиционных ресурсов, обеспечивая их концентрацию в наиболее доходных и перспективных отраслях (на предприятиях, в проектах) и одновременно отвлекая финансовые ресурсы из отраслей, которые не имеют четко определенных

перспектив развития. Фондовый рынок Кыргызстана пока остается исключением из правил, где ресурсы внутренних инвесторов практически не используются для финансирования экономики. Опыт же стран с быстрорастущей экономикой показывает, что наиболее эффективной является практика финансирования бюджета за счет внутренних инвестиций. К примеру, в Казахстане внутренний долг в 4 раза превышает внешний. В Российской Федерации размер внутренних заимствований составляет более 55% от общего объема государственного долга [6, с. 66].

В настоящее время рынок ценных бумаг характеризуется высокой рискованностью и нестабильностью, которая сильно зависит от крупных и развитых рынков. Динамика развития рынка ценных бумаг Кыргызстана, исходя из показателей соотношения капитализации эмитентов к ВВП, характеризуется данными *табл. 1*.

Согласно данным *табл. 1* в последние годы у хозяйствующих субъектов меняется отношение к фондовому рынку. Сегодня имеется ряд успешных предприятий, которые в целях развития своего производства активно используют фондовый рынок для привлечения необходимых финансовых ресурсов.

Данные *табл. 2* свидетельствуют о том, что за 2005–2014 гг. был зарегистрирован 621 выпуск простых именных акций. Наименьший объем выпуска акций пришелся на 2010 г. — всего 55. Свидетельством увеличения темпов дальнейшего развития акционерных форм собственности, а также оживления деловой активности может служить тот факт, что из 621 зарегистрированного выпуска акций 337 являются учредительными.

Фондовый рынок Кыргызской Республики сегодня можно охарактеризовать как недостаточно

Таблица 1

Соотношение емкости рынка ценных бумаг к ВВП за 2005–2014 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2014
ВВП, млрд сом	100,9	113,8	141,9	187,9	201,2	220,3	285,9	304,4
Капитализация рынка ценных бумаг, млрд сом	34,4	35,3	32,8	35,6	43,0	46,3	48,6	48,9
В % к ВВП	34,1	31,0	23,1	18,9	21,3	21,0	16,9	16,1
Стоимость выпущенных акций	0,35	0,26	0,25	0,27	0,31	0,32	0,33	0,35
В % к ВВП	0,35	0,23	0,18	0,14	0,15	0,14	0,12	0,11

Источник: рассчитано автором на основе данных НСК: Финансы предприятий. Бишкек, 2005–2014. С. 173, 175, 189.

Таблица 2

Общий объем эмиссий акций за 2005–2014 гг., млн сом

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2014
Количество эмиссий, единиц	61	71	77	95	94	55	85	83
Объем эмиссий	4421,4	2603,0	2117,2	5932,5	7484,5	3320,4	2455,0	2378,7
Объем эмиссий на одну сделку	2,5	1,1	0,3	0,7	1,4	2,1	1,3	1,2

Источник: составлено на основе данных отчета Государственного агентства регулирования и надзора за финансовым рынком при Правительстве КР за 2005–2014 гг.

Таблица 3

Причины, мешающие развитию фондового рынка в Кыргызстане, 2003–2014 гг., %

Причина	2003	2014	Изменение
Низкие доходы населения	24,8	36,8	12
Недостаток информации	8,5	7,4	-1,1
Недостаток знаний у населения	7,8	12,4	5,7
Корруптированность экономики	34,4	38,3	3,9
Другие причины	11,5	3,1	-8,4
Затрудняюсь ответить	13,0	2	-11

Источник: данные получены на основе авторского исследования, проведенного среди населения г. Бишкека совместно с ОЦ «Филаментум» в 2003 и 2014 гг.

эффективный механизм с высокими рисками, выполняющий задачи лишь узкого круга инвесторов. Пока объем продаж на фондовом рынке не достиг того уровня, который бы позволял обеспечивать достаточное финансирование экономики нашей страны через фондовый рынок. Общую позицию участников по отношению к фондовому рынку можно оценить как недоверие и опасение. Большое влияние на формирование такого мнения оказала теневая экономика. Об этом свидетельствуют данные, полученные в результате социологического исследования.

Анализ данных, приведенных в табл. 3, показывает, что на 12 процентных пунктов (п.п.) возросла доля населения (36,8–24,8), которая отмечала важность низких доходов. Несмотря на рост доходов населения, особое опасения вызывает коррупптированность экономики республики, поднявшаяся на 3,9 п.п. (38,3–34,4) по сравнению с 2003 г. Население стало в большей степени ощущать недостаток знаний, демонстрируя рост по этому факту на 5,7 п.п. (12,4–7,8). Все вышеу-

казанные проблемы ограничивают возможность роста числа долгосрочных инвесторов. В этой связи необходимо развивать рекламные коммуникации в области информирования населения о новых возможностях инвестирования, при этом акцентировать внимание на инструментах фондового рынка, их возможной доходности и рыночном риске.

Анализируя вышеизложенное, возникает вопрос: а как можно изменить ситуацию в Кыргызстане? Проблема не только в сфере регулирования взаимоотношений государства, предприятий и домашних хозяйств на рынке ценных бумаг. Дело скорее всего в том, как на профессиональном уровне обеспечить комплекс мер, направленных на стимулирование участия населения на рынке ценных бумаг. Проблемы формирования и дальнейшего развития рынка ценных бумаг как основы структурных преобразований исследованы до сегодняшнего дня только с позиций организации, регулирования деятельности инфраструктуры, законодатель-

ного обеспечения. Практически исследования проводились в отрыве от инвестиционного процесса. И сегодня очевидна необходимость создания сети фондовых центров для населения с

целью повышения их финансовой грамотности в вопросах правильного направления свободных денежных средств — в инвестирование реального сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Галанов В.А., Басов А.И.* Рынок ценных бумаг. М.: Финансы и статистика, 1999. С. 93.
2. *Маркс К.* Капитал. Т. 3. Ч. 2. М.: Издательство политической литературы, 1978. С. 525.
3. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / Антология экономической классики. М.: Экономика, 1993. С. 259.
4. *Мински Х.В.* Экономическая теория Кейнса: Общий взгляд на деньги / Современная экономическая мысль / под ред. С. Вайнтрауба. М.: Прогресс, 1981. С.436.
5. *Palley T.I.* Post Keynesian Economics: Debt Distribution and the Macroeconomy. London, Macmillan, 1996.
6. *Токтосунова Ч.Т.* Проблемы формирования и развития РЦБ в КР. Бишкек, 2013.

REFERENCES

1. *Galanov V.A., Basov A.I.* Securities market [Rynok cennyh bumag]. Moscow, Finance and statistics, 1999, p. 93 (in Russian).
2. *Marx K.* Capital [Kapital]. T. 3. Ch. 2. Moscow, Publishing house of political literature, 1978, p. 525 (in Russian).
3. *Keynes J. M.* General theory of employment, percent and money / Anthology of economic classics [Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg / Antologija jekonomicheskoy klassiki]. Moscow, Economy, 1993, p. 259 (in Russian).
4. *Minski H.V.* Economic theory of Keynes: A general view on money / Modern economic thought [Jekonomicheskaja teorija Kejnса: Obshhij vzgljad na den'gi / Sovremennaja jekonomicheskaja mysl'] / under the editorship of S. Vayntrauba. Moscow, Progress, 1981, p. 436 (in Russian).
5. *Palley T.I.* Post Keynesian Economics: Debt Distribution and the Macroeconomy. London, Macmillan, 1996 (in England).
6. *Toktosunova Ch. T.* Problems of formation and development of RTsB in the Kyrgyzstan [Problemy formirovaniya i razvitiya RCB v KR]. Bishkek, 2013 (in Russian).

Соглашение между Россией и Киргизией о порядке пребывания граждан

2 марта 2016 г. Президент России В.В. Путин подписал Федеральный закон «О ратификации Соглашения между Российской Федерацией и Киргизской Республикой о порядке пребывания граждан Российской Федерации на территории Киргизской Республики и граждан Киргизской Республики на территории Российской Федерации». Цель Соглашения – дальнейшее развитие дружественных отношений между двумя государствами и правовое урегулирование поездок их граждан. Соглашением предусматривается освобождение граждан одной стороны, временно пребывающих на территории другой стороны, от обязанности регистрации (постановки на учет по месту пребывания).

Источник: <http://www.kremlin.ru/catalog/countries/KG/events/51422>

УДК 330.3:339.976.2

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЕВРАЗЭС – СЛОЖНОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ*

БОРЩ ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Россия

E-mail: l-borsh49@mail.ru

ВОРОБЬЕВ ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов предприятий и страхования Института экономики и управления, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Россия

E-mail: vorobyov_120758@mail.ru

БУРКАЛЬЦЕВА ДИАНА ДМИТРИЕВНА,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов предприятий и страхования Института экономики и управления, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Россия

E-mail: di_a@mail.ru

ГЕРАСИМОВА СВЕТЛАНА ВАСИЛЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования Института экономики и управления, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Россия

E-mail: svetlana-gerasimova-68@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье отражены эволюционные процессы наукоёмкого экономического развития, сформированы теоретико-методологические основы развития ЕврАзЭС. Обоснована научная концепция развития ЕврАзЭС как сложной территориальной социально-экономической системы. Дана характеристика социально-экономического пространства ЕврАзЭС, определены правовые и организационные основы, разработаны этапы эволюционного развития. Определены ключевые тенденции специфических задач, выявлены основные преимущества четырех классических свобод. Отмечается, что создание ЕврАзЭС послужило началом формирования международных основ эволюционного развития, способных вносить конструктивизм в обеспечение созданных финансовых рынков, определяя вектор развития, изменяя модели и механизмы управления по активизации влияния на макроэкономические процессы стран – участниц ЕврАзЭС. Фундаментальные основы социально-экономического состояния и развития ЕврАзЭС выражаются в здоровье и качестве жизни населения, его доходах, образовании, экологической ситуации. Эволюционное развитие сложной территориальной социально-экономической системы ЕврАзЭС объединяют природно-ресурсный потенциал, экономические перспективы сотрудничества по отраслям экономики, состояние качества жизни населения.

Ключевые слова: эволюционное развитие; ЕврАзЭС; методологические основы; сложная территориальная система; сложная социально-экономическая система; интеграционные процессы.

* Статья подготовлена в соответствии с планом выполнения проекта ГРНФ 2016 г. по теме «Методологические основы институционального прогнозирования и планирования в системе государственного регулирования с применением нейронных технологий».

THE COMPLEX TERRITORIAL, SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM EURASEC: EVOLUTIONARY DEVELOPMENT*

L.M. BORCH

ScD (Economics), Professor of the Companies' Finance and Insurance Chair, Institute of Economics and Management, Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia

E-mail: l-borsh49@mail.ru

Y.N. VOROBYOV

ScD (Economics), Professor, Head of the Companies' Finance and Insurance Chair, Institute of Economics and Management, Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia

E-mail: vorobyov_120758@mail.ru

D.D. BURKALTSEVA

ScD (Economics), Professor of the Companies' Finance and Insurance Chair, Institute of Economics and Management, Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia,

E-mail: di_a@mail.ru

S.V. GERASIMOVA

ScD (Economics), Professor of the Business Informatics and Mathematical Modelling Chair, Institute of Economics and Management, Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia

E-mail: svetlana-gerasimova-68@mail.ru

ABSTRACT

The paper describes the scientific concept of development of the EurAsEC representing a complex territorial, social and economic system. It characterizes EurAsEC as a social and economic space, defines its legal and organizational framework, identifies stages of its evolutionary development. The authors specify key trends within specific tasks as well as main advantages of four classical freedoms. It is noted that creation of the Eurasian Economic Community (EurAsEC) lays foundations for evolutionary international development which makes it possible to use constructivism in existing financial markets, define a vector of development, change models and control mechanisms with the purpose to increase the impact on macroeconomic processes in the EurAsEC member states. Social and economic development of the EurAsEC plays a critical role in improving healthcare and living standards, education, environmental conditions, and rising income. The evolutionary development of the EurAsEC implies the development of natural resources potential, enhanced prospects of cooperation in different economic sectors, higher living standards.

Keywords: evolutionary development; EurAsEC; methodological foundations; complex territorial system; complex social and economic system; integration processes.

Анализ теоретико-методологических основ формирования единого экономического пространства (ЕЭП) и Евразийского экономического союза (ЕврАзЭС) показывает, что исследования в этой области должны носить комплексный характер. Это приведет к разработкам новых социально-экономических, правовых, поли-

тических и интеграционных подходов. Существующие разработки, связанные с вопросами международной экономической интеграции ЕврАзЭС, свидетельствуют, что эта область исследований характеризуется комплексным использованием экономических, политических, социальных, правовых и других подходов, применяемых в слож-

* This article was prepared within the project plan "GRNF 2016" entitled "Methodological Foundations of institutional forecasting and planning under state regulation through the use of neural technology".

ной территориальной социально-экономической системе. Анализ трудов отечественных ученых по экономической безопасности [2], финансовому регулированию [3], финансовому обеспечению хозяйственной деятельности [4], управлению инвестиционной деятельностью [5] стал основой для формирования комплексного подхода эволюционного развития ЕврАзЭС. На современном этапе эти и новые социально-экономические процессы требуют постоянного анализа пройденного эволюционного пути, поэтому тема исследования достаточно актуальна.

Рассматривая интеграционные преобразования в экономике, необходимо осмыслить новые сложившиеся реалии и подготовить к ним хозяйствующие субъекты [6]. Следует коренным образом переосмыслить и переоценить модели и механизмы активизации государственного влияния на макроэкономику, в том числе на финансовую и денежно-кредитную политику, особенно на систему государственного регулирования. И сегодня возникает необходимость эффективного управления ЕврАзЭС — сложной территориальной социально-экономической системой, способной противостоять негативным влияниям внешних международных и национальных сил.

В меру сложившейся реальности в ЕврАзЭС формируется финансовый рынок, который устанавливает общие правила торговли финансовыми активами и услугами, создается унифицированная система таможенного регулирования, формируются рынки транспортных услуг. Очень часто такая реальность зависит от влияния многих факторов, реагировать на которые не всегда есть возможность, что связано с возникновением макроэкономических аномалий.

Макроэкономические аномалии часто выявляются при наступлении финансовых кризисов. Они являются, по сути, уникальными именно потому, что появляется возможность логически вывести и спрогнозировать эти аномалии на основе плановых теоретических аксиом и постулатов, не обращая внимания на быстротечную информацию. Наиболее полно макроэкономические аномалии проявляются на финансовых рынках. Поэтому своевременное определение их возникновения, места и роли в современной экономической политике является важнейшей задачей экономической науки и практики. Это даст возможность международным институтам, обслуживающим

ЕврАзЭС, принимать соответствующие решения, которые будут весомыми и актуальными.

Формирование общего финансового рынка сложной территориальной социально-экономической системы реализуется на основе ст. 70 и 103 Договора об ЕврАзЭС и протокола по финансовым услугам, приложения № 17 к договору о Евразийском экономическом союзе. Данные документы определяют порядок, направления, сроки и меры по гармонизации законодательства стран-участниц в банковской и финансовой сферах к 1 января 2025 г.

Исследование эволюционного пути ЕврАзЭС как сложной территориальной социально-экономической системы раскрывает ее макроэкономическую сущность и способствует решению определенных методологических вопросов, например таких как установление эволюционной ретроспективы. Сформированная сложная территориальная социально-экономическая система как специфический международный институт является полисистемным феноменом, способным генерировать множество нормативно-правовых актов высшей силы, т.е. законов, принятых организацией международных институтов, на основании которых формируется новая экономическая система принципов, способных гарантировать реализацию текущих и прогнозных целей.

Сложная территориальная социально-экономическая система в современной теоретической науке может претендовать на объективность методологии, если она построена на основах последовательности, включив в себя все рациональное, что было присуще ее предыдущим этапам эволюционного развития.

Финансовая системность органично сочетается с понятиями «целостность подсистемы», «структура», «связи», «отношения», «элементы», что определяет финансовую сферу, которая обозначает именно интеграционную усовершенствующую систему, качественно отличающуюся от признаков, ее составляющих. Финансовая сфера включает те компоненты, без которых она не может существовать и воспроизводить себя как системное явление и в то же время как конкурентную реальность. Именно разнообразие составляющих элементов сферы финансовых рынков всегда предопределяет соответствующую синергетику, а процессы интеграции воспринимаются как условие органического соединения эволюционного развития. Финан-

совая сфера имеет системно-коммуникативный аспект, обеспечивая самовозобновляемость функций, она является базовой частью сложной территориальной социально-экономической системы, составляя суммарность (когда целое больше, чем сумма составляющих ее элементов).

Рассматривая ЕврАзЭС как сложную территориальную социально-экономическую систему, представим ее реальные параметры с присущими для стран-участниц определенными различиями (табл. 1).

Раскрывая развитие сложной территориальной социально-экономической системы с точки зрения демографической ситуации стран-участниц, можно констатировать, что самая высокая плотность населения — в Таджикистане и Беларуси, самая низкая — в Казахстане и России, средние значения — у Кыргызстана. Важным факторным показателем является разное количество занятых в сельском хозяйстве в Кыргызстане, Таджикистане и Казахстане, что в контексте сотрудничества и новой международной ситуации играет гармонизирующую роль. Существует еще очень важный показатель — инвестиции в основной капитал в

расчете на одного человека. По этому показателю первое место занимает Казахстан, второе — Россия, третье — Беларусь, очень незначительные инвестиции в Кыргызстане и Таджикистане. Коэффициент демографической нагрузки выше в Таджикистане, России, Кыргызстане, несколько ниже в Беларуси и Казахстане. Рассматривая ЕврАзЭС с точки зрения численности населения, Россия в этом балансе занимает 78%, Беларусь — 4,8, Кыргызстан — 3,1, Казахстан — 9,8, Таджикистан — 4,0% [8].

Главным итогом развития евразийских отношений по инициативе Российской Федерации и Республики Казахстан явилось создание Евразийского банка развития (ЕАБР). Страны — участницы ЕврАзЭС сформировали общий бюджет за счет долевых взносов: Россия — 40%, по 15% Беларусь, Казахстан и Узбекистан, по 7,5% Киргизия и Таджикистан [7]. Банк является международной финансовой организацией по содействию экономическому росту государств-участников, развитию интеграционных процессов путем осуществления инвестиционной деятельности, расширения торгово-экономических отношений.

Таблица 1

Характеристики стран – участниц ЕврАзЭС по состоянию на 01.01.2015

Показатель	Россия	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Таджикистан
ВВП на душу населения, долл. США	7 820	5 330	5 480	1 520	900
Коэффициент демографической нагрузки, %	58,0	39,4	40,8	52,8	59,5
Население, человек	146 267 288	9 326 718	17 417 400	5 935 601	8 619 246
В процентном соотношении	78,0	4,8	9,3	3,1	4,5
Естественный прирост населения за год, человек	34 454	1 645	5 002	2 363	3 751
В процентном соотношении	0,57	0,36	0,40	1,43	1,85
Среднемесячная заработная плата, долл. США	179	120,8	154,6	43,8	14,6
Инвестиции в основной капитал на душу населения, долл. США	495,3	326,3	593,7	41,2	13,8
Доля занятых в сельском, лесном, рыбном хозяйствах в процентном соотношении	11	11	35	63	66
Плотность населения на 1 кв. км, человек	8,7	44,9	6,3	29,7	60,4

Источник: составлено авторами на основании данных [7, 8].

Таблица 2

Международные резервные активы стран – участниц ЕврАзЭС по состоянию на 01.05.2015, млн долл. США

Республика	Монетарное золото	Специальные права заимствования	Резервная позиция в МВФ	Иностранная валюта	Обеспеченность резервными активами в месяцах импорта товаров и услуг
Беларусь	1691,3	523,0	0,0	23 56,8	1,4
Казахстан	7766,6	508,2	0,0	20 506,4	6,1
Кыргызстан	155,0	187,2	0,0	1119,8	3,8
Россия	48 282,2	8005,5	2626,4	296 238,7	11,1
Таджикистан	348,9	98,1	0,0	56,5	1,1

Источник: составлено авторами на основании данных [7].

ЕАБР — управляющий средствами антикризисного фонда ЕврАзЭС. Международные резервные активы стран — участниц ЕврАзЭС представлены в табл. 2.

Положительным является тот факт, что в структуре платежей между странами — участницами ЕврАзЭС в 2014 г. превалировал российский рубль, его удельный вес в сумме направленных платежей, связанных с оборотом товаров и услуг, увеличился с 2010 по 2014 г. с 77,5 до 81,5% (по объему с 56 до 67%).

Сложная территориальная социально-экономическая система ЕврАзЭС имеет количественные и качественные показатели (параметры и компоненты), к которым относятся природные и трудовые ресурсы стран-участниц (рис. 1).

Совокупность экономических связей и отношений, основанных на законах развития рыночного хозяйства и их взаимозависимости, которые выступают средством построения гипотез относительно формирования определенного комплекса принципов, ориентиров, опираются на эволюционные макроэкономические процессы во времени. Основные критерии базируются на теоретических подходах с учетом исторических, экономических концепций, адекватности мировым тенденциям и специфики стран — участниц ЕврАзЭС, значительно увеличивая эффективность управления сложной территориальной социально-экономической системой.

Интеграционный процесс ЕврАзЭС является системным экономическим явлением, состоя-

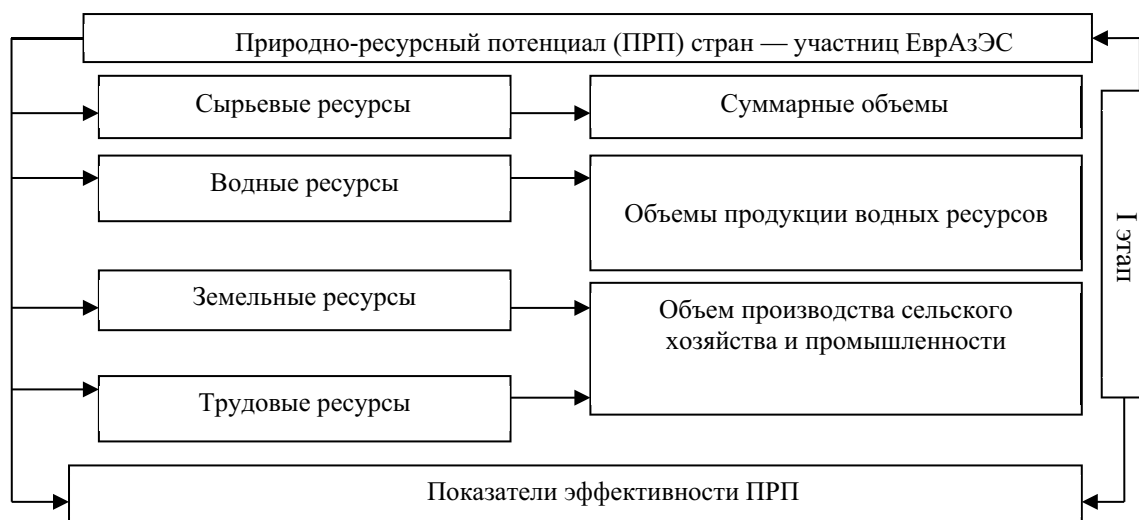


Рис. 1. Потенциал природных и трудовых ресурсов стран – участниц ЕврАзЭС

Источник: разработано авторами.

щим из нескольких подуровней. Первый уровень интеграции объединяет природные, водные, земельные, сырьевые и трудовые ресурсы стран — участниц ЕврАзЭС. Все факторы, определяющие интеграционный процесс, распределяются по глобальному и региональному уровню, выстраивая экономические перспективы сотрудничества стран ЕврАзЭС. Согласовывая социально-экономические преобразования при эффективном

использовании экономических потенциалов в интересах стран ЕврАзЭС, определим содержание экономического потенциала и перспективы сотрудничества (рис. 2).

Фундаментальные основы социально-экономического состояния и развития ЕврАзЭС выражаются в здоровье и качестве жизни населения, его доходах, образовании, экологической ситуации (рис. 3).

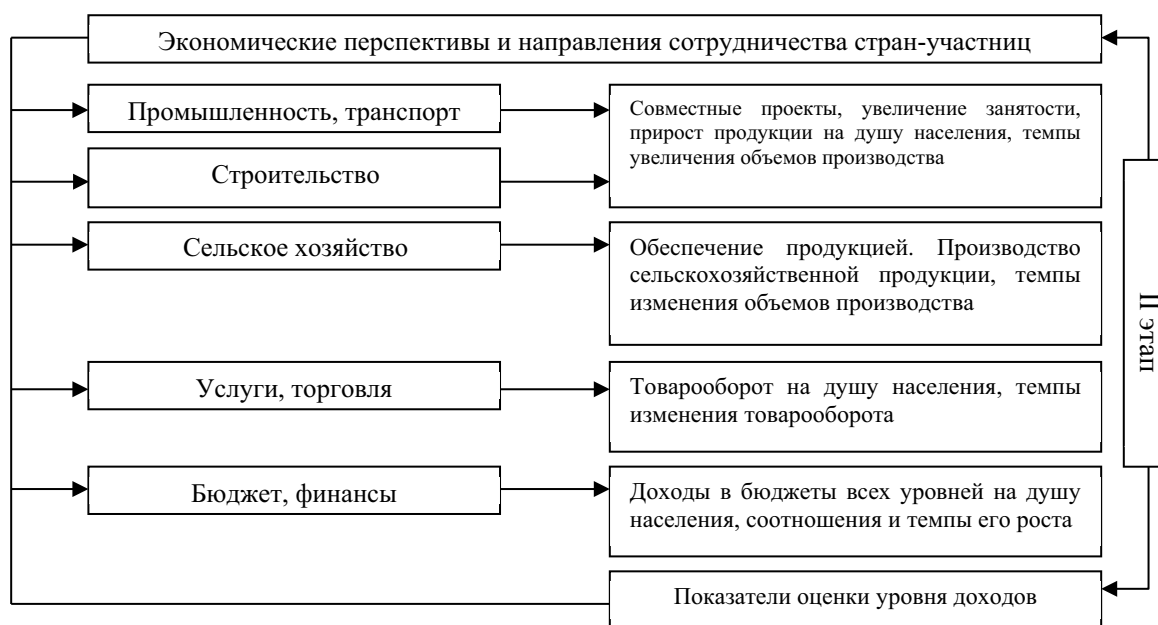


Рис. 2. Содержание экономических потенциалов стран – участниц ЕврАзЭС

Источник: разработано авторами.



Рис. 3. Показатели уровня жизни населения стран – участниц ЕврАзЭС

Источник: разработано авторами.

Эволюционное развитие сложной территориальной социально-экономической системы ЕврАзЭС объединяет природно-ресурсный потенциал (ПРП), экономические перспективы сотрудничества по отраслям экономики, состояние качества жизни населения.

В ЕврАзЭС создаются новые рабочие места, требующие более высокого уровня интеллектуального потенциала, созданные производства имеют более высокие технологии и способны обеспечить устойчивость глобального развития. Происходит интеграционная модернизация не только производств, модернизируются принципы партнерских отношений, определенные межгосударственными институтами. Интеграционный процесс становится привлекательным в долгосрочной перспективе. В результате этого ЕврАзЭС становится устойчивым долгосрочным открытым проектом.

Основными задачами территориальной социально-экономической интеграции ЕврАзЭС являются:

- эволюция внутреннего рынка;
- эволюция формирования и укрепление межгосударственных институциональных основ;
- формирование механизмов, устойчивых к вызовам глобализации;
- устранение административных правовых препятствий;
- формирование единого рынка товаров и услуг;
- интеграция и концентрация финансовых ресурсов;
- стандартизация и сертификация;
- поиск источников ресурсного обеспечения;
- закрепление инновационной модели развития;
- формирование зоны свободной торговли в области движения капитала и инвестиций;
- экспорт готовых изделий;
- формирование общих терминологических понятий — убытки, демпинг и т.д.

Формирование зоны свободной торговли становится именно тем инструментом, который в состоянии не только продлить, даже сформировать совершенно новое качество эволюционного развития, «вдохнуть» в него принципиально новую жизнь и придать этому качеству множество преимуществ, направленных на развитие международных транспортно-коммуникационных сетей и освоение богатств Каспийского моря.

Рассматривая объективные интеграционные процессы ЕврАзЭС как сложной территориальной социально-экономической системы, можно констатировать, что страны-участницы получили мощный импульс и перспективу развития. Подписан договор, на основании которого российские и казахские инициативы сформировались в конкретный проект — скважину «Евразия» сверхглубокого бурения, расположенную в центральном регионе Транс-Евразийского пространства. Проект нацелен на решение стратегических и тактических задач развития ЕврАзЭС, что является позитивным международным фактором.

Учитывая тенденции развития мировых сырьевых и товарных рынков по состоянию на 2014 г., прослеживается значительная нисходящая динамика ценовых показателей с неопределенным прогнозом на среднесрочную перспективу. На мировой рынок нефти повлияли такие факторы: а) превышение предложения над спросом; б) спад экономической активности в развитых странах; в) серьезная геополитическая напряженность в мире, в частности на Ближнем Востоке и Украине. Наряду с падением цен на нефть и другие энергоносители на динамику развития стран ЕврАзЭС повлияли и санкции, которые были введены против России со стороны США, ЕС и ряда других стран.

Рассмотрим этапы становления ЕврАзЭС.

I этап — эволюционного становления, берет свое начало с 10 октября 2000 г. с момента подписания в Астане договора, вступившего в силу 30 мая 2001 г. Экономическое развитие ЕврАзЭС предполагает: введение в полном объеме режима свободной торговли, формирование единого таможенного тарифа, обеспечение интеграционных процессов гибкого управления.

II этап — эволюционного развития, предполагает формирование общих таможенных границ стран — участниц ЕврАзЭС, выработку единой внешнеэкономической политики, тарифов, укрепление партнерства и определение следующих этапов интеграции: гармонизация законодательства, обеспечение взаимодействия правовых систем ЕврАзЭС, внедрение реальных инструментов, связывающих единую политику в разных экономических сферах. При создании фундамента для укрепления экономик, модернизации производств происходит повышение конкурентоспособности стран-участниц на мировом рынке. Общий финансовый и экономический рынок стран ЕврАзЭС

выходит за пределы сложившейся реальности эволюционного развития и создает предпосылки для новых реальных перспектив инновационного и инвестиционного развития.

III этап — эволюционного развития сложной территориальной социально-экономической системы, вышедший за пределы сложившейся реальности, создает новые общие рынки и углубление комплексной кооперации между странами-участниками, укрепляя экономику интеграционного блока: создание общего правового пространства, укрепление центра интеграционных процессов, расширение границ товарных рынков для стран Таможенного Союза, ЕАЭС, создание единого Транс-Евразийского пространства, разработка совместных программ социально-экономического развития для обеспечения динамического развития при эффективном использовании экономических потенциалов с целью повышения жизненного уровня населения стран ЕврАзЭС. Такое объединение экономик в единый воспроизводственный комплекс позволит противостоять внешним вызовам и развиваться по восходящей траектории.

IV этап — эволюционного развития сложной экономической системы ЕврАзЭС, характеризуется усовершенствованием институциональных основ содружества. Происходит формирование методологических основ ЕврАзЭС, создание общего рынка транспортных услуг, общего энергетического рынка, расширяются объемы и сферы взаимодействий, устанавливаются границы, формы, стереотипы поведения, правила, традиции.

Проведенный анализ развития ЕврАзЭС выходит за рамки накопленного опыта, а его результаты могут служить институциональной платфор-

мой настоящего, основанного на пройденном опыте. Также полученные результаты позволили определить новые направления интеграции, которые базируются на достижениях «умной экономики» и ноосферного развития земной цивилизации.

V этап — эволюционного развития сложной территориальной социально-экономической системы, предполагает формирование общего финансового рынка с определением направления, порядка, меры и сроков гармонизации законодательства государств в финансовой и банковской сферах, страховании, денежно-кредитном рынке, на рынке ценных бумаг. Создание общего финансового рынка является началом формирования финансовой стратегии по накоплению монетарного золота, иностранной валюты. Все эти процессы могут сделать ЕврАзЭС экспортером финансового капитала. Именно создание ЕврАзЭС рассматривается как стратегия изменения мирового господства доллара. ЕврАзЭС формирует новую универсальную систему на принципах многосторонних открытых региональных отношений, создавая внешнюю политику инвертирования классических правил международных финансов.

Таким образом, разработка методологических основ эволюционного пути развития сложной территориальной социально-экономической системы ЕврАзЭС позволила установить, что современный этап международного интеграционного сотрудничества предполагает существенные институциональные изменения в странах — участниках проекта. Это будет иметь большое значение для построения системы и механизмов обеспечения экономической безопасности данного международного интеграционного проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безрукова Г. Евразийский экономический союз — новый этап интеграционного развития // Финансы. Деньги. Инвестиции. 2014. № 4. С. 26–28.
2. Буркальцева Д. Д. Институциональное обеспечение экономической безопасности Украины: монография. Киев: Знание Украины, 2012. 347 с.
3. Воробьева Е. И. Государственное финансовое регулирование инвестиционной деятельности в России // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2014. № 3 (28). С. 6–12.
4. Воробьев Ю. Н. Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности организаций в условиях нестабильности рынков // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2014. № 4 (29). С. 6–16.
5. Герасимова С. В. Управление инвестиционной деятельностью акционерных обществ. Киев: Знание, 2006. 407 с.
6. Базилевич В. Д. История экономических учений. Киев: Знание, 2011. 1078 с.

7. О состоянии платежных балансов и динамике международных резервных активов государств — участников ЕврАзЭС. Материалы 32-го заседания Совета руководителей центральных (национальных) банков государств-участников ЕврАзЭС (июнь 2015 года). [Электронный ресурс] URL: <http://www.evrazes.com/docs/view/613>.
8. Статистика в реальном времени. [Электронный ресурс] URL: <http://countrymeters.info/ru>.

REFERENCES

1. *Bezrukova G.* Eurasian Economic Union — a new stage of integration development [Evrazijskij jekonomicheskij sojuz — novyj jetap integracionnogo razvitija]. *Finansy. Den'gi. Investitsii — Finance. Money. Investments*, 2014, no. 4, pp. 26–28 (in Russian).
2. *Burkaltceva D. D.* Institutional economic security of Ukraine [Institucional'noe obespechenie jekonomicheskoy bezopasnosti Ukrainy: monografija]. Kiev, Znanie, 2012. 347 p. (in Ukrainian).
3. *Vorobyova E. I.* State financial regulation of investment activity in Russia [Gosudarstvennoe finansovoe regulirovanie investicionnoj dejatel'nosti v Rossii]. *Nauchnyy vestnik: finansy, banki, investitsii — Scientific bulletin: finance, banks, investments*, 2014. № 3 (28), pp. 6–12 (in Russian).
4. *Vorobyov Y. N.* Financial support of business organizations in the conditions of market instability [Finansovoe obespechenie hozhajstvennoj dejatel'nosti organizacij v uslovijah nestabil'nosti rynkov]. *Nauchnyy vestnik: finansy, banki, investitsii — Scientific bulletin: finance, banks, investments*, 2014, № 4 (29), pp. 6–16 (in Russian).
5. *Gerasiova S. V.* Management of investment activity of joint stock companies [Upravlenie investicionnoj dejatel'nost'ju akcionerjnyh obshhestv]. Kiev, Znanie, 2006. 407 p. (in Ukrainian).
6. *Bazilevich V. D.* History of Economic Thought [Istorija jekonomicheskijh uchenij]. Kiev, Znanie, 2011. 1078 p. (in Ukrainian).
7. On the state balance of payments and the dynamics of international reserve assets of the States-participants of EurAsEC. Materials 32 meetings of the Council of heads of Central (national) banks of States-participants of Eurasian economic community (June 2015) [O sostojanii platezhnyh balansov i dinamike mezhdunarodnyh rezervnyh aktivov gosudarstv — uchastnikov EvrAzJeS. Materialy 32-go zasedanija Soveta rukovoditelej central'nyh (nacional'nyh) bankov gosudarstv-uchastnikov EvrAzJeS (ijun' 2015 goda)]. Available at: <http://www.evrazes.com/docs/view/613> (in Russian).
8. Countrymeters [Statistika v real'nom vremeni]. Available at: <http://countrymeters.info/ru> (in Russian).

Встреча с членами международного экспертного совета РФПИ

В рамках Петербургского экономического форума 16 июня 2016 г. Президент РФ В.В. Путин на встрече с членами международного экспертного совета Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) и представителями международного инвестиционного сообщества сказал: «В прошлом году почти 40% прямых иностранных инвестиций в российскую экономику пришлось на проекты РФПИ. Напомню, что о создании РФПИ мы объявили пять лет назад именно здесь, в Петербурге. За это время Фонд сумел добиться значимых результатов, в том числе привлек в российскую экономику свыше 760 млрд руб., сформировал долгосрочные партнерства с инвесторами, многие из которых ранее никогда не вкладывались в Россию. При этом инвестиции РФПИ неизменно демонстрируют высокий уровень доходности — в среднем 30%. А проекты, в которые вложены средства Фонда, показывают хорошую динамику. ...Сообщу, что недавно принят закон, который придаст РФПИ статус суверенного фонда России. Это позволит вывести его работу на качественно новый уровень, решит вопрос с расширением набора инструментов работы, придаст ему более независимый, а значит, более устойчивый характер. И уверен, это повысит интерес к сотрудничеству с Россией, к вложениям в российские активы...»

Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/52170>

УДК 339.9

ГРУППА БРИКС КАК НОВЫЙ ФОРМАТ МНОГОПОЛЯРНОЙ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ

ТУМАЙКИНА ИРИНА ИВАНОВНА,

аспирант кафедры «Мировые финансы», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: *I.Tumaikina@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению роста влияния Группы БРИКС на тенденции развития мировой финансовой архитектуры. Актуальность данного исследования обусловлена быстрым ростом в последние годы финансово-экономического потенциала стран – членов Группы БРИКС и связанной с этим объективной потребностью в повышении их роли в мировой валютно-финансовой системе. Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика претендуют на роль мировых лидеров нового тысячелетия и стремятся усилить свое влияние на процессы, происходящие на международной арене. Используемые в работе методы системного анализа позволили подробно изучить предпосылки формирования Группы БРИКС и роста влияния на развитие мировой экономики. Для усиления роли Группы БРИКС на мировой арене поставлены задачи, решение которых поможет странам-участникам в формировании многополярной финансово-экономической архитектуры.

Ключевые слова: Группа БРИКС; интеграция; регионализация; развивающиеся страны; мировой финансово-экономический кризис; многополярность; мировая финансовая архитектура.

BRICS GROUP AS NEW FORMAT OF MULTIPOLAR FINANCIAL AND ECONOMIC ARCHITECTURE

I.I. TUMAİKINA

Post-graduate student of Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: *I. Tumaikina@gmail.com*

ABSTRACT

The modern world is characterized by multipolar development which important part is the prompt growth of the economies with emerging markets having more and more increasing impact on functioning of all spheres of global community. For the last some decades in world economy, there was a set of changes, which allowed the countries of BRICS group to take an important place on the world scene.

This work is devoted to studying by studying of growth of influence of BRICS group on tendencies of development of world financial architecture. Relevance of this research is caused by rapid growth of the financial and economic capacity of member countries of BRICS group and the objective need for increase of their role for world monetary system connected with it in recent years. Brazil, Russia, India, China and the Republic of South Africa apply for a role of world leaders of the new millennium and seek to strengthen the influence on the processes happening on the international scene. The methods of the system analysis used in work, allowed to study in detail prerequisites of formation of BRICS group and growth of influence on development of world economy. The main achievements in development of cooperation of the countries of BRICS are analyzed and prospects for further interaction within BRICS group are defined. For strengthening of a role of BRICS group on the world scene, the tasks which decision will help the participating countries with formation of multipolar financial and economic architecture are set.

Keywords: BRICS group; integration; regionalization; developing countries; the world financial and economic crisis; multipolarity; world financial architecture.

В ходе трансформации глобальной мировой системы все большее распространение в XXI в. получают процессы интеграции и регионализации, на мировой и региональных аренах происходит перераспределение сфер влияния и формирование новых центров силы. Возрастающую роль в формирующейся новой структуре международных отношений, основанной на принципе многополярности, играет Группа БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика). Изначально мотивом для сближения указанных стран служили не цивилизационно-культурные факторы, а политическая и экономическая заинтересованность партнеров в развитии конструктивного сотрудничества, что создавало достаточно прочную базу для образования нового центра мирового влияния в лице БРИКС.

Экономический рост в начале XXI в. и заметно увеличившийся масштаб экономик стран дал им основание открыто заявить о своих амбициях на международной арене. Их практической реализации в тот момент препятствовали психологические барьеры и неготовность взять на себя ответственность в конструировании новых международных структур. Потребность в создании нового объединения с участием стран БРИК (в 2011 г. группа БРИК трансформировалась в БРИКС за счет включения ЮАР) в тот период планомерно реализовывалась на региональном уровне. До начала первых переговоров по созданию БРИК страны сотрудничали в обсуждениях разнообразных проблем в различных формированиях, таких как РИК (Россия, Индия и Китай) — по безопасности, *BASIC* (Бразилия, Южная Африка, Индия и Китай) — по изменению климата, *IBSA* (Индия, Бразилия и Южная Африка) — вопросы развития вооруженных сил, образования и т.д. В основе форматов лежали общие, но по мировым меркам узкие, преимущественно региональные интересы.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. кардинально изменил ситуацию. Признанные экономические лидеры и традиционные международные финансово-экономические институты продемонстрировали системные пороки. Кризис в развитых странах и неспособность международных финансово-экономических институтов повлиять на ситуацию в представлении развивающегося мира усилил деградацию действующего миропорядка. Размеры экономик, динамика роста, а главное — успехи в преодолении мирового кризиса

дали странам БРИК веские основания осознать себя в новом качестве и, как следствие, получить право на изменение несправедливого экономического порядка. Перспектива превращения в локомотив мировой экономики открыла перед ними возможность преобразовать свой экономический потенциал в политический вес.

Термин «страны БРИК» был введен экспертной группой международного инвестиционного банка *Goldman Sachs*, возглавляемой Дж. О'Нилом, в статье *Building Better Global Economic BRICs*, опубликованной 30 ноября 2001 г. в серии аналитических материалов *Global Economics Papers* [1].

Для того чтобы обосновать выделение этих четырех стран в отдельную группу, банк *Goldman Sachs* привел специфические черты каждой из стран БРИК.

Большие шансы России и Бразилии на то, чтобы стать лидерами в первой половине XXI в., представители банка объяснили следующим образом:

- обе страны обладают существенным ресурсным потенциалом, в частности энергоносителями;
- тенденция увеличения спроса на энергоносители (особенно со стороны Индии и Китая) способствует постепенному росту цен на них, что стимулирует экономики России и Бразилии.

Что касается Индии и Китая, то их включение в данную группу стран эксперты банка *Goldman Sachs* объясняют следующими причинами:

- Индия и Китай являются крупнейшими странами мира по населению (совокупное население составляет 40% от всего населения в мире), что означает наличие большого потенциала рабочей силы;
- обе страны являются лидерами глобального рынка аутсорсинга;
- в обеих странах на протяжении последних 20 лет наблюдаются стабильно высокие темпы экономического роста.

В 2011 г. страны БРИК инициировали включение в состав данной группировки ЮАР. Появление страны в составе БРИКС вызвало неоднозначную реакцию в мире. Например, шеф-редактор журнала «Международная жизнь» Г. Поволоцкий отмечал, что постанова ЮАР в один ряд со странами БРИК «несколько притянута». В этих странах «разнятся геополитические подходы, военные доктрины, экономические подходы, стратегии развития общества, велики и культурно-цивилизационные различия» [2]. Экономика ЮАР является

крупнейшей на Африканском континенте, однако существуют развивающиеся страны с большим экономическим весом (прежде всего Индонезия, Мексика и Турция). ЮАР называют «воротами Африканского континента», так как республика пользуется большим уважением и авторитетом в африканских государствах, что позволит Бразилии, России, Индии и Китаю более активно развивать экономические отношения с африканскими странами. Можно выделить следующие причины включения ЮАР в БРИКС:

- во-первых, экономическую. В течение последних нескольких лет внешнеэкономические связи БРИК и ЮАР существенно улучшились, что проявляется в экспансии международных корпораций из стран БРИК на национальный рынок ЮАР;

- во-вторых, политическую. Присоединение ЮАР обусловлено возрастающей ролью Китая в мировой экономике и политике: вовлечение ЮАР в сферу своих стратегических интересов позволило создать Китаю окружение, в котором невелико влияние американских корпораций, что означает возможность выхода на новые рынки сбыта;

- в-третьих, важную роль сыграл созданный еще в 2003 г. в рамках развития связей Юг — Юг альянс *IBSA (India + Brazil + South Africa)*. Этот альянс возник еще до оформления БРИК в реальный союз, и основан он был скорее на органическом, чем механическом (как в случае с БРИК) единстве — действительно, в торгово-экономическом плане ЮАР выступает как своего рода мост между Бразилией и Индией (к тому же ЮАР является важнейшим торговым партнером и для той, и для другой страны). Поэтому, когда ЮАР проявила интерес к присоединению к БРИК, эта инициатива получила естественную поддержку ее старых партнеров по *IBSA* — Бразилии и Индии.

Постепенно страны БРИКС из неформального образования превращаются в объединение стран, которые сообща пытаются усилить свои позиции в мировой экономике и политике. На изменения, происходящие в мировой экономике, большое влияние оказывают такие государства, как США (в первую очередь) и страны Евросоюза. Поэтому важными задачами стран БРИКС являются укрепление взаимного сотрудничества на основе эффективной международной кооперации и противодействие политико-экономической конкуренции со стороны развитых стран («Большой

семерки», в рамках «Большой двадцатки») на мировой арене.

С 2009 г. круг общих интересов стран — членов объединения и содержательное наполнение повестки очередных форумов стали быстро увеличиваться. Начало этому положил Екатеринбургский саммит, состоявшийся 16 июня 2009 г. Одним из основных мотивов стала общая заинтересованность в реформировании мировой финансово-экономической архитектуры с учетом возросшего веса новых влиятельных стран, вошедших в объединение четырех, а затем и пяти восходящих держав. Усугубление глобального кризиса, эрозия прежней системы глобального регулирования, возникновение новых «горячих точек» на политической карте мира — все это нашло отражение в тематике работы в формате БРИКС и в предмете координации деятельности стран-членов на международной арене.

По результатам многосторонних консультаций стали проводиться встречи на министерском уровне. Помимо дипломатических ведомств, отраслевые совещания прошли по линии министерств финансов, экономического развития, промышленности и торговли, сельского хозяйства, а также государственных органов, ответственных за национальную безопасность. Регулярными становятся встречи и консультации по линии центральных банков, государственных банков развития и основных биржевых структур. В общей сложности на начало 2014 г. проводилась работа в 23 форматах. В ведущих международных организациях общемирового масштаба (прежде всего в системе ООН) вошли в практику координационные совещания представителей стран — членов БРИКС. Удалось, хотя и не без трудностей, найти взаимопонимание в Совете безопасности ООН по самым острым вопросам, в том числе по сирийскому. Параллельно саммитам стали созываться специализированные форумы, в том числе академический (ежегодные встречи представителей «мозговых центров») и предпринимательский. Готовится почва для проведения парламентского форума БРИКС.

В связи с неудовлетворенностью стран БРИКС той ролью, которую они играют в Международном валютном фонде (МВФ) и Всемирном банке, по их инициативе стали возникать новые проекты многостороннего сотрудничества в рамках этих финансовых институтов. В первую очередь речь

идет о создании Банка развития БРИКС, страховом валютном фонде, биржевом альянсе.

В 2014 г. страны БРИКС заявили о создании Нового банка развития и Фонда резервных валют в противовес международным организациям, в которых ведущая роль принадлежит США. Создавая Банк развития, страны БРИКС не только вступают в финансовое соперничество с США, пытаются добиться независимости и избавиться от их превосходства в финансовой сфере, но и формируют новую реальную экономическую силу для отстаивания интересов развивающихся стран.

В начале 2015 г. министры иностранных дел России, Индии и Китая в совместном коммюнике предложили реформировать международную финансовую систему, увеличить представительство (квоты) развивающихся стран в Международном валютном фонде (в настоящее время квота Индии в МВФ составляет 2,44%, России — 2,5%, Китая — 4%).

В 2015 г. МВФ провел второй за десятилетний период пересмотр корзины специальных прав заимствования (*SDR*), которые могут рассматриваться членами организации для использования в качестве своих официальных резервов. Китай проводил переговоры с Международным валютным фондом о возможности включения юаня в структуру корзины *SDR* и, по мнению экспертов, тогда юань имел неплохие шансы занять место в этой корзине. Однако Сиддхартх Тивари, глава департамента МВФ по стратегии, политике и анализу, в своем интервью отмечал, что вопрос о включении юаня в корзину специальных прав заимствования может быть отложен до сентября 2016 г. Перенос решения по юаню комментировался тем, что экономическим субъектам нужно подготовиться к новым реалиям, а Китаю — принять дополнительные меры либерализации валютного рынка. По информации *Bloomberg*, против предоставления юаню резервного статуса выступали США — главный акционер МВФ. В Вашингтоне требовали, чтобы Китай ослабил контроль за курсом юаня, который, по мнению США, занижен.

В МВФ, как полагают эксперты, в полной мере должны учесть достижения юаня в процессе интернационализации и включить его в корзину *SDR*. Для этого есть два условия: во-первых, использование валюты в торговле товарами и услугами, а во-вторых, свободное обращение (а юань движется в именно в эту сторону). За по-

следние два года в мире появилось несколько новых центров клиринговых расчетов в юанях на фоне продолжающегося продвижения Китая своей национальной валюты в международный оборот. По данным международной платежной системы *SWIFT*, юань еще в начале 2015 г. вошел в пятерку наиболее используемых в мире валют. Его доля в мировой торговле составляет 2,17%. Лидерами остаются доллар США (44,6%), евро (28,3%), фунт стерлингов (7,92%).

30 ноября 2015 г. Исполнительный совет МВФ принял решение, что с 1 октября 2016 г. китайский юань будет включаться в корзину *SDR* в качестве пятой валюты наряду с долларом США, евро, японской иеной и фунтом стерлингов.

Необходимо отметить, что, помимо крупнейшего в мире запаса наличного банковского золота, в октябре 2015 г. Китай запустил международную платежную систему (*CIPS*) по обработке трансграничных сделок в юанях, в результате чего ожидается резкий скачок интернационализации юаня за счет сокращения операционных издержек и времени обработки платежей. Комфортность использования китайского юаня, как предполагается, приблизится к удобству использования доллара США.

В рамках Нового банка развития страны БРИКС готовятся к переходу к расчетам в национальных валютах. Объем взаимной торговли составляет 17%. Таким образом, с переходом взаиморасчетов стран БРИКС на национальные валюты доллар соответственно потеряет те же 17% от всего реального мирового рынка (или 6,14 трлн долл.), а с учетом неминуемого сокращения накопления в долларах и механизма отрицательного банковского мультипликатора потери частной валюты Федеральной резервной системы (ФРС) США будут и того больше.

В настоящее время в составе Группы БРИКС Китай намного превосходит других членов «пятерки» по размерам экономического потенциала. Особо велика дистанция, отделяющая его от ЮАР [3]. Однако, несмотря на асимметрии в формате БРИКС, из мировой практики хорошо известно, что различия вполне могут стать основой взаимодополняемости. Детально изучив наличие экономических и социально-политических различий, российские эксперты В. А. Никонов, М. В. Ларионова, Л. М. Григорьев и др. пришли к однозначному заключению: «... в формате БРИКС поле

совпадения интересов заметно шире поля их расхождения, что обеспечивает объективный характер, реалистичность формирования совместной платформы БРИКС по обширному кругу вопросов мирового развития» [4].

В течение всего периода функционирования Группы БРИКС постоянно звучат голоса скептиков и критиков. Для большинства наблюдателей БРИКС слишком разрозненное объединение, чтобы иметь значительный экономический вес в мировой экономике. БРИКС обычно характеризуется как «разрозненный квартет», «разноцветная команда» или «странная группировка». Бесспорно, страны группы БРИКС имеют разные точки зрения по ряду вопросов, также верно, что они расценивают друг друга как конкурентов, и китайско-индийские отношения являются самыми сложными из всех. И все же частные разногласия не препятствуют странам взаимодействовать и строить планы на сотрудничество в будущем.

Сегодня доминирует тема торможения экономической динамики в странах БРИКС. Внушается мысль, что в этом случае теряется смысл образования группировки, которая изначально включала быстро развивающиеся страны. Несмотря на экономические кризисы в России, Бразилии и Южной Африке, группировка БРИКС остается, безусловно, самой важным экономическим и политическим объединением без западного участия. Суровое испытание глобального экономического кризиса было пройдено членами БРИКС не без потерь, что выразилось в ослаблении динамики экономического роста, но динамика оставалась, как правило, позитивной (особенно в КНР и Индии). Группа БРИКС демонстрирует увеличение доли в общемировой показатель. «Пятерка», зани-

мая 29% земной суши, имеет почти 43% мирового населения. По доле в суммарном валовом продукте мира по паритету покупательной способности (ППС) удельный вес БРИКС составляет около 30% (см. таблицу) [5].

И сегодня БРИКС остается наиболее динамичной частью мировой экономики. Средний темп прироста ВВП здесь по-прежнему превышает среднемировой показатель. Для лидеров Бразилии, Индии, России и Южной Африки 7-й Саммит БРИКС, проведенный в России в июле 2015 г., стал самым важным дипломатическим событием года. Укрепление группировки, выражающееся в более тесном сотрудничестве и введении новых инициатив и новшеств, таких как создание Нового банка развития, демонстрирует, что западные аналитики ошибались в своих оценках относительно несостоятельности объединения. Учитывая, что первый саммит лидеров БРИК прошел только 6 лет назад, уровень сотрудничества, которого страны достигли внутри Группы БРИКС, достаточно высок. Например, страны БРИКС совместно подвергли критике Запад за попытку исключить Россию из G20, и их позиция, вероятно, позволит защитить Россию от полной экономической и политической изоляции.

По нашему мнению, важно поднять уровень взаимодействия в рамках Группы БРИКС, для чего целесообразно создать управленческие и координационные органы, хотя и не все государства — члены БРИКС готовы к этому. Действующие механизмы (саммиты, межведомственные консультации) не в состоянии выполнять работу на ежедневной основе. Создаваемый в настоящее время Виртуальный секретариат будет выполнять только функции обмена информацией. БРИКС нуж-

Доля БРИКС в общемировых показателях, %

Показатель	2000	2005	2010	2011	2012	2014
Объем ВВП, ППС, цены 2005 г.	16,8	20,0	25,3	26,2	26,8	30,5
Инвестиции в основной капитал, цены 2005 г.	9,3	14,2	28,2	30,0	31,4	32,0
Потребление электроэнергии	22,0	27,4	32,7	34,1	35,2	37,4
Нетто-приток прямых иностранных инвестиций	5,9	11,2	25,0	24,9	27,1	32,1
Экспорт товаров и услуг	7,0	11,1	15,3	15,7	16,2	16,5
Золотовалютные резервы	13,3	27,1	40,2	40,2	39,3	34,1

Источник: The World Bank. Indicators, 2000–2014. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>.

дается в координационном центре, способном одобрять планы и дорожные карты, которые могли бы формулировать и согласовывать реализацию определенных задач, например:

- создание многосторонней межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству во главе с вице-премьерами с соответствующими подкомиссиями и рабочими группами;
- создание постоянно действующего секретариата БРИКС;
- завершение реформы МВФ, достижение блокирующего количества голосов (15%), избрание представителей БРИКС на руководящие должности;
- увеличение роли финансовых институтов, созданных БРИКС, их взаимодействие с международными финансовыми организациями;
- обеспечение соблюдения торговых режимов на основе верховенства ВТО, предотвращение создания теневой торговли;
- достижение определенных экономических показателей и решение приоритетных задач на скоординированной основе (объемы торговли, инвестиций, внедрения новых технологий, решение проблем бедности и социального неравенства);
- совместные проекты в области инфраструктуры, в том числе на основе новых финансовых институтов развития, создание кластеров развития;
- комплексные меры по достижению лидерства в сфере инноваций;
- достижение определенных показателей в сфере образования, здравоохранения, социального обеспечения и качества жизни;
- создание постоянного механизма консультаций по внешнеполитическим вопросам.

Страны Группы БРИКС стремятся не к приспособлению к сложившемуся мировому порядку, а к созданию стратегического направления геополитического развития, к организации новой экономической формации, способной оказывать влияние на успешное развитие мировой экономики, ускорение роста экономик развивающихся стран, на создание новой мировой финансовой архитектуры.

БРИКС де факто представляет четыре континента, объединяет пять региональных лидеров, пять крупнейших цивилизационных ареалов. Соответственно «пятерка» вправе говорить от имени большей части мирового сообщества. Кроме того, в формате БРИКС можно усматривать свое-

го рода подтверждение идеи «союза союзов», которую де факто активно продвигала бразильская дипломатия. На сегодня каждый из членов группы уже имеет за плечами более-менее обширную региональную группировку: Китай — Восточно-азиатский саммит (ВАС), Индия — Южноазиатскую ассоциацию регионального сотрудничества (СААРК), Россия — Евразийский экономический союз (ЕврАзЭС), Бразилия — Союз южноамериканских наций (УНАСУР), ЮАР — Южноафриканское сообщество развития (САДК). Не говоря уже о многосторонних объединениях, например Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) или союзе Индии, Бразилии и ЮАР — ИБСА. Дальнейшее содержательное наполнение формата БРИКС будет подталкивать к большей координации действий между рядом региональных и субрегиональных объединений, способствовать постепенному повышению их роли в системе международного регулирования. В конечном счете это подкрепит многоуровневую систему управления мировой экономикой, придаст ей большую устойчивость, а в условиях кризиса поможет компенсировать временные трудности на одном уровне (скажем, глобальном) мерами, принимаемыми на другом (региональном), и наоборот.

Страны Группы БРИКС, заключившие стратегический альянс с Союзом Латиноамериканских государств, стремятся воздействовать на реформирование однополярного мира в направлении многополярности с ведущими центрами, одним из которых и будет эта группировка. Установление многополярного мира, направленное на устранение превосходства в экономическом и политическом плане одного государства над остальными странами, «несет с собой еще и внешнюю составляющую», обеспечивающую позитивные структурные сдвиги в мировой политике и экономике [6].

Стремление стран БРИКС продвигаться по пути глобальной интеграции нового типа привлекает внимание других государств, следящих за успехами развития данной группировки. В этой связи Группа БРИКС может быть пополнена новыми членами, среди которых называют Аргентину, Индонезию, Малайзию, Сингапур и даже Японию. В 2014 г. перед Саммитом БРИКС в бразильском городе Форталеза Аргентина высказала желание стать шестым членом БРИКС.

Странам БРИКС как международному объединению особого типа было бы целесообразно сосредоточиться на решении следующих задач.

- Продолжение реформы квот МВФ для усиления роли развивающихся стран и укрепления влияния фонда на политику ключевых стран.
- Усиление роли валют стран БРИКС в качестве резервных активов.

• Использование альянса бирж стран БРИКС для развития зарубежных рынков национальных валют членов группы.

- Предложение разработки механизмов обеспечения долгосрочного финансирования с совместным использованием частного и государственного капитала (как на национальном, так и на наднациональном уровне).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Jim O'Neill* Building Better Global Economic BRICs // Goldman Sachs. Global Economics Paper, 2001, no. 66, 30 November, p. 1. Available at: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf> (Accessed 1 August 2015).
2. *Поволоцкий Г.* ЮАР присоединяется к БРИК // Международная жизнь. 2010. 28 декабря. [Электронный ресурс] URL: <http://interaffairs.ru/read.php?item=539> (дата обращения: 11.07.2015).
3. *Моисеев А.* Перед саммитом БРИКС в Бразилии // Международная жизнь. 2014. 4 июля. [Электронный ресурс] URL: <https://interaffairs.ru/news/show/11380> (дата обращения: 21.07.2015).
4. Россия в БРИКС. Стратегические цели и средства их достижения. М.: НКИ БРИКС, 2013. С. 4.
5. Официальный сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс] URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения: 14.08.2015).
6. *Гринберг Р.С.* Основные проблемы современного турбулентного мира // Гуманитарий юга России. 2013. № 2. С. 25.

REFERENCES

1. *Jim O'Neill*. Building Better Global Economic BRICs. Goldman Sachs. Global Economics Paper, 2001, no. 66, 30 November, p. 1. Available at: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf> (Accessed 1 August 2015).
2. *Povolockij G.* Republic of South Africa joins BRIC [JuAR prisoedinjaetsja k BRIK]. *Mezhdunarodnaja zhizn'* — *The International life*. 2010. December 28. Available at: <http://interaffairs.ru/read.php?item=539> (Accessed 11 July 2015) (in Russian).
3. *Moiseev A.* Before the BRICS Summit in Brazil [Pered sammitom BRIKS v Brazilii]. *Mezhdunarodnaja zhizn'* — *The International life*, 2014, July 4. Available at: <https://interaffairs.ru/news/show/11380> (Accessed 21 July 2015) (in Russian).
4. Russia in BRICS. Strategic objectives and means of their achievement [Rossija v BRIKS. Strategicheskie celi i sredstva ih dostizhenija]. Moscow, NKI BRIX, 2013, p. 4 (in Russian).
5. Official site of the World bank. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator> (Accessed 14 August 2015).
6. *Grinberg R. S.* Main problems of the modern turbulent world [Osnovnye problemy sovremennogo turbulentnogo mira]. *Gumanitarij juga Rossii* — *Humanist of the South of Russia*, 2013, № 2, p. 25 (in Russian).

Президент России принял участие в саммите ШОС

23–24 июня 2016 г. В.В. Путин принял участие в заседании Совета глав государств – членов Шанхайской организации сотрудничества в Ташкенте, приуроченном к 15-летию создания этого объединения. В повестке дня мероприятия вопросы дальнейшего развития и расширения членского состава ШОС, укрепления ее роли в качестве авторитетной международной организации. Состоялся также обмен мнениями по ключевым глобальным и региональным проблемам. По итогам обсуждений принят солидный пакет документов.

Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/52174>



ГРАЖДАНСКОЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО

УДК 368.07

СТРАХОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РФ И СТРАНАХ ЕВРАЗЭС

ПУТИЛИН ИГОРЬ ВАСИЛЬЕВИЧ,

аспирант юридического факультета, кафедры «Предпринимательское и корпоративное право», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: vostok1979@gmail.com

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются пути сближения страхового законодательства стран ЕврАзЭС. Исследована роль категории унификации и гармонизации в данном процессе. При рассмотрении унификации обращено внимание на правовые механизмы ее реализации, в которые включены два этапа. Уделено внимание определению роли и значения категории гармонизации и унификации страховых источников в государствах ЕврАзЭС для их максимального сближения. На основании анализа категории унификации и гармонизации предложено принятие странами ЕврАзЭС Договора о страховании, а также Модельного страхового кодекса в целях использования их положений в национальных правовых системах указанных стран. Практическое использование предложенных нормативных актов может стать базой для единообразного регулирования страховых отношений национальных правовых систем государств ЕврАзЭС. Современное право, которое в части международной страховой деятельности субъектов старается соответствовать вызовам дня, ищет и находит пути и возможности для оптимального соответствия регулирования правовых экономических отношений с учетом соотношений различных норм права в разных государствах при объединении их и регулировании в едином экономическом союзе.

Ключевые слова: страхование; Евразийский экономический союз (ЕврАзЭС); модельный страховой кодекс; правовое регулирование; унификация; гармонизация.

INSURANCE REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION AND EURASEC MEMBER COUNTRIES

I. V. PUTILIN

PhD student of the Chair "Entrepreneur and Corporate Law", law faculty, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: vostok1979@gmail.com

ABSTRACT

The paper discusses the ways of rapprochement of insurance legislations of EurAsEC Member States. It evaluates the role of unification and harmonization in this process. When considering the unification, the author pays attention to legal mechanisms of its two step implementation. Also, the author considers the role and importance of harmonization and unification of insurance sources in the EurAsEC member states in terms of their rapprochement. Based on the analysis of the unification and harmonization category, it is suggested to adopt the EurAsEC Treaty on the insurance and the Model Code with the aim to use their provisions in national legal systems of member states. The current law tries to meet the challenges of the day in the field of international insurance business; it looks for ways and means to optimize regulation of legal and economic activities and at the same time to respect national

legislations. The whole process is proceeding towards unification of regulatory documents with further uniform regulation within the economic union.

Keywords: insurance; Eurasian Economic Union (EurAsEC); Model Insurance Code; legal regulation; unification; harmonization.

Современному обществу присуще углубление интернационализации всех сфер жизнедеятельности, в том числе и такой как право. Процесс интернационализации в области права проявляется в сближении действующих правовых систем при их взаимодействии и взаимовлиянии. Это сближение осуществляется путем унификации и гармонизации права.

Гармонизация права представляет собой процесс присоединения, сближения права разных государств, устранения и уменьшения различий между ними [1]. Унификация — это создание единообразных норм во внутреннем праве определенного круга государств, например Евразийского экономического союза (ЕврАзЭС), в данном случае речь идет о так называемой региональной унификации [2]. Оперирование указанными категориями гармонизации и унификации актуально для созданной правовой системы ЕврАзЭС, в состав которого входят Российская Федерация, Республика Казахстан, Республика Беларусь, Киргизская Республика, Армения.

Одной из задач, стоящих перед ЕврАзЭС, является максимальное сближение правовых систем, входящих в его состав, а в перспективе унификация правовых норм внутреннего права каждого государства. Указанная задача распространяется на отрасли, институты права государств ЕврАзЭС, в том числе и на страхование [3].

Рассмотрим вопрос унификации страхового законодательства стран ЕврАзЭС. При унификации страхового права следует использовать известный в теории международного частного права механизм унификации. Он включает два этапа. На первом этапе создается комплекс правовых норм на основе принятого странами соответствующего договора. При этом государства — участники договора берут на себя обязательства по его применению в рамках своих национальных правовых систем. Именно на этом этапе создаются единообразные для стран ЕврАзЭС нормы. В качестве такого договора применительно к страхованию может быть об договор о страховании. В нем целесообразно закрепить основополагающие нор-

мы, регулирующие отношения между лицами, которые осуществляют страховую деятельность. Речь идет о таких категориях, как добровольное и обязательное страхование, объекты страхования, субъекты страхового дела, обеспечение финансовой устойчивости, платежеспособности страховщиков и некоторых других. Таким образом, данный этап завершается принятием указанного международного договора о страховании странами ЕврАзЭС.

Второй этап унификации страхового права стран ЕврАзЭС как правотворческий процесс заключается в восприятии норм международного договора национальным правом каждой страны. Правовой механизм восприятия норм данного договора государствами ЕврАзЭС может иметь различия, но в своей основе они не являются принципиальными.

В Российской Федерации правовой механизм базируется на положении Конституции РФ, согласно которому общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры страны являются составляющей частью ее правовой системы [4]. Это положение означает, что нормам международных договоров, в которых участвует Российская Федерация, придается сила ее законодательства. Следовательно, нормы принятого странами ЕврАзЭС договора о страховании станут частью внутреннего законодательства России. Аналогичная ситуация сложилась и в других странах ЕврАзЭС.

Участие России в указанном договоре о страховании может быть выражено в разных формах. Одна из них — принятие Федерального закона о ратификации указанного договора или о присоединении к нему. Другая форма — издание Указа Президента Российской Федерации или издание Постановления Правительства Российской Федерации. Следует иметь в виду, что соответствующая форма участия России в договоре о страховании определяет место его норм в иерархии российского законодательства. Другими словами, если договор вводится в форме Федерального закона о ратификации, его нормы будут обладать юридической силой Федерального закона. А если он вводится в форме подзаконного акта, то закре-

пленные в нем нормы будут иметь силу этого подзаконного акта. Представляется, что в случае принятия странами ЕврАзЭС договора о страховании целесообразно применить к нему форму в виде издания Федерального закона о его ратификации.

Унификация неразрывно связана с гармонизацией, хотя между указанными категориями существует принципиальное отличие. Гармонизация является более широким понятием по сравнению с унификацией. Как уже отмечалось, если цель унификации заключается во введении в национальные правовые системы одинаковых норм, влекущих стирание различий между ними, то гармонизация преследует цель сближения правовых систем государств, уменьшения различий между ними.

Среди способов гармонизации выделяют рецепцию [5]. Это одностороннее заимствование одним государством у другого крупных правовых структур (например, законов, в том числе кодексов, правовых институтов и т.п.). Применительно к страховому законодательству таким способом могут воспользоваться страны ЕврАзЭС, в которых не в полной мере урегулированы отдельные аспекты страхования.

Как известно, гармонизация может быть односторонней или взаимной. К односторонней относится гармонизация при заимствовании одним государством у другого правовых массивов, в том числе институтов, групп статей и др.

Что касается взаимной гармонизации, то ее смысл вытекает из наименования и проявляется во взаимном заимствовании государствами правовых норм или групп правовых норм, применяемых в соответствующих областях. Результатом такого взаимного заимствования является разработка типовых или модельных законов.

Применительно к страховому делу можно предложить подготовку странами ЕврАзЭС Модельного страхового кодекса. При этом следует иметь в виду, что его положения будут носить рекомендательный характер. Задача Модельного кодекса заключается в закреплении соответствующих отправных правовых пунктов, которые могли бы служить ориентирами для сближения страхового законодательства стран ЕврАзЭС.

На практике государства используют в качестве базового правового документа для своего законодательства главным образом Гражданские кодексы, регулирующие соответствующие сферы жизнедеятельности. Именно такая роль может быть отведена Модельному страховому кодексу. Если рассматривать его структуру в самом общем виде, то она, на наш взгляд, должна включать положения, регулирующие в первую очередь социально значимые виды страхования, такие как ОСАГО, обязательное медицинское страхование, страхование ответственности перевозчика, имущества и инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Транспортное право Российской Федерации: учебник для магистров. М.: Юрайт, 2012. С. 50.
2. Международное частное право: учебник / отв. ред. Г.К. Дмитриева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Проспект, 2004. 112 с.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.04.2014, ст. 4 // СПС КонсультантПлюс.
4. Конституция Российской Федерации, п. 4 ст. 15 // СПС КонсультантПлюс..
5. Международное частное право: учебник / отв. ред. Г.К. Дмитриева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Велби, Проспект, 2004. 188 с.

REFERENCES

1. Transport law of the Russian Federation: the textbook for masters [Transportnoe pravo Rossijskoj Federacii: uchebnik dlja magistrrov]. Moscow, Urait, 2012. P. 50 (in Russian).
2. International private law: textbook [Mezhdunarodnoe chastnoe pravo: uchebnik] / ed. of G.K. Dmitriyeva. 2nd prod. Moscow, Velbi, Prospect, 2004. 112 p. (in Russian).
3. The Eurasian Economic Union Treaty from 29.04.2014, Church 4 [Dogovor o Evrazijskom jekonomicheskom sojuze ot 29.04.2014, st. 4]. SPS KonsultantPlus.
4. The Constitution of the Russian Federation, p. 4, church. 15 [Konstitucija Rossijskoj Federacii, p. 4 st. 15]. SPS KonsultantPlus.
5. International private law: textbook [Mezhdunarodnoe chastnoe pravo: uchebnik] / ed. of G.K. Dmitriyeva. 2nd prod. Moscow, Velbi, Prospect, 2004. 188 p. (in Russian).



ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

УДК 336.011

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

ГИРАЕВ ВЕЗИРХАН КАМАЛИЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность, налоги и бизнес-информатика»,
Дагестанский государственный технический университет, Махачкала, Россия*

E-mail: vgaaf@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях кризисного развития экономики России углубляются диспропорции развития территорий, усиливаются и обостряются бюджетные проблемы, обусловленные, в том числе, недостаточно научно обоснованной методикой оценки налогового потенциала во взаимосвязи с налоговой нагрузкой. В статье предпринята попытка формулировки авторской методики оценки налогового потенциала исходя из факторов производства: капитала, направляемого на инвестиции, и величины оплаты труда, обеспечивающей воспроизводственные нужды граждан. Предложенная методика апробирована на материалах России, выявлено неравномерное распределение налоговой нагрузки и дана оценка ее распределения по факторам производства. Доказана необходимость реформирования системы налогообложения в России путем снижения налоговой нагрузки на предприятия исходя из экономически определенного налогового потенциала. Установлено, что налоговый потенциал необходимо определять с учетом соотношений элементов потребляемой и создаваемой стоимости, устанавливая соотношение между частью совокупного дохода общества, перераспределяемого через фонды потребления, и частью национального дохода. Полученные выводы могут быть использованы при определении стратегии налоговых реформ, планировании налоговых поступлений и совершенствовании межбюджетных отношений.

Ключевые слова: налоги; бюджет; налоговый потенциал; налоговая нагрузка; прибыль; прожиточный минимум.

EVALUATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN TAX POTENTIAL AND TAX BURDEN

V.K. GIRAYEV

*PhD, Associate Professor of the Chair "Economic security, taxes and business informatics",
Dagestan State Technical University, Makhachkala, Russia*

E-mail: vgaaf@rambler.ru

ABSTRACT

Russian Economy under crisis conditions features deepening disparities in development of territories, intensified and aggravated budgetary problems which are arising, inter alia, due to improper methodology for assessment of tax potential in conjunction with tax burden. The paper suggests the author's technique designed to assess tax potential on the basis of such factors of production as invested capital and salary amount ensuring reproductive needs of citizens. The suggested method was tested using Russia's economic data: it revealed an uneven distribution

of tax burden and provided estimation of its distribution in terms of production factors, Based on the economically defined tax potential, the paper shows the necessity of reforming the Russian tax system through reducing the tax burden on enterprises. The author shows that the tax potential should be determined taking into account the relationships between consumed and created elements as well as establishes the relationship between the portion of society aggregated income which is re-distributed through consumption funds and the portion of national income. The conclusions may be used in defining the tax reform strategy, in planning tax revenues and improvement of inter-budgetary relations.

Keywords: taxes; budget; tax potential; tax burden; profit; cost of living.

Налоги являются важнейшей категорией государственных финансов и существенным элементом расходов предприятий, которые напрямую влияют на сокращение конечного результата их деятельности — прибыль. Государства и фискальные органы с момента создания стремились обложить подданных как можно большим количеством налогов по наивысшим налоговым ставкам, а налогоплательщики, используя как законные, так и незаконные пути избегания налоговой нагрузки, стремились минимизировать свои налоговые платежи.

Налоговая политика в странах с рыночной экономикой опирается на теоретические постулаты экономики предложения — одной из школ современной экономической мысли, которая предложила бороться с такими кризисными явлениями, как инфляция, снижение темпов экономического роста, безработица, рост теневой экономики, поразившие экономики развитых стран в конце 1970 — начале 1980-х годов, путем радикального снижения предельных налоговых ставок.

Опираясь на данные статистики, сторонники экономики предложения выводили оптимальные ставки налогообложения. Известный представитель данной школы М. Фельдстейн обосновал ставку подоходного налога в 42%, авторы популярного проекта американской налоговой реформы сенатор Б. Бредли и Р. Гэфардт допускали уровень в 30–35%, а М. Фридман снижал пределы до 25%, что полностью соответствовало теоретической модели А. Лаффера [1, с. 20].

Как писал А. Лаффер: «Налоговые поступления являются продуктом одновременно и налоговой ставки, и налоговой базы. По мере того как налоговая ставка растет, база сокращается. Эффект влияния изменения норм налогообложения на бюджетные поступления, следовательно, зависит от величины эластичности выпуска продукции по налоговой ставке... Эта эластич-

ность... в большинстве случаев отрицательная. Когда ее... величина „проходит” минус единицу, налоговые поступления начинают падать в меру роста норм налогообложения. Налоговые ставки здесь влияют на деловую активность — или налоговую базу — с помощью воздействия на экономические стимулы. Если экономические агенты заинтересованы в чистом, за исключением налогов, доходе, тогда введение налога препятствует производству облагаемого налогом товара. На определенном уровне налоговых ставок вызванное таким образом снижение производства может более чем компенсировать любой предполагаемый прирост в бюджетных поступлениях в результате увеличения нормы налогообложения» [2, с. 120]. Одной из целей экономики предложения была также отмена налоговых льгот разным компаниям и отдельным отраслям экономики. Главный принцип экономики предложения: или высокие налоги и большое количество налоговых льгот, или низкие налоги и отмена налоговых льгот.

Глобальный мировой кризис и нестабильность мировой экономики подталкивают национальные правительства к активному использованию налоговых инструментов для стимулирования экономического развития. В 2014 г., согласно рейтингам [3], во Франции самая высокая ставка налога на прибыль — 38%, далее идут Мальта — 35%, Бельгия — 34%, Португалия — 31,5%, Италия — 31,4%, Германия — 30,2%. Россия со ставкой налога на прибыль 20% делит 19–25-е места из 38 стран, вошедших в рейтинг. В целом уровень налога на прибыль компаний по Европе составил 21,9%.

Первенство по размеру подоходного налога стабильно удерживает Швеция — 56,9%, далее следует Дания — 55,6%, Бельгия — 53,7%, Испания и Нидерланды — 52%, Финляндия — 51,5%. Россия с ее плоской шкалой налогообложения и ставкой в 13% расположилась на 35-м месте.

Средняя ставка подоходного налога в Европе в 2014 г. составила 35,2%.

Помимо снижения налоговых ставок, экономика предложения характеризуется изменением кейнсианской концепции налогообложения, которая базируется на активной фискальной политике государства, на неоклассической концепции налоговой нейтральности, в основу которой положено не прямое, а опосредствованное влияние государства на экономику.

Следуя основным положениям экономики предложения по отмене налоговых льгот, главный архитектор российской налоговой системы С.С. Шаталов считает, что «...налоговые льготы зачастую деформируют экономику, тормозят технический прогресс и способствуют коррупции» [4]. И далее: «В последние годы мы вернулись к практике раздачи льгот. Число их ежегодно множится, а объем стремительно увеличивается. В 2014 г. совокупный объем налоговых льгот достиг 2,1 трлн руб. (в 2010 г. — 1,2 трлн), а в 2015 г. увеличился еще больше. Вновь встает вопрос об их эффективности и целесообразности» [4]. Правда, введены льготы по территориям опережающего развития (ТОР) и региональным инвестиционным проектам (РИП), которые охватывают весь восток России, от Иркутской области до Чукотки. На подходе льготы по гринфилдам, что даст возможность снижать налог на прибыль до полной компенсации капиталовложений за счет налоговой экономии, и специнвестконтрактам в масштабах всей страны.

Необходимо отметить, что в условиях открытости экономики и свободы перемещения факторов производства проблему налогообложения следует рассматривать в глобальном масштабе. Диспропорции в налоговой политике различных стран, как отмечал еще А. Смит, утверждавший, что свобода торговли является основой богатства народов (сегодня мы это понимаем как перемещение капиталов и трудовых ресурсов в страны с более благоприятным инвестиционным и налоговым климатом), в свою очередь, негативно отражаются на экономике страны, из которой мигрируют капиталы и трудовые ресурсы.

Конечно, наблюдаемый отток капитала из России связан не только с особенностями налоговой системы, но налоговые факторы играют в этом процессе далеко не последнюю роль (достаточно вспомнить меры по деофшоризации экономики с помощью контролируемых иностранных компа-

ний — КИК!). Поэтому при разработке стратегии налоговой политики стоит учесть не только внутренние (в том числе и внутрирегиональные, учитывая размеры и структуру экономики России), но и внешние факторы: состояние налогового климата в других странах, современные налоговые теории, на которых базируется система государственного регулирования, опыт налоговых реформ и т.д.

* * *

Термин «потенциал» означает степень мощности в определенном отношении, совокупность средств и возможностей [5, с. 571]. Следовательно, можно говорить о «мощности» по сбору налогов, т.е. о некоторой условной, в принципе возможной, максимально достижимой сумме налоговых сборов. В настоящий момент в экономической литературе понятие «налоговый потенциал» все чаще связывают с проблемой реформирования межбюджетных отношений, наблюдаемого обострения дефицитов региональных бюджетов субъектов Российской Федерации.

Методика оценки и формирования налогового потенциала непосредственно связана с понятием налоговой нагрузки. Действующая методика расчета налогового потенциала [6] приводит к диспропорциям как в определении сумм трансфертов из федерального бюджета, так и в прогнозировании поступления налоговых платежей в региональные и местные бюджеты. Зачастую из этого делаются ложные выводы о неэффективности деятельности налоговых органов по администрированию налоговых платежей, что приводит к неоправданному увеличению налоговых ставок в регионах, особенно в отношении субъектов, применяющих специальные налоговые режимы, и имущества граждан.

Налоговые отношения выступают частью финансовых отношений; чтобы раскрыть суть налогового потенциала, необходимо рассмотреть всю многогранность финансовых отношений и определить в ней место и значение налогового потенциала. Система финансовых отношений схематически представлена на *рис. 1*.

Налоги в данной совокупности отношений занимают равноправное место по отношению как к общественно-государственным финансам, финансам предприятий, так и к финансам домохозяйств, несмотря на то что традиционно их место опре-



Рис. 1. Система финансовых отношений государства, субъектов хозяйственной деятельности и домашних хозяйств

делялось в системе государственных финансов. По мере развития рыночной экономики и расширения форм и институтов собственности налоги постепенно становятся элементом регулирования воспроизводительных циклов как на национальном, так и межгосударственном уровне. Налоговые отношения формируются в процессе создания и распределения уже созданной стоимости. Разграничение всего разнообразия финансовых отношений распределения и перераспределения на подсистемы необходимо как с позиций науки, так и в практическом плане. Выделенные подсистемы

имеют свое общественное назначение, т.е. призваны выразить те специфические процессы или явления, которые формируются на поверхности экономической действительности. Это важнейшая правовая сфера практической деятельности. В каждой из подсистем финансовых отношений формируется свой особенный механизм управления, определяются свои цели и задачи, складываются особые отношения собственности.

При взаимодействии всех подсистем финансовых отношений сталкиваются разные экономические интересы. Установление экономиче-

ски обоснованных пределов финансовых отношений и четких имущественных прав владельцев внутри каждой подсистемы позволит нивелировать остроту противоречий, рационально и эффективно ими управлять.

Как уже отмечалось, в состав финансовых отношений в условиях рыночной экономики необходимо включать три органично взаимоувязанные подсистемы, обусловленные отношениями собственности и имущественными правами при расходовании финансовых и других денежных ресурсов. На общегосударственном уровне средства используются для государственного управления, обеспечения социальных потребностей, национальной обороны, финансирования инфраструктурных проектов, других общественно полезных потребностей. Их принято называть централизованными финансами. Совокупность распределительных отношений, которые складываются на уровне непосредственных производителей товаров, работ и услуг, традиционно определялась как децентрализованные финансы или финансы предприятий и отраслей народного хозяйства, а также финансы домохозяйств.

Рыночные условия ведения хозяйственной деятельности меняют цели и задачи каждой из вышеназванных сфер. В соответствии с этими изменениями должна реформироваться и система налогообложения.

Природа налогов предопределена законами воспроизводства. Как категория перераспределения налоги, с одной стороны, зависят прежде всего от условий роста или снижения всего совокупного дохода общества, с другой — влияют на эти условия. На основе определения места и функций системы налогообложения следует установить, каким образом соотносятся понятия «бюджет», «налоги» и «налоговый потенциал». В профессиональной литературе бюджет характеризуется как объективная экономическая категория [7, с. 8–9].

Рассматривать налоги сами по себе как неисчерпаемый источник пополнения бюджетных доходов также неправомерно. В условиях падения объемов ВВП России и наблюдаемых тенденций роста дефицита бюджета, обусловленных главным образом неэффективной структурой экономики и высокой волатильностью цен на углеводороды, параметры совокупного дохода общества не могут выступать решающим фактором, определять количество и размер налоговых изъятий. Таким

параметром должны стать величина и структура налогового потенциала государства, взаимосвязь которых представлена на *рис. 2*.

Налоговый потенциал необходимо определять с учетом соотношений элементов потребляемой и создаваемой стоимости, устанавливая соотношение между частью совокупного дохода общества, перераспределяемого через фонды потребления, и частью национального дохода. Естественно, что совокупный доход общества не может выступать налоговым потенциалом через объективную необходимость воспроизводства технологических средств производства и предметов труда. Размер национального дохода, выступая источником налогов, на наш взгляд, также не может выступать налоговым потенциалом. Но величина национального дохода, уменьшенная на сумму расходов для воспроизводства жизненно необходимых потребностей граждан, и капитал, который остается после обеспечения инвестиционных потребностей субъектов хозяйственной деятельности, может теоретически оцениваться как налоговый потенциал.

В налоговый потенциал также следует включить и первичные доходы населения: доходы от собственности и прочие доходы. Составными частями формирования налогового потенциала являются механизмы:

- формирования прибыли предприятия;
- регулирования инвестиционной деятельности предприятия за счет собственных средств;
- формирования фонда заработной платы;
- определения минимального размера заработной платы, достаточной для удовлетворения жизненно необходимых потребностей граждан;
- формирования ренты и процента.

Таким образом, налоговый потенциал — часть чистого национального дохода общества, к которому законодательством устанавливаются налоговые обязательства без нарушения процессов расширенного воспроизводства и обеспечения жизненно необходимых потребностей граждан. При проведении соответствующих аналитических измерений величины оплаты труда, которые обеспечивают воспроизводственные потребности граждан в условиях действующих цен, социальных выплат, соответствующих мировым нормам потребления, величины добавленной стоимости субъектов хозяйственной деятельности, прироста капитала и ренты, а также определении мини-

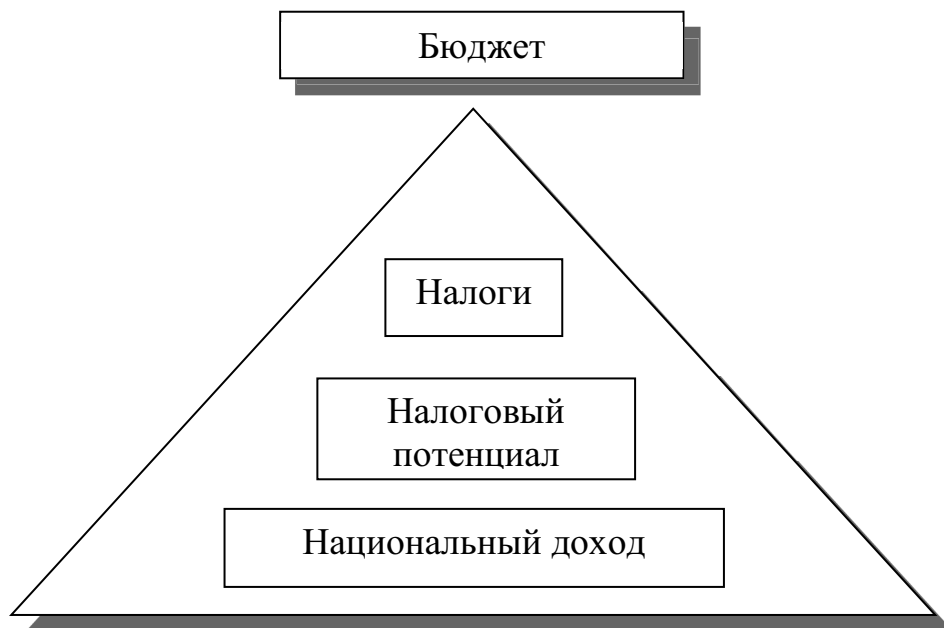


Рис. 2. Взаимосвязь макроэкономических показателей, налогового потенциала и налоговых поступлений

мальной суммы прибыли, необходимой на инвестиции, можно рассчитать абсолютную величину налогового потенциала.

Поэтому считаем необходимым, исходя из экономических интересов предприятий и граждан, определить критерии и степень налоговой нагрузки на основе налогового потенциала (рис. 3).

Налоговая нагрузка на хозяйствующие субъекты есть следствие налоговой политики государства, количественная характеристика системы налогов. Сегодня в России нет единой методологии

расчета не только абсолютной, но и относительной величины налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты, отсутствует четкое представление о значении этих показателей.

Налогообложение должно стимулировать производственную деятельность предприятий, инвестиции в экономику страны. В современных условиях глобального кризиса в мировой экономике правительства многих государств (Россия — не исключение!) стоят перед дилеммой: либо увеличивать доходы бюджета за счет налогов и введе-

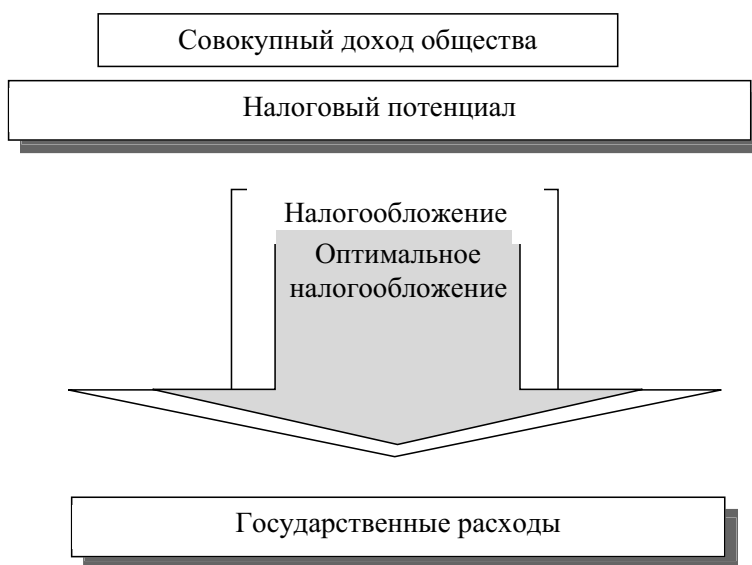


Рис. 3. Критерии оптимизации налогообложения

ния различных сборов, либо установить среднюю оптимальную ставку, сформировав систему эффективных стимулов для производителей. Первое направление характерно для решения текущих проблем, в большей мере носит политический характер и, к сожалению, имеет своих сторонников в России. Второе — более эффективное, ориентировано на стратегию и долгосрочное стабильное развитие, поскольку дает уверенность производителям в будущем, в конечном счете, стимулирует производство, что приводит к снижению дефицита бюджета, стабильному развитию экономики и росту благосостояния населения. При этом соблюдается стабильность как налогового законодательства, так и методов его применения. Сводным показателем для оценки тяжести налогов каждого направления и будет налоговая нагрузка, которая на макроуровне определяется как отношение общей суммы уплаченных налоговых платежей к размеру валового внутреннего продукта.

Еще одной моделью для анализа влияния системы налогообложения на макроэкономические показатели является двухкоординатная модель налогообложения, предложенная Ю.М. Варехой, исходя из таких действующих видов налогов, как налог с оборота (или НДС для России) и налог на прибыль организаций [8, с. 98–101]. В ходе расчета автор выводит формулу для определения доли налоговых отчислений от валовой выручки предприятия и пытается применить принцип равномерности налогового бремени путем определения взаимосвязи микро- и макроэкономических параметров, которые определяют величину налоговых поступлений. Это два основных принципиально разных подхода к определению налогового бремени на микро- и макроуровне. Мы считаем, что такие методы оценки имеют ряд недостатков. Например, полученные результаты для разных хозяйствующих субъектов в разных отраслях народного хозяйства не могут быть сопоставимы. Хотя их применение полностью оправдано при анализе динамических рядов налогового бремени на макроуровне.

Поэтому систему налогообложения в России нужно реформировать путем снижения налоговой нагрузки на предприятия исходя из экономически определенного налогового потенциала. Вместе с тем в отечественной теории и практике сохраняется дискуссия как по поводу содержания категории «налоговая нагрузка», так и методики количест-

венного выражения данного показателя, т.е. на микроуровне отсутствует единая методика расчета налоговой нагрузки.

Все методики сводятся к попытке формирования универсального показателя, который был бы применим для оценки налоговой нагрузки на предприятия различных отраслей народного хозяйства.

На наш взгляд, наиболее приемлемой методикой определения налоговой нагрузки является методика, предложенная М.Н. Крейниной. В соответствии с ней общим знаменателем, к которому можно свести размер налоговой нагрузки по всем налогам, является прибыль. При этом размер налоговой нагрузки будет рассчитываться следующим образом:

$$H_n = \frac{B - C_p - \Pi_q}{B - C_p} = 1 - \frac{\Pi_q}{B - C_p}, \quad (1)$$

где H_n — налоговая нагрузка (бремя); B — выручка от реализации (себестоимость + прибыль); C_p — расходы на производство реализованной продукции (без учета суммы налогов, уплаченных за счет себестоимости); Π_q — фактическая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, уплачиваемых за счет нее.

Из формулы (1) очевидно, что предприятие может получать прибыль, только если величина налоговой нагрузки, рассчитанная по ней, не превышает единицу. Увеличение же налогового бремени в пределах единицы также не может расцениваться как негативное влияние на прибыль предприятия. А если предприятие несет убытки, то и изменение размера налоговой нагрузки не может ликвидировать убытки от основной деятельности. Когда значение налоговой нагрузки отрицательно, это значит, что причиной убытков в данном случае является не тяжесть налогового бремени, а другие внутренние факторы деятельности предприятия, главным образом плохой менеджмент. Причиной убытков на предприятии высокая налоговая нагрузка будет, только когда расчетное значение налогового бремени превысит единицу. Только уменьшив его значение хотя бы до единицы, предприятие может получить прибыль. Нулевого значения показатель налоговой нагрузки может достигать, когда прибыль при условии отсутствия налогов равна фактическому размеру прибыли после уплаты налогов.

Чтобы государство имело возможность оптимально осуществлять налоговую политику, и в том числе налоговый контроль, очень важно определить состояние развития экономики и правильно построить зависимость между налоговой ставкой и налоговыми поступлениями. С этой целью специалистами разработана специальная математическая модель определения вида такой кривой [10]. Не будем обстоятельно ее описывать, но в целом она сводится к определению так называемого коэффициента динамического состояния экономики, в зависимости от которого налоговая ставка будет иметь разное значение. Значение этого коэффициента будет меньшим при экономическом спаде и большим при экономическом росте. На его основе и строится кривая налоговых поступлений. Такая модель более практична, чем кривая А. Лаффера, но ряд факторов в ней не были учтены. Основным среди них является фактор наличия теневой экономики, которое имеет место практически во всех странах с рыночной экономикой.

Вместе с тем в государстве с неэффективными бюджетными расходами, запредельной коррупцией и высокими налогами на зарегистрированный бизнес теневая экономика несет положительную функцию, помогает ей выживать, реально предоставляя рабочие места и обеспечивая население доходами. Так, за 2014–2015 гг. рост теневой (неформальной) экономики в России уменьшается. В неформальной экономике РФ в 2014 г., по данным Росстата, были заняты 14,4 млн человек, из них 7,9 млн мужчин и 6,5 млн женщин, что составляет 20,1% от общего числа занятых в экономике страны. В анализе, проведенном Центром исследования региональной экономики (ЦИРЭ), сказано: «В особо кризисном 2015 г. численность занятых в неформальной экономике РФ выросла во II квартале на 900 тыс. человек, до 21,2% от общего числа занятых в экономике (15,3 млн человек)» [11].

В общемировом масштабе удельный вес теневой экономики оценивается в 5–10% ВВП. По экспертным данным, на рубеже 40–50% доли теневой экономики противоречие между неформальным и формальным укладами превращается из второстепенного в главное социально-экономическое противоречие, угрожающее экономической безопасности государства [12, с. 18].

В зарубежных странах для оценки налоговой нагрузки широко применяется методология вы-

числения доли налогов в объеме ВВП. Если доля налогов в стране не превышает 10–15% ВВП, то налоговая нагрузка считается низкой и потребность в налоговом планировании для хозяйствующих субъектов минимальная. Уровень налоговой нагрузки в пределах 20–35% ВВП считается средним, при этом потребность в налоговом планировании для предприятий приобретает существенное значение. В странах, где налоги составляют 40–50% ВВП и больше, налоговая нагрузка считается высокой. В этой ситуации налоговое планирование становится важнейшим элементом финансово-плановой работы на предприятиях всех размеров и форм собственности (табл. 1).

Если проанализировать динамику налогов за 2010–2014 гг. (табл. 2), видно, что удельный вес налогов в ВВП колебался с 18,2% в 2010 г. до 15,7% в 2013 г. и 16,0% в 2014 г. Если в расчет включить сборы во внебюджетные фонды (ПФ РФ, ФФОМС РФ, ФСС РФ), то удельный вес налогов и сборов в ВВП составил: 29,3% в 2010 г., 27,9% в 2013 г. и 27,2% в 2014 г. Расчеты удельного веса налогов и сборов к ВВП без налогов на продукты и производство показывают уровень налоговой нагрузки 41,8% в 2010 г. и 37,5% в 2014 г. А если прибавить налоги на доходы, то уровень налогообложения снизился с 53,3% в 2010 г. до 50,4% в 2013 г. и 47,1% в 2014 г.

Как видим, применяя разные подходы к оценке уровня налоговой нагрузки, его можно считать как низким (16,0%), так и высоким (47,1%). Иначе говоря, если измерять налоговую нагрузку относительно ВВП, то можно говорить о его низком уровне, и наоборот, если измерять налоговую нагрузку относительно полученной прибыли, то можно говорить, что уровень налоговой нагрузки высок. Считаем, что на основе предложенной методики оценки налогового потенциала объективно можно определить налоговую нагрузку. Кроме того, расчет отношения налоговых поступлений к базовым составным частям, которые формируют налоговый потенциал, позволит также выявить распределение налоговой нагрузки.

Если считать, что удельный вес поступлений налогов не должен превышать 35% налогового потенциала [13, с. 36], налоговые поступления составили бы в 2014 г. 12 091,0 млрд руб. Разница между фактическими налоговыми поступлениями и расчетными на основе налогового потенциала составила

Таблица 1

**Динамика основных макроэкономических показателей экономики
Российской Федерации за 2010–2014 гг., млрд руб.**

№ п/п	Показатель	Год				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	ВВП, в основных ценах	46 308,5	55 967,2	62 176,5	66 190,1	71 406,4
2	ВДС, в основных ценах	40 040,1	47 718,8	52 982,9	56 896,1	61 089,4
3	Сумма прибыли ¹	7 353,0	8 794,0	9 213,0	95 19,0	10 465,0
4	Сумма убытка ¹	1022,0	1654,0	1389,0	2665,0	6118,0
5	Удельный вес прибыльных организаций, % ¹	70,1	70,0	70,9	69,0	67,0
6	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ и услуг, % ¹	10,1	9,6	8,6	7,0	7,3

¹ Без субъектов малого предпринимательства.

Источник: Росстат России.

Таблица 2

Динамика соотношения валового внутреннего продукта, налогов и смешанного дохода

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
1. ВВП, млрд руб.	46 308,5	55 967,2	62 176,5	66 190,1	71 406,4
2. Налоги на продукты, млрд руб.	6462,5	8463,3	9411,8	9510,8	10 550,8
3. Удельный вес налогов на продукты в ВВП, %	13,9	15,1	15,1	14,4	14,7
4. Налоги на производство, млрд руб.	2032,0	2729,2	792,7	901,2	949,6
5. Удельный вес налогов на производство в ВВП, %	4,3	4,8	1,3	1,3	1,3
6. Поступления в фонды (ПФ РФ, ФФОМС РФ, ФСС РФ), млрд руб.	5175,7	6162,7	7487,7	8093,2	7979,4
7. Удельный вес поступлений в фонды в ВВП, %	11,1	11,0	12,0	12,2	11,2
8. Общая сумма налогов и сборов, млрд руб.	13 670,2	17 355,2	17 692,2	18 505,2	19 479,8
9. Удельный вес налогов и сборов в ВВП, %	29,5	31,0	28,4	27,9	27,3
10. ВВП без налогов и сборов, млрд руб.	32 638,3	38 612,0	44 484,3	47 684,9	51 926,6
11. Удельный вес налогов и сборов в ВВП без налогов и сборов, %	41,8	44,9	39,7	38,8	37,5
12. Валовая прибыль и валовые смешанные доходы, млрд руб.	15 093,7	17 371,9	21 097,4	21 829,1	23 126,5
13. Удельный вес валовой прибыли и смешанных доходов в ВВП, %	32,6	31,0	33,9	33,0	32,4
14. Удельный вес налога на прибыль (при ставке 20%) в ВВП, %	6,5	6,2	6,8	6,6	6,5
15. Налог на прибыль, млрд руб.	981,1	1077,0	1434,6	1440,7	1503,2

Окончание табл. 2

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
16. Удельный вес оплаты труда наемных работников в ВВП, %	49,1	49,1	49,6	51,1	51,4
17. Удельный вес НДФЛ (при ставке 13%) в ВВП, %	6,4	6,4	6,4	6,6	5,1
18. НДФЛ, млрд руб.	1455,2	1758,7	1973,7	2232,3	1871,8
19. Всего налогов и сборов, млрд руб.	16 106,5	20 190,9	21 100,5	22 178,2	22 854,8
20. Удельный вес всех налогов и сборов в ВВП, %	34,8	36,1	33,9	33,5	32,0
21. ВВП без налогов и сборов, млрд руб.	30 202,0	35 776,3	41 076,0	44 011,9	48 551,6
22. Удельный вес налогов и сборов в ВВП без налогов и сборов, %	53,3	56,4	51,4	50,4	47,1

Примечание. Методика расчета некоторых данных таблицы: стр. 14 = (стр. 12 × 0,2) / стр. 1; стр. 15=стр. 12 × стр. 14; стр. 17 = (стр. 1 × стр. 16) × 0,13 / стр. 1; стр. 18 = (стр. 1 × стр. 16) × стр. 17).

Источник: Росстат, расчеты автора.

578,5 млн руб., которая характеризуется как величина избыточной налоговой нагрузки (табл. 3).

Средства, которые были изъяты как избыточная налоговая нагрузка, субъекты предпринимательства и граждане могли бы частично использовать на дополнительное накопление. Для сравнения: общая сумма инвестиций (собственных средств) в основной капитал в 2014 г. — 4742,3 млрд руб. Анализ показывает, что уровень налогового давления на прибыль предприятия значительно ниже, чем на заработную плату работников.

Считаем целесообразным применение показателя налоговой нагрузки отдельно для предпри-

ятий, граждан и в целом для государства. Соответственно должны быть разработаны методы его определения исходя из предложенной методики оценки налогового потенциала, налоговой нагрузки и их взаимосвязей.

Исправить положение в производственной сфере может только улучшение мотивации к производительному труду, для чего прежде всего необходимо реформировать налоговую систему в соответствии с общепринятыми принципами путем повышения стимулирующей роли налогов для производственной сферы. Налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы

Таблица 3

Динамика распределения налоговой нагрузки в РФ за 2010–2014 гг.

Год	П	З	Д	Н _{пот}	Н ¹ _{пост}	Н _{изб}	П/Н _{пот}	З/Н _{пот}	Д/Н _{пот}
2010	4638,0	15 292,6	1427,6	21 358,2	7662,9	187,5	21,7	71,6	6,7
2011	5254,5	18 705,1	2157,5	26 117,1	9719,6	578,7	20,1	71,6	8,3
2012	4938,4	21 184,0	2566,8	28 689,2	10 958,2	917,0	17,2	73,9	8,9
2013	4969,1	23 451,6	3060,7	31 481,4	11 325,9	307,4	15,8	74,5	9,7
2014	5722,7	25 399,4	3423,7	34 545,8	12 669,5	578,5	16,5	73,5	10,0

¹По данным ФНС России.

Условные обозначения: П – разница между общей суммой прибыли и прибылью, направленной на инвестиции; З – разница между общей суммой оплаты труда (без скрытой оплаты и смешанных доходов) и прожиточным минимумом; Д – доходы от собственности и прочие доходы населения; Н_{пот} – абсолютная величина налогового потенциала; Н_{пост} – фактические налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ; Н_{изб} – определяется по формуле (Н_{пост} – Н_{пот} × 0,35), показывает абсолютную величину избыточной налоговой нагрузки, исходя из предельной совокупной ставки налогового потенциала 35%.

Источник: Росстат.

увеличение производства и рост объемов продаж приводили к снижению налога на единицу продукции, а увеличение поступлений в бюджет происходило не за счет увеличения количества

налогов и ставок налогообложения, а за счет роста прибыли хозяйствующих субъектов и повышения доходов граждан и улучшения их благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сутырин С. Ф., Погорлецкий А. И.* Налоги и налоговое планирование в мировой экономике / под ред. С. Ф. Сутырина. СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, Полиус, 1998. 577 с.
2. *Волобуев В.* «Кривая Лэффера» — концепция и реальность политики // *Мировая экономика и международные отношения*. 1984. № 11. С. 119–125.
3. Официальный сайт РИАЛ-рейтинг. Инфографика. [Электронный ресурс] URL: <http://riarating.ru/infografika/20140812/610625843.html> (дата обращения: 10. 01. 2016).
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/index.php#ixzz3wxlgDh7R> (дата обращения: 10.01.2016).
5. *Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. РАН. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. 4-е изд., доп. М.: Азбуковник, 1999. 944 с.
6. Приказ Минфина РФ от 27.08.2004 № 243 «О методических рекомендациях субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям по регулированию межбюджетных отношений» // СПС КонсультантПлюс.
7. *Поляк Г. Б.* Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити, 2010. 703 с.
8. *Вареха Ю. М.* Совершенствование системы налогообложения: двухкоординатная система налогообложения // *Аудит и финансовый анализ*. 1998. № 3. С. 98–101.
9. Сайт «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1143/10106> (дата обращения: 13.03.2016).
10. *Балацкий Е. В.* Лафферовы эффекты и финансовые критерии экономической деятельности // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 11. С. 31–43.
11. Официальный сайт ЦИРЭ [Электронный ресурс] URL: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13> (дата обращения 16.01. 2016).
12. *Шестаков А. В.* Теневая экономика: учеб. пособие. М.: Дашков и Ко, 2000. 152 с.
13. *Дрожжина И. А.* Методика определения налоговой нагрузки с учетом экономического потенциала экономического субъекта // *Сибирская финансовая школа*. 2009. Вып № 6. С. 33–38.

REFERENCES

1. *Sutyirin S. F., Pogorletskiy A. I.* Taxes and tax planning in world economy [Nalogi i nalogovoe planirovanie v mirovoy ekonomike / pod red. S. F. Sutyirina. Sankt-Petersbur, publishing house V. A. Mihaylova, Polius, 1998. 577 p. (in Russian).
2. *Volobuev V.* «Krivaya Leffera» — kontseptsiya i realnost politiki [«Curve Leffera» — the concept and reality of policy]. *World economy and the international relations — Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyie otnosheniya*, 1984, no 11, pp. 119–125 (in Russian).
3. Official site RIAL rating. Infographics. Available at: <http://riarating.ru/infografika/20140812/610625843.html> (Accessed 10 January 2016).
4. Official site of the Ministry of Finance of the Russian Federation. Available at: <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/index.php#ixzz3wxlgDh7R> (Accessed 10 January 2016).
5. *Ozhegov S. I., Shvedova N. Yu.* Explanatory dictionary of Russian: 80 000 words and phraseological expressions. Russian Academy of Sciences. Institute of Russian of V. V. Vinogradov [Tolkovyyiy slovar russkogo yazyika: 80 000 slov i frazeologicheskikh vyirazheniy. RAN. Institut russkogo yazyika im. V. V. Vinogradova. 4-e izd., dop.]. Moscow, Azbukovnik, 1999. 944 p. (in Russian).

6. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 8/27/2004 No. 243 «About methodical recommendations to subjects of the Russian Federation and municipalities on regulation of the interbudgetary relations». [Prikaz Minfina RF ot 27.08.2004 no. 243 «O metodicheskikh rekomendatsiyah sub'ektam Rossiyskoy Federatsii i munitsipalnym obrazovaniyam po regulirovaniyu mezhbyudzhethnykh otnosheniy»]. *SPS ConsultantPlus* (in Russian).
7. *Polyak G. B.* Budgetary system of Russia: the textbook for students of the higher education institutions which are trained on economic specialties [Byudzhethnaya sistema Rossii: Uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayuschihsya po ekonomicheskim spetsialnostyam. 3-e izd., pererab. i dop.]. Moscow, Yuniti, 2010. 703 p. (in Russian).
8. *Vareha Yu. M.* Improvement of system of the taxation: two-coordinate system of the taxation [Sovershenstvovanie sistemyi nalogooblozheniya: dvuhkoordinatnaya sistema nalogooblozheniya]. *Audit and financial analysis – Audit i finansovyyi analiz*, 1998, no 3, pp. 98–101 (in Russian).
9. Website “Student’s Scientific Forum”. Available at: http://www.scienceforum.ru/2015/1143/10_106 (Accessed 13 March 2016).
10. *Balatskiy E. V.* Lafferov effects and financial criteria of economic activity [Lafferovyi efektyi i finansovyye kriterii ekonomicheskoy deyatel'nosti]. *World economy and mezhduknarodny relations — Mirovaya ekonomika i mezhduknarodnyye otnosheniya*, 1997, no 11, pp. 31–43 (in Russian).
11. Official site of TsIRE. Available at: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13> (Accessed 16 January 2016) (in Russian).
12. *Shestakov A. V.* Shadow economy: studies. grant [Tenevaya ekonomika: ucheb. Posobie]. Moscow, Dashkov i Ko, 2000. 152 p. (in Russian).
13. *Drozhdzhina I. A.* Technique of definition of tax burden taking into account the economic potential of the economic subject //the [Metodika opredeleniya nalogovoy nagruzki s uchetom ekonomicheskogo potentsiala ekonomicheskogo sub'ekta]. *Siberian financial school — Sibirskaya finansovaya shkola*, 2009, Issue 6, pp. 33–38. (in Russian).

Федеральный интернет-экзамен для бакалавров

На апрельской сессии Федерального интернет-экзамена Финансовый университет был представлен самой многочисленной командой – 405 бакалавров по 6 направлениям подготовки (экономика, менеджмент, государственное и муниципальное управление, социология, юриспруденция, управление персоналом). Всего в ФИЭБ-2016 приняли участие 5230 студентов из 41 региона России.

Более 74% студентов Финуниверситета, участвовавших в ФИЭБ, получили именные сертификаты золотого, серебряного и бронзового уровня. При этом 78 студентов получили сертификат высшей пробы – золотой (в прошлом году таких сертификатов было меньше – 52). Впервые в этом году Финансовый университет участвовал в ФИЭБ по направлению «Юриспруденция». В экзамене приняли участие 42 студента, которые продемонстрировали высокий уровень знаний (всего принимали участие 781 человек). По результатам ФИЭБ было получено 7 золотых, 7 серебряных и 16 бронзовых сертификатов. При этом на данном направлении подготовки для получения золотого сертификата необходимо было набрать не менее 86 баллов (по всем другим направлениям этот показатель был ниже).

Следует отметить, что показатели ФИЭБ коррелируют с оценками, полученными студентами в ходе промежуточных аттестаций во время обучения в Финансовом университете. Так, бакалавры, получившие высокие баллы по ФИЭБ, имеют преимущественно отличные отметки.

Источник: <http://www.fa.ru/news/Pages/2016-06-15-bakalavrex.aspx>



УДК 51.7

ПРЕДМЕТНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ В СИСТЕМЕ МНОГОУРОВНЕВОГО ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

АЛЕКСЕНКО НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,

*кандидат физико-математических наук, доцент кафедры «Высшая математика и информатика»,
Финансовый университет (Омский филиал), Омск, Россия*

E-mail: NVAleksenko@fa.ru

АШИРБАГИНА НАТАЛЬЯ ЛЕОНИДОВНА,

*кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Общественные науки»,
Финансовый университет (Омский филиал), Омск, Россия*

E-mail: NLAshirbagina@fa.ru

БУРМИСТРОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Высшая математика и информатика»,
Финансовый университет (Омский филиал), Омск, Россия*

E-mail: NABurmistrova@fa.ru

КОРМИЛЬЦЕВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,

*кандидат исторических наук, доцент, заведующая кафедрой «Общественные науки»,
Финансовый университет (Омский филиал), Омск, Россия*

E-mail: EAKormiltseva@fa.ru

АННОТАЦИЯ

В статье обсуждается проблема формирования предметной компетентности студентов в условиях многоуровневого высшего экономического образования. Выделены факторы, обуславливающие необходимость содержательной реализации компетентностного подхода средствами предметной подготовки. Обоснована целесообразность идеи опережающего обучения с точки зрения ведущей позиции компетентностного подхода в условиях полипарадигмальности современного образовательного пространства. Представлен опыт Финансового университета при Правительстве РФ в разработке и внедрении в практику обучения Образовательного стандарта высшего образования по направлению «Экономика», определяющего возможность проектирования образовательного процесса в соответствии с «весовым коэффициентом» важности отдельных компетенций на примере дисциплин предметной области «Математика». Продемонстрированы результаты социологического исследования требований региональных работодателей с целью конкретизации результатов образования в виде кластера формируемых компетенций.

Ключевые слова: многоуровневое образование; высшее экономическое образование; компетентностный подход; государственно-частное партнерство; образовательные стандарты ведущих вузов; дисциплины предметной области «Математика»; опережающее обучение.

BUILDING SUBJECT COMPETENCE IN MULTILEVEL HIGHER ECONOMIC EDUCATION SYSTEM SETTINGS

N.V.ALEKSENKO

PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor of the Higher Mathematics and Informatics Chair, Financial University (Omsk branch), Omsk, Russia
E-mail: NVAleksenko@fa.ru

N.L.ASHIRBAGINA

PhD (Pedagogy), Associate Professor of the Social Sciences Chair, Financial University (Omsk branch), Omsk, Russia
E-mail: NLAshirbagina@fa.ru

N.A.BURMISTROVA

PhD (Pedagogy), Associate Professor of the Higher Mathematics and Informatics Chair, Financial University (Omsk branch), Omsk, Russia
E-mail: NABurmistrova@fa.ru

E.A.KORMILTSEVA

PhD (History), Associate Professor, Head of the Social Sciences Chair, Financial University (Omsk branch), Omsk, Russia
E-mail: EAKormiltseva@fa.ru

ABSTRACT

The article discusses the issue of building subject competence of students in multilevel higher economic education system settings. The authors reveal the factors dictating the need for content implementation of competence-based approach through training subject. The paper explains the expediency of the idea of advanced training in terms of the leading position of competence-based approach in the multi-paradigmatic modern educational environment.

It describes the experience of the Financial University under the Government of the Russian Federation in developing and implementing an educational standard for teaching "Economics" based on the disciplines included in the subject "Mathematics", it shows the possibility of designing the educational process taking into account the perceived importance of individual competences. It shows the results of a sociological survey of regional employers requirements in order to specify learning outcomes as a cluster of generated competencies.

Keywords: multi-level education; higher economic education; competence-based approach; public-private partnership; educational standards of leading universities; mathematics disciplines; advanced training.

Характерная черта современного общества — ускорение темпов развития. Это касается всех сфер общественной жизни и социальных институтов, в том числе отечественного высшего образования. Динамизм современного общества объективно ставит перед высшим образованием задачу: не только и не столько передавать знания, умения, навыки, сколько готовить социально адаптированного, мобильного и конкурентоспособного выпускника.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года указано, что получение каче-

ственного образования является одной из важнейших ценностей граждан [1]. Именно оно призвано обеспечить подготовку компетентного, мобильного, творческого работника. Это, в свою очередь, требует разработки приоритетных направлений модернизации высшего образования в части повышения качества подготовки выпускников, в том числе экономических вузов, ориентирующихся на новую социокультурную и экономическую реальность, определяющими факторами которой являются [2]:

- современные требования рынка труда, обуславливающие необходимость повышения каче-

ства профессиональной подготовки экономистов;

- высокий темп обновления знаний, выдвигающий требования к опережающему развитию интеллектуальных и личностных качеств выпускника вуза;
- переход высшего образования на многоуровневую систему подготовки кадров;
- смена образовательной парадигмы отечественного высшего образования со знаниево-ориентированной на компетентностную;
- информатизация системы высшего образования, имеющая целью подготовку выпускника вуза, готового осуществлять профессиональную деятельность в информационном обществе;
- появление нового субъекта образовательного процесса как представителя «цифрового поколения», ставящего перед преподавателем проблему рационального выбора форм, методов, средств обучения для получения новых, востребованных результатов образования.

При обосновании подходов к организации высшего экономического образования будем опираться на выделенные проблемы, регламентирующие прежде всего актуальность опережающего характера образования, связанного с тем, что в настоящее время очень быстро меняются ситуация на рынке труда и условия труда, в том числе в социально-экономической сфере [3].

Теоретические предпосылки опережающего обучения, ориентированного на развитие человека в образовании, представлены в трудах Л.С. Выготского, П.Я. Гальперина, В.В. Давыдова, А. Дистерверга, Л.В. Занкова, Э.В. Ильенкова, А.Н. Леонтьева, Н.А. Менчинской, И.Г. Песталоцци, С.Л. Рубинштейна, К.Д. Ушинского, Д.Б. Эльконина и др. Принцип опережающего обучения, основанный на теории Л.С. Выготского о двух уровнях умственного развития обучающегося (уровень актуального развития, выявляемый с помощью задач, которые человек может решить самостоятельно, и уровень, определяющий «зону ближайшего развития», который достигается сегодня в сотрудничестве, характеризуя завтрашнее развитие обучающегося), позволяет учесть фактор изменчивого мира, определяющий необходимость готовить сегодня человека к тому, чтобы он решал проблемы, которые еще не сформулированы.

Результаты анализа педагогических исследований свидетельствуют о том, что к проблеме

опережающего образования в профессиональной школе обращались С.Я. Батышев, Б.М. Бимбад, В.М. Зуев, П.Н. Новиков, А.М. Новиков, Д.А. Новиков. При этом основоположниками в изучении теоретических основ опережающего профессионального образования, его взаимоотношений с непрерывным образованием принято считать П.Н. Новикова и В.М. Зуева. В качестве определяющего результата и цели опережающего профессионального образования П.Н. Новиков, В.М. Зуев выделяют формирование преобразующего, гуманистически ориентированного интеллекта, реализующегося в деятельности. Под преобразующим интеллектом ученые понимают такой уровень развития интеллекта, который позволяет человеку «...на основе знания фундаментальных закономерностей природы и общества свободно переходить от концептуального осмысления действительности к решению прикладных задач: социальных, управленческих, организационных, технико-экономических, производственно-экономических» [4].

Другими словами, опережающее образование ориентировано на формирование человека, интеллектуальные, личностные качества и способности которого позволяют продуктивно решать проблемы в условиях неопределенности, прогнозировать результат, нести ответственность за последствия своей деятельности [5].

В контексте вышесказанного представляются значимыми результаты исследований А.Д. Урсула, который подчеркивает, что преодоление проблем неустойчивого цивилизационного развития может быть обеспечено человеком, сознание, мышление и деятельность которого способны предвидеть и прогнозировать последствия своей деятельности, реализовывать в случае необходимости превентивные упреждающие действия. При этом изменения в образовании, его целях и смыслах с ориентацией на будущее автор называет футуризацией, а само образование — опережающим [6].

Таким образом, главным результатом опережающего профессионального образования следует считать развитие умений активно приращивать знания, формировать преобразующий интеллект, важнейшими составляющими которых являются способности к инновационной деятельности, многокритериальному оптимизационному компромиссу в оценке последствий принимаемых решений, ответственности за них [5].

Ключевым событием, открывшим новые возможности и для реализации опережающего образования, и для модернизации российского высшего образования в целом, стало подписание Болонской декларации [7]. Присоединение России к Болонскому процессу обусловило компетентностную направленность отечественного высшего образования [8].

Разделяя мнение А. П. Ефремова, под термин «опережающее обучение» в контексте настоящего исследования будем понимать освоение студентами компетенций, которые потребуются выпускнику непосредственно при выходе из экономического университета и будут необходимы на протяжении длительного периода времени в сфере будущей профессиональной деятельности, обеспечивая способность активно приращивать знания, продуктивно решать проблемы неустойчивого цивилизационного развития [9].

Учитывая сказанное выше, обратимся к анализу ведущей позиции компетентностного подхода в модернизации отечественного высшего образования. За последние 15 лет компетентностный подход получил достаточное научное обоснование в педагогической науке, в то время как в образовательной практике переход к компетентности в качестве результата образования не имеет должного применения, поскольку достижение образовательных результатов возможно лишь на полипарадигмальной основе.

Результаты анализа содержания основных терминологических категорий компетентностного подхода — понятий «компетенция» и «компетентность» демонстрируют, что указанные категории значительно шире понятий «знания», «умения», «навыки», поскольку охватывают личностные качества человека, представляя собой синтез когнитивного, предметно-практического и личностного опыта. Придерживаясь точки зрения А. В. Хуторского, в рамках настоящей статьи используем интерпретацию понятий, позволяющую установить четкую взаимосвязь: *компетенция* — наперед заданное требование к образовательной и профессиональной подготовке, *компетентность* — состоявшееся личностное качество, характеризующее уровень овладения компетенциями.

Используя категории «компетенция», «компетентность» для характеристики нового качества образования, объединяющего мотивационно-ценностную, когнитивную, навыковую и личностную

составляющие результатов обучения, будем придерживаться ведущей позиции компетентностного подхода в условиях гармонизации взаимодополняющих друг друга современных подходов к образованию (системного, деятельностного, личностно-ориентированного, проектно-целевого, культурологического и др.), которая направлена на усиление практической ориентации высшего образования, стремление подготовить мобильного и конкурентоспособного выпускника [10].

В свою очередь, качество высшего образования в условиях многоуровневой подготовки характеризуется профессиональной компетентностью выпускников. Результаты анализа научных исследований (Б. С. Гершунский, Э. Ф. Зеер, А. К. Маркова, В. А. Сластенин и др.) показали, что общим во всех трактовках определения является единство теоретической и практической готовности личности к осуществлению профессиональной деятельности. *Профессиональная компетентность* выступает как интегративное качество личности, основанное на теоретических знаниях, практических умениях, навыках, социально- и личностно-обусловленном опыте, отражающее способность и готовность к профессиональной деятельности [10].

Поскольку формирование профессиональной компетентности осуществляется через содержание образования, неотъемлемой частью ее становления является развитие предметных компетентностей, формируемых в процессе изучения учебных дисциплин или групп дисциплин и отражающих способность к применению и развитию достигнутых умений, навыков и способов действий в практической деятельности [11].

Учитывая, что содержание компонентов профессиональной компетентности зависит от носителя конкретного направления и уровня подготовки высшего образования, видов и задач его профессиональной деятельности, рассмотрим отличительные особенности формирования компетентностной сферы выпускников вуза в условиях реализации многоуровневого образования на примере направления «Экономика» [10].

В соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 12.09.2013 № 1061 «Об утверждении перечней специальностей и направлений подготовки высшего образования» подготовка кадров по направлению «Экономика» осуществляется в рамках реализации программ

бакалавриата с присвоением квалификаций «академический бакалавр» и «прикладной бакалавр», магистратуры с присвоением квалификации «магистр», а также подготовки кадров высшей квалификации с присвоением квалификации «исследователь. Преподаватель-исследователь».

Проанализируем требования к результатам освоения программ бакалавриата и магистратуры, представленные в Образовательном стандарте высшего образования ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по направлению подготовки «Экономика», обеспечивающие возможность реализации опережающего обучения в контексте компетентного подхода [12].

В содержании Образовательного стандарта Финансового университета в перечне видов деятельности, определяющих профессиональные задачи академического бакалавра по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», выделена экономическая деятельность, носящая расчетно-аналитический и прикладной исследовательский характер. В перечне видов профессиональной деятельности магистра по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика» в соответствии с уровнем подготовки определена экономическая деятельность, носящая научно-исследовательский, проектно-экспертный и организационно-управленческий характер.

В соответствии с видами деятельности и профессиональными задачами академического бакалавра и магистра направления «Экономика» конкретизируем роль образовательных компетенций как наперед заданных результатов образования с точки зрения возможности реализации опережающего обучения средствами предметной подготовки.

В Федеральном государственном образовательном стандарте третьего поколения (ФГОС 3+) принята интегрированная классификация образовательных компетенций, инвариантная для рассматриваемых нами уровней подготовки высшего образования, которая включает следующие группы компетенций: *общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные*. В свою очередь, Образовательный стандарт Финансового университета содержит *универсальные* компетенции, включающие *общенаучные* компетенции (ОНК), *инструментальные* компетенции (ИК), *социально-личностные* компетенции (СЛК), *системные* компетенции (СК), а также *профессиональные компетенции на-*

правления (ПКН), *профессиональные компетенции профиля/направленности* (ПКП) программ бакалавриата и магистратуры [12].

На примере профиля «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» программы бакалавриата и магистерской программы «Учет, анализ и аудит», реализуемых в рамках направления «Экономика» в Омском филиале Финансового университета, рассмотрим особенности проектирования вариативной части образовательных программ в разрезе модулей, включающих дисциплины предметной области «Математика». Заметим, что образовательный модуль — часть образовательной программы, предполагающая получение совокупности междисциплинарных знаний для формирования соответствующих компетенций, предусмотренных реализуемой образовательной программой [12].

Образовательная программа бакалавриата включает шесть модулей, три из которых содержат дисциплины предметной области «Математика»:

- модуль математики и информатики;
- модуль общепрофессиональных дисциплин направления подготовки;
- модуль дисциплин по выбору.

В свою очередь, структура образовательной программы магистратуры содержит пять модулей, из которых один включает дисциплины предметной области «Математика»:

- модуль дисциплин, инвариантных для направления подготовки, отражающих специфику филиала.

Матрицы компетенций соответствующих образовательных программ бакалавриата и магистратуры содержат 13 компетенций, формируемых, в частности, дисциплинами предметной области «Математика». Указанные компетенции проранжировали по доле вклада математики в формирование каждой компетенции. Для простоты проведения ранжирования компетенции были разбиты на две группы по следующему принципу: в группу 1 включены компетенции, в формировании которых вклад математических дисциплин составляет от 33 до 78%, в группу 2 соответственно — от 8 до 29% (табл. 1).

С целью определения «весовых коэффициентов» важности отдельных компетенций с позиций государственно-частного партнерства было проведено социологическое исследование требований региональных работодателей (Министерство фи-

Таблица 1

Компетенции, формируемые дисциплинами предметной области «Математика»

Код компетенции	Группа 1	Уровень образования
Универсальные компетенции		
<i>Инструментальные компетенции (ИК)</i>		
ИК-2	Способность работать на компьютере с использованием современного общего и профессионального прикладного программного обеспечения	Бакалавр
	Владение навыками использования программных средств и баз данных, умение работать в глобальной компьютерной сети	Магистр
ИК-4	Способность оформлять аналитические и информационные материалы по результатам выполненной работы	Бакалавр
	Способность оформлять результаты исследования в форме аналитических записок, докладов и научных статей	Магистр
ИК-5	Способность применять методики расчетов и основные методы исследований	Бакалавр
	Способность применять методы прикладных научных исследований	Магистр
<i>Системные компетенции (СК)</i>		
СК-1	Способность применять полученные знания на практике	Бакалавр
	Способность проводить научные исследования, оценивать результаты	Магистр
Профессиональные компетенции направления (ПКН)		
ПКН-3	Способность применять математические методы для решения стандартных профессиональных задач, интерпретировать полученные математические результаты	Бакалавр
	Способность применять инновационные технологии, методы системного анализа и моделирования экономических процессов при постановке и решении экономических задач	Магистр
ПКН-5	Способность составлять и анализировать финансовую, бухгалтерскую, статистическую отчетность с учетом международных стандартов и использовать их результаты для принятия управленческих решений	Бакалавр
	Способность управлять бизнес-процессами, финансовыми потоками и финансовыми рисками на основе интеграции знаний из смежных областей	Магистр
Группа 2		
Универсальные компетенции		
<i>Общенаучные компетенции (ОНК)</i>		
ОНК-1	Способность использовать основные научные законы в профессиональной деятельности	Бакалавр
	Способность использовать общенаучные знания в профессиональной и научно-исследовательской деятельности	Магистр
ОНК-2	Владение культурой мышления, способность к анализу и мировоззренческой оценке происходящих закономерностей	Бакалавр
	Способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	Магистр

Коды компетенций	Группа 1	Уровень образования
<i>Социально-личностные компетенции (СЛК)</i>		
СЛК-3	Способность предлагать и обосновывать варианты управленческих решений	Бакалавр
	Готовность принимать организационно-управленческие решения и нести ответственность	Магистр
<i>Системные компетенции (СК)</i>		
СК-2	Способность анализировать, обобщать и систематизировать информацию	Бакалавр
	Способность к самостоятельному изучению новых методик и методов исследования, изменению научного и производственного профиля деятельности	Магистр
Профессиональные компетенции направления (ПКН)		
ПКН-2	Способность на основе существующих методик, нормативно-правовой базы и новых решений разрабатывать и рассчитывать финансово-экономические показатели на микро-, мезо- и макроуровнях	Бакалавр
	Способность осуществлять постановку проектно-исследовательских задач, разработку инновационных проектов, выбор методов и технологий для их реализации, создавать методические и нормативные документы	Магистр
ПКН-4	Способность оценивать финансово-экономические показатели деятельности хозяйствующих субъектов	Бакалавр
	Способность разрабатывать методики и оценивать эффективность экономических проектов с учетом факторов риска в условиях неопределенности	Магистр
ПКН-6	Способность предлагать решения профессиональных задач в меняющихся финансово-экономических условиях	Бакалавр
	Способность анализировать и прогнозировать основные социально-экономические показатели, предлагать стратегические подходы экономического развития на микро-, мезо- и макроуровнях	Магистр

нансов Омской области, Управление Федерального казначейства по Омской области, Управление Федеральной налоговой службы по Омской области, ОАО «Сибирские приборы и системы», ООО «СибСтройИнвест», Омская региональная общественная организация «Вольное экономическое общество России» и др.).

Респондентам было предложено проранжировать компетенции в порядке убывания значимости: в первой группе баллами от 6 до 1 (6 — наиболее значимая компетенция, 5 — менее значимая и т.д.), во второй группе — от 7 до 1. При этом сумма баллов, выставленная каждым экспертом, составляет 49 баллов. В исследовании приняли участие руководители экономических служб, главные бухгалтеры, экономисты 18 государственных учреждений, 26 коммерческих и 2 общественных

организаций. Результаты обработки анкет 107 респондентов представлены в табл. 2.

Количественная обработка результатов социологического исследования проводилась с использованием следующих формул. Доля вклада математических дисциплин в формирование конкретной компетенции соответствует отношению количества математических дисциплин к общему числу дисциплин, формирующих данную компетенцию, т.е. $D = m/n$.

«Весовой коэффициент» важности каждой компетенции определяется как отношение суммы баллов, присвоенных данной компетенции всеми респондентами, к общей сумме всех выставленных баллов ($107 \times 49 = 5243$).

Доля вклада вариативных математических дисциплин с учетом «весового коэффициента» важ-

Результаты социологического исследования

Код компетенции	Количество дисциплин, формирующих компетенцию				Доля вклада математических дисциплин в формировании компетенции, D		«Весовые коэффициенты» важности компетенций (абс./%), k	Доля вклада вариативных математических дисциплин с учетом «весового коэффициента» важности компетенции, d
	всего (базовые/вариативные), n	В том числе			абс.	%		
		математические дисциплины, m	из них					
			базовые, p	вариативные, q				
ОНК-1	8 (5/3)	1	1	0	$\frac{1}{8} = 0,125$	13	0,06 (6%)	0
ОНК-2	12 (4/8)	1	0	1	$\frac{1}{12} = 0,083$	8	0,08 (8%)	0,007
ИК-2	6 (2/4)	4	1	3	$\frac{4}{6} = 0,667$	67	0,1 (10%)	0,05
ИК-4	6 (3/3)	2	1	1	$\frac{2}{6} = 0,333$	33	0,07 (7%)	0,012
ИК-5	9 (5/4)	7	5	2	$\frac{7}{9} = 0,778$	78	0,09 (9%)	0,02
СЛК-3	7 (1/1)	1	0	1	$\frac{1}{7} = 0,143$	14	0,08 (8%)	0,011
СК-1	7 (3/4)	4	2	2	$\frac{4}{7} = 0,571$	57	0,08 (8%)	0,023
СК-2	11 (5/6)	1	1	0	$\frac{1}{11} = 0,091$	9	0,06 (6%)	0
ПKN-2	7 (4/3)	1	0	1	$\frac{1}{7} = 0,143$	14	0,08 (8%)	0,011
ПKN-3	9 (6/3)	6	5	1	$\frac{6}{9} = 0,667$	67	0,07 (7%)	0,008
ПKN-4	7 (3/4)	2	1	1	$\frac{2}{7} = 0,286$	29	0,08 (8%)	0,011
ПKN-5	2 (0/2)	1	0	1	$\frac{1}{2} = 0,5$	50	0,08 (8%)	0,04
ПKN-6	9 (7/2)	2	2	0	$\frac{2}{9} = 0,222$	22	0,07 (7%)	0
Σ	100			14			1 (100%)	0,1933 (19,33%)

ности компетенции рассчитывается как произведение «веса коэффициента» компетенции на отношение количества вариативных математических дисциплин к общему количеству дисциплин, формирующих данную компетенцию, т.е. $d = k \cdot q/n$.

Результаты социологического исследования показали, что наиболее высокий «весовой коэффициент» важности (10 и 9%) имеют компетенции ИК-2, ИК-5. Достаточно высокое значение (8%) демонстрируют компетенции ОНК-2, СЛК-3, СК-1, ПКН-2, ПКН-4, ПКН-5. Не менее значимыми (7%) являются компетенции ИК-4, ПКН-3, ПКН-6, и соответственно наименьший «весовой коэффициент» важности имеют компетенции ОНК-1, СК-2.

Полученные результаты позволили обосновать целесообразность включения математических дисциплин в вариативную часть образовательных программ бакалавриата и магистратуры с точки зрения их значимости в формировании конкретных компетенций, имеющих высокий «весовой коэффициент» с учетом мнений региональных работодателей.

Так, например, высокий «весовой коэффициент» (10 и 9%) компетенций ИК-2, ИК-5, формируемых как на уровне бакалавриата, так и в рамках магистерской программы и характеризующих способность использовать математические методы для решения стандартных профессиональных задач с применением современного общего и профессионального прикладного программного обеспечения, интерпретировать полученные математические результаты, согласовано с высокой долей вклада математики в формирование указанных компетенций (67 и 78%). При этом доля вклада вариативных математических дисциплин в формирование указанных компетенций составляет соответственно для ИК-2 – $33,5\% = D \cdot q/n = 67\% \cdot 3/6$, ИК-5 – $17,3\% = 78\% \cdot 2/9$, что подтверждает важность их формирования вариативными дисциплинами предметной области «Математика».

В свою очередь, достаточно высокий «весовой коэффициент» важности (8%) компетенций ОНК-2, СЛК-3, формируемых на уровне бакалавриата и демонстрирующих актуальность владения культурой мышления, способности к анализу и мировоззренческой оценке происходящих закономерностей, а также способности предлагать и

обосновывать варианты управленческих решений, нести ответственность за них, согласован с тотальным присутствием вариативных математических дисциплин среди всех математических дисциплин, формирующих указанные компетенции.

Аналогичная ситуация в части тотального присутствия вариативных математических дисциплин в рамках магистерской программы наблюдается для компетенций ПКН-2, ПКН-5 с достаточно высоким «весовым коэффициентом» (8%), которые определяют способность осуществлять постановку проектно-исследовательских задач, применять инновационные технологии, методы системного анализа и моделирования экономических процессов, оценивать эффективность экономических проектов с учетом факторов риска в условиях неопределенности.

Анализ полученных результатов социологического исследования позволяет сделать следующие выводы. Доля вклада вариативных математических дисциплин с учетом мнений респондентов в формирование 13 компетенций составляет 19,3% (табл. 2). С другой стороны, доля вклада вариативных математических дисциплин (без учета повторяемости дисциплин) в формирование указанных компетенций в соответствии с матрицами компетенций образовательных программ бакалавриата и магистратуры составляет $14\% = \Sigma q/\Sigma n = 14/100$. Сравнение данных показателей демонстрирует правомерность включения математических дисциплин в вариативную часть образовательных программ бакалавриата и магистратуры с учетом их значимости в формировании конкретных компетенций в условиях реализации государственно-частного партнерства.

Проведенный в контексте настоящего исследования анализ содержания компетенций, имеющих высокий и достаточно высокий «весовой коэффициент» важности, с точки зрения математической составляющей профессиональной подготовки демонстрирует особую значимость умений построения и использования математических моделей для описания и прогнозирования экономических процессов, владения при этом компьютерными методами обработки информации, а также способности выполнять содержательную интерпретацию полученных результатов [3]. Очевидно, что обращение в рамках дисциплин предметной области «Математика» к примерам математических моделей, способам

Таблица 3

Кластер компетенций, формируемых дисциплинами предметной области «Математика»

Уровень образования	Дисциплина	Коды компетенций
Базовая часть образовательной программы		
Бакалавриат	Модуль математики и информатики	
	Высшая математика	ИК-4, ИК-5, ПКН-3
	Основы финансовых вычислений	ИК-5, ПКН-3, ПКН-6
	Методы оптимальных решений	ИК-5, ПКН-3, ПКН-6
	Теория вероятностей и математическая статистика	ИК-5, ОНК-1, ПКН-3, ПКН-4, СК-1
	Модуль общепрофессиональных дисциплин направления подготовки	
	Эконометрика	ИК-2, ИК-5, ПКН-3, СК-1, СК-2
Вариативная часть образовательной программы		
Бакалавриат	Модуль дисциплин по выбору	
	Элементы линейной алгебры и балансовые модели в экономике	ОНК-2, ИК-2, ИК-5
	Элементы дискретной математики	ИК-2, ИК-5, СЛК-3
Магистратура	Модуль дисциплин, инвариантных для направления подготовки, отражающих специфику филиала	
	Математические основы финансовых решений	ПКН-3, ПКН-4, ПКН-5, СК-1
	Эконометрические исследования в экономике	ИК-2, ИК-4, ПКН-2, СК-1

их построения и использования для описания и прогнозирования профессиональных объектов способствует целенаправленному формированию предметной компетентности студентов средствами общей математической подготовки на уровне бакалавриата и готовит фундамент для изучения общепрофессиональных дисциплин в магистратуре, таких как, например, «Математические основы финансовых решений» [5].

Полученные результаты подтверждают правомерность направленности вектора предметной математической подготовки в контексте идей опережающего обучения, обеспечивающего формирование активной и мобильной личности, способной быстро ориентироваться в увеличивающемся потоке информации, не только обладающей знаниями и умениями в рамках предметной компетентности, но и готовой к творческому переосмыслению социально- и личностно-обусловленного опыта и выработке на его основе новых инновационных решений в сфере будущей профессиональ-

ной деятельности в соответствии с направлением и уровнем подготовки [13].

Проектируемый в рамках реализации образовательных программ бакалавриата и магистратуры кластер компетенций математической составляющей профессиональной подготовки позволил обосновать целесообразность формирования вариативной части программ с позиций включения дисциплин предметной области «Математика» (табл. 3).

Таким образом, представленный в статье опыт проектирования кластера компетенций, отраженных в Образовательном стандарте Финансового университета в качестве параметров образовательной и профессиональной подготовки, конкретизирует требования к компетентностной сфере выпускников, в том числе к содержательному наполнению компонентов предметной компетентности будущих бакалавров и магистров направления «Экономика», формируемой средствами дисциплин предметной области «Математика».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексенко Н.В., Бурмистрова Н.А., Ильина Н.И., Носков М.В.* Концепция многоуровневой математической подготовки в системе высшего экономического образования // *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 2. [Электронный журнал] URL: www.science-education.ru/129-21644 (дата обращения: 22.11.2015).
2. *Аширбагина Н.Л., Бурмистрова Н.А., Кормильцева Е.А., Эджибия Т.Л.* Методологические основы компетентностного подхода в контексте реализации многоуровневого экономического образования // *Высшее образование сегодня*. 2015. № 5. С. 29–35.
3. *Волкова Е.С., Гисин В.Б.* Системы компьютерной алгебры и интерактивные методы обучения // *Современная математика и концепции инновационного математического образования: материалы Международной научно-методической конференции*. М.: ИД МФО, 2015. С. 100–102.
4. *Гафурова Н.В., Осипова С.И.* Идеи и проблемы опережающего образования // *Сибирский педагогический журнал*. 2013. № 4. С. 9–14.
5. *Гончаренко В.М., Денежкина И.Е., Попов В.Ю., Шаповал А.Б.* О роли математики в современной экономической науке // *Вестник Финансового университета*. 2014. № 5. С. 131–136.
6. *Ефремов А.П.* Опережающее обучение и опережающее образование // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2012. № 19. С. 38–43.
7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ifar.ru> (дата обращения: 21.11.2015).
8. *Новиков П.Н., Зуев В.М.* Опережающее профессиональное образование. М.: РГАТиЗ, 2000. 266 с.
9. Образовательный стандарт высшего образования ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по направлению подготовки «Экономика». [Электронный ресурс] URL: <http://www.fa.ru/dep/metod/doc/Pages/default.aspx> (дата обращения: 28.11.2015).
10. *Реморенко И.М., Дубова Т.Ф., Чураева М.П.* и др. От федеральных государственных образовательных стандартов к программам вузов // *Высшее образование в России*. 2010. № 8–9. С. 3–11.
11. *Розина Н.М., Зуев В.М.* Качество подготовки выпускников вузов: теоретико-методологические аспекты // *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. 2014. № 3. С. 4–13.
12. *Розина Н.М.* О реализации положений Болонской декларации в системе высшего профессионального образования // *Инновации в образовании*. 2005. № 6. С. 5–24.
13. *Рудакова В.Д.* Наука и образование: проблема формирования творческой личности // *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. 2013. № 1. С. 84–88.
14. *Урсул А.Д.* Процесс футуризации и становление опережающего образования / *Педагогика и просвещение: сб. науч. ст.*, 2012. Вып. 2. С. 20–33.
15. *Ходос О.С.* Формирование предметной компетентности у студентов в контексте среды виртуальной реальности // *Вестник Бурятского государственного университета*. 2014. № 1 (2). С. 82–86.

REFERENCES

1. *Aleksenko N. V., Burmistrova N. A., Ilyina N. I., Noskov M. V.* The concept of multilevel mathematical preparation in system of the higher economic education [Kontseptsiy mnogourovnevoy ekonomicheskoy podgotovki v sisteme vysshego ekonomicheskogo obrazovania // *Sovremennye problemy nauki i obrazovania*]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovania — Modern problems of science and education*, 2015, no. 2. Available at: www.science-education.ru/129-21644 (Accessed 21 September 2015) (in Russian).
2. *Ashirbagina N. L., Burmistrova N. A., Kormiltseva E. A., Jedzhibija T. L.* Methodological bases of competence-based approach in the context of realization of multilevel economic education [Metodologicheskie osnovy kompetentnostnogo podhoda v kontekste realizacii mnogourovnevogo jekonomicheskogo obrazovania]. *Vysshee obrazovanie segodnja — Higher education today*, 2015, no. 5, pp. 29–35 (in Russian).

3. Volkova E. S., Gisin V. B. Systems of computer algebra and interactive methods of training. Modern mathematics and concepts of innovative mathematical education: materials of the International scientific and methodical conference [Sistemy komputernoy algebrы i interaktivnykh metodov obucheniya. Sovremennaya matematika i kontseptsii innovatsionnogo ekonomicheskogo obrazovaniya: materialy mejdynarodnoy nauchno-metodicheskoy konferentsii.]. Moscow, ID MFO, 2015, pp. 100–102 (in Russian).
4. Gafurova N. V., Osipova S. I. Ideas and problems of the advancing education [Idei i problemy operezhnashchego obrazovaniya]. *Sibirskiy pedagogicheskiy zhurnal — Siberian pedagogical magazine*, 2013, no. 4, pp. 9–14 (in Russian).
5. Goncharenko V. M., Denezhkin I. E., Popov V. Yu., Shapoval A. B. About a role of mathematics in modern economic science [O roli matematiki v sovremennoy ekonomicheskoy nauke]. *Bulletin of Financial university — Vestnik finansovogo universiteta*, 2014, no. 5, pp. 131–136 (in Russian).
6. Efremov A. P. The advancing training and the advancing education [Operezhnashchee obuchenie i operezhnashchee obrazovanie] *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta — Bulletin of Chelyabinsk state university*, 2012, no. 19, pp. 38–43 (in Russian).
7. The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020 [Kontseptsia dolgosrochnogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 (razdel 3.3. Razvitiye obrazovaniya). Available at: <http://www.ifap.ru> (Accessed 21 August 2015) (in Russian).
8. Novikov P. N., Zuyev V. M. The advancing professional education [Operezhnashchee professionalnoe obrazovanie]. Moscow, RGAT&Z, 2000. 266 p. (in Russian).
9. Educational standard of higher education of FSEBO HPE the «Financial university at Government of Russian Federation» to direction of training «Economics» [Obrazovatel'nyy standart vysshego obrazovaniya FGOBU VPO «Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii» po napravleniyu podgotovki «Jekonomika». Available at: <http://www.fa.ru/dep/metod/doc/Pages/default.aspx> (in Russian).
10. Remorenko I., Dubova T. F., Churaeva M. P. et al. From federal state educational standards to programs of higher education institutions [Ot federalnykh gosudarstvennykh obrazovatelnykh standartov k programmam vuzov]. *Vyisshee obrazovanie v Rossii — The higher education in Russia*, 2010, no. 8–9, pp. 3–11 (in Russian).
11. Rozina N. M., Zuyev V. M. The quality of training of university graduates: theoretical-methodological aspects [Kachestvo podgotovki vypusknikov vuzov: teoretiko-metodologicheskie aspekty]. *Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta — Humanities. Bulletin of Financial university*, 2014, no. 3, pp. 4–13 (in Russian).
12. Rozina N. M. About implementation of provisions of the Bologna declaration in system of higher education//Innovations in education [O realizatsii polozheniy Bolonskoy deklaratsii v sisteme vysshego professionalnogo obrazovaniya] *Innovatsii v obrazovanii — Innovations in education*, 2005, no. 6, pp. 5–24 (in Russian).
13. Rudakova V. D. Science and education: problem of formation of the creative person [Nauka i obrazovanie: problema formirovaniya tvorcheskoy lichnosti]. *Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta — Humanities. Bulletin of Financial university*, 2013, no. 1, pp. 84–88 (in Russian).
14. Ursul A. D. Process of futurization and formation of the advancing education [Protseess fytirizatsii i stanovleniya operezhnashchego obrazovaniya. Pedagogika i prosveshchenie: sbornik nauchnykh statey Pedagog and education: collection of scientific articles], issue 2, 2012, pp. 20–33 (in Russian).
15. Chodos O. S. Forming of subject competence of students in the context of environment of virtual reality [Formirovaniye predmetnoy kompetentnosti studentov v contecste sredy virtualnoy realnosti]. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta — Bulletin of Buryat state university*, 2014, no. 1 (2), pp. 82–86 (in Russian).

УДК 340

ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ДАЛЛАКЯН КАМО САРИБЕКОВИЧ,

кандидат политических наук, научный сотрудник, Военный университет Министерства обороны РФ, Москва, Россия

E-mail: karlos30ru@yahoo.com

АННОТАЦИЯ

История человечества с незапамятных времен сопровождается тенденциями глобального масштаба. Современные глобализационные процессы берут свое начало в 1960-х годах, а переломным моментом их развития стало падение «социалистического лагеря». Природа, сущность и содержание глобализации вызывают критику и обеспокоенность ученых и экспертов, активистов гражданского общества, что свидетельствует о недостаточной ее изученности и настоятельной необходимости дальнейшего исследования. Автор статьи доказывает, что процессы глобализации представляют собой сложноструктурное преобразование, и объективность ее основных тенденций материализуется в закономерности наступления того или иного факта (результатов, событий), что позволяет более или менее успешно оценить их причинно-следственную взаимосвязь. В статье делается вывод, что агенты, да и все участники процессов глобализации, демонстрируют перманентное стремление аккумулировать, усилить и обогащать свои экономические, политико-правовые властные полномочия. Их субстанциональные свойства, системообразующая функция социального порядка качественно предопределяются целенаправленным воздействием глобализации, где ключевую роль играет кантианское понятие «забота о себе».

Ключевые слова: глобализация; тенденция глобализации; социальная философия; постиндустриальное общество.

TRENDS IN MODERN GLOBALIZATION

K.S. DALLAKYAN

ScD (Politics), Researcher, Military University of the RF Ministry of Defense

E-mail: karlos30ru@yahoo.com

ABSTRACT

The history of mankind since ancient times is characterized by trends on a global scale. Modern globalization processes have their origins in the 1960s, and the turning point in their development was the fall of the “socialist camp”.

The nature, essence and content of globalization cause criticism and concern of scholars and experts, civil society activists. This fact signals the lack of knowledge and proves the need for further research. The author argues that globalization is a complex structural transformation, and its main objective trends are materialized in the occurrence of proper events; thus allowing to more or less successfully assess a cause and effect relationship. The article concludes that the agents as well as all participants of the globalization processes increasingly demonstrate the desire to accumulate, strengthen and enrich their economic, political and legal powers and authorities. Their substantial properties as well as the system-building function which defines social order are qualitatively predetermined by targeted globalization effects where the key role is played by the Kantian notion of “self-regard”.

Keywords: globalization; trend of globalization; social philosophy; post-industrial society.

В течение последнего десятилетия многочисленные исследования и публикации по социальной философии посвящены проблеме, названной глобализацией в широком диапазоне ее проекции. В силу множественности своих проявлений интерпретация ее правоведами, политиками и мировой общественностью — не только предмет острых политических и сухих академических дискуссий, но и взаимоисключающая, что свидетельствует о недостаточной ее изученности и настоятельной необходимости дальнейшего исследования.

Не вступая в дискуссию относительно истоков и начала возникновения этого противоречивого явления, мы принимаем во внимание мнение исследователей о том, что современные глобализационные процессы берут начало в 1960-х годах и переломным моментом стало падение «социалистического лагеря». Мы не рассматриваем глобализацию как продукт научно-технической революции и высоких информационных технологий. В самой сущности процесса социализации человека — образовании этнической общности изначально заложен феномен глобализации, ибо биосоциальная суть *homo sapiens*, природа человека, его социальность — суть всеобщая.

Вся история человечества с незапамятных времен сопровождается планетарными процессами, начиная от Великого переселения народов, расшатавшего родоплеменную замкнутость и объединившего раздробленные этнические общности, заканчивая становлением мировых империй Древнего Востока, Александра Македонского, а также Древнего Рима, Византии и т.д. В качественном отношении рассматриваемая нами глобализация представляет собой заурядное явление: недавно появившийся термин утаивает издавна известные нам процессы возрастания национальной, региональной и глобальной взаимосвязанности и формирования единого миропорядка, лишь претерпевающие изменения количественных показателей и приобретающих иные формы очертания.

Идея объединения всего мира, диалектического совмещения общечеловеческой, локальной, этнической ценности, создания планетарного «справедливого общества благоденствия» актуальна и в новейшее время; день ото дня она трансформируется и наполняется реальным содержанием. «Мир переживает новую эпоху завоеваний, — пишет французский ежемесячник *Le Monde*

diplomatique, — и если прежде в качестве основных бенефициаров выступали нации-государства, то отныне ими стали частные промышленные и финансовые группы» [1, с. 1].

Многочисленные исследовательские публикации, посвященные различным аспектам глобализации, достигли такого уровня специальных знаний, что, как пишет Э. Мандиета, созрела необходимость типологизации теорий глобализации [2, с. 47]. Существующее в науке множество теорий глобализации — соответственно множественность определений глобализации в большей степени с позиции экономического подхода, согласно которому глобализация редуцирована к одному измерению — экономическому, которое к тому же воображается линейно, как перманентное развертывание всякого рода зависимости от общемирового рынка товаропроизводства и финансов. Все остальные измерения «тематизируются (если это вообще делается) только в предположении о доминировании экономической глобализации» [3, с. 201].

Так, профессор Чикагского университета Дуайт Хопкинс глобализацию демонизирует, а концентрированный финансовый капитал наделяет божественными чертами, наподобие религии [4, с. 7–29]. Английский социолог Малколм Уотерс глобализацию рассматривает как социальный процесс, в котором географические ограничения социальных и этнических установок ослабевают, и эти ослабления все больше осознаются людьми [5, с. 3]. С учетом глобальной зависимости Роланд Робертсон также особое место отводит осознанию мира как единого целого [6, с. 8]. Томас Фридман среди прочего говорит о неизбежной действенной интеграции нации-государства, что позволяет сократить издержки коммуникации и, в конечном итоге, установление рыночного капитализма в планетарном масштабе [7, с. 7–8].

В многообразии интерпретаций все подходы осмысления глобализации в зависимости от теоретических позиций авторов сводятся к трем основным:

- реалисты рассматривают глобализацию, скорее всего, как эволюционный поступательный процесс, чем качественно-количественный скачок в ее трансформации;
- неомарксисты современные процессы определяют как заключительную стадию развития капитализма, порождающую экономическую сверхполяризацию мира;

- глобализация для неолибералистов есть всего лишь качественно новая, современная фаза развития сложноструктурной национальной политической системы и цивилизации в целом.

Для нас приемлема точка зрения тех авторов, которые считают нынешнюю глобализацию стадией социальной эволюции, характеризующейся максимализацией временных и пространственных масштабов, интенсификацией всемирных отношений, взаимосвязанности и взаимозависимости политики, экономики, культуры [8, с. 215]. Аргументация здесь выстраивается следующим образом: все человечество как совокупность крайне сложных системно-функциональных социальных отношений разного уровня (общности, социальные группы и индивиды); глобализационными явлениями можно представлять формирование и усиление всеобщей взаимосвязи отдельных фрагментов и социумов человеческого рода; в этом ряду — нелинейная и неравномерная взаимообусловленность в пространстве и времени, универсализация и транснационализация ряда структур социосистемы.

Несмотря на достаточно расплывчатые и противоречивые критерии концептуальных характеристик, к настоящему времени системное изучение природных и общественных явлений позволяет выделить наиболее существенные тенденции реальности, которые имеют принципиальное значение для понимания сути социального феномена глобализации.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИИ

На рубеже XX и XXI веков, помимо нашей воли, происходит интенсивное обобществление информационного пространства, не вписывающегося (частично или полностью) в структуру нынешних мирохозяйственных связей, общественных отношений и не поддающегося насильственному юстированию. Уже в наши дни всемирная телекоммуникационная индустрия обладает более 5 трлн долл. США и является проводником идей, информации [10, с. 5]. Появление, развитие и широкое распространение теле- и транспортных коммуникационных возможностей человека — IP-телефонии, железнодорожного, автомобильного, авиационного транспорта привели к изменению восприятия пространства и времени: появились такие феномены современности, как

«отмирание расстояния», «сжатие времени» — удаленность не воспринимается такой уже большой, как раньше. За предыдущие 100 лет скорость передачи трафика информации увеличилась в 10 млн раз, только по сравнению с 60-ми годами XX века — в 300 тыс. раз и составляет около 3 секунд при снижении стоимости более чем в 1000 раз [11, с. 276; 12, с. 185].

Глобализационные процессы актуальны, выгоды этих процессов ощущают и другие страны и общности, в том числе традиционные малочисленные: использование коммуникационных систем и спутниковых систем связи не ограничивается географическими или иными признаками.

ВЗАИМОСВЯЗАННОСТЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Наступление постиндустриального информационного общества диаметрально изменило суть капиталистического способа производства ознаменует конец стихийно-естественного развития цивилизации и все более динамичный процесс интернационализации производства. Нынешний экономический мир взаимосвязан до такой степени, что экономические изменения в одном государстве неизбежно отражаются в другом: в зависимости от мировой экономической конъюнктуры перенос производства в третьи страны с дешевой рабочей силой, сырьем и энергоресурсами приводит к сокращению рабочих мест внутри страны, тем самым изменяя концентрацию равновесия всей экономической системы.

Многие эксперты не без основания считают, что процессы глобализации в экономике управляются рыночными законами и необратимы. По состоянию на 30 ноября 2015 г. 162 страны мира входят во Всемирную торговую организацию (ВТО), плюс 22 страны-наблюдателя [13], причем численность их постоянно увеличивается, что подтверждает неизбежность экономической интеграции всего мира.

В условиях жесткой конкуренции глобальное развитие экономики параллельно сопровождается новым международным разделением труда и ростом миграции рабочей силы. Профессор американского Университета в Беркли М. Кастельс доказывает, что национальные экономики зависят от деятельности глобализационного ядра. По мнению исследователя, глобальную экономику можно

определить «как экономику, чьи основные компоненты обладают институциональной, организационной и технологической способностью действовать в качестве целостности в реальном времени или в избранном времени в планетарном масштабе» [14, с. 16–17].

По оценкам ООН и Международной группы по делам коренных народов (*IWGIA*), около 20% всей поверхности суши (с наиболее ценной экологией) занимают этнические группы традиционной культуры [15, с. 170], однако такие локальные общности все больше вовлечены в мировые прогрессивные процессы.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В образовании и функционировании мира как единого целостного значительную роль играет возникшая в результате хозяйственно-экономической деятельности человечества дисфункция биосферы, грозящая серьезными, необратимыми катастрофическими последствиями. Этим вопросам были посвящены доклады Римского клуба, 21-я конференция, проводимая в рамках Рамочной конвенции ООН об изменении климата (*COP-21*), и 11-я — в рамках совещания сторон по Киотскому протоколу (*CRP-11*) во французском Ле-Бурже с 30 ноября по 12 декабря 2015 г.

Изменение климата и глобальное потепление, фатальные последствия увеличения озоновой дыры неотвратимо коснутся всех без исключения государств мира, даже самых отдаленных этнических групп. Согласно докладу МГЭИК (Межправительственная группа экспертов по изменению климата, создана в 1988 г.; англ. *Intergovernmental Panel on Climate Change, IPCC*), в подготовке которого в течение шести лет участвовали 2,5 тыс. ученых со всего мира, к концу XXI века средняя температура воздуха на планете может повыситься на 6,4 градуса, в результате чего начнется таяние ледникового щита в Антарктике; льды Северного Ледовитого океана в середине лета будут полностью таять, а к концу века уровень воды поднимется на 0,3–0,9 метра. В результате 20% населения Земли периодически страдают от наводнений. С другой стороны, значительно расширяются пустыни и скоро станет существенной нехватка земель для выращивания зерновых, фруктов, овощей и других сельскохозяйственных культур, необходимых для питания. К тому же

тропические экваториальные зоны станут еще жарче, и многие народы вынужденно покинут их, переселившись в более северные регионы со всеми вытекающими из этого не только демографическими и этнонациональными последствиями, учитывая, что к этому времени численность населения в мире достигнет порога 10 млрд. Решение данных глобальных проблем озадачило всех и требует одновременных и согласованных эффективных действий многих стран.

Отказ от неосмотрительного утилитарно-практического отношения к природе и повышение эффективности использования мировых сырьевых и энергетических ресурсов — единственно возможная перспектива для развития будущего поколения.

ГЛОБАЛЬНАЯ И КОЛЛЕКТИВНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Прогрессивное человечество устало от постоянной угрозы всевозможных ядерных катастроф, глобальной «ядерной зимы». Безопасность обнаруживает свою универсальность в глобальном масштабе. Не может быть обеспечена безопасность любого субъекта: этнического, национального, локального, регионального без обеспечения глобальной безопасности на базе глобальных императивов. Для преодоления угроз мирового масштаба человечество вынуждено отступить от своих расовых, политических и иных предрасудков и «сесть за стол переговоров», — пишет Б. В. Марков [16, с. 549]. Возможно, в недалеком будущем перед человечеством встанет вопрос сохранения и продолжения существования на земном шаре главной и неповторимой ценности — человека. Пессимистические и апокалиптические сценарии станут более вероятными и разрушительными, если в условиях взаимной нетерпимости к кризисным ситуациям человечество подойдет разъединенно.

УНИФИКАЦИЯ ЭТНИЧНОСТИ

Современные тенденции глобализации проявляются во всех областях и сферах общественной жизни: в правовой, информационной, политической, экологической, культурной, экономической, технологической и др., и, несмотря на то что в нынешней планетарной интеграции экономика является базисной составляющей, а акторы и агенты глобализации заинтересованы извлечь максимум

экономической выгоды, в долгосрочном плане (не исключено, что и в среднесрочном) последствия будут не только экономического характера, но и, что для нас представляет особый интерес, политико-правового, из которых, возможно, вытекают и ее экономические субстанции.

Тенденции к гомогенизации, постепенная девальвация этнонациональных ценностей и традиций, трансформация и «деконструирование» сопротивляющейся этничности со всеми институтами правовой, социально-политической и нравственной самозащиты, грубая трансплантация норм в систему терминальных ценностей этнического оказывается чрезвычайно болезненной и деморализующим образом действует на людей, порождая когнитивный диссонанс и массовую фрустрацию, чувство личной и коллективной беспомощности и апатии. В такой социокультурной дезориентации индивидуальное этническое «Я» «переструктурируется», наталкивается на тенденцию к абстрактности и растворимости в глобальном «Я», при этом игнорируются неповторимость и оригинальность этнического «Я».

ЭРОЗИЯ СУВЕРЕНИТЕТА НАЦИИ-ГОСУДАРСТВА

Основоположник теории постиндустриального общества Дэниел Белл (1919–2011) еще в 1976 г. прогнозировал структурные изменения в будущем и пришел к выводу, что масштабы нации-государства становятся слишком малы для решения крупных проблем и слишком велики для решения малых [17, с. 46]. Как доказывает известный японский специалист корпоративных стратегий Кеничи Омае, в глобальной экономике сейчас особую роль играют «регионы-государства», границы и контуры которых чертит расчетливая и невидимая рука глобального рынка товаров и услуг, а жесткое централизованное государственное регулирование либо переживает трудные времена, либо вовсе начинают распадаться [18; 19, с. 78].

Современная развитая постиндустриальная мировая капитализация стремительно расширяет области деятельности, имеющие транснациональный характер, функционирование которых не может осуществляться исключительно в границах одного государства, таким образом, неудержимо диктует свои условия рыночной экономики для разных наций-государств, игнорируя их национальные интересы. Имманентное стремление

дистанцироваться от гражданской и моральной ответственности, отбросить национальные обязательства и все обретения социальной демократии делают его «транспортабельным», и в поисках «дешевого богатства» она, выражаясь словами А.С. Панарина, «легко трансплантируется в любые другие социумы, пользуясь правом экстерриториальности» [20, с. 16].

Интернациональные и транснациональные корпорации становятся более влиятельными экономическими, политико-правовыми субъектами мирового хозяйственного процесса, чем отдельная нация-государство. Государство демонстрирует неспособность регулировать социальные отношения, денежное обращение между государствами и внутри, облагать налогами хозяйственно-экономические субъекты, банковские счета в офшорных зонах, контролировать поток «полезной информации» и фильтровать информацию извне.

Многие авторитетные теоретики глубоко уверены в процессе современной социализации, в естественной кончине института суверенного государства как неустанного защитника частной собственности (духа частнособственнических социальных отношений) [21, с. 39]. Национальные экономики в режиме международной конкуренции не способны противиться транснациональным корпорациям (ТНК) и «отдаются» им в управление, тем самым попадают в политическую, правовую, экономическую зависимость от них.

В структуре глобальных взаимоотношений Вестфальская «закрытая» система «суверенных» наций-государств, составлявшая основу мирового порядка в течение последних 350 лет, исчерпала себя.

Суммируя вышесказанное, можно заключить, что объективность основных тенденций глобализации материализуется в закономерности наступления того или иного факта (результатов, событий), что позволяет более или менее успешно оценить причинно-следственную взаимосвязь. При этом объективность — не только закономерно установленное событие или прогресс, но и ее субъективная манипуляция, за которой стоит агент глобализации, подгоняя весь окружающий мир под свое собственное измерение.

Доступные нашему познанию основные глобализационные тенденции тесно взаимосвязаны, иногда сопутствуют, а иногда следуют друг за

другом, тем самым демонстрируя дифференцированное единство, диалектику целостности через многообразие посредством разделенного единения. Агенты, да и все участники процессов глобализации демонстрируют перманентное стремление аккумулировать, усилить и обогащать свои

экономические, политико-правовые властные полномочия. Их субстанциональные свойства, системообразующая функция социального порядка качественно предопределяются целенаправленным воздействием глобализации, где ключевую роль играет кантианское понятие «забота о себе».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ramonet I.* L'an 2000 // *Monde Diplomatique*. 1999. Dec. p. 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.monde-diplomatique.fr/1999/12/RAMONET/3484> (дата обращения: 28.10.2014).
2. *Mendieta Eduardo.* Society's Religion: The Rise of Social Theory, Globalization, and the Invention of Religion // *Religions/Globalizations. Theories and Cases*. Durham and London: Duke University Press, 2001, pp. 46–65.
3. *Бек У.* Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию. М.: Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.
4. *Hopkins D.N.* The Religion of Globalization // *Religions / Globalizations, Theories and Cases*, 2001, pp. 7–29.
5. *Waters M.* Globalization. NY, Taylor & Francis e-Library. 2001. 247 p.
6. *Robertson R.* Globalization: Social Theory and Global Culture. 1992. 224 p.
7. *Friedman Th.* The Lexus and the Olive Tree. 1999. p. 394.
8. *Ильин М.В.* Глобализация политики и эволюция политических систем / Политическая наука России: Интеллектуальный поиск и реальность / отв. ред.-сост. *А.Д. Воскресенский*. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.
9. *Robertson R.* Mapping the Global Condition: Globalization as the Central Conception // *Theory, Culture & Society*. June 1990. 7: Vol. № 2–3, pp. 15–30.
10. *Крылов А.* Спутниковые системы связи и вещания. Состояние и перспективы развития. М., 2014. 182 с.
11. *Пантин В.И.* Гуманитарная парадигма в меняющемся мире: тупик или обновление // *Безопасность Евразии*. 2001. № 1. С. 276–282.
12. *Истерли У.* В поисках роста: Приключения и злключения экономистов в тропиках. Глава 9. Созидательное разрушение: сила технологии / пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006. 352 с.
13. Официальный сайт Всемирной торговой организации. Tajikistan to become 159th WTO member. [Электронный ресурс] URL: http://wto.org/english/news_e/news13_e/acc_tjk_31jan13_e.htm (дата обращения: 28.12.2015).
14. *Кастельс М.* Глобальный капитализм и Россия // *Экономические стратегии*. 2000. № 3. С. 14–25.
15. *Шабаетов Ю.П., Садохин А.П.* Этнополитология: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 319 с.
16. *Марков Б.В.* Знаки бытия. СПб.: Наука, 2001. 562 с.
17. *Дергачев В.А.* Глобалистика. М., 2005. 303 с.
18. *Омае К.* Мышление стратега. Искусство бизнеса по-японски. М.: Альпина Паблишер, 2014. 211 с.
19. *Ohmae K.* The Rise of the Region State // *Foreign Affairs*. Vol. 72, № 2 (Spring 1993), p. 78–88.
20. *Панарин А.С.* Постмодернизм и глобализация: проект освобождения собственников от социальных и национальных обязательств // *Вопросы философии*. 2003. № 6. С. 16–36.
21. *Тураев В.А.* Глобальные проблемы современности: учеб. пособие. М.: Логос, 2001. 192 с.

REFERENCES

1. *Ramonet I.* L'an 2000 // *Monde Diplomatique*. 1999. Dec. p. 1. Available at: <http://www.monde-diplomatique.fr/1999/12/RAMONET/3484> (Accessed 28 October 2014).
2. *Mendieta Eduardo.* Society's Religion: The Rise of Social Theory, Globalization, and the Invention of Religion. *Religions/Globalizations. Theories and Cases*. Durham and London: Duke University Press, 2001, pp. 46–65.

3. *Bek U.* What is globalization? Globalism errors — responses to globalization [Chto takoe globalizacija? Oshibki globalizma — otvety na globalizaciju]. Moscow, Progress-Tradicija, 2001. 304 p. (in Russian).
4. *Hopkins D.N.* The Religion of Globalization/ Religions/Globalizations. Theories and Cases, 2001, pp. 7–29.
5. *Waters M.* Globalization. NY, Taylor & Francis e-Library. 2001. 247 p.
6. *Robertson R.* Globalization: Social Theory and Global Culture. 1992. 224 p.
7. *Friedman Th.* The Lexus and the Olive Tree. 1999. p. 394.
8. *Il'in M.V.* Globalization of policy and evolution of political systems / Political science of Russia: Intellectual search and reali [Globalizacija politiki i jevoljucija politicheskikh sistem / Politicheskaja nauka Rossii: Intellektual'nyj poisk i real'nost' / otv. red.-sost. *A.D. Voskresenskij*]. Moscow, Moskovskij obshhestvennyj nauchnyj fond, 2000 (in Russian).
9. *Robertson R.* Mapping the Global Condition: Globalization as the Central Conception. Theory, Culture & Society. June 1990. 7: Vol. № 2–3, pp. 15–30.
10. *Krylov A.* Satellite communication systems and broadcastings. State and prospects of development [Sputnikovye sistemy svjazi i veshhanija. sostojanie i perspektivy razvitija]. Moscow, 2014. 182 p. (in Russian).
11. *Pantin V.I.* Humanitarian paradigm in the changing world: deadlock or updating [Gumanitarnaja paradigma v menjajushhemsja mire: tupik ili obnovlenie]. *Bezopasnost' Evrazii — Safety of Eurasia*, 2001, № 1, pp. 276–282 (in Russian).
12. *Isterli U.* In search of growth: Adventures and misadventures of economists in tropics. Chapter 9. Creative destruction: power of technology [V poiskah rosta: Prikljuchenija i zokljuchenija jekonomistov v tropikah. Glava 9. Sozidatel'noe razrushenie: sila tehnologii / per. s angl.]. Moscow, Institut kompleksnyh strategicheskikh issledovanij, 2006. 352 p. (in Russian).
13. Oficialnyj sajt vseмирnoj torgovoj organizacii Tajikistan to become 159th WTO member. Available at: http://wto.org/english/news_e/news13_e/acc_tjk_31jan13_e.htm (Accessed 28 December 2015).
14. *Kastel's M.* Global capitalism and Russia [Global'nyj kapitalizm i Rossija]. *Jekonomicheskie strategii — Economic strategy*, 2000, № 3, pp. 14–25 (in Russian).
15. *Shabaev Ju.P., Sadohin A.P.* Ethnopolitical science: studies. grant [Jetnopolitologija: ucheb. posobie]. Moscow, JuNITI–DANA, 2012. 319 p. (in Russian).
16. *Markov B.V.* Life signs [Znaki bytija]. Sankt-Petersburg, Nauka, 2001. 562 p. (in Russian).
17. *Dergachev V.A.* Global studies [Globalistika]. Moscow, 2005. 303 p. (in Russian).
18. *Omae K.* Thinking of the strategist. Business art in Japanese [Myshlenie stratega. Iskusstvo biznesa po-japonski]. Moscow, Al'pina Pabliher, 2014. 211 p. (in Russian).
19. *Ohmae K.* The Rise of the Region State. Foreign Affairs. Vol. 72, № 2 (Spring 1993), pp. 78–88.
20. *Panarin A.S.* Postmodernism and globalization: project of release of owners from social and national obligations [Postmodernizm i globalizacija: proekt osvobozhdenija sobstvennikov ot social'nyh i nacional'nyh objazatel'stv]. *Voprosy filosofii — Questions of philosophy*, 2003, no. 6, pp. 16–36 (in Russian).
21. *Turaev V.A.* Global problems of the present: studies. grant [Global'nye problemy sovremennosti: ucheb. posobie]. Moscow, Logos, 2001. 192 p. (in Russian).

УДК 658.74

СВОЕВРЕМЕННОЕ ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТОВ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА В УЧРЕЖДЕНИЯХ УИС

ТАРАСОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ, финансы и налогообложение» Академии ФСИН России, Рязань, Россия

E-mail: tar5851@yandex.ru

ВОРОНИНА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,

преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ, финансы и налогообложение» Академии ФСИН России, Рязань, Россия

E-mail: b.buh@bk.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях развития контрактной системы закупок продукции для государственных и муниципальных нужд особенно остро стоит вопрос повышения эффективности исполнения государственных контрактов, что обуславливает необходимость разработки и внедрения в деятельность заказывающих органов регламентов и алгоритмов по управлению процессами. Это позволит повысить качество исполнения контрактных обязательств за счет своевременного выявления и корректировки отклонений от графика работ. В статье рассматриваются вопросы, связанные с защитой государственных заказчиков от действий недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в рамках исполнения государственного оборонного заказа. Для проверки предоставленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу. Экспертиза результатов, предусмотренных контрактом, может проводиться заказчиком своими силами или к ее проведению могут привлекаться эксперты, экспертные организации на основании контрактов, заключенных в соответствии с федеральным законом о контрактной системе. В целях повышения эффективности выполнения государственного оборонного заказа необходимо обеспечить жесткий контроль за соблюдением порядка и правил определения условий и заключения, государственных контрактов, предусмотрев ответственность в данной сфере, включая меры по взысканию в бюджет незаконно потраченных средств

Ключевые слова: государственный контракт; государственный заказчик; контрактная служба; государственный оборонный заказ; государственные закупки.

THE TIMELY EXECUTION OF CONTRACTS UNDER THE STATE DEFENSE ORDER IN PENAL ENFORCEMENT SERVICE ESTABLISHMENTS

A.A. TARASOV

PhD (Economics), Senior Lecturer of the Chair "Accounting, analysis, finance and taxation",
Academy of Russian Federal Penal Service, Ryazan, Russia

E-mail: tar5851@yandex.ru

N. V. VORONINA*Lecturer of the Chair "Accounting, analysis, finance and taxation", Academy of Russian Federal Penal Service, Ryazan, Russia***E-mail:** b.buh@bk.ru**ABSTRACT**

With the development of the contract system of purchases for state and municipal needs, an efficient execution of public contracts becomes particularly important. Hence the need for developing and practical use by ordering bodies of algorithms for procedures and process management. This will improve the quality of execution of contractual obligations by timely identification and adjustment of deviations from the schedule.

The article deals with issues related to the protection of public customers from actions of unfair suppliers (contractors, performers) within the framework of implementation of the state defense order. The customer should check up the results obtained by the supplier (contractor, executor) in terms of their compliance with those stipulated in the contract. This goal may be achieved through conducting an expert examination. The examination of the results specified in the contract can be carried out by the customer as well as by other experts and expert organizations on the basis of proper contracts concluded in accordance with the federal contract law. In order to improve the effectiveness of execution of state defense orders, it is necessary to ensure strict control over the observance of the rules and procedures which determine the conditions for conclusion of public contracts. To ensure responsibility in this area, measures for the recovery of the budget funds spent illegally should be provided.

Keywords: state contract; the state customer; contract service; state defense order; state procurements.

В соответствии с ч. 1 ст. 2 Федерального закона от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» (далее — Закон о государственном оборонном заказе) правовое регулирование отношений в сфере государственного оборонного заказа основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется в соответствии с Бюджетным и Гражданским кодексами Российской Федерации, Законом об оборонном заказе, федеральными законами в области обороны и безопасности Российской Федерации, поставок продукции для обеспечения федеральных нужд, законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также принимаемых в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Государственный оборонный заказ — установленные нормативным правовым актом Правительства Российской Федерации задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности России, а также поставки продукции в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами в соответствии с международными обязательствами РФ [1].

В целях совершенствования государственного управления и контроля в сфере государственного оборонного заказа (далее — гособоронзаказ) Указом Президента РФ от 21.05.2012 № 636 (в ред. от 08.09.2014) «О структуре федеральных органов исполнительной власти» упразднены Федеральное агентство по поставкам вооружения, военной, специальной техники и материальных средств (Рособоронпоставка), а также Федеральная служба по оборонному заказу (Рособоронзаказ).

Функции Рособоронпоставки в области размещения заказов, заключения, оплаты, контроля и учета выполнения государственных контрактов по государственному оборонному заказу по всей номенклатуре вооружения, военной, специальной техники и материальных средств переданы восьми федеральным органам исполнительной власти:

- Министерству внутренних дел Российской Федерации;
- Министерству Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий;
- Министерству обороны Российской Федерации;
- Службе внешней разведки Российской Федерации;

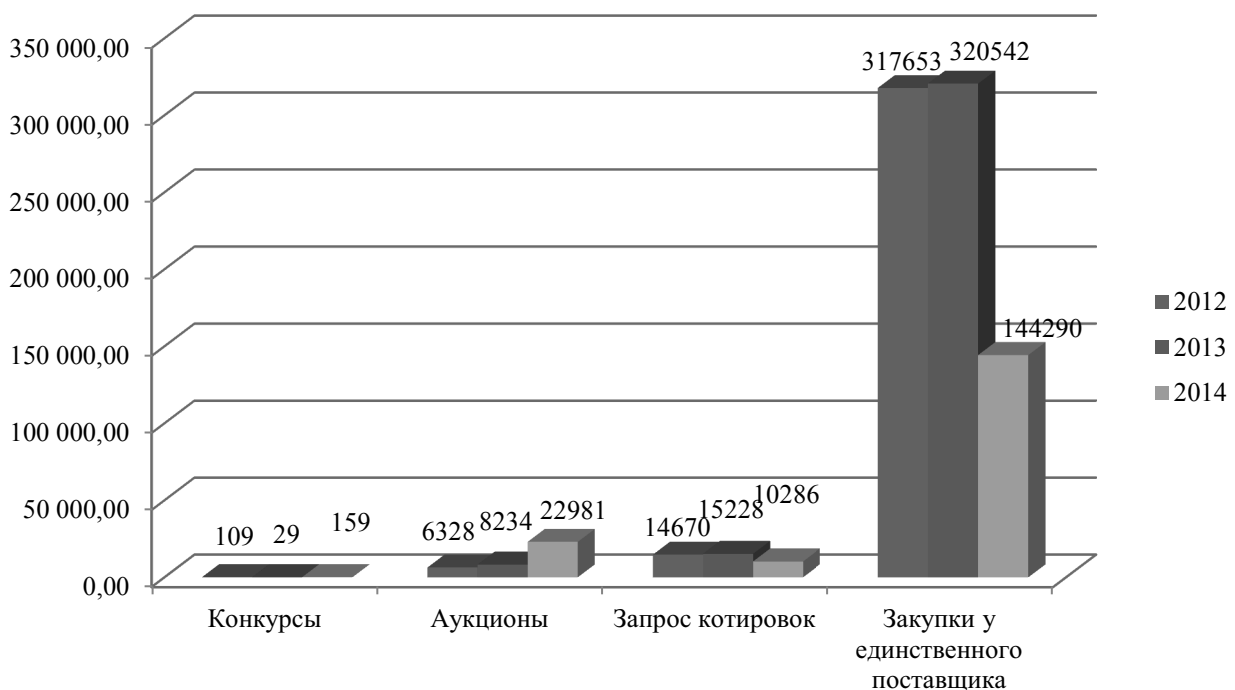
- Федеральной службе безопасности Российской Федерации;
- Федеральной службе Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков;
- Федеральной службе охраны Российской Федерации;
- Федеральной службе исполнения наказаний.

Функции упраздненного Рособоронзаказа переданы Федеральной антимонопольной службе (ФАС) России, которая с 1 января 2015 г. в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 25 декабря 2014 г. № 1489 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации в связи с упразднением Федеральной службы по оборонному заказу» является федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление контроля (надзора) в сфере гособоронзаказа и закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Размещение гособоронзаказа регламентировано положениями Закона о государственном оборонном заказе, в соответствии с которым его размещение осуществляется в порядке, установленном законодательством РФ о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

В целях предотвращения коррупции в сфере осуществления закупок товаров, работ, услуг для государственных нужд Федеральным законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных служб» (далее — Закон № 44-ФЗ) образована контрактная система, регламентирующая процесс осуществления закупок. В контрактной системе функционируют более 330 тыс. государственных и муниципальных заказчиков и около 500 тыс. поставщиков, что делает ее одной из крупнейших хозяйственных систем страны. В структуре ВВП страны государственные закупки составляют более 10%. Общий объем заключенных контрактов без учета контрактов, сведения о которых составляют государственную тайну и не размещаются в открытом доступе, за 2015 г. составил 5,3 трлн руб. и снизился по сравнению с 2014 г. на 5%.

Реформирование системы закупок товаров, работ и услуг напрямую затрагивает уголовно-исполнительную систему, так как она является заказчиком и потребителем продукции целого ряда отраслей. Структура размещенных Федеральной службой исполнения наказаний (ФСИН) России государственных закупок, осуществляемых в соответствии с Законом № 44-ФЗ, за период 2012–2014 гг. представлена на рисунке.



Структура размещенных ФСИН России государственных закупок в 2012–2014 гг.

По данным Росстата, учреждениями и органами Федеральной службы исполнения наказаний (ФСИН) России было заключено 171 862 государственных контракта на общую сумму 71 654 113 тыс. руб., из них с учреждениями Управления исполнения наказаний (УИС) 24 204 213 тыс. руб. Всего были проведены 178 128 процедур, из них 159 конкурсов, 22 981 аукцион, 10 286 запросов котировок, 412 запросов предложений, 40 144 закупки у единственного поставщика без проведения конкурентных способов определения поставщиков и 104 146 закупок малого объема [5].

Исполнение контрактов осуществляется в соответствии с общими положениями гражданского законодательства с особенностями, указанными в Законе № 44-ФЗ, и включает следующий комплекс мер:

1) приемку поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов поставки товара, выполнения работы, оказания услуги (далее — отдельный этап исполнения контракта), предусмотренных контрактом, включая проведение в соответствии с законом экспертизы поставленного товара, результатов выполненной работы, оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта;

2) оплату заказчиком поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта;

3) взаимодействие заказчика с поставщиком (подрядчиком, исполнителем) при изменении, расторжении контракта в соответствии со ст. 95 Закона № 44-ФЗ, применении мер ответственности и совершении иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) или заказчиком условий контракта.

Поставщик (подрядчик, исполнитель) в соответствии с условиями контракта обязан своевременно предоставлять достоверную информацию о ходе исполнения своих обязательств, в том числе о сложностях, возникающих при исполнении контракта, а также к установленному контрактом сроку должен предоставить заказчику результаты поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, предусмотренные контрактом, при этом заказчик обязан обеспечить приемку поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги в соответствии с порядком, установленным ст. 94 Закона № 44-ФЗ.

Для проверки предоставленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу своими силами или привлечь к ее проведению экспертов (экспертные организации) на основании контрактов, заключенных в соответствии с Законом № 44-ФЗ. При этом экспертные организации имеют право запрашивать у заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) дополнительные материалы, относящиеся к условиям и отдельным этапам исполнения контракта. Результаты такой экспертизы оформляются в виде заключения, которое подписывают эксперт, уполномоченный представитель экспертной организации. В случае если по результатам такой экспертизы установлены нарушения требований контракта, не препятствующие приемке поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги, в заключении могут содержаться предложения об устранении данных нарушений, в том числе с указанием срока их устранения [2].

По решению заказчика для приемки поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги, результатов отдельного этапа исполнения контракта может создаваться приемочная комиссия, которая состоит не менее чем из пяти человек. Согласно письму Министерства экономического развития РФ от 22.05.2015 № Д28и-1464, «заказчик самостоятельно принимает решение о необходимости создания приемочной комиссии. В случае создания приемочной комиссии документ о приемке подписывается всеми членами приемочной комиссии».

Приемка результатов отдельного этапа исполнения контракта, а также поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги осуществляется в порядке и в сроки, установленные контрактом, и оформляется документом о приемке, который подписывается заказчиком (в случае создания приемочной комиссии подписывается всеми членами приемочной комиссии и утверждается заказчиком), либо поставщику (подрядчику, исполнителю) в те же сроки заказчиком направляется в письменной форме мотивированный отказ от подписания такого документа. При привлечении экспертов, экспертных организаций при принятии решения о приемке или об отказе в приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта приемочная комиссия должна учитывать отра-

женные в заключении по результатам указанной экспертизы предложения привлеченных для ее проведения.

Заказчик вправе не отказывать в приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта либо поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги в случае выявления несоответствия этих результатов, если выявленное несоответствие не препятствует приемке. Результаты отдельного этапа исполнения контракта, информация о поставленном товаре, выполненной работе или оказанной услуге отражаются заказчиком в отчете, размещаемом в единой информационной системе и содержащем информацию:

1) об исполнении контракта (результаты отдельного этапа исполнения контракта, осуществленная поставка товара, выполненная работа или оказанная услуга, в том числе их соответствие плану-графику), соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта;

2) о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением;

3) об изменении или расторжении контракта в ходе его исполнения.

Исполнитель обеспечивает соответствие поставок продукции по государственному оборонному заказу, в том числе материалов и комплектующих изделий, требованиям, установленным контрактом.

Запрещаются действия (бездействие) головного исполнителя, исполнителя, влекущие за собой необоснованное завышение цены на продукцию по государственному оборонному заказу, неисполнение или ненадлежащее исполнение государственного контракта.

Расторжение контракта допускается по соглашению сторон, по решению суда, в случае одностороннего отказа стороны контракта от исполнения контракта в соответствии с гражданским законодательством. Заказчик вправе принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации для одностороннего отказа от исполнения отдельных видов обязательств, при условии, если это было предусмотрено контрактом [3].

Если заказчиком проведена экспертиза поставленного товара, выполненной работы или оказан-

ной услуги с привлечением экспертов, экспертных организаций, решение об одностороннем отказе от исполнения контракта может быть принято заказчиком только при условии, что по результатам экспертизы поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги в заключении эксперта, экспертной организации будут подтверждены нарушения условий контракта, послужившие основанием для одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта. Решение заказчика об одностороннем отказе от исполнения контракта не позднее чем в течение трех рабочих дней с даты принятия указанного решения, размещается в единой информационной системе и вступает в силу, контракт считается расторгнутым через 10 дней с даты надлежащего уведомления заказчиком поставщика (подрядчика, исполнителя) об одностороннем отказе от исполнения контракта.

Заказчик обязан отменить не вступившее в силу решение об одностороннем отказе от исполнения контракта, если в течение десятидневного срока с даты надлежащего уведомления поставщика (подрядчика, исполнителя) о принятом решении об одностороннем отказе от исполнения контракта устранено нарушение условий контракта, послужившее основанием для принятия указанного решения, а также заказчику компенсированы затраты на проведение экспертизы. Данное правило не применяется в случае повторного нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта, которые в соответствии с гражданским законодательством являются основанием для одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта [4].

Информация о поставщике (подрядчике, исполнителе), с которым контракт был расторгнут в связи с односторонним отказом заказчика от исполнения контракта, включается в установленном Законом № 44-ФЗ порядке в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Реестр недобросовестных поставщиков по Закону № 44-ФЗ ведет ФАС. В указанный реестр включается информация об участниках закупок, уклонившихся от заключения контрактов, а также о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми контракты расторгнуты по решению суда или в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта в связи с существенным нарушением условий контрактов. Информация, содержащаяся в реестре недобросовестных постав-

щиков, размещается в единой информационной системе. Информация о конкретном поставщике, внесенная в реестр, хранится в реестре в течение 2 лет. Субъекты, информация о которых внесена в реестр недобросовестных поставщиков, не вправе принимать участие в закупках только в том случае, если заказчик установил такой запрет в закупочной документации.

Для повышения эффективности выполнения государственного оборонного заказа необходимо обеспечить жесткий контроль за соблюдением по-

рядка и правил определения условий и заключения, государственных контрактов, предусмотрев ответственность в данной сфере, включая меры по взысканию в бюджет незаконно потраченных средств.

В заключение следует отметить, что меры, связанные со своевременным исполнением государственных контрактов, позволят повысить эффективность процесса осуществления закупок для обеспечения нужд уголовно-исполнительной системы, а также значительно сэкономить государственные средства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гайнанов Д.А., Атаева А.Г., Закиров И.Д.* Теория и механизмы современного государственного управления: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. 288 с.
2. *Райзберг Б.А.* Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. 384 с.
3. *Башлаков-Николаев И.В., Кирпичев М.А.* О мерах по совершенствованию законодательства о закупках продукции отдельными видами юридических лиц в сфере государственного оборонного заказа / Материалы третьей Всероссийской научно-практической конференции, 2015.
4. *Иванова А.Н.* Государственный контракт на поставку товара, выполнение работы, оказание услуги для нужд уголовно-исполнительной системы. Осинники, 2015. 84 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.04.2016).

REFERENCES

1. *Gainanov D.A., Ataeva A.G., Zakirov I.D.* Theory and mechanisms of modern public administration: Textbook [Teoriya i mehanizmy sovremennogo gosudarstvennogo upravlenija: ucheb. posobie]. Moscow, INFRA-M, 2014. 288 p. (in Russian).
2. *Rayzberg B.A.* Public administration economic and social processes: Textbook [Gosudarstvennoe upravlenie jekonomicheskimi i social'nymi processami: ucheb. posobie]. Moscow, INFRA-M, 2015, 384 p. (in Russian).
3. *Bashlakov-Nikolaev I.V., Kirpichev M.A.* On measures on improvement of the legislation on procurement by certain types of legal entities in the sphere of the state defense order / Proceedings of the third all-Russian scientific-practical conference, 2015 [O merah po sovershenstvovaniju zakonodatel'stva o zakupkah produkcii ot del'nymi vidami juridicheskikh lic v sfere gosudarstvennogo oboronogo zakaza / Materialy tret'ej Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii, 2015] (in Russian).
4. *Ivanov A.N.* State contract for the supply of goods, performance of works, rendering services for the needs of the penal system [Gosudarstvennyj kontrakt na postavku tovara, vypolnenie raboty, okazanie usluzhi dlja nuzhd ugovovno-ispolnitel'noj sistemy]. Osinniki, 2015. 84 p. (in Russian).
5. Official site of Federal state statistics service [Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki]. Available at: <http://www.gks.ru> (Accessed 23 April 2016) (in Russian).