

№ 5 (89) 2015 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал

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

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

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

**Учредитель:
Финансовый университет**

**Founder:
Financial University**

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

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

Журнал входит в Перечень периодических научных
изданий, рекомендуемых ВАК для публикации
основных результатов диссертаций на соискание
ученых степеней кандидата и доктора наук

The journal is included into the list of periodicals
recommended for publishing doctoral research results
by the Higher Attestation Commission

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»

№ 5 (89) 2015

BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International
Scientific and Practical Journal

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

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

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

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

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

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М. А. ЭСКИНДАРОВ – председатель совета,
ректор Финансового университета;
А. У. АЛЬБЕКОВ, ректор Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ);
Р. Е. АРТЮХИН, руководитель Федерального казначейства
(Казначейства России), заведующий кафедрой
«Финансовое право» Финансового университета;
Т. Д. ВАЛОВАЯ, член Коллегии (министр) по основным
направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской
экономической комиссии;
О. В. ГОЛОСОВ, главный ученый секретарь Финансового
университета;
В. А. ДМИТРИЕВ, председатель госкорпорации «Банк
развития и внешнеэкономической деятельности
(Внешэкономбанк»);
А. В. ДРОЗДОВ, руководитель Пенсионного фонда
Российской Федерации;
А. Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель
председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;
Г. Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;
А. А. ЛИБЕТ, член Общественной палаты Российской
Федерации;
М. В. ФЕДОРОВ, ректор Уральского государственного
экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);
А. Г. ХЛОПОНИН, заместитель Председателя
Правительства Российской Федерации – полномочный
представитель Президента Российской Федерации
в Северо-Кавказском федеральном округе

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Д. Е. СОРОКИН – главный редактор, доктор экономических
наук, профессор, член-корреспондент РАН, проректор
по научной работе;
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;
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

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

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

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

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

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

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

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL:

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

EDITORIAL BOARD:

M. A. ESKINDAROV – Chairman of the Board, Rector, Financial University;
A. U. ALBEKOV, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);
R. E. ARTUKHIN, Head of the Russian Federal Treasury, Head of the Chair «Financial Law», Financial University;
T. D. VALOVAYA, Member of Ministry Board (Minister) for Principle Directions of Integration and Macroeconomics, Eurasian Economic Committee;
O. V. GOLOSOV, Chief Academic Secretary, Financial University;
V. A. DMITRIEV, Chairman, State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»;
A. V. DROZDOV, Head, Pension Fund of the Russian Federation;
A. YU. ZHDANOV, Member of the Board, Deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;
G. B. KLEINER, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Deputy Director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;
A. A. LIBET, Member of the Public Chamber of the Russian Federation;
M. V. FYODOROV, Rector, Ural State University of Economics;
A. G. KHLOPONIN, Vice Premier, the President's Plenipotentiary Representative in the North Caucasus Federal District

EDITORIAL STAFF: EDITORIAL STAFF:

D. E. SOROKIN – Doktor of Economics, Full Professor, RAS Corresp. Member, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Vice – Rector for Research;
M. A. FEDOTOVA – Deputy Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, PhD in Economics, Professor;
I. YA. LUKASEVICH – Deputy Editor-in-Chief, PhD in Economics, Professor;
M. A. ABRAMOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
V. I. AVDIYSKY, PhD in Law, Professor;
V. I. BARILENKO, PhD in Economics, Professor;
M. YU. GOLOVNIN, PhD in Economics;
L. I. GONCHARENKO, PhD in Economics, Professor;
V. B. GISIN, PhD (Physics and Mathematics), Professor;
S. V. IVANOVA, PhD in Law, Professor;
M. N. KOBZAR-FROLOVA, PhD in Law, Professor
L. N. KRASAVINA, PhD in Economics, Professor;
I. I. KUCHEROV, PhD in Law, Professor;
O. I. LAVROUSHIN, PhD in Economics, Professor;
M. A. LAPINA, PhD in Law, Professor;
E. V. MARKINA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNICHUK, PhD in Economics, Professor;
R. M. NUREYEV, PhD in Economics, Professor;
S. V. RASTOROPOV, PhD in Law, Professor;
T. P. ROZANOVA, PhD in Economics, Professor;
B. B. RUBTSOV, PhD in Economics, Professor;
G. F. RUCHKINA, PhD in Law, Professor;
M. V. RILSKAYA, PhD in Law, associate professor;
V. N. SALIN, Candidate of Science in Economics, Professor;
A. A. SOLOVIEV, PhD in Law, Professor;
V. N. SINELNIKOVA, PhD in Law, Professor

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

О.А. Полякова, Р.А. Аландаров

Бюджетная политика Российской Федерации в условиях экономической неопределенности. 6

В.М. Давыдов

БРИКС. Достижения и задачи нового этапа 13

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

А.В. Иванов, О.В. Кузнецов

Финансовые механизмы государственного оборонного заказа: состояние и развитие. 19

Я.С. Ядгаров, В.А. Сидоров, Э.В. Соболев

Феномен рыночного хозяйства в отражении общественного сознания 29

В.И. Авдийский, В.М. Безденежных, В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс, К.И. Солодовникова

Финансово-экономическая безопасность экономических агентов. 40

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

А.К. Соловьев, С.А. Донцова

Информационное обеспечение актуального оценивания финансового состояния пенсионной системы России. 51

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

О.Е. Лактионова

Тренды глобального финансового аутсорсинга как инструмента в управлении финансами. 63

Г.М. Стерник, С.Г. Стерник

Оценка ставок аренды коммерческой недвижимости на узких рынках 73

С.Б. Пестов

Аспекты финансирования государственных капитальных вложений 80

Т.Ю. Киселева, С.С. Дзусова, С.В. Фрумина

Формирование денежных доходов и поступлений некоммерческих организаций 87

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Е.С. Волкова, В.Б. Гисин

Нечеткая линейная регрессия в модели роста технологических знаний. 97

А.О. Баранов, Е.И. Музыка, В.Н. Павлов

Экономическая эффективность инновационных проектов с венчурным финансированием 105

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Г.Д. Шмавонян

Совершенствование налоговой политики в сфере малого предпринимательства и обеспечения экономического роста (на примере Армении) 116

И.А. Балюк

Использование национальных валют во внешнеторговых расчетах 127

ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

А.М. Гоголев

Правовая регламентация привлечения к ответственности в области налогов и сборов 134

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Н.В. Алексенко, Н.А. Бурмистрова, Н.И. Ильина, В.В. Карпов

Проектно-контекстное образование в реализации многоуровневой подготовки экономистов. 143

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Р.А. Файзуллин

Правовые аспекты гарантий возмещения потерь в сделках слияния и поглощения 153

М.О. Пономаренко

Модель развития сообществ добавленной стоимости в IT 161

А.Ф. Маликов

Банкротство: применение реабилитационных процедур в России. 167

CONTENTS

TOPICAL ISSUE

- O.A. Polyakova, R.A. Alandarov**
Budgetary Policy of the Russian Federation in Conditions
of Economic Uncertainty 6
- V.M. Davidov**
BRICS. Accomplishments and Challenges of the New Phase 13

ECONOMICS AND ECONOMIC MANAGEMENT

- A. V. Ivanov, O. V. Kuznetsov**
The Financial Mechanisms for State Defense Orders:
Current Status and New Developments 19
- Ya. S. Yadgarov, V.A. Sidorov, E. V. Sobolev**
Phenomenon of market economy in reflection of public consciousness 29
- V.I. Avdiysky, V.M. Bezdenezhnyh, V.E. Liechtenstein, G.V. Ross, K.I. Solodovnikova**
Financial and economic safety of economic agents 40

SOCIAL POLICY

- A.K. Solovyev, S.A. Dontsova**
Information Support for Actuarial Assessment
of the Financial Status of the Pension System in Russia 51

FINANCE, CREDIT AND MONEY CIRCULATION

- O.E. Laktionova**
The Global Financial Outsourcing as a Management Tool: Development Trends 63
- G.M. Sternik, S.G. Sternik**
Methods of Mass Appraisal of Commercial Real Estate
Rental Rates in the Narrow Markets 73
- S.B. Pestov**
Aspects of financing of the state capital investments 80
- T.Yu. Kiseleva, S.S. Dzusova, S.V. Frumina**
Theory and practice of revenues and income of non-profit organizations 87

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS IN ECONOMICS

- E.S. Volkova, V.B. Gisin**
The Use of Fuzzy Linear Regression in the Model
of Technological Knowledge Growth 97
- A.O. Baranov, E.I. Muzyko, V.N. Pavlov**
The methodology of assessment of economic efficiency of innovative projects
with venture financing based on real options method with fuzzy sets analysis 105

GLOBAL ECONOMY

- G.J. Shmavonyan**
Tax policy betterment in the sphere of small entrepreneurship
and economic growth ensuring (the case of armenia) 116
- I.A. Balyuk**
Implementation of national currencies in foreign trade settlements:
prerequisites, limitations, perspectives 127

FINANCIAL AND TAX LAW

- A.M. Gogolev**
Problems of the legal regulation of accountability in the field of taxes and fees ... 134

PROBLEMS AND OPINIONS

- N.V. Aleksenko, N.A. Burmistrova, N.I. Ilyina, V.V. Karpov**
The practice of project-contextual education in the realization
of multilevel mathematical training of economists 143

PUBLICATIONS OF YOUNG RESEARCHERS

- R.A. Faizullin**
Legal Aspects of Indemnity in M & A Deals 153
- M.O. Ponomarenko**
It organizations management based on development model
value added communities 161
- A.F. Malikov**
Challenges to the effective application of rehabilitation procedures in russia 167

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал
№ 5 (89) 2015

Подписка в редакции
по тел.: 8 (499) 277-28-95
Главный редактор –

Д.Е. Сорокин

Заведующий редакцией
научных журналов –

В.А. Шадрин

Выпускающий редактор –

Е.В. Маурина

Корректор – **О.А. Утенина**

Переводчик – **В.М. Осипова**

Верстка – **Н.А. Гурская**

Адрес редакции:

123995, Москва, ГСП-5,
ул. Олеко Дундича,
23, к. 109

Тел.: 8 (499) 277-28-95

E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru

<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 08.10.2015

Формат 60 x 84 1/8.

Объем 22 п. л.

Заказ № 759.

Отпечатано

в ООП Издательства

Финансового университета

(Ленинградский пр-т, д. 51)

© Финансовый университет

Subscription in editorial office

tel.: +7 (499) 277-28-95

Editor-in-Chief –

D.E. Sorokin

Head of Scientific Journals

Editorial Department –

V.A. Shadrin

Managing editor –

Ye.V. Maurina

Proofreader – **O.A. Utenina**

Translator – **V.M. Osipova**

Design, make up –

N.A. Gurskaya

Editorial address:

23, Oleko Dundycha st.,
office 109

Moscow, 123995

tel.: +7 (499) 277-28-95

E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru

<http://www.fa.ru>

Signed for press on 08.10.2015

Format 60 x 84 1/8.

Size 22 printer sheets.

Order № 759

Printed by Publishing House

of the Financial University

(51, Leningradsky prospekt)

© Financial University



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 336.02

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

ПОЛЯКОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент, первый заместитель декана финансово-экономического факультета, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: OPolyakova@fa.ru

АЛАНДАРОВ РОМАН АЛЕКСЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, заместитель декана по учебной и воспитательной работе финансово-экономического факультета, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: RAAlandarov@fa.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях кризисных явлений роль бюджетной политики любого государства возрастает, поскольку именно в сфере государственных и муниципальных финансов, как правило, находится тот ресурс, который позволяет дать импульс экономике, вызвать ее оживление.

Для Российской Федерации это направление особенно важное, поскольку в настоящее время отечественная экономика столкнулась с рядом внешних и внутренних вызовов. Спад производства, усилившаяся спекуляция на валютном рынке, ослабление курса рубля, которое привело к подорожанию импортной продукции, санкции в отношении ряда российских компаний и банков – все это заставляет государство более активно вмешиваться в хозяйственные процессы, усиливать государственное регулирование экономики.

Действующие нормы бюджетного и налогового законодательства содержат ряд упущений, особенно заметных в период стагнации. Мероприятия в сфере бюджетного процесса, запланированные на среднесрочную перспективу еще до наступления кризисных явлений, на сегодняшний день требуют корректировки. В связи с этим особенно важно проанализировать основные тенденции в изменении подходов к регулированию бюджетной сферы.

Мировая практика показала, что одна из наиболее важных и сложных проблем, встающих перед органами государственной власти в период кризиса, – это необходимость оптимизации ряда государственных расходов, отказа от расходов, ориентированных на достижение меньших результатов, либо перенос таких расходов на будущие периоды. С другой стороны, большая часть расходов бюджетов связана с выполнением государством своих конституционных обязательств перед гражданами.

В этой связи важно проанализировать предлагаемые Правительством меры антикризисной бюджетной политики Российской Федерации.

В статье рассмотрены предпосылки проведения антикризисных мероприятий в сфере бюджетной политики, инструменты их реализации, сформулированы предложения по внесению изменений в действующее бюджетное законодательство Российской Федерации, а также отражены необходимые корректировки в проводимой бюджетной стратегии.

Ключевые слова: бюджетная политика; антикризисный план; оптимизация расходов бюджетов; бюджетное законодательство; налоги.

BUDGETARY POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN CONDITIONS OF ECONOMIC UNCERTAINTY

OLGA A. POLYAKOVA,

*PhD (Economics), Associate Professor, Deputy Dean of the Finance and Economics Faculty,
Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: OPolyakova@fa.ru

ROMAN A. ALANDAROV,

*PhD (Economics), Deputy Dean for academic and educational work of the Faculty of Finance and Economics,
Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: RAAlandarov@fa.ru

ABSTRACT

In crisis conditions the role of fiscal policy of any state increases because, as a rule, it is the sphere of state and municipal finances that provides a resource which enables to give an impetus to the economic revival. At present, this area is particularly important for the Russian Federation as the domestic economy has faced numerous internal and external challenges. Such factors as the decline in production, increased speculation on the foreign exchange market, the weakening of the ruble which has led to higher prices for imports, sanctions against a number of Russian companies and banks make the state more actively intervene in economic processes and strengthen state regulation of the economy. Current rules of budgetary and tax legislation contain some shortcomings which are especially conspicuous in the period of stagnation. Mid-term measures scheduled in the budgetary area before the crisis should be updated. In this connection, it is particularly important to analyze the main trends in the approaches to the management in budgetary sphere. The world experience has shown that one of the most important and difficult problems facing public authorities in times of crisis is the need to optimize government spending: to cancel or to postpone spending aimed at minor results. On the other hand, a large part of budgetary expenses is associated with the government's constitutional responsibilities towards its citizens. In this regard, it is important to analyze the measures formulated by the Russian government in its anti-crisis budgetary policy. The article describes the preconditions for carrying out anti-crisis measures in the budgetary policy area as well as implementation tools. The authors put forward proposals for amendments to be introduced in the current budgetary legislation of the Russian Federation as well as the necessary adjustments of the budget strategy.

Keywords: budgetary policy; crisis management plan; optimization of budget spending; budgetary legislation; taxes.

Проводимая бюджетная политика Российской Федерации в условиях экономической нестабильности на сегодняшний день столкнулась с трудностями. Актуальной проблемой в настоящее время является вопрос пересмотра старых макроэкономических прогнозов по формированию федерального бюджета. Рассчитанный исходя из прогнозируемой цены на нефть около 100 долл. за баррель при курсе 37,7 руб. за доллар, прежний план требует корректировки. По данным Министерства финансов Российской Федерации, на данный момент темпы экономического роста не просто снизились, а

вышли в отрицательную зону. При этом прогнозируемый уровень инфляции в 2015 г. может составить вместо планируемых 5,5% около 12–16%, а федеральный бюджет — недополучить 2,7 трлн руб. из-за снижения цен на энергоносители.

Многие экономисты сравнивают текущую ситуацию в Российской Федерации с кризисом 2008 г. Тогда, несмотря на спад производства и снижение деловой активности, Правительством Российской Федерации были приняты меры по поддержке занятости населения и недопущению банкротства крупных организаций-работодателей. Кроме того, была

проиндексирована оплата труда, повышены пенсии, а темп роста ВВП составил около 11–12%. В то же время бюджетные резервы были израсходованы недостаточно эффективно, и это повлияло на снижение фактических темпов роста экономики по сравнению с потенциальными. Преимущественно только финансовый кризис, имевший место в 2008 г., в настоящее время трансформировался в экономический, при котором наблюдается спад производства, что может повлиять на сложность и продолжительность сегодняшних кризисных явлений [1].

Здесь нельзя не упомянуть и о решениях ряда рейтинговых агентств (например, *Moody's*) о понижении кредитного рейтинга России, которые, безусловно, ограничивают действия инвесторов, предпочитающих вкладывать свои ресурсы в страны с инвестиционным рейтингом. Россия формально снизила свой рейтинг, однако реальные показатели во многом лучше, чем у стран с инвестиционным рейтингом. В таких условиях не стоит резко изменять курс проводимой денежно-кредитной и бюджетной политики, необходимо продолжить работу по формированию жесткого бюджета и реализации денежно-кредитной политики, направленной на снижение инфляции, годовой показатель которой на данный момент равен 16%. Исходя из сказанного выше, требуется совершенствование бюджетного законодательства Российской Федерации и переход к антикризисным мерам, обусловленным сложившейся ситуацией в экономике.

Действующее бюджетное законодательство Российской Федерации имеет ряд недостатков, которые затрудняют дальнейшую реализацию антикризисных шагов Правительства России, поэтому в первую очередь необходимым представляется внесение ряда корректировок в Бюджетный кодекс РФ.

Во-первых, уточнению подлежит понятие «получатель бюджетных средств», обозначенное в ст. 6 Бюджетного кодекса. Так, в настоящее время под получателем бюджетных средств понимается исключительно орган государственной власти, местного самоуправления, управления государственным

внебюджетным фондом или казенное учреждение [2]. При этом из числа получателей де-юре исключены как другие коммерческие и некоммерческие организации (прежде всего бюджетные и автономные учреждения), так и физические лица. Однако фактически все эти лица получают средства из различных бюджетов и, следовательно, логично именовать их «получателями бюджетных средств».

В то же время некоторые из указанных юридических лиц одновременно с тем, что получают бюджетные ассигнования, обладают полномочиями по их дальнейшему распределению и использованию, что требует выделения этих получателей в отдельную группу лиц — администраторов расходов бюджетов, по аналогии с существующими администраторами доходов и источников финансирования дефицита бюджетов. Путаница в понятиях бюджетного законодательства приводит к размыванию формулировок нормативных правовых актов, неясности их трактовки в процессе исполнения. Скажем, при проведении оптимизации расходов по оплате труда и осуществлении социальных выплат работникам государственных учреждений непонятно, какие категории сотрудников подпадают под данное определение, а какие — нет, что, в свою очередь, затрудняет правоприменение ряда норм бюджетного законодательства Российской Федерации.

Антикризисный план, предложенный Правительством Российской Федерации, предполагает выделение около триллиона рублей бюджетных средств для стабилизации финансового положения крупнейших российских банков [3]. Данные средства следует направить в реальный сектор экономики для проведения мероприятий по поддержке импортозамещения и экспорта в различных отраслях несырьевых продуктов, в том числе и технологий [4]. При этом целесообразно возложить на Центральный банк Российской Федерации полномочия по контролю за порядком использования предоставленных финансовых ресурсов коммерческими банками с целью недопущения спекуляции на валютном рынке.

Следующим важным направлением стабилизации экономической ситуации должно

стать сокращение неэффективных расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также перенос некоторых расходов по программным мероприятиям на будущее. Необходимо подчеркнуть, что под сокращением расходов не следует понимать отказ государства от исполнения своих расходных обязательств. Например, говоря о расходах на национальную оборону, можно отметить, что Президентом Российской Федерации была поставлена задача к 2020 г. на 70% обеспечить российскую армию новым вооружением [5]. Поэтому перевооружение армии остается и по сей день важной задачей внешней политики России. Существует крупная государственная программа, предусматривающая осуществление расходов федерального бюджета на национальную оборону в размере приблизительно 40% общего объема расходов федерального бюджета. В сегодняшних условиях часть из этих расходов необходимо сократить или перенести в другие сектора. Однако такое сокращение не должно сказаться на обороноспособности страны.

К числу расходов, которые предполагается сократить в первую очередь, относится оплата труда государственных гражданских служащих — сотрудников Администрации Президента России, аппаратов министерств, агентств, служб, а также депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Что касается оплаты труда государственных служащих органов государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных служащих, перед ними поставлена задача сократить темпы роста расходов на оплату труда, включая и заработную плату работников бюджетных и автономных учреждений, поскольку указанная позиция является самой дорогостоящей для регионов нормой. Некоторые регионы настолько увлеклись исполнением майских указов Президента Российской Федерации, что перевыполнили показатели 2014 г. по объемам расходов на оплату труда, а это противоречит не только проводимому антикризисному плану, но и напрямую нарушает бюджетное законодательство Российской Федерации — ст. 130

Бюджетного кодекса Российской Федерации [2]. Так, например, оплата труда врачей, учителей, работников культуры и здравоохранения в некоторых регионах была рассчитана исходя из нормативов 2015 г., определенных еще в мае 2014 г. Поэтому при планировании расходов бюджетов субъектов Российской Федерации на 2015 г. финансовым органам субъектов не следовало индексировать заработную плату, что обусловило бы сохранение объемов финансового обеспечения расходных обязательств на прежнем уровне.

Стоит подчеркнуть, что антикризисные мероприятия следует ориентировать в основном на оптимизацию расходов бюджетов (см. *таблицу*). При этом не предполагается проводить серьезных налоговых новаций. По словам Президента Российской Федерации, до 2018 г. увеличение налогового бремени на бизнес недопустимо. Исходя из этого, важно не столько рассматривать введение новых налогов, сколько совершенствовать механизм взимания уже имеющихся. Например, возможно введение квартального отчета по налогу на доход физических лиц вместо годового, что важно для субъектов Российской Федерации, в бюджеты которых указаный налог зачисляется исходя из норматива 85%.

Местные бюджеты имеют свои нормативы отчисления в части квотирования контингента по НДФЛ. Закрепленная в Бюджетном кодексе Российской Федерации часть этого налога поступает и в местные бюджеты по нормативам 5 и 10%, установленным для бюджетов муниципального района и поселения соответственно. Кроме того, в соответствии с Налоговым и Бюджетным кодексами Российской Федерации земельный налог поступает в местные бюджеты, как и налог на имущество физических лиц. Следовательно, увеличивать доходы местных бюджетов следует посредством повышения качества администрирования уже имеющихся, а не введения новых налогов или повышения ставок по ним.

Здесь важно упомянуть о еще одном направлении совершенствования бюджетного законодательства Российской Федерации — введении понятия «налоговые расходы бюджета», которые можно определить как

разницу между налоговыми доходами бюджета, получаемыми в условиях отсутствия всех льгот по налогу, и налоговыми доходами, мобилизуемыми в условиях применения льгот. Данное нововведение является актуальным, поскольку любое необоснованное применение льгот по налогам фактически для бюджета является одним из направлений неэффективного расходования средств, что не отвечает требованиям проводимой бюджетной политики.

Также предполагается ввести налоговые поправки по налогу на прибыль организаций для Агентства по страхованию вкладов. Больше прав возможно предоставить субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям по снижению налоговой нагрузки на малый бизнес. Речь идет, к примеру, о налоге, взимаемом в связи с применением упрощенной системы налогообложения для малого бизнеса. Снижение ставок в отдельных субъектах Российской Федерации по данному налогу будет способствовать созданию налогового климата, который был бы максимально удобным для бизнеса.

В настоящее время в России достаточно остро стоит проблема поиска «длинных денег». Поэтому важным шагом является сохранение накопительной составляющей трудовой пенсии. Во-первых, это длинный ресурс. Во-вторых, право каждого гражданина выбрать страховую или накопительную составляющую. В-третьих, для граждан есть возможность получения дополнительного дохода от инвестирования средств государственным или негосударственным Пенсионным фондом. Если посмотреть на средне- и долгосрочные перспективы, то доходность в этом случае выше, чем уровень инфляции.

С другой стороны, Пенсионный фонд Российской Федерации не сбалансирован по собственным доходам и расходам, весомая часть его расходов, связанная с пенсионным обеспечением граждан, покрывается за счет трансфертов из федерального бюджета. По своему содержанию эти трансферты близки к дотациям. И при этом в федеральном бюджете средств не хватает. Многие граждане получают большие доходы и к тому

же еще получают пенсию. В такой ситуации возникает проблема обоснованного перераспределения финансовых ресурсов внутри бюджетов бюджетной системы. К примеру, происходит недофинансирование строительства новых дорог и социальных выплат малоимущим гражданам, но при этом осуществляются расходы по выплате пенсий даже тем гражданам, которые имеют большие доходы. Именно поэтому министром труда и социальной защиты Российской Федерации М.А. Топилиным озвучено предложение о целесообразности приостановления выплаты пенсий работающим гражданам, чей годовой доход превышает 1 млн руб. [6] Это позволит снизить дефицитность бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, устранив необоснованные расходы, что в дальнейшем создаст потенциал для снижения налогового бремени (см. *таблицу*).

В заключение отметим, что основные мероприятия бюджетной политики Российской Федерации в условиях экономической неопределенности должны быть направлены прежде всего на активизацию структурных изменений в экономике России, недопущение повышения налоговой нагрузки и проведение бюджетной политики по оптимизации расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы.

После кризиса любая экономика обычно начинает «вылечиваться от голландской болезни». Ее суть в том, что в условиях, когда есть моноэкспортер, в данном случае это сырьевые отрасли, национальная валюта укрепляется, и выгодно производить только ту продукцию, которая идет на экспорт. В то же время все остальные товары можно завозить по импорту. В период кризиса цена на нефть падает, происходит ослабление курса. Отрасли «чувствуют неладное». Импорт стал дороже, что привело к его сокращению в России на треть. Кроме того, из-за неблагоприятной ценовой конъюнктуры сократилась и выручка от реализации нефти. Вследствие этого становится более выгодно производить продукцию, скажем, легкой промышленности или сельского хозяйства.

Например, специалисты ОАО «АВТОВАЗ» заявили в связи со снижением цены на отечест-

**Антикризисные мероприятия бюджетной политики Российской Федерации
в условиях экономической неопределенности**

Направление бюджетной политики	Предлагаемые мероприятия
Совершенствование бюджетного законодательства Российской Федерации	Внесение изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в вопросах: 1) уточнения понятия «получатель бюджетных средств»; 2) введения термина «администратор расходов бюджета»; 3) расширения трактовки принципа сбалансированности бюджета; 4) добавления в состав расходов бюджетов налоговых расходов
Улучшение качества администрирования доходов бюджетов бюджетной системы	1) Уточнение состава и порядка предоставления льгот по различным налогам, передача ряда налоговых льгот с федерального на региональный и местный уровень; 2) введение квартального отчета по налогу на доход физических лиц; 3) введение налоговых поправок по налогу на прибыль организаций для Агентства по страхованию вкладов
Оптимизация расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	1) Сокращение темпов роста расходов на оплату труда государственных служащих и работников бюджетных и автономных учреждений в ряде регионов в соответствии с требованиями бюджетного законодательства; 2) снижение расходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации по выплате пенсий работающим гражданам, чей годовой доход превышает 1 млн руб.; 3) наделение субъектов Российской Федерации полномочиями самостоятельно определять категории граждан, имеющих право на получение ряда социальных выплат 4) перенос ряда расходов по государственным программам на будущие периоды
Обеспечение устойчивости финансовой системы Российской Федерации	1) Докапитализация российских банков на общую сумму 1 трлн руб. посредством размещения облигаций федерального займа для кредитования реального сектора и развития отечественного рынка высоких технологий; 2) недопущение валютных спекуляций на финансовом рынке и борьба с выводом капитала через офшоры

венные автомобили при пересчете на доллары и, как следствие, увеличением привлекательности для иностранного потребителя о том, что они будут экспортировать больше автомобилей за границу [7]. Сейчас ожидается подъем отраслей, которые должны составить основу экономики: прежде всего легкой промышленности, металлургии. Таким образом, снижение курса рубля привело к созданию потенциала для отраслей, которые могут развиваться и в будущем составить конкуренцию импорту.

Проводимая в настоящее время антикризисная стратегия представляет собой логическое продолжение мероприятий, объявленных Правительством Российской Федерации, по повышению эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами. Грамотная реализация антикризисных мероприятий будет способствовать скорейшему преодолению российской экономикой фазы экономического спада и укреплению российских позиций на мировой экономической арене.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эскиндаров М.А. Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности // Вестник Финансового университета. 2014. № 6. С. 6–9.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27.01.2015 № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году».
4. *Глазьев С.Ю.* Прогрессивные формы международной экономической интеграции // Вестник Финансового университета. 2015. № 1. С. 64–68.
5. Масштабное перевооружение Российской армии завершится к 2020 году // Информационное агентство «ОРУЖИЕ РОССИИ». 2011. Выпуск от 21 декабря.
6. Работающим пенсионерам могут ограничить пенсии при зарплате от 1 млн руб. // Аргументы и факты. 2015. Выпуск от 18 февраля.
7. АвтоВАЗ вдвое увеличит экспорт // Российская газета. 2015. Выпуск от 15 января.

REFERENCES

1. *Eskindarov M.A.* Economic policy of Russia in the conditions of global turbulence [Jekonomicheskaja politika Rossii v uslovijah global'noj turbulentnosti] // Bulletin of Financial university — *Bulleten Finansovogo universiteta*. 2014. No. 6. P. 6–9 (In Russ.).
2. Budgetary code of the Russian Federation of 31.07.1998 No. 145-FZ [Bjudzhetyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 № 145 FZ] (In Russ.).
3. The order of the Government of the Russian Federation of 27.01.2015 No. 98-r «About the approval of the plan of priority actions for providing a sustainable development of economy and social stability in 2015» [Rasporjazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 27.01.2015 № 98-r «Ob utverzhdenii plana pervoocherednyh meroprijatij po obespecheniju ustojchivogo razvitija jekonomiki i social'noj stabil'nosti v 2015 godu»] (In Russ.).
4. *Glazyev S. Yu.* Progressive forms of the international economic integration [Progressivnye formy mezhdunarodnoj jekonomicheskoi integracii] // Bulletin of Financial university. 2015. No. 1. P. 64–68 (In Russ.).
5. Large-scale modernization of the Russian army will come to the end by 2020//WEAPON of RUSSIA News agency. 2011. Release of December 21 [Mashtabnoe perevooruzhenie Rossijskoj armii zavershitsja k 2020 godu // Informacionnoe agentstvo «ORUZHIE ROSSII». 2011. Vypusk ot 21 dekabrja] (In Russ.).
6. To the working pensioners can limit pensions at a salary from 1 million rubles [Rabotajushhim pensioneram mogut ogranichit' pensii pri zarplate ot 1 mln rub] //Arguments and the facts. 2015. Release of February 18 (In Russ.).
7. AvtoVAZ will double export // the Russian newspaper. 2015. Release of January 15 [AvtoVAZ vdvoe uvelichit jeksport] (In Russ.).

22 сентября 2015 г.

Президент РФ В.В. Путин провел совещание по подготовке бюджета-2016

«Планируемый дефицит бюджета на будущий год не должен превышать 3% ВВП. Это один из важнейших ориентиров для Правительства в ходе бюджетного процесса. Чтобы выйти на этот уровень, прошу самым внимательным образом посмотреть на доходную часть бюджета, улучшить администрирование, повысить собираемость налогов. При этом напомним, что мы приняли решение не увеличивать налоговую нагрузку на бизнес».

Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50344>

УДК 339.923

БРИКС. ДОСТИЖЕНИЯ И ЗАДАЧИ НОВОГО ЭТАПА

ДАВЫДОВ ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ,

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института

Латинской Америки РАН, заведующий кафедрой Юго-Западного государственного университета, Курск, Россия

E-mail: davydov@ilaran.ru

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу деятельности группы пяти стран – Бразилии, России, Китая, Индии и Южно-Африканской Республики (БРИКС). БРИКС объединяет очень влиятельные государства, можно даже сказать – пять цивилизаций, одни из основных в этом мире, а это более 43% населения, более 20% мирового валового внутреннего продукта. Чем занимается БРИКС? Какие можно отметить достижения или промахи? Не секрет, что сейчас у БРИКС непростые времена. Обоснованный расчет на БРИКС как на новое звено глобального регулирования требует институционализации (в той или иной форме), хотя бы с той целью, чтобы взаимодействовать с другими международными структурами высокого уровня, включенными в сферу глобального регулирования.

Ключевые слова: БРИКС; глобальное регулирование; полицентричный миропорядок.

BRICS: ACCOMPLISHMENTS AND CHALLENGES OF THE NEW PHASE

VLADIMIR M. DAVIDOV,

Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, ScD (Economics), Professor,

Director of the RAS Institute of Latin America, Chairman, South-Western State University, Kursk, Russia

E-mail: davydov@ilaran.ru

ABSTRACT

The article analyzes the activities of the group of five economies – Brazil, Russia, Indonesia, China, India and South Africa (BRICS). The BRICS integrates five very powerful states; one might even say five civilizations which represent major world nations. It accounts for more than 43% of the world population and more than 20% of the global GDP. What is the role of the BRICS? What are its achievements and failures? It's an open secret that currently the BRICS is going through difficult times. Considering BRICS as a new link in global governance implies its institutionalization (in one form or another) at least with a view to interact with other international high level bodies involved in the global governance. The article attempts to analyze the importance of the BRICS for the world community.

Keywords: BRICS; global governance; polycentric world order.

В год российского председательства в БРИКС это объединение демонстрирует возросшее стратегическое значение для всех его участников и разворот к практике, к реализации масштабных совместных проектов.

Для России это имеет особый смысл. События на Украине выглядят как очередной

раунд «геополитического отбрасывания» России. В условиях поэтапного «отбрасывания» на Западе, при осложнении положения в нашем южном «подбрюшье», в условиях дополнения традиционных вызовов нетрадиционными угрозами для РФ явно усилилась необходимость формирования на международной арене новых опорных конструкций.

В ряду таковых БРИКС принадлежит ключевая роль.

БРИКС порой называют «самосбывшимся пророчеством». В этом есть свой резон, имея в виду то, что аналитическая и научная работа по выявлению долгосрочных трендов позволила предвидеть появление мегапроекта взаимодействия восходящих держав. Выдвижение на первый план альтернативных центров экономической мощи и политического влияния связано прежде всего с усилением неравномерности развития в условиях глобализации. Начиная активно действовать диалектика нисхождения/восхождения производит перестановки на верхнем этаже мировой иерархии.

В настоящее время, занимая 29% земной суши, «пятерка» насчитывает почти 43% мирового населения. По доле в суммарном ВВП мира [по паритету покупательной способности (ППС) в ценах 2005 г.] ее удельный вес составляет 27%, а по вкладу в прирост мирового продукта в последние годы доля «пятерки» приблизилась к 50%. До сих пор статистика констатировала постоянное наращивание совокупного веса пяти стран в мировой экономике. По объему ВВП (пересчет на ППС) и потреблению электроэнергии произошло увеличение более чем в 1,5 раза, по инвестициям в основной капитал — в 2,5 раза, по нетто-притоку иностранных инвестиций рост в 4,5 раза, по объему экспорта товаров

и услуг — в 2,3 раза, по объему золотовалютных резервов — в 3 раза (см. табл. 1). Конечно, бóльшая часть этих показателей приходится на КНР — в пределах 40–60% от их совокупной величины. И с этим трудно не считаться.

Оценки долгосрочной перспективы, сделанные авторитетными прогностическими организациями, в основном совпадают в том, что до середины XXI века произойдут кардинальные замещения в составе тяжеловесов мировой экономики. Произойдет вытеснение представителей «большой семерки». Хотя по параметрам благосостояния сохранится уменьшившийся, но все еще значительный разрыв между двумя группами государств (табл. 2).

За время, прошедшее с первого саммита БРИКС (2009 г.), объединение проделало большой путь. Повестка работы, содержательное наполнение форумов «пятерки» расширяются с каждым годом, вовлекая новые сферы, новые отрасли. Вместе с тем преимущественно экстенсивно. Критически оценивая достигнутые результаты, следует подчеркнуть, что на новом этапе необходим переход на более целенаправленную работу, необходима концентрация коллективных усилий на приоритетных проектах. Среди них — создание банка развития БРИКС, общего резервного валютного фонда, биржевого альянса «пятерки». Особое значение приобретает

Таблица 1

Доля БРИКС в общемировых показателях, %

Показатель	2000	2005	2010	2012
Объем ВВП (ППС, цены 2005 г.)	16,8	20,0	25,3	26,8
Инвестиции в основной капитал (в текущих ценах)	10,0	14,2	23,3	24,9
Инвестиции в основной капитал (в ценах 2005 г.)	9,3	14,2	28,2	31,4
Потребление электроэнергии	22,0	27,4	32,7	35,2
Нетто-приток прямых иностранных инвестиций	5,9	11,2	25,0	27,1
Экспорт товаров и услуг	7,0	11,3	15,3	16,2
Золотовалютные резервы	13,3	27,1	40,2	39,3

Источник: World Bank. World Development Indicators, 2013; EIA. International Energy Statistics (www.eia.gov/cfapps/ipdbproject).

Таблица 2

Показатели вероятной динамики ВВП до 2060 г., % (оценка ОЭСР)

Страны	Средний прирост ВВП в долларах ППС, по состоянию на 2005 г.			Средний прирост ВВП на душу ППС, по состоянию на 2005 г.		
	1995–2011	2011–2030	2030–2060	1995–2011	2011–2030	2030–2060
Группа 7						
Канада	2,6	2,1	2,3	1,6	1,3	1,8
Германия	1,4	1,3	1,0	1,4	1,5	1,5
Франция	1,7	2,0	1,4	1,1	1,6	1,2
Велико-британия	2,3	1,9	2,2	1,9	1,3	1,8
Италия	1,0	1,3	1,5	0,6	0,9	1,5
Япония	0,9	1,2	1,4	0,8	1,4	1,9
США	2,5	2,3	2,0	1,5	1,5	1,5
БРИКС						
Бразилия	3,3	4,1	2,0	2,1	3,4	2,1
Россия	5,1	3,0	1,3	5,4	3,2	1,7
Индия	7,5	6,7	4,0	5,8	5,6	3,6
Китай	10,0	6,6	2,3	9,3	6,4	2,8
ЮАР	3,4	3,9	2,5	2,1	3,4	2,3

Источник: Вестник международных организаций. Т. 8. 2013. № 4. С. 34.

взаимодействие в обеспечении кибербезопасности стран-членов, их надежное соединение оптоволоконной связью и регулярным прямым воздушным сообщением.

Асимметрия, существующая в формате БРИКС, касается не только особого веса Китая, но и существенных различий в весовых категориях остальных участников. «Пятерка» представлена и ресурсоизбыточными, и ресурсодефицитными экономиками. Есть небольшие различия в политическом строе. Внутри «пятерки» представлен тройственный альянс Индии, ЮАР и Бразилии, чей строй более близок институциональным стандартам Запада — альянс ИБСА, основанный в 2003 г. Все три участницы этого альянса претендуют на вхождение в состав постоянных членов Совбеза ООН в случае его реорганизации. У двух других участников БРИКС политическая воля еще не созрела для однозначной поддержки указанных кандидатур.

В свою очередь, параллельно действует треугольник политических консультаций РИК (РФ, Индия, КНР).

В двусторонних отношениях стран — членов «пятерки» особых сложностей не наблюдается, за исключением застарелых и еще не преодоленных индийско-китайских споров по территориальному вопросу, а также сохраняющихся взаимных предубеждений на уровне социальной психологии в РФ и КНР. Нельзя не видеть того, что под воздействием торговой экспансии Китая возникает недовольство в Индии, Бразилии и ЮАР. Позиция РФ по климатическому вопросу существенно отличается от подходов других членов «пятерки».

В то же время налицо ряд внушительных объединительных мотивов. Возросший экономический вес «пятерки» требует приведения в соответствие с ним возможности влияния в международных финансовых институтах. Страны БРИКС солидарно поддерживают

центральную роль ООН и прерогативы ее Совета безопасности (СБ), уважают международное право и требуют его уважения от других. Они решительно противодействуют попыткам «гуманитарных интервенций» и введения санкций в обход СБ ООН. Детальный анализ различий и области согласия, а впрочем, и сам факт объединения «пятерки» свидетельствуют о том, что поле разногласий в формате БРИКС существенно уже поля взаимопонимания.

Полемика вокруг БРИКС не ослабевает с момента официального рождения этого объединения в четырехстороннем формате. Скептики то одну, то другую страну БРИКС объявляют «несостоятельным» участником объединения восходящих держав. Многих внешних критиков из лагеря «коллективного Запада» легко понять. Они не желают допускать геополитическую и геоэкономическую конкуренцию.

Принципиальные заявления лидеров БРИКС о ненаправленности против третьих стран, об отказе «пятерки» от конфронтационной практики в мировых делах они игнорируют либо замалчивают. Нет сомнений, что попытки дискредитации объединения и внесения раздоров в его ряды будут продолжаться.

Мы много говорим о переходе к многополярному (или полицентричному) миропорядку, не раскрывая конкретику этого процесса. А он предусматривает изменение механизма глобального регулирования. Это может происходить по двум направлениям: путем корректировки существующих институтов (прежде всего входящих в систему ООН) либо путем формирования новых структур. Процесс уже пошел. Среди новообразований G-7, «большая двадцатка» и, наконец, БРИКС — пока не формализованные (не институционализированные), но уже играющие существенную (иногда определяющую) роль в выработке и реализации решений на глобальном уровне.

Влияние БРИКС обусловлено совокупным потенциалом «пятерки», ее высокой репрезентативностью (ведущие представители четырех континентов, пяти цивилизационных ареалов). Последнее обстоятельство имеет в настоящее время особое значение, учитывая

императив предотвращения столкновений на цивилизационной почве.

Оценивая тенденции, имеющие долгосрочную проекцию, и стратегические ориентиры основных протагонистов международной сцены, мы приходим к выводу о том, что по ключевым параметрам перспективу мировой экономики и мировой политики будут определять мегаблоки, образования трансконтинентального характера. Даже супердержавы, не говоря уж о «рядовых» мировых державах, теперь не в состоянии отстаивать свои позиции на индивидуальной основе. Они делают ставку на расширение сферы действия существующих структур и формирование новых альянсов.

Напомним о симптоматичной проекции активности Североатлантического блока на отдаленные регионы — Центральную Азию и Южную Атлантику, напомним еще раз о транстихоокеанском и трансатлантическом направлениях долгосрочной стратегии США, о поощрении ими вертикали Тихоокеанского альянса в Латинской Америке.

Уфимская декларация последнего саммита БРИКС подтвердила политическую волю глав государств и правительств пяти стран к дальнейшему укреплению их объединения, совершенствованию механизмов сотрудничества в этом формате. Опыт предыдущего этапа и императивы предстоящего выдвигают на передний план целый ряд новых ориентиров.

Как уже отмечалось, до сих пор процесс расширения диапазона интересов и инициатив в формате БРИКС шел по нарастающей, создавая конфликт между все новым наполнением повестки дня и круга вовлекаемых в этот формат субъектов из стран-участниц, с одной стороны, и, с другой, отсутствием должного механизма имплементации. Тенденция частично нарушена переводом в практическую плоскость проекта создания Нового банка развития (НБР) и Пула валютных резервов (ПВР). Очевидно, что без дальнейшего продвижения сотрудничества «пятерки» в практическом русле трудно рассчитывать на консолидацию объединения и рост его международного престижа. Между тем не у всех его членов достаточные возможности

финансового участия, в том числе и у РФ по известным причинам. Складывание яиц в одну китайскую корзину не понравится и самому Китаю. В этих условиях ключевое значение приобретает строгий отбор приоритетов, позволяющий уйти от распыления сил и средств, сосредоточив их на направлениях «главного удара».

Обоснованный расчет на БРИКС как на новое звено глобального регулирования требует институционализации (в той или иной форме), хотя бы с той целью, чтобы взаимодействовать с другими международными структурами высокого уровня, включенными в сферу глобального регулирования. Между тем независимо от того, созрела воля к институционализации объединения «пятерки» либо еще нет, она все равно пробивает себе дорогу через отдельные проекты, прежде всего через НРБ, а банков без институционализации, как известно, не бывает. Вопрос лишь во времени.

Уроки последнего мирового экономического кризиса и санкционного прессинга в отношении России выводят на передний план задачу укрепления экономической безопасности как в индивидуальном, так и в коллективном порядке. Формат БРИКС дает для этого редкие шансы. Результаты работы на данном направлении уже дают о себе знать в том, что касается использования национальных валют в международных расчетах внутри «пятерки», в изучении возможностей создания общей платежной системы. Вместе с тем, на наш взгляд, недооценивается перспектива расширения доступа к «длинным деньгам» и повышения уровня капитализации корпораций и банков на платформе биржевого союза БРИКС, позволяющего сочленять национальные фондовые рынки.

Нужно отдавать себе отчет в том, что совместное лоббирование членами БРИКС ревизии пропорций капитала и голосов в МВФ и Всемирном банке будет и впредь блокироваться тяжеловесами Бреттон-Вудской системы (особенно со стороны Вашингтона). И дело не только в том, что из-за позиции США не выполняется решение 2010 г. по МВФ. В рамках этого решения страны — члены БРИКС все равно не добиваются доли, позволяющей

определяющим образом влиять на политику фонда. Соответственно возрастает значение различных «обходных маневров».

В повестке БРИКС в той или иной мере должно присутствовать реальное продвижение в информационном сотрудничестве. В этой области сходятся две стратегические задачи. Во-первых, императив углубления взаимопонимания в формате «пятерки» на основе сближения и сочленения ценностных систем с учетом очевидного факта — большой социокультурной дистанции, разделяющей участников «пятерки». Во-вторых, задача построения и защиты позитивного имиджа БРИКС в мировом сообществе. Выполнение указанных задач может пойти по пути создания информационного пула «пятерки».

Собственно, те же задачи подводят нас к целесообразности и необходимости интенсивного диалога (в данном случае полилога) по тематике развития и укрепления международного права с целью противодействия произволу в международных делах, выработки норм, обеспечивающих взвешенную регламентацию «темных пятен» в международном праве (в том числе в трактовке международного терроризма, коллизии права на самоопределение и принципа территориальной целостности, гуманитарных интервенций, «права на защиту» и т.п.).

Практически все участники БРИКС испытывали и испытывают прессинг по вопросу прав человека, концепция чего и была выстроена преимущественно по лекалам «коллективного Запада» (прежде всего его англосаксонской части), причем устаревшим, относящимся главным образом к 40-м и 50-м гг. прошлого века. По любым критериям назрела ревизия этой концепции, которая должна сбалансировать, выражаясь формулой бывшего генерального секретаря ЮНЕСКО Федерико Майора, свободу с ответственностью, интегрировать социальные права, особо чувствительные для развивающихся стран, и, наконец, то, что особенно болезненно ощущается в России после распада СССР и встало в полный рост в ходе украинского кризиса. Ключевое звено — право на сохранение собственной идентичности: социокультурной,

конфессиональной, этнической, лингвистической.

Наконец, по мере роста авторитета БРИКС вновь и вновь будет возникать вопрос о присоединении новых участников. Учитывая, что сама модель БРИКС, ее статус, механизм действия еще не определились в полной мере, воздержанность от расширения своего состава представляется вполне резонной. Между тем существует, на наш взгляд, рецепт примирения «закрытости» и «открытости», вытекающий из идеи «союза союзов».

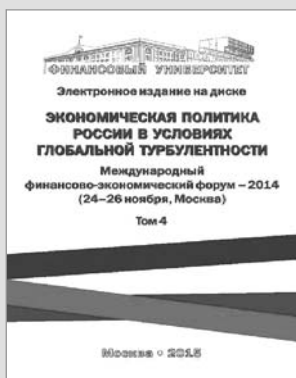
Речь идет о том, что каждый участник БРИКС является лидером региональной интеграционной группировки, что в общей сложности означает огромный дополнительный потенциал, который может быть положен на нашу чашу стратегических весов. Собственно, эта практика уже стала обнаруживать себя во встречах «аутрич» в Дурбане, а затем в прошлом году в бразильской столице.

Уфимский саммит сопрягается с форумом ШОС. Вопрос сейчас в том, какую политико-институциональную форму целесообразно придать этому процессу, чтобы направить его в соответствующее русло.

В формате БРИКС Россия обретает возможность включать свои стратегические ориентиры в согласованную политику «пятерки». При этом следует иметь в виду, что, не будучи основной весовой категорией БРИКС в экономической сфере, РФ сохраняет первенство по ракетно-ядерному и энергетическому потенциалу, по опыту давнего присутствия в «клубе» глобального регулирования. В конечном счете, следует понимать диалектику взаимозависимости ориентиров основных протагонистов международной сцены: чем прочнее будут позиции РФ в формате БРИКС, чем продуктивнее и влиятельнее будет деятельность этого объединения, тем мягче по отношению к России будет «коллективный Запад» и его лидеры.



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Международный финансово-экономический форум — 2014 (24–26 ноября, Москва). Т. 4: Сборник статей / отв. ред. Г.Л. Подвойский. — М.: Финансовый университет, 2015. — 418 с.

ISBN 978-5-7942-1250-1

ISBN 978-5-7942-1273-0 (т. 4)

24–26 ноября 2014 г. в Финансовом университете прошел Международный финансово-экономический форум «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». В мире формируется новая экономическая реальность, во многом связанная с наложением двух процессов: нестабильности экономической системы и попаданием российской экономики в режим санкций со стороны западных стран. Но такой негативный фон — не повод для паники. Россия ищет новые источники внутреннего экономического роста. А для этого нужно обсуждать современные вызовы в области финансовой политики, кредитно-денежного регулирования, бюджетного процесса, социальной сферы. Все эти темы оказались в центре внимания форума, где выступили ведущие экономисты, чиновники-практики, определяющие вектор экономической политики современной России. В четвертый том вошли статьи участников форума.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 623.003

ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

ИВАНОВ АНАТОЛИЙ ВИКТОРОВИЧ,

*доктор социологических наук, профессор, профессор базовой кафедры
«Экономика и финансы оборонного комплекса», Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: aivanov57@mail.ru

КУЗНЕЦОВ ОЛЕГ ВАСИЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, директор по дополнительному профессиональному образованию,
Финансовый университет, Москва, Россия*

АННОТАЦИЯ

Актуальность статьи обусловлена усложняющимся состоянием военно-политической обстановки и необходимостью укрепления национальной безопасности и обороноспособности страны посредством дальнейшего совершенствования финансовых механизмов формирования и реализации государственного оборонного заказа. В этой связи особую актуальность имеет исследование и формирование финансовых механизмов, обеспечивающих выполнение государственного задания на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг по исполнению государственного оборонного заказа. В статье на основе анализа финансовых проблем состояния и динамики исполнения государственного оборонного заказа выявлено, что ценовые оценки носят исключительно оптимистичный характер в отношении перспективных и еще только разрабатываемых образцов техники и вооружения. На основе применения методов контент-анализа нормативных правовых актов, научных статей, публикаций и материалов периодической печати выявлена и представлена в обобщенном виде группа финансовых механизмов, обеспечивающих формирование и исполнение государственного оборонного заказа. Определены следующие группы таких финансовых механизмов: государственного регулирования цен на продукцию по государственному оборонному заказу на основе применения ориентировочной, фиксированной цены, а также цены, возмещающей издержки; определения прогнозной цены по государственному оборонному заказу с использованием прямых методов отнесения затрат на себестоимость конкретной продукции; государственных гарантий государственного оборонного заказа; формирования ценообразования на продукцию военного назначения; размещения государственных заказов и закупок по исполнению государственного оборонного заказа организациями оборонно-промышленного комплекса. В статье сформулирован комплекс рекомендаций, направленных на совершенствование финансовых механизмов формирования и исполнения государственного оборонного заказа.

Ключевые слова: государственный оборонный заказ; организации оборонно-промышленного комплекса; финансовые механизмы государственного оборонного заказа; государственная программа вооружения; затраты на продукцию военного назначения; себестоимость продукции военного назначения.

THE FINANCIAL MECHANISMS FOR STATE DEFENSE ORDERS: CURRENT STATUS AND NEW DEVELOPMENTS

ANATOLY V. IVANOV,

*ScD (Sociology), Professor of the Main University Chair „Economics and Finance of the defense industry”,
Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: aivanov57@mail.ru

OLEG V. KUZNETSOV,

ScD (Economics), Professor, Director of Further Professional Education Dept., Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The relevance of the topic stems from the increasingly complex military-political situation and the need to maintain national security and defense via further improvement of financial mechanisms for contracting and implementing the state defense jobs. In this context, the study of financial mechanisms used for contracting and implementation of the defense orders for supply of goods, works and services is taking on special significance. On the basis of the analysis of financial problems regarding dynamics and execution of the state defense orders, it has been found that the price estimates for long-term developments of equipment and weapons are extremely optimistic. Through application of methods of content analysis of legal acts, scientific articles, publications and periodicals, the study identifies and describes a number of financial mechanisms for generation and execution of the state defense orders. In particular, it identifies the following groups of financial instruments: state regulation of prices for the products executed within the defense order by applying estimated fixed price and recoverable costs; determining the target price for a state defense order using direct methods of allocation of costs to the cost of a particular product; state guarantees for defense orders; pricing military products; placement of state orders for purchase and implementation of defense jobs at defense-industrial complex production facilities. The paper provides recommendations aimed at improving financial mechanisms for generation and execution of defense orders.

Keywords: state defense order; organizations of the defense-industrial complex; financial mechanisms for defense jobs; arms program; costs of military products; cost of production for military purposes.

В современных условиях, связанных с обострением военно-политической обстановки, событиями на Украине, усилением финансовых и экономических санкций в отношении России существенно возросла необходимость укрепления обороноспособности и национальной безопасности страны. Важнейшим направлением укрепления обороноспособности страны являются финансовые механизмы формирования и исполнения государственного оборонного заказа. Под государственным оборонным заказом (далее — ГОЗ) понимаются «установленные нормативным правовым актом Правительства Российской Федерации задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности Российской Федерации, а также поставки продукции в облас-

ти военно-технического сотрудничества...» (см.: О государственном оборонном заказе. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 года № 275 — ФЗ, ст. 3).

Из данного определения следует, что функции, связанные с установлением и выполнением задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг относятся к числу финансовых аспектов ГОЗ. Важнейшим инструментом его реализации является Государственная программа вооружения на 2011–2020 гг. (ГПВ-2020; полное содержание Государственной программы вооружения в открытой печати недоступно) с объемом финансирования мероприятий около 20 трлн руб., а также формирование проекта государственной программы вооружения на 2016–2025 гг. [см.: О реализации планов (программ) строительства и развития Вооруженных Сил

Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 603]. В этой связи важно рассмотреть структуру военных расходов в 2010–2015 гг. (табл. 1).

Несмотря на то что просматривается положительная динамика структуры военных расходов, следует отметить трудности, с которыми сталкиваются организации оборонно-промышленного комплекса (ОПК) при выполнении ГОЗ. К ним следует отнести: низкую конкурентоспособность предприятий ОПК; нарушение сроков размещения заданий ГОЗ; недостаточное взаимодействие государственных заказчиков и исполнителей при формировании цен на продукцию по ГОЗ (см.: Об исполнении государственного оборонного заказа в 2012 году. Выступление Д. О. Рогозина в Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 6 марта 2013 г. <http://council.gov.ru/>).

Например, на финансирование Государственной программы развития вооружений на 2007–2015 гг. (ГПВ-2015) было выделено 4 трлн 939 млрд 400 млн руб., при этом на долю Министерства обороны пришлось 4 трлн 98 млрд руб., или 83%. Из этих средств 63% планировалось израсходовать на закупки новой боевой техники (см.: <http://vprk.name/news/73440.goz.html>). Программа не была выполнена по всем показателям (в этой связи в начале 2011 г. ее заменили программой ГПВ-2020; ГПВ-2015 была утверждена закрытым указом Президента Российской Федерации. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>).

К числу финансовых проблем состояния ГОЗ [1] относятся:

- расчет на быстрый рост оборонных расходов, не соответствующих темпам экономи-

ческого развития России и состоянию российского бюджета;

- недостаточный учет роста цен в промышленности. При этом ценовые оценки носят исключительно оптимистичный характер в отношении стоимости перспективных и еще только разрабатываемых образцов техники и вооружения;

- неготовность значительной части российского ОПК к реализации заданных программой объемов НИОКР и производства серийной продукции. В этой связи важно сохранить сбалансированность доходов и расходов, а также привести траты на военные нужды в соответствие с экономическими реалиями.

Исследованию состояния и развития ГОЗ, а также деятельности организаций ОПК по его осуществлению посвящены работы, в которых комплексно и всесторонне дается сравнительный анализ их деятельности по реализации ГОЗ [2–6] в рамках государственной программы вооружений [7–8]. Финансовые аспекты состояния и реализации ГОЗ рассматриваются в следующих работах. Так, например, И. Р. Мязитов рассматривает направления и особенности использования финансовых и кадровых ресурсов для обеспечения положительных макроэкономических тенденций развития ОПК [9, с. 48–57]. Проблемам финансирования инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса в повышении эффективности управления их деятельностью посвящена статья И. Е. Караева [10, с. 45–53]. Следует отметить, что в данных статьях не в полной мере исследуются финансовые механизмы по исполнению ГОЗ. В этой связи следует рассмотреть практическое применение финансовых механизмов с учетом нормативных правовых актов, регламентирующих процедуру формирования и исполнения ГОЗ.

Таблица 1

Военные расходы Российской Федерации в 2010–2015 гг., млрд руб. (в текущих ценах)

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бюджетные ассигнования по разделу «Национальная оборона»	1237	1277	1517	1656	2099	2400	2800
Закупки и НИОКР	430	491	585	727	1156	1400	1500

На наш взгляд, проблемы, связанные с формированием и реализацией ГОЗ, востребовали необходимость принятия Федерального закона «О государственном оборонном заказе», определяющего правовые основы и механизмы его формирования, размещения, выполнения, а также государственного регулирования цен на товары, работы и услуги (см.: О государственном оборонном заказе. Федеральный закон от 29.12.2012 № ФЗ-275. <http://www.consultant.ru/document>). Авторское исследование финансовых аспектов формирования и реализации ГОЗ позволило выявить следующие группы его механизмов.

Первую группу составляют механизмы государственного регулирования цен на продукцию по ГОЗ (см.: Положение о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2013 г. № 1119; Положение о применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2013 г. № 1155). К их числу следует отнести следующие механизмы: а) утверждение перечня продукции по ГОЗ; б) установление правил определения начальной (максимальной) цены государственного контракта; в) применение различных видов цен на продукцию по ГОЗ; г) учет в структуре цены на продукцию по ГОЗ произведенных затрат на ее производство и реализацию; д) определение минимального и максимального размеров рентабельности (прибыли) и порядка их применения при расчете цен на продукцию по ГОЗ; е) обеспечение оплаты головному исполнителю обоснованных затрат; ж) государственная регистрация цен на продукцию военного назначения; з) ведение реестра цен; и) осуществление государственного контроля за применением цен.

Так, например, определены следующие виды цен на продукцию по ГОЗ, которые устанавливаются Правительством Российской Федерации: *ориентировочная (уточняемая) цена; фиксированная цена; цена, возмещающая издержки*. В этой связи предусматривается, что головной исполнитель

обязан предоставлять информацию о фактах повышения поставщиками (исполнителями, подрядчиками) цен, если установленная или предлагаемая цена более чем на 5% превышает цену, рассчитанную с применением индексов цен и индексов-дефляторов по видам экономической деятельности, определенных в порядке, установленном Правительством Российской Федерации (см.: Порядок применения индексов цен и индексов-дефляторов по видам экономической деятельности при прогнозировании цен на продукцию военного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу. Приказ Министерства экономического развития России от 16 апреля 2008 г. № 104).

Вторую группу составляют механизмы, связанные с определением прогнозной цены по ГОЗ (см.: Об утверждении формы запроса о прогнозных ценах на продукцию, удовлетворяющую требованиям государственного заказчика, а также форм документов для формирования предложения о прогнозной цене на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу. Приказ Федеральной службы по тарифам от 24 марта 2014 г. № 469-а), которая представляет собой расчетную себестоимость единицы продукции, сформированную согласно утвержденной на соответствующий период калькуляции, составленной по статьям расходов (см.: Об утверждении Методических рекомендаций по формированию организациями, осуществляющими деятельность в отраслях промышленности, входящих в сферу деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, предложений о прогнозной цене отдельных видов продукции, поставляемой по государственному оборонному заказу, позволяющих учитывать особенности ее производства. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 03 июля 2014 г. № 1257).

Предложения о *прогнозной цене* организации осуществляются, во-первых, исходя из затрат на производство и реализацию продукции, путем индексации величины обоснованных затрат по отдельным статьям с применением соответствующих индексов; во-вторых,

с учетом прибыли в составе цены на продукцию, которая не может превышать 1% затрат организации на оплату покупных комплектующих изделий, а также работ (услуг) и 20% затрат организации.

При калькулировании себестоимости продукции необходимо использовать *прямые методы отнесения затрат на себестоимость конкретной продукции* (см.: Постановление Правительства Российской Федерации от 19 января 1998 г. № 47). Кроме того, состав затрат на производство продукции следует определять в соответствии с Порядком определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу (см.: Приказ Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации от 23 августа 2006 г. № 200, с измен. от 7 ноября 2013 г.).

Состав затрат на продукцию включает: а) затраты на материалы; б) на оплату труда основных производственных рабочих; в) страховые взносы на обязательное социальное страхование; г) затраты на подготовку и освоение производства; д) на специальную технологическую оснастку; е) специальные затраты; ж) общепроизводственные; з) общехозяйственные; и) прочие производственные; к) внепроизводственные затраты.

Расчет *затрат в себестоимости продукции* должен осуществляться на основе: а) расчета прогнозных величин общепроизводственных и общехозяйственных затрат на основе их индексации; б) расчета прогнозной величины основной заработной платы производственных работников с учетом уровня оплаты труда в отрасли и регионе; в) определения процента распределения общепроизводственных и общехозяйственных затрат на продукцию организации; г) расчета прогнозных величин их затрат в прогнозной цене на продукцию.

Специальные затраты включают затраты на: а) содержание специальных служб и объектов организации; б) расходы на проведение испытаний; в) специальную техническую помощь сторонних организаций; г) прочие работы.

Прочие производственные затраты включают: а) проценты по кредитам в размере не более ставки рефинансирования

Центрального банка Российской Федерации плюс 1,5 процентного пункта, в случае если не предусмотрено субсидирование данных расходов из федерального бюджета; б) страховые взносы по различным видам страхования рисков; в) затраты на служебные командировки работников, непосредственно связанные с производством конкретной продукции.

В целях оптимизации процедур, связанных с определением прогнозной цены на продукцию военного назначения при формировании и выполнении ГОЗ Министерством обороны разработана система мер, к их числу относятся:

- определение приоритетов при формировании исходных данных о потребностях в серийных закупках вооружения и военной и специальной техники (ВВСТ);
- восстановление функций военных представительств Минобороны России по контролю ценообразования на предприятиях промышленности;
- переподчинение научно-исследовательских организаций Минобороны России видам (родам) войск и межвидовым довольствующим органам;
- введение практики заключения контрактов на весь жизненный цикл серийно поставляемых образцов ВВСТ;
- введение систематического мониторинга государственного регулирования цен на продукцию оборонного назначения, а также введение контроля за исполнением ГОЗ.

На наш взгляд, комплексная реализация указанных мероприятий обеспечивает сокращение количества заданий и сроков их размещения по торгам, комплектные закупки сложных систем вооружения и комплексное обслуживание ВВСТ в войсках, а также соответствие заданным в ГПВ-2020 темпам оснащения войск (сил) при условии эффективного расходования бюджетных средств. Следует отметить, что принятые меры позволили существенно увеличить объем заключенных государственных контрактов по гособоронзаказу в 2013 г. до 95% от их планового объема (см.: <http://ros-oborona.ru/publications>).

Третью группу механизмов, связанных с формированием ГОЗ, составляют его государственные гарантии. В этой связи в качестве

такого гаранта выступает государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Банк выполняет функции агента Правительства Российской Федерации по вопросам предоставления и исполнения государственных гарантий Российской Федерации по кредитам, привлекаемым организациями ОПК на реализацию проектов, осуществляемых в рамках федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы». Задействованы механизмы ведения аналитического учета предоставленных государственных гарантий; механизмы реализации обязательств организаций ОПК и иных лиц в связи с предоставлением и исполнением государственных гарантий, а также по вопросам взыскания задолженности указанных лиц.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2013 г. № 97 предусмотрено, что государственная гарантия предоставляется в обеспечение исполнения обязательств принципала в части возврата до 100% суммы (погашения основного долга) по кредиту, привлеченному принципалом в валюте Российской Федерации на реализацию проекта, осуществляемого принципалом в рамках Программы на основе государственного контракта, заключенного принципалом с Министерством промышленности и торговли Российской Федерации.

Например, Договор специального банковского счета предусматривает следующий порядок проведения банковских операций по специальному банковскому счету: зачисление денежных средств, перечисляемых Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в пользу принципала в счет оплаты поставок продукции (выполнения работ, оказания услуг) в соответствии с условиями государственного контракта; списание (перечисление, выдача) со специального банковского счета денежных средств производится исключительно в счет исполнения обязательств принципала перед кредитором по возврату суммы кредита (погашению основного долга) по кредитному договору, обеспеченных гарантией, и в счет

удовлетворения регрессных требований Российской Федерации в лице Министерства финансов Российской Федерации к принципалу в связи с исполнением в полном объеме или в какой-либо части гарантии, которые возникнут в будущем. Определено, что государственная гарантия предоставляется на сумму не менее 500 млн руб.

Четвертая группа представлена механизмами формирования ценообразования на продукцию военного назначения (Перечень продукции военного назначения утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 июня 2013 г. №976-р) в процессе формирования ГОЗ. К их числу следует отнести: а) механизм формирования ГОЗ организациями промышленности на основе подготовки предложений о виде цены на продукцию. При этом соответствующий отраслевой орган (Минпромторг России, Роскосмос или госкорпорация «Росатом») рассматривает эти предложения и учитывает в заключении о прогнозной цене на продукцию; б) механизмы размещения ГОЗ, в процессе которого государственный заказчик совместно с головным исполнителем определяют вид цены на продукцию с учетом указанного заключения отраслевого органа.

При этом если устанавливается ориентировочная (уточняемая) цена на продукцию или цена, возмещающая издержки, то на завершающем этапе выполнения государственного контракта эти виды цен переводятся в фиксированную цену; механизмы выбора видов цен. Например, *ориентировочная цена* на продукцию устанавливается, если при заключении государственного контракта отсутствуют данные, достаточные для установления фиксированной цены (имеется неопределенность по объему работ либо по расчету цены в связи с длительностью, превышающей 3 года, технологического цикла изготовления продукции или научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ либо по иным причинам).

Цена, возмещающая издержки, применяется в случае проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по перспективным направлениям разработки новых образцов вооружения, военной и специальной

техники и (или) осуществления поисковых исследований по таким направлениям, если на момент заключения государственного контракта невозможно определить величину затрат, связанных с выполнением этих работ. *Фиксированная цена* на продукцию определяется в государственном контракте на весь срок его действия и может изменяться, если соответствующие основания для ее пересмотра предусмотрены условиями государственного контракта.

В ходе формирования гособоронзаказа поставщики представляют на рассмотрение отраслевых органов обоснованные предложения о выборе вида цены. На их основе готовятся заключения о прогнозной цене на продукцию. С учетом заключения госзаказчик по согласованию с поставщиком определяет в госконтракте вид цены на продукцию. Если в госконтракте установлена ориентировочная (уточняемая) цена или цена, возмещающая издержки, при выполнении такого контракта она изменяется на фиксированную цену.

В *пятую группу* входят механизмы размещения государственных заказов и закупок по исполнению ГОЗ организациями ОПК. Например, в 2013 г. не состоялось 200 торгов в рамках гособоронзаказа на 25 млрд руб., в основном из-за отсутствия участников. Еще несколько десятков торгов на сумму 10 млрд руб. были аннулированы. Заключено 1,2 тыс. контрактов на 287 млрд руб. За три года достигнут определенный прогресс и по количеству участников торгов, и по финансовым показателям: в 2011 г. — 0,35 млрд руб., в 2012 г. — 0,71 млрд, в 2013 г. — на уровне почти 5 млрд руб. И это при том, что бюджет гособоронзаказа достигает порядка 1 трлн руб. в год.

За период размещения ГОЗ 2011–2013 гг. было объявлено более 2,5 тыс. торгов. В результате общее количество контрактов, заключенных агентством, превысило 2 тыс., а их сумма составила более 367 млрд руб. Из них по ГОЗ-2013 уже заключены контракты на сумму более 250 млрд руб., и еще порядка 100 млрд законтрактованы до конца 2013 г. В качестве основного субъекта механизма размещения и закупок по

выполнению ГОЗ выступает деятельность организаций ОПК. В соответствии с приказом Минпромторга России определен реестр и перечень организаций ОПК (см. Приказ Минпромторга России от 22 апреля 2014 г. № 758). В общем виде сводный перечень организаций ОПК представлен в *табл. 2*.

Организации, представленные в *табл. 2*, в полной мере участвуют в системе закупок. Исследования в сфере закупок организаций ОПК свидетельствуют о том, что сложившаяся система регулирования закупок не в полной мере учитывает специфику работы оборонных предприятий и приводит к возникновению проблем и рисков, нехарактерных для других отраслей (см.: Резолюция Первой всероссийской конференции «Закупки в оборонно-промышленном комплексе», 21 ноября 2013 г. Сайт НАИЗ. 01.04.2014).

К числу механизмов повышения эффективности осуществления закупок можно отнести: а) механизмы конкурентных закупок, способствующие снижению эффективности расходования средств по выполнению ГОЗ и рисков его исполнения; б) механизмы обеспечения баланса открытости и безопасности закупок и между открытой конкуренцией поставщиков и устойчивыми кооперационными связями; в) механизмы конкурсов, аукционов, а также конкурентных процедур закупок.

В целях совершенствования финансовых механизмов формирования и реализации ГОЗ можно *рекомендовать* следующее.

1. Создание механизмов системы управления закупками по исполнению ГОЗ, которая должна предусматривать: а) долгосрочное планирование закупочной деятельности по реализации ГОЗ; б) сочетание централизованного планирования и управления; в) оценку результатов закупок по качеству выполнения ГОЗ; г) сквозное распределение ответственности и полномочий на всех этапах закупок в ходе выполнения ГОЗ; д) контроль за осуществлением хода закупок по целям и результатам каждого этапа; е) ведомственный, общественный и экспертный контроль; ж) обоснованность ценообразования; з) сочетание централизованных и децентрализованных закупок; и) использование механизмов государственно-частного партнерства.

**Организации оборонно-промышленного комплекса
(сводный перечень по отраслям оборонной промышленности)**

№ п/п	Отрасль оборонной промышленности	Федеральные государственные унитарные предприятия	Открытые акционерные общества	Иные организации	Государственные учреждения
<i>I. Организации, находящиеся в сфере ведения Минпромторга России</i>					
1.	Авиационная промышленность	8	168	13	–
2.	Промышленность боеприпасов и спецхимии	9	64	21	–
3.	Промышленность обычных вооружений	1	88	11	–
4.	Радиопромышленность	5	137	12	–
5.	Промышленность средств связи	2	94	6	–
6.	Электронная промышленность	4	99	5	–
7.	Судостроительная промышленность	2	120	6	–
8.	Межотраслевые предприятия и организации	8	–	3	–
9.	Организации гражданских отраслей промышленности	6	36	1	–
10.	Организации легкой промышленности, осуществляющие производство вещевого имущества	–	9	34	–
11.	<i>II. Организации, находящиеся в сфере ведения Роскосмоса</i>	18	59	2	–
12.	<i>III. Организации, находящиеся в сфере ведения госкорпорации «Росатом»</i>	22	21	–	–
13.	<i>IV. Организации, находящиеся в сфере ведения Минобороны России</i>	9	148	3	9
14.	<i>V. Организации, находящиеся в сфере ведения Минобрнауки России</i>	9	2	–	3
15.	<i>VI. Организации Российской академии наук</i>	–	–	–	38
16.	<i>VII. Организации, находящиеся в сфере ведения ФСТЭК России</i>	5	–	–	–
17.	<i>VIII. Организации, находящиеся в сфере ведения Рособоронзаказа</i>	2	–	–	–
18.	<i>IX. Организации, находящиеся в сфере ведения ФСБ России</i>	6	–	–	–
19.	<i>X. Организации, находящиеся в сфере ведения Росстандарта</i>	2	–	–	–
20.	<i>XI. Организации, находящиеся в сфере ведения ФМБА России</i>	1	–	–	–
21.	<i>XII. Организации, находящиеся в сфере ведения Минкомсвязи России</i>	2	3	–	–
22.	<i>XIII. Организации, находящиеся в сфере ведения Минэнерго России</i>	–	–	1	–
23.	<i>XIV. Организации, находящиеся в сфере ведения Россвязи</i>	–	–	–	–
24.	Итого	121	1048	118	50
25.	Всего		1337		

2. Разработка механизмов, связанных с реализацией Федерального закона о контрактной системе. В этой связи необходимо: а) уточнить особенности и специфику закупок оборонной продукции для государственных нужд в Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»; б) размещать в извещении и документации о закупке такие параметры, как, например, «место и дата рассмотрения предложений участников закупки и подведения итогов закупки» без возможности их изменения; размещение всех без исключения протоколов, составляемых в ходе закупки; в) разработать механизмы управления стоимостью продукции военного назначения.

3. Определение модели и механизмов взаимоотношений с поставщиками, оптимальных для разных случаев. Особое внимание следует обратить на недопустимость осуществления государственных закупок продукции по ГОЗ, надлежащим образом не поставленных на вооружение (снабжение), а также запретить закупку продукции, не соответствующей военным государственным стандартам.

4. Реализация в полной мере федеральной целевой программы (ФЦП) по развитию ОПК на 2011–2020 гг., которая должна быть в жесткой увязке с Государственной программой вооружения и направлена на обеспечение выпуска приоритетных образцов вооружения и военной техники, определяющих перспективный облик Вооруженных Сил России. Необходима гарантийная поддержка кредитов, привлеченных на финансирование принципалом (осуществление взносов в уставные капиталы) своих дочерних (зависимых) организаций ОПК для реализации проектов, осуществляемых ими в рамках ФЦП. Необходимо внедрение элементов частичного замещения бюджетного финансирования кредитов с последующим их возмещением.

5. В интересах сбалансированности программных мероприятий ГПВ целесообразно предусмотреть разработку программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса на период 2016–2025 гг.». Основным инструментом для финансирования инвестпроектов в рамках данной программы должен стать банковский кредит с последующим включением инвестиционных расходов в цену выпускаемой продукции в основном в отношении предприятий, которые осуществляют выпуск крупносерийной продукции и поставки на экспорт.

6. Разработка инструментов и механизмов эффективного финансирования Государственной программы вооружений, поскольку не существует единой методики, по которой можно оценивать готовность и способность предприятий ОПК участвовать в программе.

7. Создание системы законодательного обеспечения по финансовому обеспечению жизненного цикла вооружения, военной и специальной техники. Этот цикл должен охватывает весь комплекс мер от стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ до поставки в войска и эксплуатации там техники и оружия.

8. В организациях ОПК целесообразно создавать технологические платформы, направленные на сокращение сроков подготовки и принятия решений в области национальной обороны и управления Вооруженными Силами, повышения уровня интеллектуализации автоматизированных систем управления войсками и силами, создания новейших высокоточных систем вооружения, защиты населения и стратегических объектов от различных угроз. При выполнении НИР и ОКР, связанных с системами управления динамическими объектами, следует применять математическое и компьютерное моделирование сложных систем и имитационное моделирование процессов, протекающих в этих системах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барабанов М.* Критический взгляд на ГПВ-2020 // Moscow Defense Brief. 2013. № 1 (469). <http://vprk-news.ru/articles/13870>.
2. *Батьковский А. М., Батьковский М. А., Булава И. В.* Сравнительный анализ развития оборонно-промышленных комплексов России и зарубежных государств // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 47. С. 26–37.

3. Буравлев А. И., Швырков А. В., Макитрин А. В. Анализ последствий мирового финансово-экономического кризиса для российского оборонно-промышленного комплекса // Известия Российской академии ракетных и артиллерийских наук. 2011. № 67. С. 89–100.
4. Грищенко Н. В., Карлик А. Е., Соколов А. В. Тенденции развития оборонно-промышленного комплекса России. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 64 с.
5. Ковбаса Н. А. Современное состояние оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2012. № 12 (210). С. 94–100.
6. Кохно П. А. Оборонно-промышленный комплекс России и перспективные технологии // Военная мысль. 2012. № 9. С. 3–10. <http://www.creativeconomy.ru>.
7. Буренок В. М. Проблемы программно-целевого планирования развития систем вооружения по опыту обоснования ГПВ // Военная мысль. 2011. № 3. С. 24–30.
8. Гладышевский В. Л. Развитие методов обоснования государственной программы вооружения и государственного оборонного заказа // Вооружение и экономика. 2012. № 4. С. 26–35.
9. Мязитов И. Р. Финансовые и кадровые ресурсы ОПК как институциональной структуры экономики России // Российское предпринимательство. 2013. № 12 (234). С. 48–57.
10. Караваяев И. Е. Финансирование инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вопросы инновационной экономики. 2012. № 3 (13). С. 45–53.

REFERENCES

1. Barabanov M. Critical look of GPV-2020 [Kriticheskiy vzgljad na GPV-2020] // Moscow Defense Brief. 2013. No. 1 (469). <http://vpk-news.ru/articles/13870>.
2. Batkovsky A. M., Batkovsky M. A., Bulava I. V. Comparative analysis of development of defense industry complexes of Russia and foreign states [Sravnitel'nyj analiz razvitija oboronno-promyshlennykh kompleksov Rossii i zarubezhnykh gosudarstv] // National interests: priorities and safety. 2011. No. 47. P. 26–37.
3. Buravlev A. I., Shvyrkov A. V., Makitrin A. V. The analysis of consequences of world financial and economic crisis for the Russian defense industry complex [Analiz posledstvij mirovogo finansovo-jekonomicheskogo krizisa dlja rossijskogo oboronno-promyshlennogo kompleksa] // News of the Russian academy of rocket and artillery sciences. 2011. No. 67. P. 89–100.
4. Grishchenko N. V., Dwarf A. E., Sokolov A. V. Tendencies of development of defense industry complex of Russia [Tendencii razvitija oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii]. SPb.: Publishing house SPbGUEF, 2011. 64 p.
5. Kovbasa N. A. Current state of defense industry complex of the Russian Federation [Sovremennoe sostojanie oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossijskoj Federacii] // Russian business. 2012. No. 12 (210). P. 94–100.
6. Kohno P. A. Defense industry complex of Russia and perspective technologies [Oboronno-promyshlennyj kompleks Rossii i perspektivnye tehnologii] // Military thought. 2012. No. 9. Page 3–10. <http://www.creativeconomy.ru>.
7. Burenok V. M. Problems of program and target planning of development of systems of arms by experience of justification of GPV [Problemy programmno-celevogo planirovanija razvitija sistem vooruzhenija po opytu obosnovanija GPV] // Military thought. 2011. No. 3. P. 24–30.
8. Gladyshevsky V. L. Development of methods of justification of a state program of arms and state defensive order [Razvitie metodov obosnovanija gosudarstvennoj programmy vooruzhenija i gosudarstvennogo oboronno gozakaza] // Arms and economy. 2012. No. 4. P. 26–35.
9. Myazitov I. R. Finansovye and OPK personnel resources as institutional structure of economy of Russia [Finansovye i kadrovye resursy OPK kak institucional'noj struktury jekonomiki Rossii] // Russian business. 2013. No. 12 (234). P. 48–57.
10. Karavaev I. E. Financing of innovative development of the enterprises of defense industry complex [Finansirovanie innovacionnogo razvitija predpriyatij oboronno-promyshlennogo kompleksa] // Questions of innovative economy. 2012. No. 3 (13). P. 45–53.

УДК 330.101

ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В ОТРАЖЕНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ

ЯДГАРОВ ЯКОВ СЕМЕНОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая история и история экономических учений»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: yakovyadgarov@mail.ru

СИДОРОВ ВИКТОР АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики,
Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия*

E-mail: sidksu@mail.ru

СОБОЛЕВ ЭДУАРД ВАСИЛЬЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент, директор Краснодарского филиала Финансового университета,
Краснодар, Россия*

E-mail: edsob@bk.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суждения современных российских и зарубежных исследователей о феномене рыночного хозяйства и его отражении в общественном сознании. Показано, что введение в научный оборот классиками экономической науки теоретических аспектов кругооборота хозяйственной жизни не гарантировало требуемой стабильности роста производительности труда, конкурентоспособности, повсеместной эффективности общественного прогресса. Обращается внимание, что, как и прежде, исследователи не единодушны в принятии сентенции непреходящего характера рыночного хозяйства, поскольку и в условиях данного типа хозяйствования не всегда доминируют национальные и социальные приоритеты, довольно проблематично достижение качественной модернизации производительных сил и адекватного реформирования производственных отношений. Авторы статьи солидарны с выводами, содержащимися в тех новейших изысканиях, согласно которым современное осмысление феномена рыночного хозяйства предполагает обеспечение тесного сотрудничества государства и крупных частных структур, пересечение и взаимодействие их интересов. Важным представляется также вывод о настоятельной необходимости создания в России надежного институционального фундамента правового, экономического и организационного воздействия государства на решение насущных проблем, включая борьбу с коррупционными формами теневых (нерыночных) экономических отношений.

Ключевые слова: рыночное хозяйство; экономическая наука; инновационное развитие; социальные приоритеты; невидимая рука рынка; теневая экономика.

PHENOMENON OF MARKET ECONOMY IN REFLECTION OF PUBLIC CONSCIOUSNESS

YAKOV S. YADGAROV,

*Doctor of economic sciences, professor of department Economic history and history
of economic manoeuvres of the Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: yakovyadgarov@mail.ru

VICTOR A. SIDOROV,

*Doctor of economic sciences, professor managing of department theoretical economy
of the Kuban state university, Krasnodar, Russia*

E-mail: sidksu@mail.ru

EDUARD V. SOBOLEV,

Candidate of economic sciences, associate professor, director of the Krasnodar branch of the Financial University, Krasnodar, Russia

E-mail: edsob@bk.ru

ABSTRACT

In this article judgements of the modern Russian and foreign researchers are considered about the phenomenon of market economy and his reflection in public consciousness. It is shown that introduction to the scientific turn it was not avouched for the classics of economic science of theoretical aspects of circulation of economic life the required stability of height of the labour, competitiveness, general efficiency of public progress productivity. Attention applies, that, as well as before, researchers are not unanimous in the acceptance of sentence of untransient character of market economy, as and in the conditions of this type of management national and social priorities prevail not always, the problematic achievement of quality modernisation of productive forces and adequate reformation of productive relations is satisfied. The authors of the article solidarity with the conclusions, contained in those newest researches, according to that the modern comprehension of the phenomenon of market economy supposes providing of close collaboration of the state and large private structures, crossing and cooperation of their interests. Important is also a conclusion about the insistent necessity of creation in Russia of reliable institutional foundation of legal, economic and organizational influence of the state on the decision of vital problems, including a fight against corruption forms shadow (unmarket) economic relations.

Keywords: market economy; economic science; innovative development; social priorities; invisible hand of market; shadow economy.

ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ КАК ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОСНОВАНИЕ ФЕНОМЕНА РЫНКА

Рыночное хозяйство представляет собой специфически организованное на наемном труде общественное хозяйство. Доминирующий способ производства и обусловленные им общественные отношения ныне практически повсеместно господствуют в общественном сознании и научных экономических изысканиях. Этот тип хозяйства интерпретируется современной экономической наукой не только как система свободного предпринимательства и открытой конкуренции, но и как неотъемлемая часть социально-политической системы. В условиях рыночной системы хозяйствования собственностью, включая капитальные активы, владеют и управляют частные лица, труд покупается за заработную плату, а распределение ресурсов осуществляется посредством свободного ценообразования.

Степень использования рыночного механизма определяют различные формы рыночного хозяйства, а величина рынка неразрывно связана со степенью специализации

общественного труда. Пределы развития рынка определяются границами специализации общественного труда, состоящей в обобществлении труда, превращении различных функций процесса производства из раздробленных (единичных), перманентно повторяющихся в обобществленные процессы, рассчитанные на удовлетворение потребностей всего общества. Из этого вытекает, что рыночное хозяйство, в отличие от когда-либо существовавших систем хозяйствования, есть самовоспроизводящаяся система, жизнеспособность которой определяется степенью развитости общественного сознания и экономических отношений.

Однако, как свидетельствует мировая, да и отечественная экономическая история, феномен рыночного хозяйства характеризуется многоаспектностью разноплановых и разносторонних субординированных и эпизодических связей, возникающих в каждом хозяйственном явлении или процессе. Именно эти обстоятельства, обуславливая и формируя непреходящие ценности рыночного хозяйства в контексте отражения их сущностных аспектов в сознании общества, привлекают

внимание мировой и отечественной экономической науки на всем протяжении ее эволюции. Они оказываются в центре внимания исследователей-экономистов, обсуждаются на площадках различных научных форумов, на страницах научных изданий.

В частности, на базе Финансового университета при Правительстве РФ вот уже третий год рядом проблематика рыночного хозяйства рассматривается в рамках Международной научно-практической конференции «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней» [1]. Как и предыдущие две (2013 и 2014 гг.), эта конференция посвящена памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора *Александра Федоровича Сидорова*.

Отправной точкой в научных изысканиях ее участниками феномена рыночного хозяйства выступают присущие рыночным отношениям воспроизводственный и эволюционный аспекты [1], предопределяющие особенности их отражения в общественном сознании и связанные с ним дискуссии и альтернативные суждения.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Отталкиваясь от понимания того, что рыночному хозяйству присущ приоритет товарного производства, когда товаром становятся уже не только продукты человеческого труда, но и рабочая сила человека, в исторической оценке для этого типа характерно превращение натурального хозяйства непосредственных производителей в товарное производство. И там, и там базой является воспроизводственный процесс, который в экономической науке представлен теорией воспроизводства.

Осмысление трендов эволюции данной теории в мануфактурный и постмануфактурный периоды развития рыночного хозяйства позволяет выделить основные новации, введенные в научный оборот Ф. Кенэ и А. Смитом, включая категориальные и сущностные соотношения. Их представляется возможным свести к одному из ярких и образных

суждений П. Самуэльсона, заключающемся в том, что в свободной рыночной экономике излишне убеждать кого-либо и настаивать на том, будто наращивать богатство страны возможно при «сдерживании импорта и поощрении экспорта» либо, прибегая к «...тысяче детальных распоряжений, имеющих целью установить контроль над экономикой» [2].

В данном контексте постулируется позиция *Я. С. Ядгарова*, утверждающего, что теории воспроизводства мануфактурного периода более чем на столетие предопределили многообразие трендов макроэкономических научных изысканий либеральных и нелиберальных исследователей [1]. Постмануфактурный же период в развитии рыночного хозяйства, опираясь на их богатое наследие, вызвал к жизни теории государственного регулирования экономики, в которых центральное место занимают идеи макроэкономического равновесия в теориях воспроизводства «классиков» политической экономии и их противников. Между тем присущее теориям воспроизводства в прошлом (и нередко в настоящем) упрощение анализа хозяйственных реалий приводит к тому, что в творчестве экономистов исследование хозяйственной динамики как бы имитирует механическое следование законам физики.

Следование авторитету первых и последующих авторов теории воспроизводства способствует тому, что современное поколение ученых-экономистов обращается к поиску воспроизводственного благополучия в обществе с учетом взаимосвязи экономических и неэкономических факторов.

Эта связь обнаруживается, в частности, у *Д. Е. Сорокина*, формулирующего свое видение феномена рыночного хозяйства в контексте взаимосвязи оснований экономической теории и российской социально-политической и нравственно-этической реальности [3]. Базируясь на альтернативных суждениях отечественных и зарубежных ученых, касающихся специфики рыночного хозяйства и его места и роли в общественной жизни, он считает, что даже в самых развитых экономиках так называемые формальные правила составляют небольшую, хотя и весьма важную,

часть той совокупности ограничений. Последние, по его убеждению, формируют стоящие перед обществом ситуации выбора, тогда как наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями. Отсюда появляются проблемы отечественного хозяйства в связи с рыночными реалиями.

Дело даже не в том, что отечественная экономическая наука только начала освобождаться от догмата мейнстрима; мощным сдерживающим фактором является равнодушие к ней со стороны власти, которая, будучи уверенной в своей компетенции, не нуждается в «советниках». Подтверждают данный тезис сравнительные данные Программы развития промышленности и торговли России 1893 г. и Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., где имеющийся теоретический базис и реальная экономическая политика отнюдь не совпадают.

Вследствие этого в отечественной экономике складывается такая ситуация, что от научного достижения до коммерциализации нововведений простирается «долина смерти» для инноваций. Поэтому мы продаем сырье и покупаем за границей готовые товары, очень часто сделанные из того же сырья. При этом данная ситуация повторяется вне зависимости от того, какие исторические, объективные и специфические условия бытия отечественного хозяйства в реальной действительности имеют место. В качестве примера, подтверждающего этот тезис, заключает Д.Е. Сорокин, правомерно привести ситуацию влияния на экономику специфики российского монетаризма (имеющего экономическое, идеологическое, психологическое и политическое воздействие), из-за чего в нынешней России игнорируются альтернативные взгляды на экономическую политику правительства.

Размытость связей общественного производства подкрепляется отсутствием какого-либо влияния науки на формирование экономической политики. Мощным сдерживающим фактором ее развития является равнодушие к ней со стороны власти,

уверовавшей в свою компетентность и потому не нуждающейся в советниках. В качестве обобщения отметим три элемента относительно феномена рыночного хозяйства. Первый: исторически, как правило, имеют место различные проявления одних и тех же рыночных правил в их национальных результатах; второй: до тех пор, пока русская жизнь не выработает свою национальную экономику, основанную на особенностях русского быта, мы будем находиться в процессе шатания между различными «модными» учениями, увлекаясь поочередно одним либо другим, и будем идти на буксире заграничных веяний; третий — российской научной обществу следует подумать насчет того, как нам самим решать вопрос о собственных национальных и социальных приоритетах.

Такой взгляд на проблему рынка, по мнению *В.Н. Овчинникова*, формирует принципы эволюционно-генетического анализа этапов в развитии рыночного хозяйства с позиций эволюционной экономики и диалектического подхода через призму трех фундаментальных методологически доминирующих составляющих [1]. Последними, с его точки зрения, являются, во-первых, универсальные законы диалектики (единство и борьба противоположностей, переход количества в качество, отрицание отрицания). Во-вторых, эволюционная картина развертывания форм стоимости (от простой до денежной формы). В-третьих, процессы становления и развития рыночного хозяйства, выступающие в виде единства императивов институционального и экономического характера.

Как видим, эвристический потенциал эволюционного генетического подхода позволяет проследить процесс зарождения и развития (генезиса и эволюции) рыночного хозяйства. Концептуализация результатов этого анализа приводит к следующему обобщению.

1. Для возникновения отношений обмена необходимым является организационно-институциональное условие: общественное разделение труда. В процессе обособления отдельных видов производственной деятельности обмен ее результатами между специализированными звеньями системы

общественного разделения труда стал категорическим императивом, т.е. объективной закономерностью хозяйственной жизни, без которой последняя невозможна.

2. Для зарождения регулярного обмена необходимо организационное обособление видов трудовой деятельности, отделенных друг от друга границами отраслевой структуры общественного труда.

3. Чтобы обмен приобрел товарно-денежную форму, необходимо выполнение обязательного условия — экономического обособления одних субъектов хозяйствования от других границами отношений «присвоения-отчуждения». Только тогда отношения обмена, базирующиеся на двух формах обособления — институционально-организационной (разделение труда) и экономической (отношения присвоения), приобретают товарно-денежную форму, характерную для развитого рыночного хозяйства.

РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ ОБМЕНА И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Исходя из того что в условиях рыночного хозяйства следует учитывать влияние формальной и неформальной сторон институтов обмена на тренды экономического роста, проведенные научные изыскания позволяют выявить ключевые проблемы и обосновать пути решения проблем импортозамещения в период экономических санкций в России. При этом, как полагает *Е. А. Максимова-Кулиева*, Правительство России не может и не должно координировать нормативные документы, в которых отражены диаметрально противоположные показатели [1]. На ее взгляд, главным образом это и некоторые другие обстоятельства приводят к путанице в показателях статистической отчетности и проделанных мероприятиях, а сами мероприятия приобретают фиктивный характер.

Но как только мы начинаем говорить об институтах обмена через призму товарно-денежных отношений, сразу же возникает проблема цен и ценообразования. Особую остроту она приобретает в условиях санкционного противостояния, наиболее ярко проявляясь в

агропродовольственной сфере. В данной области заслуживают внимания исследования известного аграрного экономиста *Р. С. Гайсина*, посвященные особенностям формирования спроса предложения и цен на агропродовольственном рынке России [1]. Вскрывая существенные недостатки политики поддержки производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции в нашей стране, он показывает, что ценовое налогообложение и трансферты за счет этого от потребителей к производителям не способствуют росту производства в агропродовольственном секторе из-за высокой доли малообеспеченных слоев населения. К тому же высокий уровень ценового налогообложения населения при низком уровне его доходов ведет к относительному падению спроса на продовольствие. Ученый пришел к выводу, что, в конечном счете, такая политика ведет к росту импорта продовольствия, так как более высокий уровень внутренних цен по сравнению с мировыми со временем становится мощным стимулятором, способствующим нарастанию потоков импорта продовольствия.

Сложившийся ныне уровень доходов, принимая во внимание результаты исследований *Н. В. Власовой* и *Ю. В. Багарян*, а также *Н. В. Цхададзе* [1], не позволяет реализовать важнейший принцип продовольственной безопасности — экономическую доступность продовольствия. И, как очевидно из суждений этих разработчиков, реализация данного принципа и достижение динамизма агропродовольственного рынка предполагают безотлагательное создание надежного институционального фундамента правового, экономического и организационного воздействия государства на решение проблем продовольственной независимости России.

ГЛОБАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛИДЕРСТВА И РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО

В условиях рыночного хозяйства глобальные проблемы мирового лидерства в значительной мере обусловлены движением мировых центров капитала. По этой причине в современную эпоху, по мнению

*Е. В. Балацко*го, сформировались реальные экономические предпосылки возникновения нового мирового экономического центра. Они могут быть реализованы в смене США в качестве глобального нынешнего лидера мировой экономики [1]. Опираясь на понятие геополитической инверсии в связи с возможной сменой мирового экономического центра, автор раскрывает суть общего глобализационного тренда формирования мировых центров капитала с использованием таких количественных характеристик этого процесса, как индексы территориального и демографического доминирования. На примере Великобритании и США ученый охарактеризовал хронологию пяти этапов лидерства геополитической инверсии (Генуэзская республика, Венецианская республика, Нидерланды, Великобритания и США).

Тем самым подтверждается постулат о том, что «жизнь» мирового капитала подчиняется своим законам, которые требуют некоего географического центра, в котором вся экономическая деятельность максимально эффективна. Эти центры формируются стихийно в соответствии с логикой капитала, подтверждая подлинную цель рыночной системы хозяйствования, состоящую в самовоспроизводстве капитала путем его непрерывного кругообращения, ибо главное в рыночном хозяйстве — приводящая сама себя в движение циркуляция капитала. Капитал должен возрастать путем получения с него процента (нормы прибыли) — в этом и состоит логика капитала. При этом самой логике капитала присущи свойства анонимности, системности, абстрактности и объективности, а весь механизм круговорота капитала в современном мире, по выражению *Д. Норты*, является обезличенным. Именно система обезличенного обмена стала апофеозом социально-экономического развития Западного мира [4]. Отсюда становится возможным заключить, что новым глобальным лидером вместо США при ряде объективных предпосылок и обстоятельств может стать и Россия.

Учитывая эти и другие аспекты феномена рыночного хозяйства, по мысли *М. М. Гузева*, нельзя исключить предположения о том, что

рынок как форма организации хозяйственной жизни, возникшая на определенном этапе развития экономических отношений, может иметь преходящий характер [1]. Он также полагает, что феномен рынка не является всеобъемлющим явлением, и в общественном сознании, научной литературе сформировалось о нем, по сути, ложное представление, а в XXI веке ставка на «невидимую руку» рынка, якобы решающую основные проблемы развития, утопична, опасна; в современном мире рыночное хозяйство, выступая «единственной формой организации эффективной хозяйственной деятельности», одновременно является фактором, подрывающим основы стабильности, несет угрозы самой рыночной экономике и в целом человеческой цивилизации. Вполне возможно, подытоживает ученый, трагизм ситуации заключается в том, что современное рыночное хозяйство России против нее самой.

ФИКТИВНАЯ КОМПОНЕНТА ФЕНОМЕНА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В современной рыночно ориентированной системе хозяйствования России сложившиеся реалии свидетельствуют о традиционно несбалансированной бюджетной политике. Она, традиционно оторванная от возможностей активной промышленной политики, приводит к таким просчетам, как потеря целого десятилетия с точки зрения значимой активизации инвестиций в реальный сектор экономики, а точнее — в развитие материальной базы неоиндустриализации. По мнению *Л. Г. Чередниченко*, преодоление такой недооценки станет возможным посредством выработки новой модели банковского кредитования и бюджетного финансирования развития промышленности, базирующейся на следующих положениях [1]:

- резервирование части нефтегазовых доходов;
- активное финансирование модернизации отраслей промышленности;
- конкурсная основа конкретных инвестиционных проектов (в рамках которых решается проблема выпуска качественно новой продукции);

- создание «кластерных» государственных банков финансирования и долгосрочного кредитования субъектов для реализации инвестиционных проектов;

- введение прогрессивной ставки налога на сверхдоходы физических лиц при установлении необлагаемого минимума доходов.

В изысканиях *В. В. Чанли* и *А. А. Енифанцева* очевидны во многом схожие суждения в области преодоления проблем в сфере бюджетной политики вкупе с проблематикой финансовой устойчивости. Ими сформулированы и всесторонне аргументированы основные направления существенного снижения, а впоследствии — искоренения коррупционной составляющей в условиях рыночных экономических отношений, установления стабильной макроэкономической динамики [1].

Далее представляется важным обратить внимание на проблематику природы, предпосылку неустойчивости рыночных механизмов и возникновения структурных кризисов по причине несбалансированности ключевых отраслей экономики. В частности, в изысканиях *Е. Н. Калайдина* и *Г. В. Калайдиной* во главу угла в этой связи поставлена качественно новая научная задача [1]. Суть ее сводится к тому, чтобы найти ответ на вопрос о том, как в результате процессов самоорганизации множества независимых (подвластных индивидуальным желаниям и в целом не имеющих желания поддерживать стабильность) экономических агентов формируется целостная жизнеспособная экономическая система средствами естественно-научного анализа.

Так, решая данную задачу, они показали, что фактическое сопряжение статистического микроописания и феноменологической макромоделю реально отражается в математическом моделировании экономики, основанном на следующих простых постулатах: 1) внутренне единство экономики определяется системой отношений экономических агентов; 2) модель экономического агента воплощена в стабильной экономической структуре, исполняющей определенные функции регулирования процесса воспроизводства; 3) адекватное отражение на основе единой теории и немногих предположений,

учитывающих всю совокупность качественных особенностей эволюции изучаемой системы. Одновременно с этим, подчеркивают исследователи, использование такого подхода в исследовании даже простейших случаев технологической цепочки (состоящей, например, из двух отраслей) показывает, что запас устойчивости рыночных механизмов можно увеличить, сменив рыночное регулирование спроса и предложения административным распределением. В конечном счете, превышение мощностей по производству промежуточного продукта гораздо существеннее влияет на потерю устойчивости, нежели превышение мощностей по производству конечного продукта.

ФЕНОМЕН РЫНКА В НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЕ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В том, что проблема самоорганизации рыночного хозяйства является одной из основополагающих, со всей убедительностью свидетельствуют участвовавшие в последнее время случаи обращения исследователей к опыту естественнонаучного анализа. Однако подобного рода изыскания в принципе не новы, если принять во внимание широко известную ныне концепцию неоклассического синтеза Нобелевского лауреата по экономике *П. Самуэльсона*. Например, опираясь именно на самуэльсоновскую концептуальную парадигму, *В. О. Мосейко* предпринимает попытку определить условия самопродуцирования предпринимательской деятельности в территориальных кластерах [1]. Он считает, что появление интегрирующего ресурса играет роль мотивационного «локомотива» для освоения остальных ресурсов, необходимых для формирования условий самопродуцирования, как то финансовые средства, подготовленные работники и специалисты, производственно-технологическая база и т.п. Самоорганизация и самопродуцирование выступают, на его взгляд, в виде компенсационного механизма сетевой экономики в условиях нестабильности, проявляющейся в изменениях энтропии вследствие развития сетевых коммуникаций.

Оперирующая в своих изысканиях постулатами концепции энтропии/нэгэнтропии *Е. В. Логинова* попыталась обосновать положение о том, что преодолению неопределенности в условиях рыночного хозяйства в значительной степени способствует формирование единого рыночного информационного пространства [1]. По ее мнению, подобного рода пространство призвано сформировать прямые контакты субъектов рынка, их контакты через средства связи, и особенно компьютерные сети. Именно возможность относительно свободного обмена информацией (поскольку каждый субъект рынка самостоятельно принимает решение об объеме и доступности размещаемой в Сети информации), считает она, будет способствовать росту степени негэнтропии в рыночной системе. В развитие этого тезиса отмечается, что негэнтропия имеет с энтропией противоположную направленность, и, следовательно, если рост негэнтропии опережает рост энтропии, в системе преобладает прогрессивное развитие и организованность, если же наоборот — рост негэнтропии отстает от роста энтропии, тогда преобладают деструктивные процессы и растет беспорядок. В связи с этим глобальной целью развития общества является обеспечение ускоренного роста негэнтропии по сравнению с ростом энтропии. Но достичь этого можно, интенсифицируя информационный обмен посредством развития сетевых взаимодействий, опосредуемых информационно-коммуникационными технологиями.

НАДНАЦИОНАЛЬНЫЕ ГРАНИ ФЕНОМЕНА РЫНКА

Анализ современного трансформационного сдвига и опыта предшествующих этапов развития общества и воссоздания на постсоветском пространстве рыночных экономических отношений, что вытекает из результатов научных изысканий таких исследователей, как *Г. Саргсян, А. Маркосян, Г. Галстян, Н. Кочинян*, приводит к ряду неординарных выводов [1]. Суть одного из них сводится к утверждению о том, что нынешний переход к новому технологическому укладу дает уникальную возможность

странам, отстающим в развитии от лидеров, совершить модернизационный прорыв. Обусловлено это, с их точки зрения, прежде всего тем, что переход к принципиально новому технологическому укладу ставит всех участников мирового хозяйства в равные стартовые условия вне зависимости от достигнутого ими уровня реализации потенциала предшествующего технологического уклада. Отсюда предоставляется возможность за счет развития отраслей нового технологического уклада занять лидирующие позиции в мировом сообществе.

Они также полагают, что феномен рыночного хозяйства примечателен тем, что не замыкается на исключительно общественных интересах, но распространяется еще и на коллективные, групповые и индивидуальные интересы. Порождая нестабильность на уровне экономических отношений общества, он распространяет статус неустойчивости практически на все хозяйственные явления и процессы всех уровней экономики. При этом диаметрально противоположными уровнями общественного производства являются глобальные и региональные тренды, в связи с которыми применительно, например, к потребностям России ситуация может быть акцентирована на проблемах приграничного сотрудничества и присоединенных территорий. В частности, первые наиболее ярко выражены в событиях, происходящих в Армении и Абхазии.

И сегодня не будет преувеличением признать, что в условиях политической независимости научное сообщество и власти Республики Армения, поставив во главу угла задачи системных преобразований и наметив пути их решения, добились немалых позитивных результатов. Первое: страна обрела экономическую суверенность, наладила денежное обращение и собственную систему регулирования налогообложения и внешней торговли. Второе: приватизировано 3/4 государственности, что является предпосылкой эффективной экономической деятельности. Третье: расширено членство в различных международных организациях, углубляется экономическая интеграция с другими странами. Четвертое: продолжается процесс

внедрения рыночных принципов поведения на предприятиях с осознанием того, что повышение производительности и конкурентоспособности постепенно перерастет в гарантию прогресса. Но одновременно с этим формирование высокоэффективной экономики требует решить проблему экспорта, обеспечить совершенствование структуры экономики и институтов развития.

В продолжение, солидаризируясь с отдельными изыскательскими суждениями и выводами абхазских исследователей *З. И. Шалашаа* и *А. Н. Багба*, необходимо заметить, что межгосударственное сотрудничество Абхазии и России развивается по иному, чем в других странах постсоветского пространства, сценарию. Ключевым здесь, полагают они, является положение о целесообразности глобального экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов Абхазии и Юга России с последующей интеграцией в единое экономическое пространство и формированием межгосударственной интеграции, основанной на взаимопереплетении национальных воспроизводственных процессов [1].

Однако, вне всякого сомнения, следует признать и то, что существуют и другие формы рыночной интеграции. Правда, здесь можно было бы в сравнении с вышеприведенными формами сотрудничества вспомнить хотя бы ЕврАзЭС. Но, тем не менее, все эти примеры наводят, вероятнее всего, на мысль о том, что как не может существовать единой модели вхождения в рынок, так и не может существовать единой постоянной его формы.

Внутренние проблемы развития рынка и совершенствования регионального сотрудничества (вне рамок «особого» пути России), согласно результатам исследований *С. М. Ергина*, становятся особенно привлекательными в связи с присоединением Крыма [1]. Ускоренное инновационное развитие экономики этого региона, утверждает он, требует выявления и изучения основных индикаторов эффективности функционирования хозяйства, в том числе такого индикатора, как институциональная трансформация отраслевых рынков. Только так станут возможными качественная модернизация

производительных сил и реформирование производственных отношений, которые будут отвечать характеру и уровню развития экономической системы. Очевидно, что данный научный подход позволит увеличить масштабы и перспективы роста промышленного производства, повысит конкурентоспособность Крымского полуострова в социально значимых отраслях страны.

В свою очередь, *В. Н. Шарифутдинов*, также сконцентрировавший свой научный интерес на проблематике регионального сотрудничества, полагает, что весьма значимой остается решение проблемы возврата Крыму статуса всероссийской здравницы [1]. Это, на его взгляд, обусловлено принципиально важными предпосылками, имеющими стратегический государственный характер в расчете на уровень и тренды развития туристского сектора мировой экономики. Обеспечение экономической жизнеспособности крымского турпродукта означает не столько его транспортную доступность, сколько востребованность и экономическую доступность, комплексное системное туристско-рекреационное обустройство всего азово-черноморского побережья России, а в перспективе охват еще и каспийского побережья. В качестве вывода он отмечает, что для развития туристского сектора экономики Крыма в относительно короткие сроки требуется успешная реализация алгоритма смены парадигмы воспроизводства крымского турпродукта.

ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В процессе осмысления феномена рыночного хозяйства и его многообразных аспектов нельзя обойти стороной гуманистические ценности этого типа хозяйствования. Особенности данной проблематики в России посвящены, в частности, изыскания *А. Д. Зарецкого*, *Т. Е. Ивановой* [1]. Опираясь на полученные аналитические результаты, они утверждают, что для ее понимания и определения путей дальнейшего развития эффективных экономических отношений в стране необходимо учитывать достаточно сложную эмоционально-психологическую

ситуацию в обществе. Отмечается, что переход от социально-экономических отношений по принципу «государство для человека» к противоположному принципу — «человек для государства» является достаточно непросто проблемой, которую решает российское общество в современных условиях. По сути, в этом процессе противостоят две гуманистических тенденции, две системы ценностей, две культуры.

Эти ученые также полагают, что рыночная экономическая культура получила прописку в современной России, но пока еще недостаточно прочную, а значительная часть отечественного общества (по имеющимся данным, около 25%) считает, что в стране необходимо вернуться к социалистическим ценностям. Каждый человек подсознательно желает быть признанным в обществе, принадлежать к группе социума, которая называет приоритетом высшее культурное и нравственное развитие человеческих способностей. Безусловно, заключают Зарецкий и Иванова, это возможно только при наличии устойчивой онтологической взаимосвязи качества жизни и человеческого капитала. Исследование особенностей этой взаимосвязи является достаточно актуальной проблемой для современной России. Понять эту взаимосвязь, ее важность и необходимость для укрепления рыночных отношений — важнейшая гуманистическая цель новейшей истории России.

В свою очередь, в изысканиях *Г.М. Мишулина*, также затрагивающих гуманистические ценности хозяйственной жизни в современном обществе, отмечается возрастающее влияние качества образования на качественные параметры жизни человека в целом [1]. Однако, полагает этот исследователь, качество жизни в условиях рыночного хозяйства является одним из важнейших факторов и одновременно условием обеспечения и улучшения качества образования. Поэтому переход экономики и российского общества на более высокий уровень развития возможен лишь при наличии соответствующего кадрового потенциала, который количественно и качественно формируется в системе образования. В то же время опасность заключается, по мнению

ученого, в том, что результатом модернизации современной системы образования в России может стать некий «суррогат», утративший все лучшее, что было ранее достигнуто. Поэтому, заключает Мишулин, сегодня следует остановиться и пересмотреть методологию модернизации, исключив из этого процесса немотивированных чиновников, но привлечь конструктивных представителей гражданского общества, для которых процветание России является стимулом жизни.

ВЫВОДЫ

Результаты проведенного анализа феномена рыночного хозяйства можно свести к следующим обобщающим положениям.

1. Исследование прошлого и настоящего в эволюции рыночного хозяйства, учет традиций экономической науки становятся актуальной задачей российской теоретической экономики.

2. Дискурс, посвященный феномену рыночного хозяйства, требует перманентного продолжения, поскольку позволяет выявить причины доминирования парадигмы рыночной идеологии, способствует развитию и обновлению экономической науки России.

3. Обмен мнениями по проблематике эволюции рыночного хозяйства является важной составляющей поиска возможностей для противодействия экспансии тенденциозной парадигмы ныне доминирующего мейнстрима в области мировой экономической мысли.

4. Создание общероссийской платформы экономической политики, базирующейся на непреходящих ценностях рыночного хозяйства, требует:

- активного включения отечественной экономической теории в процесс формирования нового облика государственной экономической политики;
- преодоления в условиях российских реалий исторически сложившейся гегемонии направлений экономической мысли «западной ориентации»;
- систематизации, целостного осмысления и синтеза палитры мнений отечественных экономистов в осязаемые результаты последовательного возрождения Отечества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы III международной научно-практической конференции / Под ред. д-ра экон. наук, проф. *Я. С. Ядгарова*, д-ра экон. наук, проф. *В. А. Сидорова*, канд. экон. наук, доцента *В. В. Чапли*. Краснодар, 2015. 555 с.
2. *Самуэльсон П.* Экономика. В 2 т. Т. 2. М.: Алгон, 1992. С. 342.
3. *Сорокин Д. Е.* Рыночное хозяйство: экономическая теория и российская реальность. Доклад на III международной научно-практической конференции «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней». [Электронный ресурс] URL: <http://tube.sfu-kras.ru/slides/1112/pdf>.
4. *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. 256 с.

REFERENCES

1. The phenomenon of the market economy: from the beginnings to the present day. Proceedings of the III International scientific-practical conference [Fenomen rynochnogo hozjajstva: ot istokov do nashih dnej. Materialy III mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii] / Ed. Drs ehkon., professor *Ya. S. Yadgarov*, Dr. ehkon. Sciences, professor *V. A. Sidorov*, PhD ehkon. Sciences, associate professor *V. V. Chapli*. Krasnodar, 2015. 555 p.
2. *Samuelson P.* Economics. In 2 t. T. 2 [Jekonomika. V 2-h t. T. 2]. M.: Algon, 1992. P. 342.
3. *Sorokin D. E.* Market economy: economic theory and Ross Skye reality. Report on the III International scientific-practical conference «The phenomenon of the market economy: from the beginnings to the present day» [Rynochnoe hozjajstvo: jekonomicheskaja teorija i rossijskaja real'nost'. Doklad na III mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Fenomen rynochnogo hozjajstva: ot istokov do nashih dnej»] [Digital resource] URL: <http://tube.sfu-kras.ru/slides/1112/pdf>.
4. *Nort D.* Ponimaniye of process of economic changes. M.: Prod. house of GU-VSHE, 2010. 256 p.

РЕЙТИНГ ARES-2015

Европейской научно-промышленной палатой был опубликован рейтинг высших учебных заведений Academic Ranking of World Universities-European Standard ARES-2015.

Финианверситет получил сертификат за высокое качество исполнения рейтинга.

Рейтинг ARES проводится по стандартам Евросоюза. Основные параметры рейтинга включают такие показатели, как научная деятельность, международное сотрудничество, востребованность выпускников, информатизация, уровень повышения квалификации ППС, международное признание ППС, членство в европейских академиях наук, награды, выданные подразделениями Европейской торгово-промышленной палаты и Еврокомиссией, взаимодействие с работодателями.

В тройку лидеров рейтинга вошли Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Московский физико-технический институт и Московский государственный университет им. Н.Э. Баумана. Финансовый университет занимает позицию в ранге АА среди ведущих вузов Российской Федерации, таких как Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Московский государственный институт международных отношений, Томский национальный исследовательский политехнический университет, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС».

Источник: fa.ru

УДК 06.35.51

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ¹

АВДИЙСКИЙ ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ,

*доктор юридических наук, профессор, декан факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: areb@fa.ru

БЕЗДЕНЕЖНЫХ ВЯЧЕСЛАВ МИХАЙЛОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Анализ рисков и экономическая безопасность»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: areb@fa.ru

ЛИХТЕНШТЕЙН ВЛАДИМИР ЕФРАИМОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом Всероссийского НИИ проблем вычислительной
техники и информатизации, Москва, Россия*

E-mail: areb@fa.ru

РОСС ГЕННАДИЙ ВИКТОРОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Системный анализ и моделирование
экономических процессов», Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: areb@fa.ru

СОЛОДОВНИКОВА КРИСТИНА ИГОРЕВНА,

*заведующая учебной лабораторией «Безопасность жизнедеятельности» кафедры «Анализ рисков
и экономическая безопасность», Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: areb@fa.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены источники погрешностей индикаторов и тестов безопасности экономических агентов, выявлены механизмы, делающие их неадекватными. Предложен новый научно-методический подход к созданию информационных систем идентификации угроз безопасности экономических агентов, основанный на теории равновесных случайных процессов. В частности, выполненный нами обзор исследований позволяет сделать следующие основные выводы: во-первых, нет ни недостатка в количестве и разнообразии индикаторов и тестов, ни трудностей в разработке новых, способных учесть конкретные особенности того или иного экономического агента в конкретных обстоятельствах; во-вторых, все индикаторы и тесты (во всяком случае те, что нам удалось найти в открытой печати) не учитывают влияние на возникновение угроз финансовых пузырей, отмывания денег, финансового терроризма, системных или злоумышленных искажений статистической отчетности, использования виртуальных валют и сетевых игр для перемещения капиталов; в-третьих, все индикаторы и тесты игнорируют влияние психологии на поведение экономических агентов, в частности реальных и субъективных рисков, и методические особенности расчета исходных экономических показателей. Предлагаемый в данной статье новый научно-методический аппарат позволяет комплексно учитывать все источники угроз и снижать погрешности индикаторов как в виде интервалов неопределенности, так и в виде смещения оценок.

Ключевые слова: экономический агент; финансово-экономическая безопасность; погрешность; угроза безопасности; эволюционно-симулятивный метод; равновесный случайный процесс; информационная система.

¹ Статья подготовлена в соответствии с госзаданием на выполнение НИР «Разработка индикаторов и моделей оценки финансово-экономической безопасности экономических агентов» (руководитель: д-р экономических наук, профессор В.М. Безденежных, Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015 г.)

FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF ECONOMIC AGENTS

VLADIMIR I. AVDIYSKY,

*Doctor of Jurisprudence, professor, dean of faculty „Risk analysis and economic security”,
Financial university, Moscow, Russia*

E-mail: areb@fa.ru

VYACHESLAV M. BEZDENEZHNYH,

*Doctor of Economics, professor, head of the department „Risk analysis and economic security”,
Financial university, Moscow, Russia*

E-mail: areb@fa.ru

VLADIMIR E. LIECHTENSTEIN,

*Doctor of Economics, professor, head of department of the All-Russian scientific research institute of problems
of computer facilities and informatization, Moscow, Russia*

E-mail: areb@fa.ru

GENNADIY V. ROSS,

*Doctor of Economics, professor, professor of „System Analysis and Modelling of Economic Processes” chair,
Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: areb@fa.ru

KRISTINA I. SOLODOVNIKOVA,

*Manager of educational laboratory „Health and safety” of „Risk Analysis and Economic Security” chair,
Financial University, Moscow, Russia*

E-mail: areb@fa.ru

ABSTRACT

The article discusses the sources of error of the indicators and tests of the security of economic agents, the mechanisms, which make them inadequate are identified. A new scientific and methodological approach to creating the information systems for identify security threats of economic agents, which based on the equilibrium theory of random processes is proposed. In particular, we performed a review of the literature, which allows to draw the following main conclusions: first, there is no shortage in the number and variety of indicators and tests, no difficulties in the development of new, able to take into account the specific characteristics of each economic agent in specific circumstances; secondly, all the indicators and tests (at least the ones that we have found in the press) do not take into account the impact on the emergence of threats to financial bubbles, money laundering, financial terrorism, systematic or intentional distortion of statistical reporting, the use of virtual currencies and online games to move the capital; third, all indicators and tests ignore the influence of psychology on the behavior of economic agents, in particular, the real and subjective risks and methodical features of the calculation of economic indicators.

We propose in this article a new methodological apparatus, which allows to consider all the sources of threats and reduce the error of the indicators in the form of intervals of uncertainty, and in the form of offset of the indicators.

Keywords: economic agent, economic and financial safety, accuracy, security risks, evolutionary-simulation method, the equilibrium stochastic process, information system.

Экономическими агентами называют участников хозяйственной деятельности, т.е. производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Определение экономических агентов связывается с делением экономики на секторы, т.е. на крупные

части с общим набором характеристик: государственный и частный секторы отличаются формой собственности; реальный и финансовый секторы — видами деятельности. В четырехсекторной (открытой) модели выделяют следующие категории экономических агентов:

- домохозяйства (индивиды и их семьи);
- фирмы (организации, нацеленные на производство и реализацию товаров и услуг);
- государство (совокупность учреждений, обеспечивающих регулирование экономики);
- иностранный сектор (все остальные государства).

Мы будем говорить об этих четырех категориях экономических агентов.

Согласно ст. 1 Закона РФ «О безопасности», «Безопасность — состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз» (см. <http://base.garant.ru/10136200/#ixzz3evO1Z4mM>). Это определение можно распространить и на экономических агентов. В ст. 3 этого же Закона сказано: «Угроза безопасности — совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства».

Надо подчеркнуть, что угрозы, как правило, носят комплексный характер в том смысле, что любой инцидент часто становится спусковым механизмом для других, причем разнохарактерных, инцидентов. Так, например, обвал финансов может привести к остановке производств, ухудшению криминальной обстановки, военной безопасности и даже увеличению смертности; лесные пожары приводят не только к экологическим, экономическим и финансовым потерям, но также к утрате материальных и духовных ценностей и т.п. Из этих очевидных фактов проистекает понятие комплексной безопасности: «...безопасность страны обеспечивается не только наличием высококлассных Вооруженных сил, способных дать отпор агрессору, есть еще информационная безопасность, экономическая, энергетическая, продовольственная ... Это и есть комплексная национальная безопасность страны» [2, с. 1] или любого иного экономического агента.

К настоящему времени разработано большое количество индикаторов угроз безопасности экономических агентов. Однако индикаторы, как правило, характеризуют определенные аспекты деятельности экономических агентов:

- уровень, качество и продолжительность жизни, уровень депопуляции, уровень безработицы;
- темпы инфляции, объем денежной массы, валовой внутренний продукт (ВВП), экономический рост, дефицит бюджета, государственный долг, сальдо экспорта-импорта;
- интегрированность в мировую экономику, энергетическая зависимость, размер золотовалютных резервов, объем теневой экономики.

Есть разнообразные диагностические тесты экономической безопасности [5], которые пытаются комплексно характеризовать состояние безопасности. Появление тестов обусловлено тем, что основное значение имеют не столько текущие значения отдельных показателей, используемых в роли индикаторов, сколько одновременное достижение некоторыми из них пороговых значений, а также сочетание тенденций в изменении индикаторов. Например, для финансового краха государства особенно опасно сочетание роста долга, спада производства и снижения инвестиций. В этом случае часто прибегают к инвестициям за счет увеличения государственного долга. Такое поведение основано на ожидании доходов, но их может и не быть.

Применение индикаторов и тестов сталкивается с большим количеством методических проблем. Наиболее очевидная проблема состоит в том, что при попытках практического их использования выясняется, что и индикаторы, и тесты упускают те или иные, подчас самые опасные угрозы. Отсюда неизбывное стремление к придумыванию новых индикаторов и тестов, причем тесты чаще всего представляются просто как наборы индикаторов. Некоторые авторы считают, что для идентификации финансово-экономических угроз достаточно 19 основных показателей [6], другие для этих же целей предлагают 32 [7], третьи — 150 [8]. Есть мнение, что индикаторы следует подбирать сообразно поставленным целям [9, 10]. При этом вне поля зрения остаются главные причины неудовлетворительности индикаторов и тестов, а именно искажения информации при расчетах экономических показателей.

Выполненный нами обзор исследований, посвященных индикаторам и тестам финансово-экономической безопасности домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора, позволяет сделать следующие основные выводы:

- во-первых, нет ни недостатка в количестве и разнообразии индикаторов и тестов, ни трудностей в разработке новых, способных учесть конкретные особенности того или иного экономического агента в конкретных обстоятельствах;

- во-вторых, все индикаторы и тесты (во всяком случае те, что нам удалось найти в открытой печати) не учитывают влияния на возникновение угроз финансовых пузырей, отмывания денег, финансового терроризма, системных или злоумышленных искажений статистической отчетности, использования виртуальных валют и сетевых игр для перемещения капиталов;

- в-третьих, все индикаторы и тесты игнорируют влияние психологии на поведение экономических агентов, в частности реальных и субъективных рисков, и методические особенности расчета исходных экономических показателей.

Для решения названных проблем идентификации угроз безопасности экономических агентов необходимо создание нового научно-методического аппарата, позволяющего комплексно учитывать все источники угроз и снижать погрешности индикаторов. Тесты способны более полно и детально отобразить ситуацию с угрозами, чем отдельные индикаторы, но они недостаточно учитывают динамику и не позволяют исследовать сценарии, на что способны математические модели экономических агентов. Однако модели сами по себе не избавляют от погрешностей. Причем в процессе расчетов погрешности могут не только не убывать, но даже возрастать. Погрешности существуют в двух видах, а именно, в виде слишком большого интервала неопределенности показателя и в виде его смещения.

Начнем с методических источников погрешностей: «...статистические данные могут неточно или даже неадекватно отражать

происходящие в экономике процессы. Сам факт технологического обновления может исказить (причем существенно) динамику производства, поскольку новые сектора сначала плохо учитываются традиционной статистикой. Проблемы создает и статистика занятости. ... Возникает своеобразный конфликт между новой экономикой и старой статистикой, и для его разрешения требуется определенное время» [11].

Кроме того, методические ошибки могут приводить к двойному счету, припискам, учету того, чего учитывать не следует, и неучету того, что нужно, применению разных способов счета сопоставляемых показателей. Это делается на всех уровнях, причем не только по недосмотру, но также по умыслу. Посмотрим, как рассчитывается один из важнейших макроэкономических показателей, а именно ВВП. «Не более 20% ВВП США составляет промышленное производство и сельское хозяйство. Практически все остальное — это услуги. Из них примерно половина — финансовые услуги. Фактически получается, что чем больше и чаще американцы продают друг другу ценные бумаги, тем выше ВВП. Согласно разным оценкам, от 500 млрд до 1 трлн долларов в структуре ВВП США составляют юридические услуги. То есть чем больше американцы судятся друг с другом — тем выше ВВП. В состав ВВП США включена также так называемая приписная рента — арендная плата, которую должны были бы платить владельцы собственных домов и квартир, если бы они жили в снятом жилье. То есть в ВВП включается несуществующая арендная плата, которую американские граждане как бы «платят» сами себе. Большинство других стран приписную ренту в состав ВВП не включают. В то же время, по имеющимся оценкам, она составляет до 10% ВВП США. А это намного больше, чем ВВП многих стран» [12, 13].

В России положение обратное. Например, «...трудно оценить, сколько десятков или сотен миллиардов рублей российские граждане платят гастарбайтерам за ремонты, работы на даче, частным извозчикам. Но ведь практически все это в ВВП не учитывается» [12]. «Может быть, это и является одной из важнейших

причин того, что до сих пор экономисты не смогли уверенно предсказать ни один крупный кризис» [13].

На уровне фирмы дело обстоит не лучше. Например, «...прибыль — это достаточно неопределенное понятие. Если списать затраты материалов, оценивая их по средневзвешенной цене прихода, то это будет одна величина, а если методом ФИФО — то совсем другая. Более того, можно показать, что по-разному применяя действующие инструкции по учету затрат, можно получить разные оценки их величины даже в рамках одного и того же метода списания. То есть уже в зависимости от бухгалтерского метода расчета затрат текущего периода могут быть получены разные оценки величины прибыли. А ведь можно манипулировать и другими параметрами (амортизация, резервы), так или иначе влияющими на расчет прибыли и с помощью этих манипуляций получать ее совершенно разные оценки.... Таким образом, верить показателю «прибыль» нельзя. «*Profit — is opinion*» (прибыль — это мнение) — открыто пишут некоторые популярные западные книги по экономике. То есть прибыль — это мнение бухгалтера. И, естественно, он вынужден согласовывать его с мнением и пожеланиями высшего руководства. Поэтому данный показатель вполне может оказаться кривым зеркалом реального состояния дел у данного конкретного предприятия» [13].

Из сказанного ясно видно, сколь масштабны и серьезны по своим последствиям методические проблемы расчета экономических показателей. Но дело обстоит гораздо хуже, потому что есть и другие источники погрешностей, которые не менее сильно искажают любые экономические показатели, включая индикаторы угроз экономическим агентам. Мы имеем в виду субъективные риски, финансовые пузыри и отмывание денег с использованием виртуальных валют и сетевых игр.

Субъективные риски управляют поведением экономических агентов. Оценки этих рисков в сочетании с устоями и традициями могут менять поведение, вплоть до полного разворота. Например, снижение заработной платы и повышение цен могут привести к

протестам со стороны домохозяйств и возникновению социальных угроз, а могут и к прямо противоположному результату: консолидации общества. Точно так же реакция различных фирм на те или иные меры госрегулирурования сильно зависит от экономических условий, которые, в свою очередь, выражаются в субъективных рисках соответствующих представителей бизнеса. Это приводит к многократному увеличению погрешностей в виде интервалов неопределенностей.

Обратимся к финансовым пузырям и отмыванию денег. Они, как и методические источники, в основном приводят к погрешностям в виде смещения оценок экономических показателей. К настоящему времени уже сформировалось достаточно ясное понимание содержания понятий «финансового пузыря» и «отмыв денег». «Экономический пузырь (также называемый «спекулятивным», «рыночным», «ценовым», «финансовым») — торговля крупными объемами товара или чаще ценными бумагами по ценам, существенно отличающимся от справедливой цены. Как правило, ситуация характеризуется ажиотажным спросом на некий товар, в результате чего цена на него значительно вырастает, что, в свою очередь, вызывает дальнейший рост спроса. Дополнительным фактором «раздувания» цены могут быть завышенные или недостоверные статистические данные и отчеты. Рано или поздно, рынок корректируется к справедливой цене, вызывая панику инвесторов и лавину продаж (с дальнейшим падением цены). Этот процесс сравнивают со схлопыванием мыльного пузыря, что и объясняет название» (см. https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_пузырь).

Из этого пояснения следует, что одно только наличие финансовых пузырей, не говоря уже о рассмотренных выше методических ошибках, делает фирмы несопоставимыми по капитализации, а государства — несопоставимыми по ВВП и производным показателям.

Финансовый пузырь — это болезнь экономики, с которой самостоятельно справиться она не способна. Утверждение из вышеприведенной цитаты, что «рано или поздно, рынок корректируется к справедливой цене, вызывая панику инвесторов и лавину продаж

(с дальнейшим падением цены)» (см. https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_пузырь) неверно. Законы, управляющие перетоками капитала [4], способствуют раздуванию возникших пузырей и охране их от «сдутия» или «лопания». Разнообразные хозяйствующие субъекты, в частности банки, владельцы акций, биржевые игроки, получают значительную часть своих дивидендов именно на раздувании пузырей и предпринимают необходимые меры, чтобы раздувание не прекращалось. Для этого имеется множество возможностей: смена моделей изделий, обновление дизайна, выпуск аксессуаров, рекламные новации, раскручивание брендов, выпуск финансовых деривативов и др. Этот процесс поддерживают коррупция и отмывание денег. Многочисленные лоббисты втягивают в него монетарные и законодательные органы государств, прежде всего США.

Поскольку индикаторы и основанные на них тесты не учитывают погрешностей смещения, привносимых финансовыми пузырями и отмыванием доходов, они становятся плохими ориентирами для экономических агентов. Более того, смещенные индикаторы дезориентируют, что само по себе является серьезным источником угроз безопасности. Одним из наиболее широко распространенных способов использования смещенных индикаторов является введение в заблуждение заемщика, предоставление кредита на заведомо невыполнимых условиях и превращение в финансового раба. Это делается на всех уровнях. На уровне домохозяйства — это разновидность бандитского микрокредитования, на уровне фирмы — один из приемов рейдерского захвата, на уровне государства — способ осуществления политики доминирования. Этот процесс неуклонно и неизбежно усугубляется, потому что фирмы и государства, которые не могут сойти с пути, на котором они превращаются в пузыри, не видят иного выхода из складывающейся ситуации, как доминирование. По словам министра иностранных дел Сергея Лаврова, «В новой редакции стратегии по национальной безопасности США, принятой Бараком Обамой, декларируется стремление к глобальному доминированию США

в ущерб интересам других стран» (см. <http://kr.ua/politics/492428-lavrov-obvynyl-ssha-v-stremlenyyu-k-domynirovaniyu-nad-myro>).

В таком случае индикаторы могут использоваться для дезориентации, для создания самых разных угроз: военных, социально-политических и др. В борьбе экономических агентов (не только государств) за доминирование искаженные индикаторы и основанные на них тесты могут быть средством заведения противника в тупик, то есть оружием. Это оружие является тем более грозным, чем более экономический агент доверяет смещенным индикаторам! Уже совершенно очевидно, что рейтинговые агентства пользуются искаженной пузырями информацией и, будучи политически ангажированными, из ориентиров для бизнеса превратились в орудие экономического давления и манипулирования.

В этой связи принципиально важное значение приобретает вопрос о сложности инструмента. В последнее время все больше исследователей [14] рекомендуют применение таких показателей, как «экономическая прибыль», «экономическая добавленная стоимость», «рыночная добавленная стоимость» и др. Однако при всех своих положительных свойствах они имеют слишком много «степеней свободы», которые могут быть использованы при их расчете. Так, например, для расчета экономической добавленной стоимости предлагается использовать до 150 (!) различных корректировок величины прибыли и инвестированного капитала [14]. Это открывает широкий «простор для творчества» формирующих их экономистов, позволяя им «подкручивать» значения в нужном им направлении» [13].

Дело вовсе не в сложности. Всегда можно найти, что «подкрутить», даже применяя линейку, или просто врать. Доверие к инструменту базируется исключительно на опыте его практического применения экономическими агентами для себя, когда нужна достоверная, а не искаженная информация.

Мы представляем себе инструмент измерения финансово-экономических показателей как информационную систему (ИС), в которой программно реализованы математические модели статистической оптимизации, а

именно эволюционно-симулятивные модели (ЭСМ). Иначе говоря, это достаточно сложные инструменты. Но сложность вовсе не значит, что инструментом трудно или неудобно пользоваться: автомобиль — это весьма сложный инструмент для передвижения, но, чтобы им пользоваться, достаточно пройти всего лишь шестимесячные курсы обучения.

Попытаемся сформулировать принципы построения предлагаемых инструментов, отвечая на вопросы, для решения которых они предназначены. Главный вопрос: как получить достоверную информацию для расчета индикаторов? Данный вопрос распадается на более частные: как выяснить истинную цену бизнеса или товара, или услуги, или ценной бумаги? Сложность ответа связана с тем, что «рынок знает все!». Установленные на рынке объемы продаж и цены учитывают намерения и финансовые возможности покупателей, качество товара, рекламные и производственные усилия производителей, моду, политические риски, конкуренцию и пр. Если рынок деформирован, например, если успешно распространена лживая реклама и покупатель в нее поверил, если возник ажиотажный спрос и цена на товар многократно возросла, то невозможно найти никакой неискаженной информации на самом этом рынке. Бесполезно опрашивать покупателей или продавцов, изучать балансы производителей или предприятий торговли, биржевые сводки и статистические отчеты. Везде будет присутствовать одна и та же, системная, все извращающая ложь!

Вместе с тем и сами поставленные вопросы будут звучать некорректно до тех пор, пока мы не определимся с тем, что будем понимать под «объективной информацией», «справедливой ценой» и «справедливой экономикой». Эти вопросы, с одной стороны, имеют принципиально важное практическое значение и, с другой стороны, по смыслу и содержанию являются теоретическими. Ответы на них дает теория равновесных случайных процессов (РСП). Из теорем, доказанных в теории РСП [1, гл. 2], и целей государственного управления [1, § 2.5] вытекает вполне конкретное содержательное толкование названных понятий, на которые мы и будем опираться. Не имея

возможности в рамках данной статьи подробно обсуждать эту тему, отметим только, что из доказанных теорем следует: одним из основных и неперемных условий экономической справедливости является примерное равенство уровней средней удельной доходности с учетом риска во всех сферах деятельности и у всех экономических агентов. Следовательно, уровень экономической несправедливости количественно можно измерять отклонением среднего уровня удельной доходности с учетом риска, характерного для экономического агента, от среднего значения этого показателя для широкой совокупности агентов.

Обострение проблем в экономике, возрастание угроз экономической, социальной и политической нестабильности связано, в частности, с увеличением количества и размеров финансовых пузырей, которые в массовом масштабе производят экономическую несправедливость. На сегодняшний день условие экономической справедливости нарушается в небывалых масштабах. Это отражает так называемый «коэффициент фондов», т.е. отношение среднего дохода 10% самых богатых граждан к среднему уровню доходов 10% самых бедных, и «индекс концентрации доходов», т.е. степень отклонения фактического распределения общего объема доходов от равномерного распределения. «Вопрос о расслоении по доходам напрямую относится к социальной справедливости. Уровень социального расслоения по доходам, сложившийся сегодня в России, является «запредельным», — заявил Президент РФ Владимир Путин на конференции ОНФ (см. <http://xn----itbjaba4aldphfa.xn--p1ai/rassloenie-naseleniya-po-doxodam-zapredelno/>).

Основной целью предлагаемого нами научно-методического подхода является снижение погрешности оценок индикаторов угроз экономическим агентам до уровня, при котором они становятся сопоставимыми для разных экономических агентов. Основным способом создания инструментов является разработка эволюционно-симулятивных моделей (ЭСМ) равновесных случайных процессов, порождаемых экономическими агентами. Экономические агенты планируют свое поведение

и пытаются осуществить принятые решения, находясь в случайной среде, следовательно, осуществляют равновесный случайный процесс (РСП). По определению, «*Равновесный случайный процесс (РСП)* — процесс, траектория которого в фазовом пространстве определяется сочетанием случайных факторов и управляющих воздействий, направление и сила которых определяются размером и направлением отклонения фактической траектории процесса от сглаженной» [1, с. 53].

В качестве обязательных структурных составляющих ЭСМ включает три имитационных модели, конкретное содержание которых определяется объектом моделирования. Например, если речь идет о модели домохозяйства, то имитационные модели предназначены для получения в статистических испытаниях реализаций:

- значений бюджета домохозяйства в зависимости от реализаций доходов и расходов, представленных как случайные величины (факторы);
- издержек завышения, возникающих в ситуации, если реализация бюджета оказалась больше плана бюджета;
- издержек занижения, возникающих в ситуации, если реализация бюджета оказалась меньше плана бюджета.

По определению, риск завышения — это математическое ожидание издержек завышения, а риск занижения — математическое ожидание издержек занижения. Оптимальное значение бюджета домохозяйства (который является одним из индикаторов его финансового благополучия и на которое домохозяйству следует ориентироваться) рассчитывается из условия равенства риска завышения и риска занижения. Это условие объединяет входящие в ЭСМ имитационные модели в систему и превращает в математическую модель оптимизационного типа.

Для поиска решения ЭСМ в теории РСП созданы универсальные (т.е. не зависящие от экономического содержания, состава факторов, законов распределения вероятностей значений факторов, способов их увязки в имитационных моделях) эффективные вычислительные алгоритмы. Эти алгоритмы

«защиты» в инструментальной системе принятия оптимальных решений в условиях неопределенности и риска *Decision*. Поэтому при программной реализации эволюционно-симулятивных моделей в *Decision* автоматически обеспечивается применение этих вычислительных алгоритмов в диалоге.

Разработка конкретной эволюционно-симулятивной модели представляет собой разработку входящих в ее состав трех названных выше имитационных моделей. В частности, нами разработаны эволюционно-симулятивная модель «Домохозяйство» и эволюционно-симулятивная модель «Фирма». Для моделирования процессов на уровне государства и внешнего сектора предложена методика анализа воспроизводства и равновесия (МАВР; см. § 5.2.5 в кн.: *Лихтенштейн В.Е., Росс Г.В.* Информационные технологии в бизнесе. Применение инструментальной системы *Decision* в микро- и макроэкономике. М.: Финансы и статистика, 2008), определяющая итерационную процедуру применения эволюционно-симулятивных моделей реального (модель *Macro*; см. там же, § 5.1.2) и финансового (модель *Finance*; см. там же, § 5.1.3) секторов экономики. Все предложенные модели программно реализованы в инструментальной системе *Decision*.

Важно подчеркнуть, что при разработке имитационных моделей, входящих в состав ЭСМ, имеется возможность учесть наличие не только угроз экономического или финансового характера, но также социальных, политических и техногенных, представленных в виде факторов. Здесь не возникает никаких математических или программистских ограничений либо затруднений. Для учета фактора любой природы достаточно представить его как случайную величину, встроить в имитационные модели и разработать методики сбора исходных данных. Это открывает широкие возможности для дальнейшего совершенствования предложенных моделей, повышения их адекватности и адаптации к потребностям решения тех или иных исследовательских, консалтинговых или управленческих задач.

Накопленный опыт применения ЭСМ и *Decision* показывает, что интервал неопре-

деленности любого показателя, рассчитанного из условия равенства риска завышения и риска занижения, на 1–2 порядка меньше, чем любые расчеты, основанные на любом способе учета разнообразных факторов в рамках имитационного моделирования. Благодаря этому применение ЭСМ и *Decision* позволяет решать проблемы снижения погрешностей в виде интервалов неопределенности и одновременно проблемы учета влияния субъективных рисков на поведение агентов.

Для снижения погрешностей в виде смещения оценок индикаторов необходима разработка соответствующих специальных способов. При их создании мы опираемся на доказанные в теории РСП теоремы, согласно которым равновесие рисков завышения и занижения эквивалентно рыночному равновесию. Это дает возможность получать информацию из разных, взаимно дополняющих и независимых источников и с помощью эволюционно-симулятивных моделей рассчитывать основные характеристики РСП, а именно:

- оптимальное значение индикатора (обозначим PL);
- показатель «Завышение/Занижение (Z/Z)», отражающий отношение риска завышения к риску занижения в окрестности оптимума;
- надежность (обозначим P^0), т.е. вероятность того, что оценка индикатора PL не будет занижена.

Для предлагаемого способа важное значение имеет также то, что основные характеристики РСП $\{PL, Z/Z, P^0\}$ взаимно однозначно соответствуют друг другу. Это значит, что, используя любой источник информации для оценки одной из величин $\{PL, Z/Z, P^0\}$, например, Z/Z , с помощью ЭСМ можно рассчитать остальные: PL и P^0 . На этом и строится предлагаемая нами технология снижения погрешностей смещения.

Поясним сказанное примером. Предположим, что мы рассматриваем некоторую конкретную фирму, акции которой котируются на бирже. Пусть PL — капитализация фирмы, установленная как сумма стоимостей ее акций. Настроим ЭСМ «Фирма» так, чтобы факторы и показатели, включенные в модель «Фирма»,

согласовывались с реальностью. С помощью настроенной модели «Фирма», исходя из заданного PL , рассчитаем соответствующие Z/Z и P^0 . Далее обратимся к источнику информации, никак не связанному ни с фирмой, ни с рынком, на котором она работает. Например, на основе модели реального сектора экономики *Macro* (эта модель используется в «МАВР») рассчитаем Z/Z' , которое характерно в целом для государства и является в этом смысле «справедливым» и «истинным». Исходя из Z/Z' , с помощью той же самой ЭСМ «Фирма», при тех же настройках модели рассчитаем PL' , соответствующее Z/Z' .

В таком случае величина $k = (PL' - PL / PL) * 100$ будет выражать процент пузыря (обозначим как $\% \Pi$) в капитализации фирмы. Таким образом, k является поправочным коэффициентом, устраняющим смещение оценки индикатора «Капитализация фирмы». Если окажется, что $PL' < PL$, то коэффициент k будет выражать степень недооценки фирмы. С использованием таких коэффициентов, рассчитанных для разных фирм, можно приводить капитализацию «к общему знаменателю» и сравнивать между собой. Одновременно с этим, как мы уже отмечали, интервалы неопределенности величин PL и PL' будут на 1–2 порядка меньше, чем те, которые можно было бы получить при любом способе прямого расчета этих величин. Подобным же образом можно рассчитать поправочные коэффициенты при сопоставлении ВВП государств.

Этот пример поясняет основную идею, но, разумеется, является сильно упрощенным. Здесь возникает целый ряд методических вопросов, требующих детального рассмотрения. Для практического применения предлагаемого подхода на основе моделей «Домохозяйство», «Фирма» и «МАВР» необходимо создавать информационные системы с удобным интерфейсом, средствами обмена информацией с базами данных, средствами предварительной обработки исходной информации и анализа результатов расчетов.

В качестве основных ожидаемых пользователей информационных систем можно указать Минфин, Минэкономразвития, Счетную палату России, Национальное рейтинговое

агентство России, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), министерские органы России и др. Возможно и коммерческое использование ИС: продажа фирмам и оказание консультативных услуг на платной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдийский В. И., Дадалко В. А.* Теневая экономика и экономическая безопасность государства. 2-е изд. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2010.
2. *Авдийский В. И., Безденежных В. М.* Риски хозяйствующих субъектов. М.: ФУ при Правительстве РФ, 2014.
3. *Абдуллаев Б.* Слово главного редактора — «безопасность зависит от каждого» // Комплексная национальная безопасность. 2015. № 1.
4. *Вечканов Г. С.* Экономическая безопасность. СПб.: ИД «Питер», 2013.
5. *Лихтенштейн В. Е., Росс Г. В.* Равновесные случайные процессы: теория, практика, инфобизнес. М.: Финансы и статистика, 2015.
6. *Лепешкина М. Н.* Эволюция понятия «экономическая безопасность» в США, Западной Европе и России / Экономическая наука и практика: мат. междунар. науч. конф. (Чита, февраль 2012 г.). Чита: Молодой ученый, 2012.
7. *Сенчагов В. К.* Экономическая безопасность России. О вызовах времени и индикативной системе безопасности. Электронный ресурс: <http://raen.info/tmp/academy/faces/document2576.shtml>.
8. Экономическая безопасность. Производство. Финансы. Банки. М.: Финстатинформ, 1998.
9. *Булавко В. Г.* и др. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь. Минск: Беларусь наука, 2009.
10. *Зубко В. Н.* Адаптация методов расчета пороговых значений индикаторов экономической безопасности в промышленной сфере: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Ставрополь, 2011.
11. *Мау В., Улюкаев А.* Глобальный кризис и тенденции мирового развития. Электронный ресурс: <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/201411271856>.
12. *Кобяков А., Хазин М.* Закат империи доллара и конец «Рах Americana». М.: Вече, 2003.
13. *Шуремов Е. Л.* Проблема измерителей в экономических исследованиях. Сб. докладов круглого стола в ФУ при Правительстве РФ. М.: Научные технологии, 2014.
14. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. М.: Омега-Л, 2009.

REFERENCES

1. *Avdiysky V. I., Dadalko V. A.* The shadow economy and economic security of the state. 2nd edition [Tenevaja jekonomika i jekonomicheskaja bezopasnost' gosudarstva. 2-e izd.]. M.: Alpha-M: INFRA-M, 2010. (In Russ.).
2. *Avdiysky V. I., Bezdenezhnykh V. M.* Risks businesses [Riski hozjajstvujushhih sub#ektov]. M.: FU under the Government of the Russian Federation, 2014 (In Russ.).
3. *Abdullayev B.* Chief Editor — “Safety depends on everyone” [Slovo glavnogo redaktora — «bezopasnost' zavisit ot kazhdogo»] // Integrated National Security. 2015. No 1 (In Russ.).
4. *Vechkanov G. S.* Economic Security [Jekonomicheskaja bezopasnost']. SPb.: Peter, 2013 (In Russ.).
5. *Liechtenstein V. E., Ross G. V.* The equilibrium stochastic processes: theory, practice, Infobusiness [Ravnesnye sluchajnye processy: teorija, praktika, infobiznes]. M.: Finance and Statistics, 2015 (In Russ.).
6. *Lepeshkina M. N.* Evolution of the concept of «economic security» in the US, Western Europe and Russia [Jevoljucija ponjatija «jekonomicheskaja bezopasnost'» v SShA, Zapadnoj Evrope i Rossii / Jekonomicheskaja nauka i praktika: mat. mezhdunar. nauch. konf. (Chita, fevral' 2012 g.)] / Economic

- science and practice: Proceedings of the international. scientific. Conf. (Chita, February 2012). Chita: Young scientist Publishing, 2012. P. 7–9 (In Russ.).
7. Senchagov V.K. The economic security of Russia calling time and indicative security. <http://raen.info/tmp/academy/faces/document2576.shtml> (In Russ.) (date of access: 21.07.2015).
 8. Economic Security. Manufacturing. Finance. Banks [Jekonomicheskaja bezopasnost']. Proizvodstvo. Finansy. Banki]. M.: Finstatinform, 1998 (In Russ.).
 9. *Bulavko V.G.* et al. Formation of transport and logistics system of the Republic of Belarus [Formirovanie transportno-logisticheskoy sistemy Respubliki Belarus'] Minsk: Belarus, 2009. 355 p. (In Russ.).
 10. *Zubko V.N.* Adapting the methods of calculation of the thresholds of economic security indicators in the industrial field.: Dis. of Phd [Adaptacija metodov rascheta porogovyh znachenij indikatorov jekonomicheskoy bezopasnosti v promyshlennoj sfere.: avtoref. dis.... kand. jekon. nauk]. Stavropol, 2011 (In Russ.).
 11. *Mau V., Ulyukayev A.* Global crisis and trends of world development: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/201411271856> (date of access: 21.07.2015).
 12. *Kobyakov A., Khazin M.* Sunset dollar empire and the end of „Pax Americana” [Zakat imperii dollara i konec «Pax Americana»]. M.: Veche, 2003. 368 p. (In Russ.).
 13. *Shuremov E.L.* The problem of measuring instruments in economic research. In the Collection of speeches the round table FU under the Government of the Russian Federation [Problema izmeritelej v jekonomicheskikh issledovanijah. Sb. dokladov kruglogo stola v FU pri Pravitel'stve RF]. M.: Nauchnye tehnologii. Pp. 285–291 (In Russ.).
 14. *Efimova O.V.* Financial analysis: a modern tool for economic decision-making [Finansovyj analiz: sovremennyy instrumentarij dlja prinjatija jekonomicheskikh reshenij: uchebnik]. M.: Omega-L, 2009. 350 p. (In Russ.).

**Завершила работу XVI международная научно-практическая конференция
Финансового университета по проблематике развития системы
дополнительного профессионального образования**

4 октября 2015 г. завершила работу шестнадцатая Международная научно-практическая конференция «Подготовка, переподготовка и повышение квалификации экономических кадров с использованием интерактивных форм и электронного обучения», организованная Финансовым университетом на базе Краснодарского филиала.

Конференция прошла под руководством директора по дополнительному профессиональному образованию Финансового университета, доктора экономических наук, профессора О.В. Кузнецова.

В работе конференции приняли участие: начальник Управления дополнительного профессионального образования Е.В. Клейменова, директор Краснодарского филиала Э.В. Соболев, а также руководители структурных подразделений дополнительного профессионального образования (ДПО) следующих филиалов Финансового университета: Владимирского, Калужского, Краснодарского, Красноярского, Липецкого, Новороссийского, Омского, Пермского, Санкт-Петербургского, Смоленского, Сургутского, Тульского, Челябинского, Шадринского, Ярославского.

Всего в работе конференции приняли участие более 70 ученых, руководителей ДПО, а также специалистов-практиков.

В соответствии с программой работы конференции директор ДПО Финансового университета О.В. Кузнецов провел рабочее совещание руководителей ДПО филиалов. На совещании обсуждены итоги работы подразделений ДПО филиалов, намечены приоритеты развития дополнительного профессионального образования, состоялся обмен опытом внедрения наиболее перспективных программ ДПО. Особое внимание уделялось внедрению элементов системы дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных программ.

Следует отметить, что это было первое совместное мероприятие, собравшее руководителей дополнительного профессионального образования филиалов Финансового университета. Участники конференции и совещания отметили особую значимость состоявшегося обмена опытом по вопросам организации дополнительного профессионального образования. Участниками конференции было высказано пожелание проводить данное мероприятие ежегодно.

По материалам конференции подготовлен сборник научных трудов «Экономика и образование»



УДК 369

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АКТУАРНОГО ОЦЕНИВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ¹

СОЛОВЬЕВ АРКАДИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист России, начальник Департамента актуарных расчетов и стратегического планирования ПФР, Москва, Россия

E-mail: sol26@100.pfr.ru

ДОНЦОВА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА,

заместитель начальника Департамента актуарных расчетов и стратегического планирования ПФР, Москва, Россия

E-mail: 2605@100.pfr.ru

АННОТАЦИЯ

Пенсионная реформа 2015 г. резко повысила не только общественный, но и научный интерес к проблемам отечественной пенсионной системы. В ходе дискуссий выявились серьезные расхождения (зачастую прямо противоположные) в количественных оценках как самой пенсионной системы, так и экономических и социальных результатов пенсионной реформы, особенно долгосрочных. В статье проведен анализ состава и структуры статистической информации, используемой для проведения актуарного оценивания финансового состояния современной пенсионной системы России, рассматриваются различные проблемы информационно-статистического ресурсного обеспечения для оценки экономических и социальных последствий мероприятий в рамках пенсионной реформы, причины и последствия недостаточности статистической информации для прогнозной оценки сбалансированности пенсионной системы на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: пенсионная статистика; пенсионная система; пенсионная реформа; база данных; актуарные расчеты ПФР; система показателей пенсионного обеспечения; система персонализированного учета.

INFORMATION SUPPORT FOR ACTUARIAL ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STATUS OF THE PENSION SYSTEM IN RUSSIA²

ARKADY K. SOLOVYEV,

ScD (Economics), Professor, Honored Economist of Russia, Head of the RPF actuarial accounting and strategic planning Dept., Moscow, Russia

E-mail: sol26@100.pfr.ru

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2015 г., при участии В.И. Гавришовой, Н.В. Мележик.

² The article is based on the results of government-funded research carried out within the framework of the task assigned by the Financial University in 2015 with participation of V.I. Gavrishova and N. V. Melezhihik.

SVETLANA A. DONTSOVA,

Deputy Head of the RPF actuarial accounting and strategic planning Dept., Moscow, Russia

E-mail: 2605@100.pfr.ru

ABSTRACT

The pension reform 2015 dramatically increased not only the public, but also academic interest to the problems of the national pension system. The discussions revealed serious discrepancies (often diametrically opposed) in the quantitative estimates of both the pension system and the economic and social results of the pension reform, especially in long run. The paper analyzes the composition and structure of statistical data used for actuarial assessments of financial status of the Russian pension system; statistical information resources' provision needed to assess economic and social impact of the activities conducted within the pension reform; causes and effects of insufficient statistical information for forecast evaluation of the pension system balance in the long term.

Keywords: pension statistics; pension system; pension reform; database; actuarial calculations of RPF; system of indicators of provision of pensions; system of the personified account.

Пенсионная реформа 2015 г. резко повысила не только общественный, но и научный интерес к проблемам отечественной пенсионной системы. В ходе дискуссий выявились серьезные расхождения (зачастую прямо противоположные) в количественных оценках как самой пенсионной системы, так и экономических и социальных результатов пенсионной реформы, особенно долгосрочных.

Среди основных причин таких расхождений наряду с различиями в методологии расчетов следует особо выделить проблемы полноты, достоверности и адекватности использования информационно-статистических ресурсов, обеспечивающих функционирование отечественной пенсионной системы.

В целом надо признать, что пенсионная статистика более других отраслей социальной статистики пострадала в результате перехода на рыночные отношения в социально-трудовой сфере, поскольку советские показатели социальной статистики, которые были к тому же радикально сокращены, не могли отразить все аспекты рыночной социальной политики.

Проблемы пенсионной статистики дополнительно осложнены перманентными пенсионными реформами, которые сопряжены с существенными изменениями параметрических характеристик и постоянно требуют корректировки информации по реформируемым объектам государственной пенсионной системы. Да и сама пенсионная система России представляет собой по своему институциональному

содержанию самый сложный объект государственного управления по целому ряду объективных и субъективных причин, среди которых следует отметить как многоукладность и многообразие видов пенсионных выплат, так и максимально продолжительный период их реализации (отдельные виды пенсионных обязательств перейдут в следующее столетие).

Современные методы управления отечественной пенсионной системой должны опираться на достоверную, полноценную и оперативную информацию и быть направлены на выполнение ее целевых функций, которые можно свести к финансовому и организационному обеспечению выплаты всех видов пенсий, предусмотренных действующим законодательством.

Дополнительные трудности для информационной составляющей бюджетных расчетов создает переход в результате реформы от условно-накопительной на так называемую «трансфертную» пенсионную модель, которая опирается на конкретные параметры трансфертных взаимосвязей Пенсионного фонда России (ПФР) и федерального бюджета.

Для решения этих задач статистика должна отвечать нескольким стандартным требованиям: *широте охвата* (всесторонне охватывать многочисленные элементы пенсионной системы); *глубине охвата* (максимально достоверно и детально отслеживать изменения изучаемой проблемы); *гибкости* (оперативно группироваться в различные конфигурации в зависимости от поставленной задачи);

актуальности и доступности. Для целей долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования в системе обязательного пенсионного страхования, основанной на актуарных расчетах, первоочередной потребностью является наличие статистики о застрахованных лицах, формировании и реализации ими пенсионных прав.

В сжатом виде малая часть нужной информации содержится в двух формах государственной статотчетности, представляемых ПФР в Росстат:

- в форме № 9-Ф (Сведения о поступлении и расходовании средств Пенсионного фонда Российской Федерации);
- в форме 94 (ПЕНСИИ) (Сведения о численности пенсионеров и суммах назначенных пенсий).

Однако указанные формы не содержат необходимого комплекса информации о численности застрахованных лиц, их занятости, о различных видах стажа (страхового, льготного, нестраховых периодах стажа) и их продолжительности, доходах, страховых взносах и объемах пенсионных прав в зависимости от пола, возраста, инвалидности и категории застрахованных лиц и т.п., которая является основой для прогнозирования государственных пенсионных обязательств.

На первый взгляд, при нынешнем уровне программно-технического развития получение такой статистики для управленческих решений не должно являться проблемой. Однако многообразие потенциальных источников информации создает дополнительные проблемы при их использовании, которые обусловлены тем, что информационные ресурсы формируются под интересы и задачи определенного потребителя, в связи с чем возникают различия в методологии, порядке сбора и обработки данных. В результате использование одинаковых по экономическому смыслу показателей в одних случаях является некорректным, в других — невозможным.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМОЙ

Приведем в качестве примера проблему использования данных о численности

работающих по найму для целей оценки объемов формируемых застрахованными лицами пенсионных прав и государственных пенсионных обязательств. Средне- и долгосрочные прогнозы основных показателей социально-экономического развития России (далее — макропрогнозы), разрабатываемые Минэкономразвития России, содержат базовые параметры для расчета бюджета ПФР, среди которых важное место занимают среднемесячная номинально начисленная заработная плата работников и фонд заработной платы, сопряженные с показателем среднесписочной численности работников организаций.

Динамический анализ среднесписочной численности наемных работников по методологии Росстата и численности наемных работников, рассчитанной на основе данных системы индивидуального (персонифицированного) учета ПФР (далее — СПУ), показывает растущее расхождение между ними. Покажем на конкретных цифрах.

Если в 2002 г. численность работников, по данным СПУ (60,7 млн человек), превышала среднесписочную численность, по данным Росстата (50,6 млн человек), на 20%, или на 10 млн человек, то в 2011–2012 гг. — уже на 34%, т.е. более чем на 15 млн человек. Причем среднесписочная численность работников уменьшилась за рассматриваемый период на 4,7 млн человек (9,4%) — до 45,9 млн человек, тогда как численность работников, по данным СПУ, возросла на 1,1% — до 61,35 млн человек.

Первопричиной расхождения в значениях показателей из разных официальных источников являются различия в методологии их расчетов, которые ориентированы на обеспечение управленческих задач конкретных ведомств без учета функциональных задач иных органов государственного управления (*рис. 1*).

В частности, согласно методологии Росстата средняя численность работников определяется на основе среднесписочной численности работников и средней численности внешних совместителей и работников по гражданско-правовым договорам. Показатель «Среднесписочная численность работников» определяется в расчете на месяц, квартал, год на основании



Рис. 1. Расхождение в численности наемных работников между данными Росстата и СПУ

ежедневного учета численности списочного состава [включая праздничные (нерабочие) и выходные дни] и деления соответственно на 30 (31), 3, 12. Показатель «Среднесписочная численность за месяц» определяется путем суммирования списочной численности работников за все дни месяца и деления суммы на 30 (31). Показатель «Среднегодовая численность работников организаций» определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы года с последующим делением полученной суммы на 12.

В списочную численность работников организаций отнесены работники, работавшие по трудовому договору и выполнявшие постоянную, временную или сезонную работу один день и более, как фактически работавшие, так и отсутствовавшие на работе по каким-либо причинам (находившиеся в ежегодных, дополнительных, учебных отпусках; не явившиеся на работу по болезни; женщины, находившиеся в отпусках по беременности, родам, по уходу за ребенком и др.).

Часть работников, вошедших в показатель «списочной численности», не включены в показатель «среднесписочной численности»:

- женщины, находившиеся в отпусках по беременности, родам;
- лица, находившиеся в отпусках в связи с усыновлением новорожденного непосредственно из родильного дома;
- лица, находившиеся в отпусках по уходу за ребенком;
- работники, обучающиеся в образовательных учреждениях и находившиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы;
- работники, поступающие в образовательные учреждения, находившиеся в отпуске без сохранения заработной платы для сдачи вступительных экзаменов.

Кроме того, работники, работавшие неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, учитываются в среднесписочной численности пропорционально отработанному времени.

В результате численность лиц, фактически работавших в отчетном году по найму, намного выше, чем получающая отражение в отчетности Росстата по показателю *среднесписочной численности*, в которой не учтены или учтены не полностью (пропорционально):

- лица, работавшие по найму не в организациях;
- лица, занимавшие одно и то же рабочее место в разное время отчетного года (например, при увольнении одного сотрудника и приеме на его место другого);
- лица, работавшие неполный рабочий день или неполную рабочую неделю;
- лица, исключенные из среднесписочной численности в соответствии с вышеприведенной методикой подсчета.

Для актуарных расчетов долгосрочных государственных пенсионных обязательств необходимы четкие данные и конкретные параметры выполнения законодательно установленных условий по формированию пенсионных прав различных категорий застрахованных лиц: размер их заработка, виды экономической деятельности, продолжительность и структура трудового стажа, подтверждение суммы начисленных и уплаченных страховых взносов, наличие льгот и т.д.

При этом каждое застрахованное лицо в составе общей численности наемных работников должно учитываться только один раз как целая единица независимо от продолжительности рабочего времени в течение дня, месяца, квартала, года. Разделение на основных работников и внешних совместителей не осуществляется. Это позволяет исключить двойной учет работника в случае работы застрахованного лица в течение года последовательно или одновременно у нескольких работодателей.

Отмеченные выше расхождения только в одном показателе — численности наемных работников в случае непрофессионального использования неизбежно приводят к значительным просчетам в расчетах объемов государственных пенсионных обязательств. Например, использование меньшей численности работников (по данным отчетности Росстата) ведет к:

- некорректному прогнозированию численности лиц, формирующих пенсионные права, и грубым ошибкам в прогнозе численности пенсионеров, которым в долгосрочной перспективе будут назначаться пенсии;
- завышению суммы заработной платы, приходящейся в среднем на одного человека, занятого по найму, и, как следствие,

- к занижению уровня пенсионного обеспечения по отношению к заработной плате работающих (как известно, коэффициент замещения, исчисляемый как соотношение средней пенсии и средней зарплаты в экономике, — один из важнейших на сегодняшний день показателей, характеризующих благосостояние пенсионеров и эффективность функционирования пенсионной системы);
- искажению объема доходов работников до и после верхней границы базы для начисления страховых взносов и соответственно погрешностям в оценке доходов бюджета ПФР по солидарному и индивидуальному частям тарифа страховых взносов, другим проблемам с достоверностью средне- и долгосрочных прогнозов бюджета ПФР.

Использование данных, рассчитанных по актуарной методологии на основании сведений ПТК СПУ, для прогнозирования перспектив развития системы обязательного пенсионного страхования и бюджета ПФР дает достоверные результаты, однако их применение в бюджетном процессе не регламентировано нормативными актами.

В целом государственная статистическая отчетность, несмотря на содержащиеся в ней значительные объемы данных и достаточно глубокую дифференциацию отдельных показателей населения, практически не отвечает требованиям и условиям для актуарной оценки развития системы обязательного пенсионного страхования, разработки мероприятий по ее совершенствованию и оценки их эффективности.

В большинстве форм государственной статистической отчетности о трудовой деятельности населения отсутствуют необходимые для оценки и прогнозирования государственных пенсионных обязательств характеристики населения: пол, возраст, стаж и т.п.

Это относится к основным формам статистики о численности и заработной плате работающих:

- форма № П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников» (по всем работодателям, периодичность сбора — месячная);
- форма № 1 «Сведения о распределении численности работников по размерам зара-

ботной платы» (выборочно по организациям, исключая малое предпринимательство, периодичность сбора — один раз в 2 года по данным за апрель);

- форма № 57-Т «Сведения о заработной плате работников по профессиям и должностям» (выборочно по организациям, исключая малое предпринимательство, периодичность сбора — один раз в 2 года по данным за октябрь).

Форма № П-4 содержит результаты сплошного федерального статистического наблюдения и является наиболее полной по *перечню выплат*, учитываемых в составе заработной платы. Данные форм № 1 и № 57-Т сформированы по выборочному статистическому наблюдению, которые содержат неполные данные по заработной плате: не включаются вознаграждения работникам по итогам за год, за выслугу лет, единовременные премии, поощрения, материальная помощь к отпуску; другие выплаты, носящие разовый характер.

В рассматриваемых статистических формах отличаются даже сведения о численности работников. Так, если в форме № 1 указаны данные о работниках списочного состава, *принятых на постоянную, временную, сезонную работу* (включая работников, работавших неполное рабочее время в соответствии с трудовым договором), которым была начислена заработная плата за апрель, за исключением некоторых групп работников, то в форме № 57-Т среднесписочная численность работников (только за октябрь) определяется путем суммирования работников списочного состава (без учета отдельных лиц, перечень которых также отличается от представленных в рассмотренной выше форме). При этом еще применяются различные методы расчета среднесписочной численности работников, оформленных в соответствии с трудовым договором на неполное рабочее время.

В результате статистические показатели численности работников и начисленная заработная плата в этих формах не сопоставимы по составу, а установленная периодичность сбора данных форм № 1 и № 57-Т (1 раз в 2 года) в условиях макроэкономической нестабильности не дает объективной и

актуальной характеристики параметров рынка труда.

Для решения задач бюджетного планирования и долгосрочного прогнозирования существенным недостатком этих форм по сравнению с формой № П-4 является неполный охват ими видов экономической деятельности, состава обследуемых организаций (не учтены малые и микропредприятия) и численности наемных работников.

Еще беднее информация по возрастному и гендерному составу рабочей силы: разделение по полу имеется только в форме № 57-Т, а информации о возрасте работников не содержится ни в одной из рассмотренных форм.

Использование любой из этих форм для оценки доходов ПФР по страховым взносам и прогнозирования объемов накопленных пенсионных прав граждан неизбежно приведет к недостоверным результатам.

СИСТЕМА БАЗОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПФР

Для обеспечения достоверности прогнозов бюджета не только ПФР, но и других государственных внебюджетных фондов, федерального и региональных бюджетов, макроэкономических прогнозов развития Российской Федерации назрела острая необходимость в выработке единой унифицированной методологии для ключевых статистических показателей, превращении аналитических показателей, полученных из информационных систем ПФР, из отчетности для ведомственного пользования в официальную отчетность для реализации норм Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Разберемся, создание и учет каких показателей, характеризующих формирование и реализацию пенсионных прав застрахованных лиц, является в этой связи первоочередной задачей.

Необходимая для выполнения бюджетно-финансовой функции ПФР статистика в зависимости от цели ее использования должна формироваться по двум принципам:

1 — *для оценки расходов ПФР (оценки пенсионных прав застрахованных лиц)* каж-

дый человек должен учитываться в отчетном году один раз как отдельная статистическая единица (независимо от того, у скольких страхователей последовательно или одновременно он работает, какую продолжительность рабочего дня имеет), и его страховые взносы должны учитываться в течение года суммарно по всем страхователям;

2 — *для оценки доходов ПФР* каждый работающий должен учитываться каждый раз, в полном соответствии с числом страхователей, у которых в течение года он работал, поскольку база для обложения страховыми взносами рассчитывается отдельно по каждому страхователю.

До проведения страховой пенсионной реформы ПФР как орган управления государственной пенсионной системой был ориентирован на выполнение одной главной функции — назначение пенсий. Несмотря на это, для информационного обеспечения актуарных расчетов в системе ПФР на протяжении 15 лет формируется база данных актуарных расчетов (БД АР), в рамках которой осуществляется широкомасштабная работа по сбору, упорядочиванию и анализу самых разнообразных данных, необходимых как для актуарных исследований долгосрочных перспектив развития пенсионной системы, так и для совершенствования самой актуарной технологии.

Одним из таких источников информации для формирования базы данных актуарных расчетов являются программно-технические комплексы (ПТК) СПУ [система индивидуального (персонифицированного) учета] и НВП (назначения и выплаты пенсий).

В процессе выполнения работ по формированию БД АР в ПФР разработан фундаментальный комплекс — *Система анализа данных для актуарных расчетов*, содержащая методики и алгоритмы расчета показателей на основе данных СПУ, обеспечивающие их однозначную интерпретацию, и позволяющая оперативно формировать различные показатели в зависимости от задач актуарных расчетов и стратегического планирования. Рассмотрим основные этапы формирования показателей (рис. 2).

На первом этапе выполняется выбор данных из ПТК СПУ. Основная задача этого

этапа — выгрузка данных о каждом застрахованном лице из ПТК СПУ и их деперсонафикация. На *втором этапе* осуществляются обработка данных и расчеты показателей. В процессе обработки информации формируются массивы данных, ориентированные на методы расчета аналитических показателей. Затем проводятся тестовые расчеты необходимых показателей (в разрезе нескольких субъектов РФ, выбранных в качестве тестовых). После проверки и устранения выявленных ошибок в алгоритмах и программном обеспечении выполняется актуарный расчет для всех регионов.

По каждому застрахованному лицу формируются характеристики, которые играют ключевую роль в последующих расчетах показателей (см. *таблицу*).

ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ПРОГНОЗА ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ПФР

Для расчета доходов бюджета ПФР по страховым взносам застрахованных лиц необходима информация о численности работников по видам деятельности с учетом нормативно установленных особенностей тарифной политики и зарплате. Для этого формируются группировки застрахованных лиц в целях получения показателей, характеризующих особенности формирования пенсионных прав, разработаны расчетные характеристики (измерения) по шести направлениям.

1-я группа — *стажевые характеристики*, отражают выработанную к отчетному периоду или другому определенному году либо возрасту застрахованного лица продолжительность страхового и льготного (дающего право досрочного выхода на пенсию по старости) стажа. Стаж группируется по одногодичным интервалам. В показателе продолжительности стажа необходимо дифференцированно выделять «нестраховые периоды», но только те из них, которые законодательно предоставляют актуальные пенсионные льготы.

При построении показателей на основе стажевых характеристик учитывается также тип договора, заключенного с застрахованным лицом при приеме на работу: гражданско-правовой или трудовой.



Рис. 2. Формирование информационной базы данных на основе СПУ

2-я группа расчетных характеристик предусматривает группировку застрахованных лиц в зависимости от объема годового дохода, на который начисляются страховые взносы.

3-я группа расчетных характеристик, используемых для построения показателей на основе данных СПУ, основана на учете суммы страховых взносов, поступивших на лицевой счет застрахованного лица в ПФР. Взносы застрахованного лица должны подразделяться на начисленные и уплаченные. Характеристика «начисленные взносы» имеется только у застрахованных лиц, работающих по найму. Показатель «уплаченные взносы» для наемных работников, в свою очередь, должен подразделяться на уплаченные по начислениям отчетного года и по начислениям прошлых лет.

Начисленные и уплаченные страховые взносы подразделяются в зависимости от того, на какую часть пенсии — страховую или накопительную они направляются (с 2015 г. — на страховую и накопительную пенсии). Кроме того, для целей контроля платежной дисциплины работодателей до 2010 г. (пока собиралась необходимая для этого отчетность, с 2010 г. она отменена) формировались группы по проценту своевременно

уплаченных страховых взносов (12 групп от 0 до 100% уплаты).

4-я группа расчетных характеристик предназначена для анализа объемов, структуры и местонахождения пенсионных накоплений. Пенсионные накопления в соответствии с законодательством включают в себя: страховые взносы на накопительную пенсию, взносы по программе софинансирования пенсионных накоплений (которые, в свою очередь, подразделяются на добровольные взносы застрахованного лица, его работодателя и государства), материнский (семейный) капитал, направленный на накопительную пенсию, доходы от временного размещения и доходы от инвестирования пенсионных накоплений.

6-я группа измерений, рассчитываемая по данным СПУ о застрахованных лицах, характеризует сертификации материнского/семейного капитала (МСК) и его использование с учетом статуса заявителя, по очередности рождения (усыновления) ребенка, по году выдачи сертификата на МСК, по числу и видам направлений использования МСК.

Рассмотрим один из основных блоков отчетов «Застрахованные лица. Начисление и уплата взносов».

Характеристики застрахованных лиц в базе данных актуарных расчетов

№ п/п	Перечень характеристик	Значения
1	Деперсонифицированный номер (на основе СНИЛСа)	По каждому застрахованному лицу
2	Регион регистрации в СПУ	Субъект РФ
3	Регион подачи индивидуальных сведений	Субъект РФ
4	Отчетный период	С 2002 г. (данные о конвертации пенсионных прав – с даты начала формирования стажа)
5	Пол	Женщины, мужчины, оба пола
6	Возраст (возрастные группы и возрастные интервалы)	Одногодичные возрастные группы по группам возрастов
		Пятилетние возрастные группы
		Возраст моложе трудоспособного (0–15 лет), трудоспособный возраст (16–59 лет для мужчин и 16–54 для женщин), возраст старше трудоспособного (60 лет и более для мужчин, 55 лет и более для женщин)
		Мужчины: 1952 г.р. и старше, с 1953 по 1966 г. р., 1966 г.р. и старше, 1967 г.р. и моложе; женщины: 1956 г.р. и старше, с 1957 по 1966 г. р., 1966 г.р. и старше, 1967 г.р. и моложе; мужчины 1952 г.р. и старше, женщины 1956 г.р. и старше; мужчины с 1953 по 1966 г.р. и женщины с 1957 по 1966 г.р.; мужчины и женщины 1966 г.р. и старше; мужчины и женщины 1967 г.р. и моложе
7	Признак жизни	Живые, умершие в отчетном году, живые + умершие в отчетном году
8	Территориальный разрез по уровням	1 – субъект Российской Федерации, 2 – федеральный округ, 3 – Российская Федерация
9	Категории застрахованных лиц	НР, СХ, ФП и др. (коды основных категорий)
10	Категории застрахованных лиц, занятых на местах, дающих право досрочного выхода на пенсию	27–1, 27–2 и т.д. (коды льготных категорий)

В него входят пять групп отчетов: П1, П2, П10, П11, П41 (нумерация приведена в соответствии с правилами, используемыми в витрине ОЛАП базы данных актуарных расчетов ПФР).

1. **Отчет П1. Регистрация в СПУ; регистрация в отчетном году; уплата взносов; работающие пенсионеры (численность застрахованных лиц по признаку жизни, региону регистрации)** включает в себя расчет следующих показателей:

- общая численность застрахованных лиц, зарегистрированных в СПУ;

- численность застрахованных лиц, зарегистрированных в СПУ в отчетном году;

- численность застрахованных лиц, за которых в отчетном году уплачивались страховые взносы;

- численность застрахованных лиц-пенсионеров, за которых в отчетном году уплачивались страховые взносы (работающие пенсионеры).

Данный вид актуарного отчета характеризует численность всех зарегистрированных в СПУ застрахованных лиц в зависимости от места их регистрации в СПУ.

2. Отчет П41. *Признак занятости для зарегистрированных в СПУ в соответствующем году (численность застрахованных лиц, зарегистрированных в СПУ)* включает в себя расчет показателей:

- численность застрахованных лиц, зарегистрированных в СПУ по состоянию на отчетный год, и
- численность занятых в отчетном году застрахованных лиц из числа зарегистрированных в СПУ в периоды до 01.01.2003, в 2003 г., в 2004 г. и т.д. (в данном отчете под занятостью понимается подача индивидуальных сведений в отчетном году с начислениями страховых взносов больше нуля). Отчет показывает, сколько человек из числа зарегистрированных в СПУ в разные годы были заняты (либо не заняты) в последующие годы после регистрации.

В госстатистике признак занятости учитывается по состоянию на определенную отчетную дату или период (например, последние 30 дней перед проведением обследования по занятости).

3. Отчет П2. *Уплата взносов.* Предусматривает расчет трех показателей: *численность застрахованных лиц, количество поданных индивидуальных сведений и облагаемый доход застрахованных лиц* и включает в себя две категории расчетов с одинаковыми схемами подсчета указанных показателей:

- по начисленным страховым взносам в отчетном году;
- по уплаченным страховым взносам в отчетном году.

Показатель численности застрахованных лиц рассчитывается исходя из потребностей актуарных расчетов в нескольких видах:

- по численности застрахованных лиц, за которых работодателем представлены в ПФР индивидуальные сведения;
- по количеству поданных индивидуальных сведений;
- по облагаемому доходу.

Данный отчет позволяет сформировать указанные показатели по основным, льготным и уникальным категориям застрахованных лиц и т.п.

4. Отчет П10. *Взносы на страховую часть пенсии (численность застрахованных лиц, суммы начисленных и уплаченных взносов;*

основные и льготные категории) и **Отчет П11.** *Взносы на накопительную часть пенсии (численность застрахованных лиц, суммы начисленных и уплаченных взносов; основные и льготные категории).*

На основе информации указанных отчетов формируются показатели в следующих видах:

- по численности застрахованных лиц по начисленным взносам на страховую и накопительную пенсии в отчетном году;
- по численности застрахованных лиц по уплаченным взносам на страховую и накопительную пенсии в отчетном году;
- по суммам начисленных взносов на страховую и накопительную пенсии в отчетном году;
- по суммам уплаченных взносов на страховую и накопительную пенсии в отчетном году.

Полученные результаты применяются для анализа и оценки долгосрочных условий в системе обязательного пенсионного страхования в части обеспечения доходной составляющей бюджета ПФР и формирования пенсионных прав застрахованных лиц с учетом особенностей всех возрастных групп, уровня доходов (зарботка) и различных видов экономической деятельности застрахованных лиц.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для решения стратегической задачи повышения уровня экономического обоснования развития пенсионной реформы в России, формирования государственной бюджетной и социальной политики авторами проведен анализ информационных ресурсов Пенсионного фонда РФ и Росстата, характеризующих процессы формирования пенсионных прав застрахованных лиц.

В результате актуарного анализа выявлены существенные расхождения данных системы персонифицированного учета ПФР и отчетности Росстата по численности наемных работников, по размеру и распределению заработка застрахованных лиц и др. Причиной этих расхождений являются полнота охвата объекта и методические различия в расчете этих показателей, обусловленные ведомственными интересами. Разработаны методические предложения, позволяющие принципиально решить данную проблему.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // СПС «Консультант+».
2. Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р // Собрание законодательства РФ. 2012. № 53 (ч. 2). Ст. 8029.
3. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2014. № 26 (ч. 1). Ст. 3378.
4. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за поступлением и расходованием средств государственных внебюджетных социальных фондов: приказ Росстата от 21.01.2015 № 9 // СПС «Консультант+».
5. Об утверждении статистического инструментария для организации Пенсионным фондом Российской Федерации федерального статистического наблюдения за численностью пенсионеров и суммами назначенных им пенсий»: приказ Росстата от 13.11.2014 № 656 // СПС «Консультант+».
6. Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», № П-2 «Сведения об инвестициях в нефинансовые активы», № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», № П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников», № П-5 (м) «Основные сведения о деятельности организации»: приказ Росстата от 28.10.2013 № 428 // СПС «Консультант+».
7. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за распределением численности работников по размерам заработной платы: приказ Росстата от 22.01.2015 // СПС «Консультант+».
8. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за заработной платой работников по профессиям и должностям, составом кадров государственной гражданской и муниципальной службы: приказ Росстата от 18.07.2013 № 285 // СПС «Консультант+».
9. О направлении примерной формы общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственной (муниципальной) услуги государственным (муниципальным) учреждением: письмо Минфина России от 18.05.2015 № 02–01–09/28324 // СПС «Консультант+».
10. О направлении Методических рекомендаций по установлению общих требований к порядку расчета объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ): письмо Минфина России от 01.10.2014 № 02–01–09/49180 // СПС «Консультант+».
11. Курс социально-экономической статистики: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Статистика» / под ред. М.Г. Назарова. М.: Омега-Л, 2010. 1013 с.
12. Социальная статистика: учебник для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2014. 864 с.
13. Овчаров А. О. Статистическая методология в системе научных методов финансовых и экономических исследований: учебник. Серия: Магистратура. М.: Инфра-М, Магистр, 2013. 464 с.
14. Соловьев А. К., Донцова С. А., Коржов М. А. Учет и отчетность по пенсионным правам и обязательствам государства / Роль учетных практик в обеспечении устойчивого развития предприятий: Материалы II Международной научно-практической конференции. М.: РУДН, 2011. С. 428–432.
15. Соловьев А. К., Коржов М. А. Актуальные проблемы формирования пенсионной статистики / Российская государственная статистика и вызовы XXI века: материалы междунар. науч.-практической конф., посвященной 200-летию образования российской статистической службы. М.: 2011. С. 229–231.
16. Соловьев А. К., Мележик Н. В., Нуриева Н. Н. Актуарный анализ пенсионного обеспечения застрахованных лиц, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях // Вопросы статистики. 2013. № 3. С. 60–70.

REFERENCES

1. Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 № 145-FZ // Legal Reference System „Consultant +”.

2. On approval of the long-term development strategy of the pension system of the Russian Federation: Russian Federation Government Decree of 25.12.2012 № 2524-p // Collection of Laws of the Russian Federation. 2012. № 53 (Part 2). Art. 8029.
3. On the strategic planning in the Russian Federation: Federal Law of 28.06.2014 № 172-FZ // Collection of Laws of the Russian Federation. 2014. № 26 (P. 1). Art. 3378.
4. On approval of statistical tools for the organization of federal statistical observation of the receipt and expenditure of state extra-budgetary social funds: Order issued by the Federal State Statistics Service dated 21.01.2015 № 9 // Legal Reference System „Consultant +”.
5. On approval of statistical tools for organizing by the Pension Fund of the Russian Federation, the federal statistical monitoring of the number of pensioners and the amounts of pensions assigned to them “: Order issued by the Federal State Statistics Service 13.11.2014 № 656 // Legal Reference System „Consultant +”.
6. On Approval of the Instructions for filling in forms of federal statistical observation number P-1 „Information on the production and shipment of products and services”, № P-2 „Information on investments in non-financial assets”, № P-3 „Information on the financial status of the organization”, № P-4 „Information on the number and wages of workers”, № P-5 (m) „Basic information about the organization”: Order issued by the Federal State Statistics Service 28.10.2013 № 428 // Legal Reference System „Consultant +”.
7. On approval of statistical tools for organizing federal statistical monitoring of distribution of the number of employees by salary size: Order issued by the Federal State Statistics Service 01.22.2015 // Legal Reference System „Consultant +”.
8. On approval of statistical tools for organizing federal statistical monitoring of employees’ salary according to professions and positions, staff structure the municipal civil service staff structure: Order issued by the Federal State Statistics Service 18.07.2013 № 285 // Legal Reference System „Consultant +”.
9. On the Exemplary Form of general requirements for defining standard costs for rendering public (municipal) services by a state/municipal institution: Letter of the Russian Ministry of Finance 18.05.2015 № 02–01–09 / 28324 // Legal Reference System „Consultant +”.
10. On the Methodological Recommendations on establishing general requirements to the procedure of calculation of cost of the state/municipal task for rendering of public (municipal) services (works): Letter of Russian Ministry of Finance 01.10.2014 № 02–01–09 / 49180 // Legal Reference System „Consultant +”.
11. Course of socio-economic statistics: Textbook for students studying „Statistics” / ed. *M. G. Nazarova* [Kurs social’no-jekonomicheskoy statistiki: ucheb dlja studentov vuzov, obuchajushhihsja po special’nosti „Statistika” / pod red. M.G. Nazarovoi]. M.: Omega-L, 2010. 1013 p.
12. Social Statistics: a textbook for bachelor’s degree students [2. Social’naja statistika: uchebnik dlja akademicheskogo bakalavriata]. M.: Yurayt, 2014. 864 p.
13. *Ovcharov A. O.* Statistical methodology for financial and economic studies: a Textbook. Series: Master’s degree [Statisticheskaja metodologija v sisteme nauchnyh metodov finansovyh i jekonomicheskikh issledovanij: uchebnik. Serija: Magistratura]. M.: INFRA-M,, Master, 2013. 464 p.
14. *Solovyov A. K., Dontsova S. A., Korzhov M. A.* Accounting and reporting on retiree’s rights and state responsibilities / The role of accounting practices in the sustainable development of enterprises: Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference [Uchet i otchetnost’ po pensionnym pravam i objazatel’stvam gosudarstva / Rol’ uchetyh praktik v obespechenii ustojchivogo razvitija predpriyatij: Materialy II Mezhdunarodnoj]. M., Friendship University, 2011. P. 428–432.
15. *Solovyov A. K., Korzhov M. A.* The pension statistics: Topical issues / Russian State Statistics and the Challenges of the XXI Century: Proceedings of the international. scientific-practical conf., dedicated to the 200th anniversary of the Russian Statistical Service [Aktual’nye problemy formirovanija pensionnoj statistiki / Rossijskaja gosudarstvennaja statistika i vyzovy XXI veka: materialy mezhdunar. nauch.-prakticheskoy konf., posvjashhennoj 200-letiju obrazovanija rossijskoj statisticheskoy sluzhby]. M., 2011. P. 229–231.
16. *Solovyov A. K., Melezhik N. V., Nuriyeva N. N.* Actuarial analysis of pension coverage of insured persons working in the Far North and similar areas [Aktuarnyj analiz pensionnogo obespechenija zastrahovannyh lic, rabotajushhih v rajonah Krajnego Severa i priravnennyh k nim mestnostjah] // Journal of Statistics. 2013. № 3. P. 60–70.



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.6

ТРЕНДЫ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

ЛАКТИОНОВА ОЛЬГА ЕФИМОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и банковское дело»,
Приазовский государственный технический университет, Мариуполь, Украина*

E-mail: o.laktionova@inbox.ru

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме – исследованию зарубежной практики применения глобального финансового аутсорсинга в управлении субъектами хозяйствования. Обосновано, что к инструментарию, трансформирующему и интегрирующему экономику развивающейся страны в мировое хозяйство, относится глобальный аутсорсинг, и его составляющая – глобальный финансовый аутсорсинг. Исследован понятийный аппарат, уточнена экономическая сущность глобального финансового аутсорсинга. Исследовано применение инструментария глобального финансового аутсорсинга в процессе ведения учета и управления финансами субъектов хозяйствования по трем экономическим регионам – Америке; Европе, Ближнему Востоку и Африке; Азиатско-Тихоокеанскому региону. Для определения тенденций развития услуг глобального финансового аутсорсинга учитывались ежеквартальные затраты на аутсорсинг – контракты и динамика заключенных контрактов на глобальном, региональных и субрынках за период «II квартал 2013 г. (2Q13) – II квартал 2015 г. (2Q15)». Выявлены наиболее крупные заказчики услуг глобального финансового аутсорсинга, среди которых компании США, Великобритании, Франции, Германии, и наиболее крупные исполнители услуг, среди которых Румыния, Польша, Молдова, Чехия, Словакия. Определено, что доля компаний-аутсорсеров России как исполнителей услуг глобального финансового аутсорсинга незначительна. Вносятся предложения по повышению активности компаний-аутсорсеров России как исполнителей услуг глобального финансового аутсорсинга в формировании цепочек добавленной стоимости.

Ключевые слова: аутсорсинг; глобальный аутсорсинг; глобальный финансовый аутсорсинг; финансовые услуги.

THE GLOBAL FINANCIAL OUTSOURCING AS A MANAGEMENT TOOL: DEVELOPMENT TRENDS

OLGA E. LAKTIONOVA,

*PhD (Economics), Associate Professor of the „Finance and Banking” Chair, Priazovskiy State Technical University,
Mariupol, Ukraine*

E-mail: o.laktionova@inbox.ru

ABSTRACT

The article discusses the topical issue of foreign experience of applying outsourcing in global financial management of business entities. It substantiates that the global financial outsourcing including the global financial outsourcing

is one of the tools which transform and integrate the emerging economies into the world economy. The research examines the conceptual apparatus as well as clarifies the economic essence of the global financial outsourcing. The paper investigates the use of global outsourcing financial tools in accounting and financial management of business entities in three economic regions - America, EMEA, Asia Pacific.

To determine the trends in global financial outsourcing services, quarterly expenses for outsourcing – the contracts and their dynamics at the global, regional and sub-markets for the period from the second quarter of 2013 (2Q13) to the second quarter of 2015 (2Q15) – have been studied. The research work has revealed that the largest customers of global financial outsourcing services include companies in the US, the UK, France, Germany and the largest providers of services are Romania, Poland, Moldova, Czech Republic, Slovakia. The percentage of Russian companies providing global financial outsourcing services is small. Suggestions on increasing the activity of Russian outsourcers in value added chaining are brought forward.

Keywords: outsourcing, global outsourcing, global financial outsourcing, financial services.

Глобализация экономики — положительное и неизбежное явление, однако она не только облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям, обеспечивает экономию ресурсов, но и ведет к негативным последствиям: закреплению периферийной модели экономики, потере своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард» (см. Аутсорсинг. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>; дата обращения: 02.05.2015).

Глобализация распространяет конкурентную борьбу на всех участников, в том числе на слабые страны, что приводит к разорению малого бизнеса, снижению уровня жизни населения и др. Сделать положительный эффект глобализации доступным максимальному числу стран и при этом смягчить негативные последствия — одна из декларируемых целей международной политики.

Для успешного функционирования в условиях глобализации, экономической нестабильности и быстро изменяющегося рынка компаниям необходимы высокая скорость реагирования и эффективность [3]. На наш взгляд, негативных последствий глобализации можно избежать путем своевременного выхода компаний отдельной страны на глобальный рынок интеллектуальных услуг в качестве исполнителя услуг в режиме аутсорсинга.

Такая возможность выхода на глобальный рынок для компаний-аутсорсеров развивающихся стран в качестве исполнителей бизнес-процессов инновационных направлений

появляется постоянно [4]. Логистические системы поставок многих аутсорсинговых услуг еще только формируются, среди которых — цепи поставок аутсорсинга финансовых услуг [6, 9]. Это создает возможность компаниям-аутсорсерам развивающихся стран включиться в процесс формирования цепочки создания стоимости финансовых услуг, в том числе услуг финансового аутсорсинга (далее *F&A*).

Итак, автором проанализированы статистические данные глобального рынка и трех экономических регионов — Америки, EMEA и АТР, предоставленные компанией *ISG Information Services Group* (см. *The ISG Outsourcing Index™ Global Market Data and Insights. Second Quarter and First Half 2015*. URL: <http://www.isg-one.com/web/research-insights/isg-outsourcing-index>; дата обращения: 29.08.2015).

Было выявлено, что затраты на аутсорсинг-контракты за период «II квартал 2013 г. (2Q13) — II квартал 2015 г. (2Q15)», как и динамика заключенных контрактов на глобальном рынке, имеют тенденцию к увеличению (рис. 1).

Объем мелких сделок, т.е. с годовой суммой одного аутсорсинг-контракта ($ACV \leq 30$ млн долл., остался без изменений за период «1Q14–2Q15»). Крупные сделки с общей стоимостью одного контракта $ACV \geq 30$ млн долл. в год составили около 25%. В исследовании учитывались аутсорсинг-контракты с годовыми затратами $ACV \geq 5$ млн долл. На глобальном рынке затраты на аутсорсинг-контракты во II квартале 2015 г. (2Q15) увеличились по

отношению к I кварталу 2015 г. (1Q15) на 1,1 биллиона долл.

За первое полугодие 2015 г. (1H15) затраты на аутсорсинг-контракты составили 11,2 биллиона долл. Произошло увеличение затрат на контракты по аутсорсингу бизнес-процессов (BPO) за первое полугодие 2015 г. (1H15) по отношению к первому полугодью 2014 г. (1H14). Это косвенно говорит о том, что деятельность в области аутсорсинга бизнес-процессов (BPO) активизировалась. Анализ доступных информационных источников показывает, что аутсорсинговая деятельность компаний особенно активизируется в периоды кризиса и после него, так как позволяет

компаниям снизить издержки и повысить эффективность и конкурентоспособность [1]. Другими словами, именно аутсорсинг позволяет компаниям «выжить» и «остаться на плаву». Активными в области аутсорсинговой деятельности остаются за период «2Q13–2Q15» компании экономического региона «Америка» (рис. 2).

По экономическому региону «Америка» наибольшую активность в аутсорсинговой деятельности проявили компании США, их сумма затрат на аутсорсинг-контракты — 4,2 биллиона долл. (рис. 3). Компании США выступают в основном как заказчики услуг, а исполнителями аутсорсинговых услуг

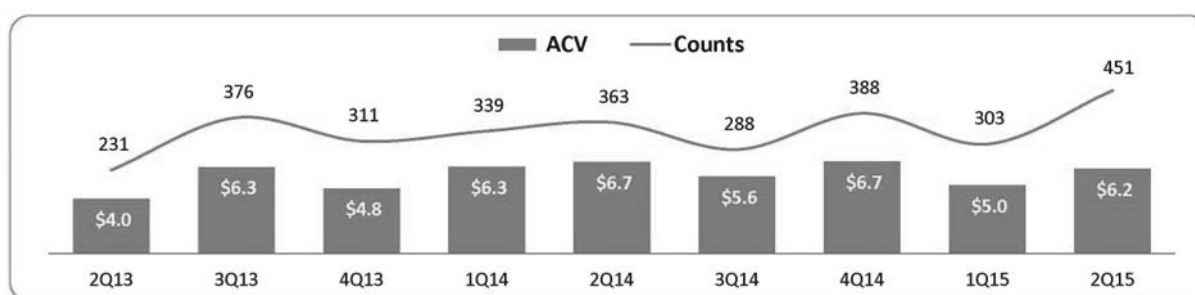


Рис. 1. Затраты на аутсорсинг-контракты и динамика заключенных контрактов ежеквартально за период «2Q13–2Q15» на глобальном рынке, биллион долл. 2Q13 – II квартал 2013 г.; 3Q13 – III квартал 2013 г. и т.д.; ACV – затраты на аутсорсинг-контракты, биллион долл.; Counts – количество зарегистрированных контрактов, ед.

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015.

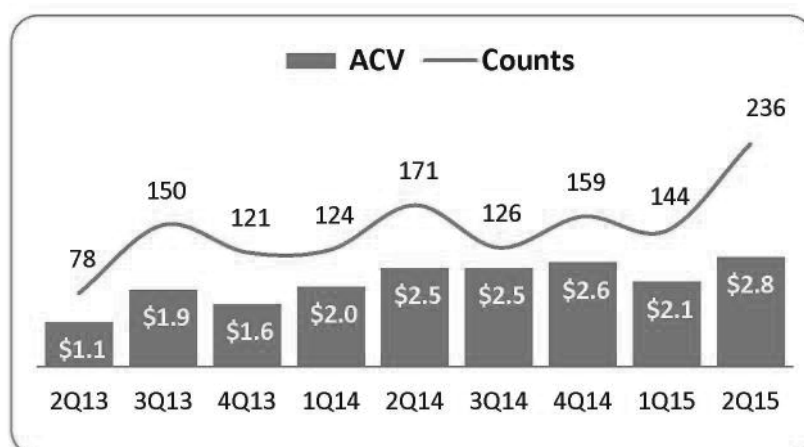


Рис. 2. Динамика изменений затрат на аутсорсинг-контракты и количество заключенных аутсорсинг-контрактов за период 2Q13–2Q15 по экономическому региону «Америка (Северная и Южная)», биллион долл. ACV – затраты на аутсорсинг-контракты, биллион долл.; Counts – количество зарегистрированных контрактов, ед.

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015.

являлись компании Северной и Южной Америки, Азии, а затем компании восточных стран Европы.

В начале 1990-х гг. в области аутсорсинга финансовых процессов и бухгалтерского учета — услуг *F&A* сформировались цепочки предоставления услуг «США — Канада — Аляска», «США — Индия», включающие [6, 7]: заказчика, обычно компании США; исполнителей услуг — одного или нескольких аутсорсеров, образующих цепочки, которые могут располагаться в более благоприятных географических точках. Эти цепочки могут быть использованы при формировании глобальных цепочек создания добавочной стоимости (*global value chains, GVCs*) в области процесса учета и управления финансами.

На размещение заказов к исполнению услуг *F&A* в глобальном масштабе повлияла значительная разница в оплате труда. В США часовая заработная плата бухгалтера — 23–35 долл. США, а финансового аналитика — 33–35 долл. США, в Индии заработная плата бухгалтера и финансового аналитика значительно меньше и составляет всего 6–15 долл. США [2]. Индия может предложить дешевую рабочую силу со специальной подготовкой в области бухгалтерского учета и управления финансами (имеющих в том числе дипломы лидирующих вузов США), работников, говорящих на английском языке практически с минимальным или нулевым акцентом,

способных увеличить затраты на обучение (повысить стоимость, навыки). Кроме того, Индия имеет развитую инфраструктуру. Перечисленные факторы позволяют заказчикам аутсорсинговых услуг уменьшить расходы на осуществление деятельности, получая при этом квалифицированные услуги. Все это поддерживает конкурентные преимущества индийских компаний как исполнителей услуг *F&A* при их выборе компаниями-заказчиками.

Сумма затрат на аутсорсинг-контракты по оказанию финансовых услуг (*financial services*), которая составляет 0,83 биллиона долл. по экономическому региону «Америка», превышает суммы затрат по другим направлениям, в том числе по производству (*Manufacturing*) — 0,72 биллиона долл., по телекоммуникации и массмедиа (*Telecom & Media*) — 0,54 биллиона и др. (рис. 3). Это свидетельствует о том, что сегмент «Финансовые услуги», в том числе услуги *F&A*, является «растущим» и самым «инвестируемым» среди направлений в экономическом регионе «Америка» (рис. 4).

Необходимо заметить, что формирование цепи поставок аутсорсинговых услуг по регионам «Америка» и ЕМЕА (Европа, Ближний Восток, Африка) находятся на разной стадии развития. В регионе «Америка» как раньше сформировавшемся рынке аутсорсинговых услуг число заключенных аутсорсинг-контрактов увеличивается, а средняя сумма

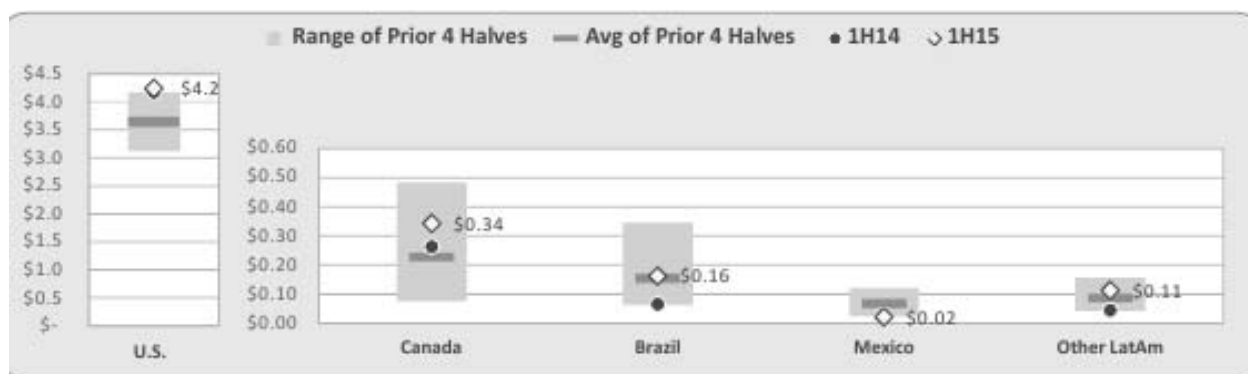


Рис. 3. Динамика изменений суммы затрат на аутсорсинг-контракты по экономическому региону «Америка» за первое полугодие 2015 г. (1Н15) и первое полугодие 2014 г. (1Н14) по субрегионам, биллион долл. 1Н14, 1Н15 — затраты на аутсорсинг-контракты соответственно в первом полугодии 2014 г. и первом полугодии 2015 г., биллион долл.

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015.

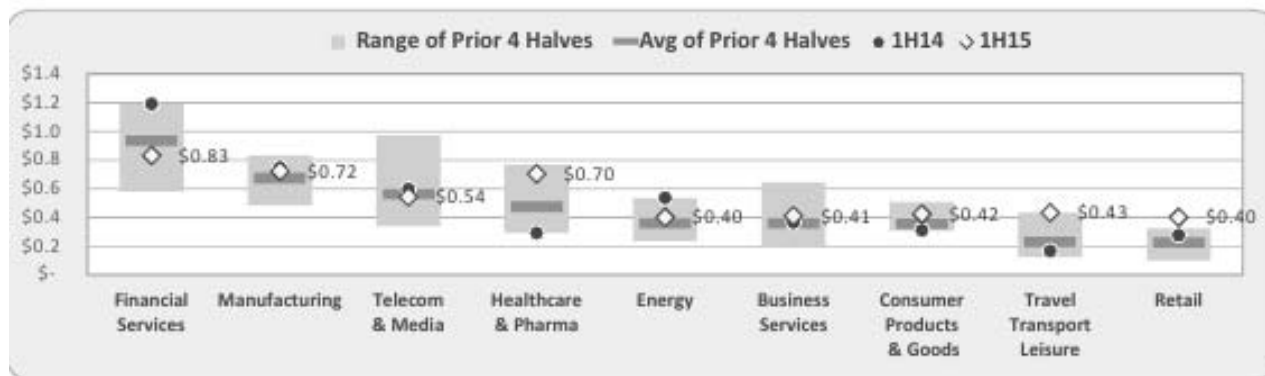


Рис. 4. Динамика изменений суммы затрат на аутсорсинг-контракты по экономическому региону «Америка» за первое полугодие 2015 г. (1Н15) и первое полугодие 2014 г. (1Н14) по направлениям, миллиард долл. 1Н14, 1Н15 – затраты на аутсорсинг-контракты соответственно в первом полугодии 2014 г. и первом полугодии 2015 г., миллиард долл.

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015.

затрат на один аутсорсинг-контракт уменьшается (см. рис. 2). Это косвенно свидетельствует, что происходит переход компаний региона «Америка» к более предметной специализации процессов, в том числе и процесса оказания финансовых услуг и услуг *F&A*, путем дробления и выделения отдельных его составляющих для передачи на дальнейший аутсорсинг компаниям-аутсорсерам, специализирующимся на этих отдельных, порой рутинных (стандартных), операциях.

Структура затрат на аутсорсинг-контракты региона ЕМЕА по «субрегионам», представленная на рис. 5, показывает, что самыми активными компаниями в

области аутсорсинговой деятельности являются компании Великобритании и Ирландии (2,2 миллиарда долл.); западногерманских стран (1,07 миллиарда долл.); Дании, Швеции, Норвегии и Финляндии (0,37 миллиарда долл.), а также стран Восточной Европы (см. рис. 5). Компании стран Восточной Европы, в том числе России, занимают последнее место по затратам на аутсорсинг-контракты в регионе ЕМЕА, их сумма составляет всего 0,2 миллиарда долл. (см. рис. 6).

Современный рынок финансовых услуг предлагает широко диверсифицированный набор, в том числе и инновационных, продуктов высокого качества, в котором существует

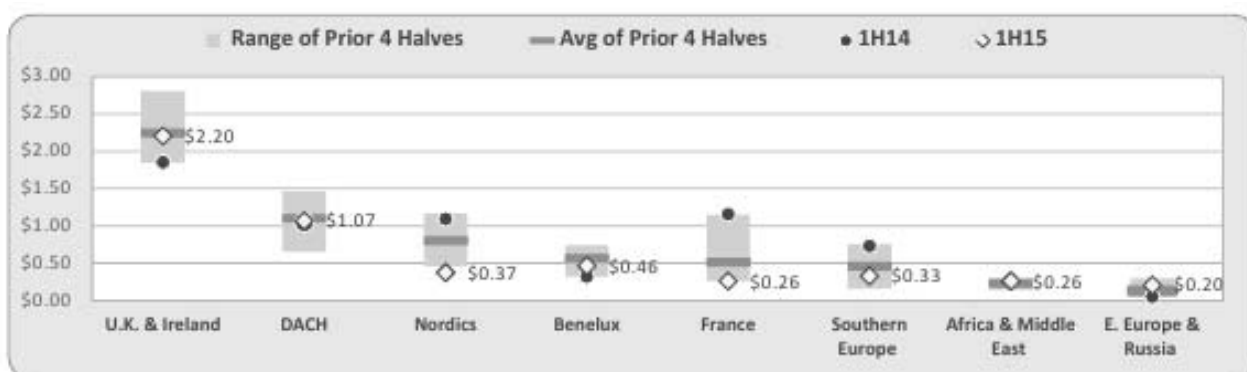


Рис. 5. Динамика изменений суммы затрат на аутсорсинг-контракты по экономическому региону ЕМЕА за первое полугодие 2015 г. (1Н15) и первое полугодие 2014 г. (1Н14) по субрегионам, миллиард долл. 1Н14, 1Н15 – затраты на аутсорсинг-контракты. соответственно в первом полугодии 2014 г. и первом полугодии 2015 г., миллиард долл.

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015.

значительная концентрация рабочей силы с достойным уровнем образования и квалификации. Современная структура рынка аутсорсинга финансовых услуг включает кредитные и инвестиционные услуги, расчетно-кассовые операции, трастовые, инфраструктурные, страховые услуги, а также услуги *F&A* и др. Этот рынок является перспективным для компаний развивающихся стран.

Сумма затрат на аутсорсинг-контракты по финансовым услугам региона ЕМЕА составляет 1,62 биллиона долл., что превышает затраты на эти услуги региона «Америка» (0,83 биллиона долл.). Это показатель того, что компании развивающихся стран ЕМЕА, которые вышли на глобальный рынок с опозданием после компаний Америки, наверстывают упущенное время ускоренными темпами.

В настоящее время формируются глобальные аутсорсинговые цепи поставок финансовых услуг и услуг *F&A*. У компаний-аутсорсеров развивающихся стран имеется возможность встроиться в эти цепи поставок.

Наиболее крупными компаниями — заказчиками аутсорсинговых услуг в регионе ЕМЕА являются Великобритания и Ирландия, западногерманские страны, страны Северной Европы. Исполнителями услуг в этом регионе являются страны Восточной Европы [8]. Что касается компаний — исполнителей услуг *F&A*, то в настоящее время это компании-аутсорсеры Румынии, Словакии, Чехии и

Молдовы, которые работают обычно в связке с аутсорсерами (главные подрядчики) Польши, сотрудничающими напрямую с заказчиками — компаниями развитых стран Европы. Так складываются глобальные цепочки услуг *F&A*.

На глобальные аутсорсинговые схемы влияют следующие факторы в странах-исполнителях: наличие дешевой рабочей силы; качество услуг; доступность квалифицированной рабочей силы, возможность повышения дальнейшей квалификации рабочей силы; благоприятное трудовое законодательство; благоприятная законодательная база; эффективность организации труда; сильное законодательство по защите интеллектуальной собственности и сохранению коммерческой тайны и др. Такие условия уже были созданы на государственной основе в странах — исполнителях аутсорсинговых услуг Индии, Китае, а также создаются в европейских странах — Молдове, Польше, Чехии, Словакии, Румынии.

В динамике затрат на аутсорсинг-контракты наблюдаются как спады, так и подъемы, связанные с мировыми экономическими кризисами и перераспределением сфер влияния на международном рынке деловых услуг в связи с появлением более активных компаний регионов ЕМЕА и АТР.

Дополнительный импульс развитию аутсорсинг получил в период финансового

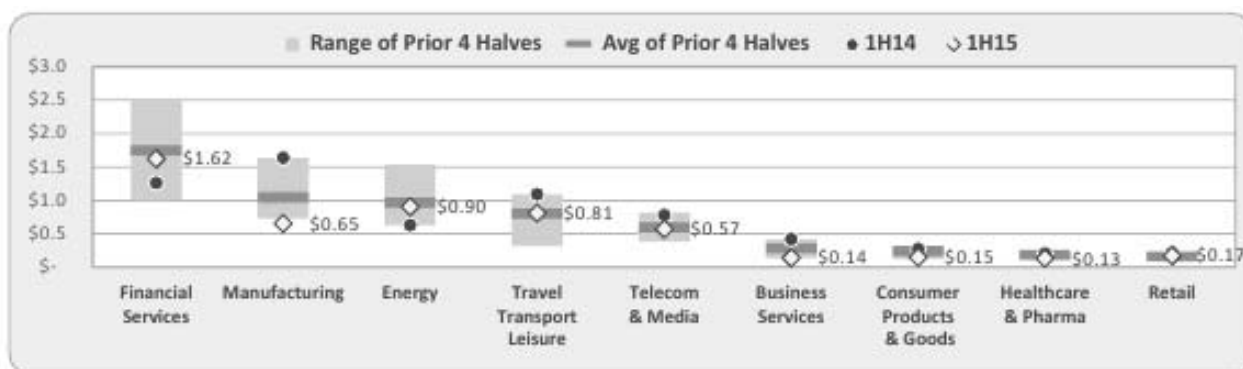


Рис. 6. Динамика изменений суммы затрат на аутсорсинг-контракты по экономическому региону ЕМЕА за первое полугодие 2015 г. (1H15) и первое полугодие 2014 г. (1H14) по направлениям, биллион долл. 1H14, 1H15 — затраты на аутсорсинг-контракты соответственно в первом полугодии 2014 г. и первом полугодии 2015 г., биллион долл.

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015.

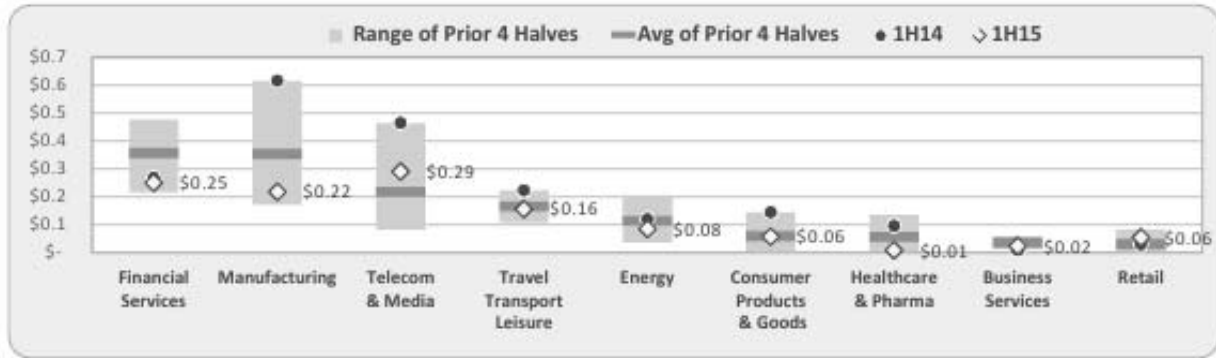


Рис. 7. Динамика изменений суммы затрат на аутсорсинг-контракты по экономическому региону АТР за первое полугодие 2015 г. (1H15) и первое полугодие 2014 г. (1H14) по направлениям, миллиард долл. В1H14, 1H15 – затраты на аутсорсинг –контракты соответственно в первом полугодии 2014 г. и первом полугодии 2015 г., миллиард долл.

Источник: The Global ISG Outsourcing Index 2015.

кризиса 2008–2009 гг. в регионе АТР. Китай старается «набрать обороты» и вырваться в мировые лидеры в исполнении услуг *F&A* (см. рис. 7). В КНР при поддержке правительства в наиболее бедных районах с начала 2000-х гг. стали создаваться так называемые «деревни бухгалтеров», которые осуществляли свою деятельность в безналоговом режиме.

Структура рынка по сегментам аутсорсинг-контрактов компаний АТР в 2014 г. показывает, что сегмент финансовых услуг (*financial services*) составляет 0,25 миллиарда долл. Компании АТР являются в основном исполнителями услуг аутсорсинга, в том числе финансовых услуг и услуг *F&A*.

Схема формирования цепочек услуг глобального *F&A* представлена на рис. 8.

Было выявлено, что управление финансами организаций на условиях глобального *F&A* заключается в процессе передачи функций учета и управления финансами специализированной организации-аутсорсеру — исполнителю другой страны, осуществляющей процесс управления на платной и долговременной основе. Такая бизнес-модель управления, в том числе финансами, получила широкое распространение в международной практике. Установлено, что в экономически развитых странах — США, Великобритании, Германии, Франции использование услуг *F&A* в управлении финансами организаций (ведение учета и управление финансами) стало привычным для компаний, начиная с конца прошлого века.

Применение глобального аутсорсинга может оказывать существенное влияние на эффективность функционирования экономики страны благодаря привлечению профессиональных участников рынка — компаний, специализирующихся на определенных видах деятельности. Наиболее динамично глобальный финансовый аутсорсинг развивается в странах региона ЕМЕА. С появлением услуг глобального аутсорсинга произошло глобальное расширение сети и эволюция процесса производства оказания услуг и в области процесса учета и управления финансами (услуг *F&A*).

В начале на глобальный аутсорсинг передавались типичные (рутинные стандартизированные) процессы, например ввод первичной документации и регистрация хозяйственных операций, расчет заработной платы, оформление больничных листов и др. Они не требовали больших знаний по структуре и деятельности компании и не представляли собой источники конкурентных преимуществ. Впоследствии перечень операций глобального *F&A* увеличился. Международная консалтинговая группа *KPMG* в 2013 г. проводила исследование глобального рынка услуг *F&A*. Респондентами были более 1300 компаний Северной Америки и Европы (см. таблицу).

Результаты исследования наглядно демонстрируют высокий спрос на услуги *F&A* в международной практике. Анализ зарубежных источников показал, что факторы трансформации и появления новых направлений,

Передача отдельных участков и операций F&A генеральным аутсорсером (подрядчиком) компаниям-исполнителям в более благоприятных географических точках



Рис. 8. Организация услуг глобального F&A, формирование цепочки аутсорсеров с учетом дальнейшей экстернализации

Источник: разработано автором.

видов и форм услуг глобального связаны с растущими требованиями делового окружения. Об изменении значимости (роли) финансов в управлении высказывались мнения еще в 2000–2005 гг. многими зарубежными, в том числе американскими учеными-экономистами J. Greelman, S. Harvey, S. Raja, A. Sawers, M. Мей и др. Их мнение таково: *происходит процесс трансформации функций финансов, связанных с внедрением инструментария — глобального финансового аутсорсинга* [5].

Глобальный финансовый аутсорсинг как перевод деятельности по оказанию финансовых услуг из экономически развитых стран в регионы с недорогой рабочей силой достиг огромных масштабов и продолжает динамично развиваться. Объем передаваемых на глобальный аутсорсинг финансовых, в том числе бухгалтерских, услуг в США в среднем составляет 38–39% ежегодно. Исследование развития рынка услуг международного аутсорсинга, проведенное Д. Е. Васильевым

в работе [2], показало, что удельный вес аутсорсинговых продаж услуг по обработке финансовой и бухгалтерской информации уже к концу 2010 г. составлял 36–37% в структуре общего объема деловых услуг международного аутсорсинга, а среднегодовые темпы роста продаж этих услуг — 8–10%, начиная с 2006 г. Наиболее характерной тенденцией развития рынка услуг глобального F&A стала тенденция повышения квалификационного уровня выполнения услуг трудоемкого характера.

При выполнении бухгалтерских операций осуществлен переход от операций с низкими издержками (в которых главным элементом снижения издержек стал наем дешевой рабочей силы в основном для ввода первичной документации) к профессиональной модели, предполагающей использование высококвалифицированных специалистов, способных к выполнению новых, более эффективных деловых операций (ведение учета, составление

Рынок услуг F&A в международной практике в 2013 г.*

Виды услуг F&A / показатели	Малый бизнес, %	Средний бизнес, %	Крупный бизнес, %
Планируют начать F&A «Аналитика»	11	6	9
Планируют начать F&A «Финансы и учет»	4	13	7
Планируют увеличить F&A «Аналитика»	–	21	43
Планируют увеличить F&A «Финансы и учет»	–	19	18
Доля F&A в аутсорсинговых услугах в 2013 г.	3		
Рост рынка F&A в 2013 г.	7,8		
Среднегодовой прогноз роста рынка F&A до 2017 г.	7,6 в год (самый активный рост, второе место HR-аутсорсинг 6,2% в год)		

*Финансовый аутсорсинг на западе [Электронный ресурс]. URL:http://finex.msk.ru/articles/article_post/article_cfo_outsourcing_abroad (дата обращения: 04.01.2015).

отчетности и ее анализ). Чтобы реализовать такой переход, провайдеры услуг должны повысить расходы на обучение персонала, повышение его квалификации с тем, чтобы они могли обеспечить более эффективное управление выполняемых операций.

Для увеличения присутствия компаний-аутсорсеров России на глобальном рынке необходимо изменить законодательную базу, которая должна быть направлена на поддержку развития и экспорта услуг глобального финансового аутсорсинга [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аникин Б.А., Рудая И.Л.* Аутсорсинг и аутстаффинг: Высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 21–23.
2. *Васильев Д.Е.* Роль аутсорсинга в развитии экспорта наукоемких услуг и комплектующих изделий для производства наукоемких товаров российскими предприятиями: дис. ... канд. экон. наук. 08.00.14. М., 2011.
3. *Думная Н.Н.* Смена микроэкономических структур: кластеры и аутсорсинг // *Экономические науки*. 2012. № 4 (89). С. 32.
4. *Календзян С.О.* Аутсорсинговый центр финансовых услуг как фактор инновационного развития регионов // *Вестник Финансового университета*. 2013. № 2 (74). С. 25–32.
5. *Мэй М.* Трансформация функций финансов: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 24.
6. *Лактионова О.Е.* Услуги финансового аутсорсинга на мировом рынке // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2015. № 23 (257). С. 22–32.
7. *Gbany E.* Diasporas and Outsourcing. Evidence from oDesk and India. Policy Research Working Paper.6403. April 2013. P. 2–22.
8. *Andone Ioan I., Pavalovia Vasile-Daniel W.Al.* I. Cuza University of Iasi, Faculty of Economics and Business Administration Outsourcing the Business Services *Informatica Economica* vol. 14, no. 1/2010, p.160–170.
9. *Laktionova O.* Financial outsourcing in administration. *Wirtschaft und management: probleme der Wissenschaft und praxis. Samme-lwerk der wissenschaftlichen Artikel*. Verlag SWG.imex GmbH.Nurberg.deutschland. 2014. 380 p. P. 221–224.

REFERENCES

1. *Anikin B.A., Rudaya I.L.* Outsourcing and outstaffing: High technologies of management [Autsorsing i autstaffing: Vysokie tehnologii menedzhmenta: ucheb. posobie. 2-e izd., pererab. i dop]. М.: INFRA-M, 2009. P. 21–23 (In Russ.).

2. *Vasilyev D. E.* Rol of outsourcing in development of export of the knowledge-intensive services and components for production of the knowledge-intensive goods by the Russian enterprises: yew. ... edging. economic sciences [Rol' autsorsinga v razvitii jeksporta naukoemkih uslug i komplektujushih izdelij dlja proizvodstva naukoemkih tovarov rossijskimi predpriyatijami: dis. ... kand. jekon. nauk]. 08.00.14. M., 2011 (In Russ.).
3. *Kalendzhyan S. O.* Outsourcing center of financial services as factor of innovative development of regions [Autorsingovyj centr finansovyh uslug kak faktor innovacionnogo razvitija regionov] // Bulletin of Financial university. 2013. No. 2 (74). P. 25–32 (In Russ.).
4. *Dumnaya N. N.* Change of microeconomic structures: clusters and outsourcing [Smena mikroekonomicheskikh struktur: klastery i autsorsing] // Economic sciences. 2012. No. 4 (89). P. 32 (In Russ.).
5. *Mai M.* Transformation of functions of finance: the lane with English [Transformacija funkcij finansov: per. s angl]. M.: INFRA-M, 2005. P. 24 (In Russ.).
6. *Laktionova O. E.* Services of financial outsourcing in the world market [Uslugi finansovogo autsorsinga na mirovom rynke] // Financial analytics: problems and decisions. 2015. No. 23 (257). P. 22–327 (In Russ.).
7. *Gbany E.* Diasporas and Outsourcing. Evidence from oDesk and India. Policy Research Working Paper.6403. April 2013. P. 2–22.
8. *Andone Ioan I., Pavalovia Vasile-Daniel W. Al. I.* Cuza University of Iasi, Faculty of Economics and Business Administration Outsourcing the Business Services *Informatica Economica* vol. 14, no. 1/2010. P. 160–170.
9. *Laktionova O.* Financial outsourcing in administration. *Wirtschaft und management: probleme der Wissenschaft und praxis. Samme-lwerk der wissenschaftlichen Artikel.* Verlag SWG.imex GmbH. Nurberg. deutschland. 2014. P. 221–224.

 **КНИЖНАЯ ПОЛКА**



У истоков российской экономической мысли. К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова / под ред. Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова: монография. — М.: Финансовый университет, 2015. — 248 с.

ISBN 978–5–7942–1254–9

Крестьянина-предпринимателя Ивана Посошкова (1652–1726) считают первым российским экономистом, поскольку его «Книга о скудости и богатстве» является самым ранним произведением российской общественной мысли, специально посвященным комплексному рассмотрению социально-экономических проблем — роли государства в экономике, сбору налогов, торговле, крепостничеству, регулированию денежного обращения, «правлению права» и т. д. Анализ «Книги о скудости и богатстве» выводит на обсуждение

общих вопросов развития российской модели экономики, поскольку идеи И.Т. Посошкова отражают противоречия и проблемы не только эпохи петровских реформ, но и всей почти 400-летней трагической истории модернизации российского общества. В монографии представлены работы участников конференции «На заре российской экономической мысли», которая прошла 27 февраля 2014 г. в Финансовом университете при Правительстве РФ и была посвящена 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова. В разделе I монографии рассматривается, как взгляды Посошкова соотносятся с основными парадигмами экономической мысли Нового времени; раздел II посвящен сравнению взглядов Посошкова с воззрениями других российских мыслителей-экономистов XVII–XIX веков. Данное издание предназначено для специалистов по экономической истории и истории экономической мысли и для всех интересующихся историей отечественной экономики и экономической науки.

УДК 332.6

ОЦЕНКА СТАВОК АРЕНДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА УЗКИХ РЫНКАХ

СТЕРНИК ГЕННАДИЙ МОИСЕВИЧ,*кандидат технических наук, профессор кафедры управления проектами и программами,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия***E-mail:** gm_sternik@sterno.ru**СТЕРНИК СЕРГЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ,***доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Оценка и управления собственностью»,
Финансовый университет, Москва, Россия***E-mail:** sgs728@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Узкие рынки аренды коммерческой недвижимости в малых населенных пунктах, где предложение на рынке содержит единичные помещения, не поддаются статистическому анализу. Особо обостряется данная проблема при необходимости охвата широкого перечня населенных пунктов России. Кроме того, возникает проблема несоответствия между ожидаемыми трудозатратами на сбор и обработку данных и достигаемыми результатами. В связи с этим актуальна задача разработки методики определения ставок аренды коммерческой недвижимости на узких рынках при отсутствующем или минимальном предложении. Идея методики состоит в поиске экономически обоснованной и статистически подтвержденной связи средних по городу ставок аренды с фактором, определение которого не вызывает затруднений, что и показано в данной статье.

Ключевые слова: узкие рынки; ставки аренды; вторичные рынки; коммерческая недвижимость; модели рынка; корреляция цен.

METHODS OF MASS APPRAISAL OF COMMERCIAL REAL ESTATE RENTAL RATES IN THE NARROW MARKETS

GENNADY M. STERNIK,*PhD (Engineering), Professor of the Project and Program Management Chair,
the Plekhanov Economic University, Moscow, Russia***E-mail:** gm_sternik@sterno.ru**SERGEI G. STERNIK,***ScD (Economics), Professor, of the Property Evaluation and Management Chair, Financial University, Moscow, Russia***E-mail:** sgs728@mail.ru

ABSTRACT

The narrow markets in small settlements where the commercial real estate supply is scarce cannot be analyzed statistically. The problem becomes extremely complex when the research should take into consideration a wide range of Russian settlements. Moreover, there is a mismatch between the expected labor costs for data collecting and processing and achieved results.

In this context, the task of developing a methodology for determining the rental rates for commercial real estate in the narrow markets in conditions of zero or minimum supply is highly relevant. The article shows that the main problem is to find correlation between economically reasonable and statistically proven average rental rates and a straightforward factor which can be easily determined.

Keywords: narrow markets; rental rates; secondary markets; commercial real estate; market model; correlation of prices.

В монографии «Анализ рынка недвижимости для профессионалов» и в последующих публикациях авторами настоящей работы было показано, что методология массовой оценки ставок аренды объектов коммерческой недвижимости на основе построения статистических кластерных (дискретных) пространственно-параметрических моделей рынка (ДППМ)¹ корректно реализуется на относительно развитых рынках, к которым можно отнести:

- вторичные и первичные рынки жилой недвижимости крупных и средних городов;
- вторичные рынки купли-продажи и аренды жилой недвижимости малых населенных пунктов, а также загородной недвижимости, с достаточным объемом предложения помещений;
- вторичные рынки купли-продажи и аренды коммерческой недвижимости в крупных и средних городах.

В то же время узкие рынки аренды коммерческой недвижимости в малых населенных пунктах, где предложение на рынке содержит единичные помещения, не поддаются статистическому анализу.

Особо обостряется данная проблема в случае необходимости охвата широкого перечня населенных пунктов России. Кроме названного затруднения, здесь возникает проблема несоответствия между ожидаемыми трудозатратами на сбор и обработку данных и достигаемыми результатами.

В связи с этим актуальна задача разработки методики определения ставок аренды коммерческой недвижимости на узких рынках при отсутствующем или минимальном предложении. Идея методики состоит в поиске экономически обоснованной и статистически подтвержденной связи средних по городу ставок аренды с фактором, определение которого не вызывает затруднений.

На основании исследования лучшего зарубежного опыта в качестве такого фактора выбрана средняя по городу удельная цена предложения на продажу жилой недвижимости. В частности, в 2010 г. исследовательской группой Федеральной резервной системы

США² на основании статистического анализа данных консалтинговой компании *CoStar Group, Inc.* продемонстрирован однонаправленный характер движения цен на жилую и коммерческую недвижимость в 23 городских агломерациях за период с середины 1990-х гг. по конец 2009 г. (рис. 1).

Соответственно постановка задачи в настоящей работе сводилась к необходимости проверки гипотезы о наличии аналогичной устойчивой корреляции цен на жилье и ставок аренды коммерческой недвижимости на российском рынке.

В качестве исходных данных о ставках аренды помещений коммерческой недвижимости использовались базы предложения помещений в аренду в апреле 2015 г., включая офисные, торговые, производственно-складские помещения и гаражи. Всего были собраны базы по 14 крупнейшим городам-миллионникам РФ (за исключением Волгограда), с общим количеством помещений, предлагаемых в аренду, 32 130 шт. (табл. 1).

Фрагмент исследуемой базы данных приведен в табл. 2.

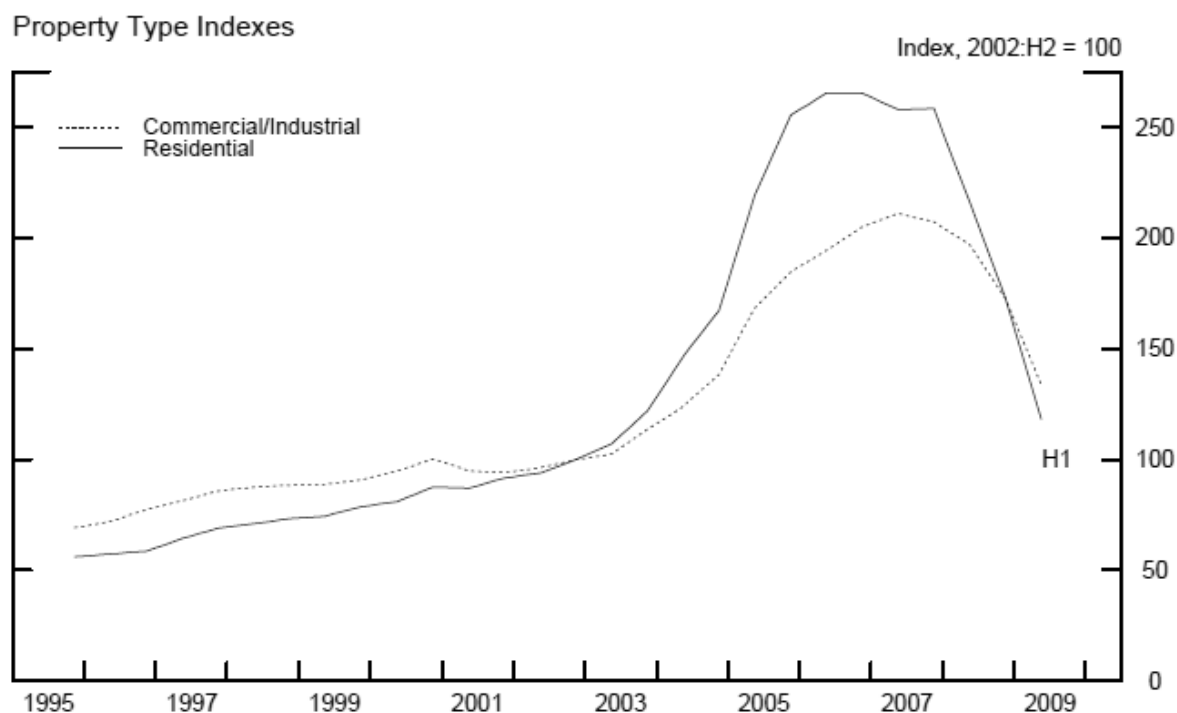
В качестве исходных данных о ценах жилых помещений использовались базы предложения жилых помещений на продажу в апреле 2015 г. Были собраны базы по тем же 14 городам с общим количеством предложений 139,6 тыс. шт. (табл. 3).

Обработка данных включала в себя стандартные процедуры верификации:

- очистку от артефактов (пропусков и ошибок);
- очистку от повторов и дублей;
- предварительную статистическую обработку выборок и исключение «выскакивающих» значений по модифицированному правилу трех сигм [значение считается «выскакивающим», если оно выходит за пределы диапазона $(-2) \dots (+4)$ стандартных отклонения];
- расчет погрешности в оценке математического ожидания цены (ставки) по средневыборочному значению по формуле $\pm \delta = 2s / \sqrt{(n - 1)}$, где s — среднеквадратиче-

¹ Стерник Г.М., Стерник С.Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. М.: Экономика, 2009. 606 с.

² Joseph B. Nichols, Stephen D. Oliner, and Michael R. Mulhall. Commercial and Residential Land Prices Across the United States // Finance and Economics Discussion Series Division of Research & Statistics and Monetary Affairs. Federal Reserve Board, Washington, D. C., 2010.



Source. Authors' analysis of data from the CoStar Group, Inc.

Рис. 1. Корреляция цен на жилье и коммерческую недвижимость в США

Таблица 1

**Объем данных о предложении коммерческой недвижимости в аренду
по 14 городам-миллионникам, апрель 2015 г.**

Город	Количество предложений	Город	Количество предложений
Москва	34 116	Нижний Новгород	13 484
Санкт-Петербург	24 489	Самара	7 328
Екатеринбург	6 400	Новосибирск	6 346
Казань	4 098	Пермь	4 483
Уфа	6 993	Воронеж	2 455
Ростов-на-Дону	8 134	Омск	3 584
Красноярск	3 459	Челябинск	4 549
ВСЕГО			129 918

ское (стандартное) отклонение; n — объем выборки;

- оценку допустимости величины погрешности (принят предел допустимой погрешности 10% от среднего) и пополнение при необходимости базы предложений;

- окончательную статистическую обработку выборки для получения средневзвешенной

арендной ставки по формуле $A_{cp.} = (\sum A_i \times S_i) / \sum S_i$, где A_i и S_i — арендная ставка и площадь i -го помещения (суммирование по всем n помещениям) и средневзвешенной удельной цене предложения помещений на продажу $Ц_{cp.} = \sum Ц_i / \sum S_i$, где $Ц_i$ и S_i — удельная цена и площадь каждого помещения (суммирование также по всему объему выборки).

**Фрагмент базы данных предложения коммерческой недвижимости в аренду
в г. Пермь, апрель 2015 г.**

ID-предложения	Район	Класс качества	Общая площадь, кв. м	Арендная ставка, руб./ кв. м в год
1	Дзержинский	«С»	17,0	5 400
2	Дзержинский	«С»	54,0	7 800
3	Дзержинский	Автономные офисы	60,0	6 000
4	Дзержинский	Автономные офисы	143,0	7 805
5	Дзержинский	Автономные офисы	163,0	9 576
6	Дзержинский	Автономные офисы	160,0	9 600
7	Дзержинский	Автономные офисы	110,0	10 255
8	Ленинский	«А»	269,0	9 600
9	Ленинский	«А»	335,0	9 360
10	Ленинский	«А»	200,0	12 000
11	Ленинский	«А»	269,0	4 824
12	Ленинский	«А»	120,4	8 376
13	Ленинский	«В»	20,6	6 600
14	Ленинский	«В»	1458,4	12 000
15	Ленинский	«В»	57,7	7 380
16	Ленинский	«С»	37,0	9 000
17	Ленинский	«С»	125,0	3 840
18	Ленинский	«С»	115,0	5 424
19	Свердловский	«А»	134,0	8 424
20	Свердловский	«В»	40,8	7 200
21	Свердловский	«В»	350,0	8 400
22	Свердловский	«В»	700,0	8 400
23	Свердловский	«В»	140,0	10 200
24	Свердловский	«С»	70,0	5 400
25	Свердловский	«С»	55,0	6 000
26	Свердловский	«С»	60,0	6 000
27	Свердловский	«D»	15,0	8 004
28	Свердловский	«D»	30,0	8 004
И т. д.

Таблица 3

Объем данных о предложении квартир на продажу, апрель 2015 г.

Город	Количество предложений	Город	Количество предложений
Москва	44 876	Нижний Новгород	5 344
Санкт-Петербург	15 700	Самара	6 896
Екатеринбург	11 099	Новосибирск	15 200
Казань	1 072	Пермь	2 560
Уфа	1 560	Воронеж	2 120
Ростов-на-Дону	1 042	Омск	13 500
Красноярск	15 800	Челябинск	2 800
ВСЕГО			139 569

Таблица 4

Средневзвешенные по площади удельные цены предложения жилья на продажу и средневзвешенные по площади удельные ставки предложения в аренду коммерческой недвижимости (КН), апрель 2015 г.

Город	Средневзвешенная удельная цена предложения жилья, руб./кв. м	Средневзвешенная удельная ставка предложения в аренду КН, руб./кв. м в год	Город	Средневзвешенная удельная цена предложения жилья, руб./кв. м	Средневзвешенная удельная ставка предложения в аренду КН, руб./кв. м в год
Москва	236 025	26 743	Нижний Новгород	69 130	5 865
Санкт-Петербург	106 566	7 814	Самара	64 842	5 399
Екатеринбург	75 500	6 260	Новосибирск	65 107	5 130
Казань	70 300	5 501	Пермь	56 505	5 409
Уфа	68 220	6 374	Воронеж	51 937	7 649
Ростов-на-Дону	67 329	5 313	Омск	49 100	3 929
Красноярск	59 500	5 573	Челябинск	47 544	3 967

Результаты обработки данных приведены в табл. 4.

По данным табл. 4 проведен расчет коэффициента корреляции между арендными ставками и ценами квартир. Расчет показал высокую корреляцию между этими показателями ($R = 0,9718$). Это позволяет получить статистическую связь показателей (см. рис. 2).

Уравнение линейной регрессии $y = 0,099x$ с коэффициентом детерминации $R^2 = 0,9156$ демонстрирует достаточно высокую статис-

тическую достоверность модели. Вышеизложенное позволяет (по аналогии с использованием валового рентного мультипликатора, но без учета единиц измерения) применять в оценочной практике следующий приблизительный мультипликативный экспресс-расчет: рыночный уровень средневзвешенной по площади ставки аренды коммерческой недвижимости равен 10% средневзвешенной по площади удельной цены предложения жилья (индивидуальные значения по городам легко рассчитать по табл. 4).

Таблица 5

Дифференцирование прогнозируемой ставки по отдельным сегментам коммерческой недвижимости

Город	Средневзвешенная удельная ставка аренды коммерческой недвижимости, руб. за 1 кв. м в год	Офисные помещения	Поправочный коэффициент сегмента «офисные»	Стрит-ритейл	Поправочный коэффициент сегмента «стрит-ритейл»	Производственно- складские помещения	Поправочный коэффициент сегмента «производственно- складские»	Гаражи	Поправочный коэффициент сегмента «гаражи»
Москва	26743,00	27207,00	1,02	27905,00	1,04	5329,00	0,20	4940,00	0,18
Санкт-Петербург	7813,68	10974,29	1,40	18903,39	2,42	6447,62	0,83	2601,54	0,33
Воронеж	7649,36	7243,05	0,95	11885,26	1,55	2501,55	0,33	2129,13	0,28
Уфа	6374,40	7670,88	1,20	9042,18	1,42	2612,67	0,41	2015,06	0,32
Екатеринбург	6260,39	8110,27	1,30	9044,42	1,44	3447,90	0,55	3895,53	0,62
Нижний Новгород	5865,26	7509,71	1,28	9366,98	1,60	3005,19	0,51	2471,19	0,42
Красноярск	5573,27	7935,26	1,42	7190,30	1,29	2696,44	0,48	1870,49	0,34
Казань	5501,86	7096,38	1,29	8369,55	1,52	2818,09	0,51	2584,44	0,47
Пермь	5408,55	6802,84	1,26	8158,49	1,51	2430,30	0,45	2515,24	0,47
Самара	5399,14	6583,35	1,22	6904,24	1,28	2199,81	0,41	1653,66	0,31
Ростов-на-Дону	5313,00	5264,01	0,99	8019,60	1,51	2691,10	0,51	2110,98	0,40
Новосибирск	5129,76	7338,37	1,43	10391,23	2,03	2942,62	0,57	2607,80	0,51
Челябинск	3967,25	5658,41	1,43	6948,31	1,75	2259,22	0,57	3431,71	0,87
Омск	3928,79	5415,90	1,38	6816,16	1,73	1660,40	0,42	2205,29	0,56
Средняя			1,25		1,57		0,48		0,43

Статистическая связь средней по городу ставки предложения аренды коммерческой недвижимости со средней удельной ценой предложения жилья

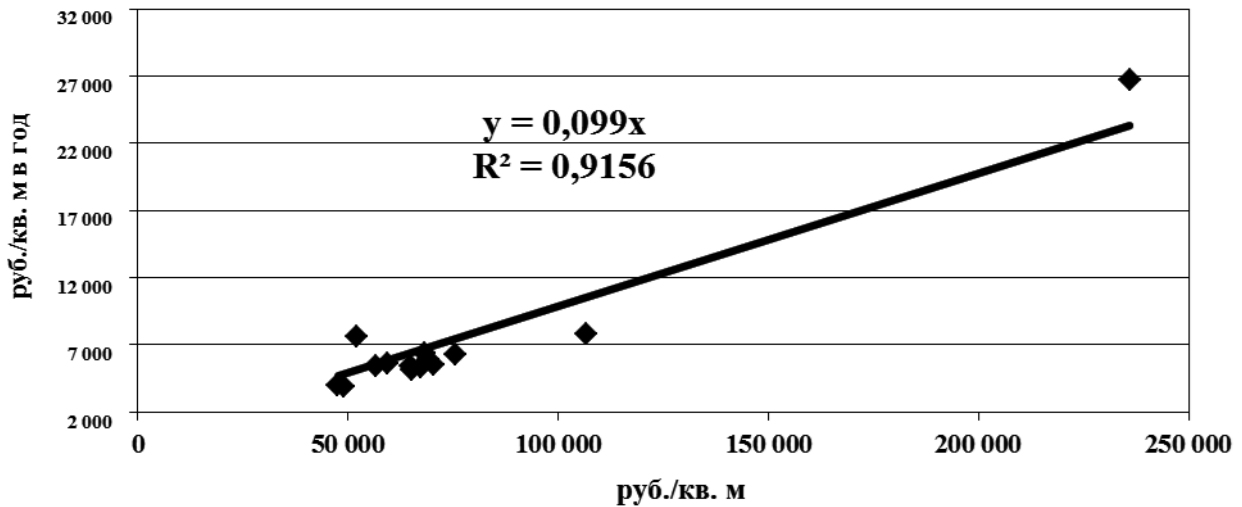


Рис. 2. Уравнение параметрического прогнозирования для массовой оценки ставок аренды коммерческой недвижимости

Таким образом, полученное уравнение параметрического прогнозирования позволяет вычислить среднее значение удельных арендных ставок коммерческой недвижимости локальных рынков по данным о средней удельной цене жилых помещений. Дальнейшее дифференцирование прогнозируемой ставки по отдельным сегментам коммерческой недвижимости осуществляется на основе поправочных

мультипликаторов, рассчитанных на массиве 14 городов-миллионников РФ (см. табл. 5).

ВЫВОД

Методика параметрического прогнозирования для массовой оценки ставок аренды коммерческой недвижимости по ценам предложения жилья на узких локальных рынках представляется нам обоснованной.

ВНЕСЕНЫ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОН ОБ ИПОТЕКЕ

Президент РФ В.В. Путин подписал Федеральный закон «О внесении изменений в статью 25 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Федеральный закон принят Государственной Думой 25 сентября 2015 г. и одобрен Советом Федерации 30 сентября 2015 г. Законом устанавливается порядок погашения регистрационной записи об ипотеке, возникшей в силу Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», в случае если жилое помещение приобретено или построено полностью либо частично с использованием накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих, предоставленных по договору целевого жилищного займа в соответствии с Федеральным законом «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих».

Источник: <http://www.kremlin.ru/acts/news/50451>

УДК 336.14

АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

ПЕСТОВ СЕРГЕЙ БОРИСОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент, директор Центра внутреннего контроля Государственного научного центра РФ ФГУП «Центральный ордена Трудового Красного Знамени научно-исследовательский автомобильный и автомоторный институт», Москва, Россия

E-mail: rambler440@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Одним из важнейших инструментов и условий модернизации и перехода на инвестиционное развитие является проведение государством эффективной инвестиционной политики в области государственных капитальных вложений. В условиях ограниченности финансовых ресурсов средства государства, по мнению автора, должны направляться в первую очередь в такие формы капитального строительства, как техническое перевооружение и модернизация существующей научно-производственной базы.

Между тем противоречия и недостатки в сложившемся понятийном аппарате в финансировании государственных капитальных вложений создают значительные трудности в решении задачи обеспечения ритмичного и эффективного финансирования из бюджета технического перевооружения и модернизации. В своей статье автор рассматривает понятия технического перевооружения, нового строительства, реконструкции и модернизации, расширения производства и их отражение в действующем законодательстве и нормативно-правовых документах, показывает противоречивость трактовки этих понятий в разных законодательных и нормативно-правовых актах, что приводит к трудностям в практической деятельности по осуществлению государственных капитальных вложений. Анализируются причины сложившегося положения дел и вносятся предложения по его исправлению.

Ключевые слова: инновационное развитие; государственные капитальные вложения; государственный бюджет; техническое перевооружение; модернизация; реконструкция; новое строительство.

ASPECTS OF FINANCING OF THE STATE CAPITAL INVESTMENTS

SERGEY B. PESTOV,

Candidate of Economic Sciences, associate professor, director of the Center of internal control of the State scientific center Russian Federation Federal State Unitary Enterprise Tsentralny ordena Trudovogo Krasnogo Znameni nauchno-issledovatel'skiy avtomobilny i avtomotorny institut, Moscow, Russia

E-mail: rambler440@mail.ru

ABSTRACT

One of the major tools and conditions of modernization and transition to investment development is carrying out effective investment policy by the state in the field of the state capital investments. In the conditions of limitation of financial resources of means of the state, according to the author, have to go first of all to such forms of capital construction as modernization and modernization of the existing research and production base.

Meanwhile contradictions and shortcomings of the developed conceptual framework in financing of the state capital investments create considerable difficulties in the solution of a problem of ensuring rhythmical and effective financing from the budget of modernization and modernization. In the article the author considers concepts of modernization, new construction, reconstruction and modernization, expansion of production and their reflection in the current legislation and standard and legal documents, shows discrepancy of interpretation of these concepts

in different legislative and normative legal acts that results in difficulties in practical activities on implementation of the state capital investments. The reasons of the developed situation are analyzed and offers on its correction are made.

Keywords: innovative development; state capital investments; state budget; modernization; modernization; reconstruction; new construction.

В условиях введенных против России экономических санкций и сокращения в связи с этим доступа на западные рынки инвестиций и технологий особое значение приобретает развитие собственных технологий. Возрастает актуальность реализации курса на инновационное развитие в соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, разработанной на основе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (с изменениями и дополнениями) в соответствии с Федеральным законом 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О науке и государственной научно-технической политике».

Планом реализации в 2015–2016 гг. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.03.2015 №373-р) поставлены задачи проведения модернизации структуры сектора исследований и разработок отечественной науки, обеспечения эффективности механизма бюджетного финансирования научной и научно-технической деятельности, подготовки предложений по дальнейшему совершенствованию нормативно-правового регулирования деятельности национальной инновационной системы.

Инструментом модернизации и перехода на инновационное развитие является проведение государством эффективной инвестиционной политики в области государственных капитальных вложений. Такая задача поставлена в Послании Президента России Федеральному собранию Российской Федерации от 04.12.2014, это вытекает из Основных направлений бюджетной политики на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. Решение этой задачи требует, на наш взгляд, уточнения

и некоторого упорядочения в понятийном аппарате, сложившемся за последние 25 лет в сфере капитальных вложений и инвестиций.

До сих пор не отменены и действуют в Российской Федерации сложившиеся на конец существования Советского Союза ключевые понятия в сфере капитальных вложений. Это определения понятий нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий, которыми министерства и ведомства СССР, госпланы и госстрои союзных республик должны были руководствоваться при разработке схем развития и размещения отраслей народного хозяйства и промышленности, проектно-сметной документации, планов капитального строительства и учета их выполнения. В соответствии с поручением Совета Министров СССР от 21 декабря 1983 г. определения этих понятий были установлены совместным письмом Госплана СССР, Госстроя СССР, Стройбанка СССР и ЦСУ СССР от 8 мая 1984 г. № НБ-36/Д/23-Д/144/6–14 «Об определении понятий нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий» (доведено до финансовых органов для руководства в работе письмом Министерства финансов СССР от 29.05.1984 № 80).

Необходимо отметить, что установленные данным письмом определения отличаются четкостью и конкретностью формулировок, не в последнюю очередь по этой причине не отменены и используются в практической работе до сих пор.

В то же время действующее законодательство в сфере капитального строительства, сложившееся в основном в постсоветский либеральный период, отличается отсутствием должной системности и единообразия. Но капитальное строительство — это громадный пласт нашей экономики, в рамках которого

создается значительная часть ВВП, практически это условие и составная часть инноваций и научно-технического прогресса, его четкое и эффективное функционирование — залог успешного развития страны. В то же время у нас до сих пор отсутствует федеральный закон о капитальном строительстве, определения капитального строительства как такового также нет в действующем законодательстве (в том числе его нет в Градостроительном, Гражданском, Бюджетном и Налоговом кодексах РФ, в федеральных законах). Определение капитальных вложений присутствует только в Федеральном законе от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации» (ст. 1), при этом капитальные вложения определяются как инвестиции в основной капитал (основные средства) и их определение носит открытый (не закрытый) характер, что недопустимо и позволяет трактовать состав затрат, относимых к капитальным вложениям, по-разному [капитальные вложения определяются как «инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты»].

Вместе с тем в Бюджетном кодексе РФ (ст. 6) дано определение бюджетных инвестиций как бюджетных средств, направляемых на создание или увеличение за счет средств бюджета стоимости государственного (муниципального) имущества. Учитывая, что термин «имущество» в данной редакции означает весь имущественный комплекс государственного (муниципального) предприятия, объединяющий как основные, так и оборотные средства, это определение расходится с общепринятым определением капитальных вложений как вложений только во внеоборотные активы предприятия (основные средства). Другими словами, определение бюджетных инвестиций, даваемое в Бюджетном кодексе РФ, шире понятия капитальных вложений.

В то же время в подп. 4 п. 6 ст. 21 Бюджетного кодекса РФ в группу вида расходов

«Капитальные вложения в объекты государственной (муниципальной) собственности» включены подгруппы «Бюджетные инвестиции», «Субсидии бюджетным и автономным учреждениям, государственным (муниципальным) унитарным предприятиям на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности или приобретение объектов недвижимого имущества в государственную (муниципальную) собственность» и «Бюджетные инвестиции иным юридическим лицам». Но как капитальные вложения (более узкое понятие) могут включать в себя бюджетные инвестиции? Это прямо противоречит определению бюджетных инвестиций в ст. 6 Бюджетного кодекса РФ...

Либо разработчики Бюджетного кодекса просто ошиблись, либо они в данном случае все-таки понимают под бюджетными инвестициями понятие, аналогичное понятию капитальных вложений, либо под капитальными вложениями понимают понятие, аналогичное понятию бюджетных инвестиций. Во всех случаях это содержит противоречия с другими вышеуказанными и применяемыми формулировками определений данных понятий.

Анализ содержания Налогового кодекса РФ (в частности, главы 25) позволяет сделать вывод, что, в отличие от указанных выше определений капитальных вложений (в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации», а также капитальных вложений и бюджетных инвестиций в Бюджетном кодексе РФ), в Налоговом кодексе РФ применение термина капитальных вложений подразумевает его понимание в качестве вложений во внеоборотные активы предприятия.

Аналогично утвержденное Министерством финансов РФ 30.12.1993 Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций подразумевает (п. 1.2) под долгосрочными инвестициями затраты на создание, увеличение размеров, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования (свыше одного года), не предназначенных для продажи, за исключением долгосрочных финансовых вложений в государственные ценные

бумаги, ценные бумаги и уставные капиталы других предприятий.

Еще более запутанная ситуация сложилась в последнюю четверть века с понятием «техническое перевооружение».

Совместным письмом Госплана, Госстроя, Стройбанка и ЦСУ СССР от 8 мая 1984 г. № НБ-36/Д/23-Д/144/6-14 «Об определении понятий нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий» техническое перевооружение определялось как техническое перевооружение действующих предприятий, к которому относится «комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым более производительным, а также по совершенствованию общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.

Техническое перевооружение действующих предприятий осуществляется по проектам и сметам на отдельные объекты или виды работ, разрабатываемым на основе единого технико-экономического обоснования и в соответствии с планом повышения технико-экономического уровня отрасли (подотрасли), как правило, без расширения производственных площадей. Цели технического перевооружения действующих предприятий — всемерная интенсификация производства, увеличение производственных мощностей, выпуска продукции и улучшение ее качества при обеспечении роста производительности труда и сокращения рабочих мест, снижения материалоемкости и себестоимости продукции, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов, улучшения других технико-экономических показателей работы предприятия в целом.

При техническом перевооружении действующих предприятий могут осуществляться установка дополнительно на существующих производственных площадях оборудования и машин, внедрение автоматизированных

систем управления и контроля, применение радио, телевидения и других современных средств в управлении производством, модернизация и техническое переустройство природоохранных объектов, отопительных и вентиляционных систем, присоединение предприятий, цехов и установок к централизованным источникам тепло- и электроснабжения. При этом допускаются частичная перестройка <***> и расширение существующих производственных зданий и сооружений, обусловленные габаритами размещаемого нового оборудования, и расширение существующих или строительство новых объектов подсобного и обслуживающего назначения (например, объектов складского хозяйства, компрессорных, котельных, кислородных и других объектов), если это связано с проводимыми мероприятиями по техническому перевооружению».

Данное определение, пусть и громоздкое, наиболее точно отражает суть технического перевооружения, при котором происходит модернизация и замена активной части основных средств предприятия, т.е. оборудования, станков, производственных линий, аппаратно-программных комплексов — движимого имущества, относящегося к основным средствам.

В отличие от технического перевооружения, при новом строительстве, реконструкции и модернизации, расширении производства, кроме приобретения и замены оборудования, возводятся новые либо расширяются и модернизируются действующие здания и сооружения, т.е. пассивная часть основных средств. В этом принципиальное отличие понятия технического перевооружения от понятий нового строительства, расширения производства, реконструкции и модернизации.

Анализ сложившегося законодательства показывает, что понимание этого отличия содержится лишь в Налоговом кодексе РФ (ст. 257), в остальных же нормативных документах понятие технического перевооружения в лучшем случае упоминается как форма капитального строительства (п. 1.2 Положения по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций) либо вообще отсутствует (Гражданский и Градостроительный кодексы РФ).

Анализ законодательства в сфере капитальных вложений показывает, что основным источником существующих противоречий в понятийном аппарате и практической деятельности по осуществлению государственных капитальных вложений явился Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации». Как уже говорилось выше, ст. 1 данного закона дано определение капитальных вложений, носящее открытый характер, допускающее включение в капитальные вложения неких «других затрат», что в принципе недопустимо.

Кроме того, п. 6 ст. 13 «Порядок принятия решений об осуществлении государственных капитальных вложений» предусмотрено, что «Заключение государственных контрактов, иных договоров в целях строительства, реконструкции, в том числе реконструкции с элементами реставрации, технического перевооружения объектов капитального строительства государственной собственности, или приобретения объектов недвижимого имущества в государственную собственность при реализации соответствующих инвестиционных проектов осуществляется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 № 396-ФЗ).

Текст п. 6 сформулирован таким образом, что его можно понимать двояко, в зависимости от желания и образа мышления читающего: можно понимать либо так, что техническое перевооружение является отдельной формой капитального строительства наряду с реконструкцией (так это понимается в действующей редакции Налогового кодекса РФ, Положении по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций и письме Госплана, Госстроя, Стройбанка и ЦСУ СССР от 8 мая 1984 г. № НБ-36/Д/23-Д/144/6–14), либо что техническое перевооружение является частью реконструкции и не может быть самостоятельной формой капитального строительства и объектом финансирования капитальных вложений.

Второе толкование явно ошибочно.

Однако именно так поняли п. 6 ст. 13 Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации» разработчики существующей редакции Бюджетного кодекса РФ, о чем свидетельствует текст ст. 78.2 «Предоставление субсидий на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности и приобретение объектов недвижимого имущества в государственную (муниципальную) собственность». В соответствии с ч. 3 п. 4 указанной статьи целью предоставления таких субсидий устанавливается строительство (реконструкция, в том числе с элементами реставрации, технического перевооружения) или приобретение объектов государственной (муниципальной) собственности. Аналогичная цель предусмотрена и при выделении бюджетных инвестиций в объекты государственной (муниципальной) собственности (ст. 79 Бюджетного кодекса РФ). Как видим, здесь техническое перевооружение становится элементом реконструкции, а не самостоятельной формой капитального строительства (модернизация же вообще отсутствует как таковая).

Более того, из буквального понимания формулировки цели бюджетных субсидий на капитальные вложения и бюджетных инвестиций в форме капитальных вложений следует, что они могут выделяться только на строительство, понимаемое исключительно как реконструкция, в том числе с элементами реставрации и технического перевооружения, т.е. только на реконструкцию. В указанной формулировке бюджетные ассигнования не могут выделяться на новое строительство, модернизацию и техническое перевооружение как самостоятельные формы капитального строительства.

Это подтверждается и содержанием группы 400 видов расходов «Капитальные вложения в объекты государственной (муниципальной) собственности» бюджетной классификации РФ (в редакции приказа Министерства финансов России от 26.05.2014 № 38н «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом

Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 65н»).

В результате, начиная с 2014 г., стало практически невозможно получить бюджетное финансирование капитальных вложений на техническое перевооружение, являющееся самой эффективной формой капитальных вложений (при нем обновляется только активная часть основных фондов, за счет которой и происходит процесс инноваций и научно-технический прогресс). По данным Федеральной службы государственной статистики (см. URL: www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/25-06.htm; дата обращения: 13.09.2015), доля инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал снизилась до 35,9% (с 38,8% в 2013 г.) и оказалась на уровне 90-х гг. прошлого века.

Это в корне противоречит сложившемуся (и действующему в настоящее время) законодательству (см. выше) и существующей практике капитального строительства, приводит к возникновению проблем в решении практических задач инновационного, ускоренного развития экономики.

Известно, что без капитальных вложений (новое строительство, расширение, модернизация, реконструкция и техническое перевооружение действующих предприятий) невозможно решение задачи ускорения развития страны. При этом эффективность капитальных вложений определяется началом выпуска новой продукции в более короткий срок с минимальными затратами. Этому требованию наиболее отвечает техническое перевооружение действующих производств, так как оно позволяет выпускать новую продукцию без обновления пассивной части основных средств (зданий и сооружений) путем обновления только их активной части (станков, производственных линий, оборудования). Для нашей страны использование технического перевооружения наиболее актуально, так как пассивная часть основных средств у нас, как правило, имеется еще с советского времени и требует в основном только ремонта.

Невозможность бюджетного финансирования технического перевооружения противо-

речит потребностям ускорения инновационного развития страны. Такая практика и ставшие ее причиной недостатки действующего законодательства должны быть как можно быстрее исправлены.

Заслуживают интереса и причины сложившегося положения дел. Представляется, что это стало следствием целого ряда факторов.

Во-первых, период либерализации 1990-х гг. сопровождался практическим уходом государства из сферы государственного управления экономикой, было признано нецелесообразным «вмешиваться» в деятельность хозяйствующих субъектов, ликвидированы контрольно-ревизионные органы государственных министерств и ведомств, прекращена практика проведения ревизий финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций (даже понятие такое исчезло из экономической литературы, из принимаемых и действующих нормативных актов). Многие ключевые вопросы (в том числе бухгалтерского учета и контроля) в основном отданы «на откуп» самим хозяйствующим субъектам или специальным саморегулируемым организациям.

Во-вторых, практически все государственные министерства и ведомства пережили за последние четверть века реорганизации (а некоторые и не одну), некоторые были ликвидированы, другие созданы вновь; не способствует кадровой стабильности и преемственности также и сложившаяся практика массового обновления специалистов на ключевых должностях с приходом новых первых лиц министерств и ведомств. В этих условиях снизилась роль министерств и ведомств как методологических центров отраслей. Во многих министерствах и ведомствах даже не стало соответствующих структурных подразделений.

В-третьих, существенно снизился и уровень работы Министерства финансов РФ как общего методологического центра по основным вопросам финансов, бухгалтерского учета и контроля. В самом министерстве упразднено методологическое подразделение, обеспечивающее это единое понимание основных фундаментальных понятий. Яркой иллюстрацией

тому служат приведенные выше нормативные документы, в разработке всех их Министерство финансов принимало самое непосредственное участие, а по некоторым было основным разработчиком и автором, тем не менее мы видим, какие взаимные противоречия и серьезные недостатки они содержат.

Необходимо также отметить недостаточное внимание научного сообщества к сложившемуся положению дел в понятийном аппарате в сфере финансирования капитального строительства. В процессе подготовки настоящей статьи автор изучил публикации по данной теме и, к сожалению, выяснилось, что рассматриваемые в настоящей статье проблемы научным сообществом в последние два года (когда они особенно обострились) практически не поднимались и не рассматривались.

Автору представляется, что с целью формирования нормально функционирующего механизма финансирования капитального строительства необходимо осуществить следующее.

1. Разработать и принять федеральный закон «О капитальном строительстве», в котором дать определения всем сферам капитального строительства и всем ключевым понятиям в отрасли,

в том числе и всем ключевым понятиям ее финансирования.

2. Внести изменения в действующие законодательные и нормативные акты (указаны выше) с целью устранения недостатков и взаимных противоречий, мешающих нормальному финансовому обеспечению капитального строительства.

3. Усилить роль Министерства финансов РФ в качестве общего методологического центра, других министерств и ведомств в качестве таковых центров в своих отраслях.

4. Было бы целесообразно шире привлекать к участию в разработке и в обсуждениях предлагаемых изменений в законодательстве ведущих ученых, экспертов в соответствующих отраслях, с целью обеспечения соблюдения фундаментальных экономических и финансовых понятий и правил, а также обеспечения единообразия действующего законодательства.

Реализация указанных предложений, по мнению автора, способствовала бы появлению ясного и четко функционирующего механизма финансирования капитальных вложений всех форм капитального строительства в целях повышения эффективности экономики и ускорения развития нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Овчинников А.А.* Инвестиционное право: учеб. пособие. М.: Финансовый университет, 2013. 180 с.
2. Совершенствование институциональных и финансовых механизмов формирования и реализации инвестиционной политики государства: монография/ колл. авт.; рук. авт. колл. д-р экон. наук, проф. *О.М. Белоусова*. М.: Финансовый университет, 2013. 248 с.
3. *Власкин Г.А.* Государственное регулирование инновационной сферы: назревшие решения // *Управленческие науки*. 2015. № 1. С. 32–43.
4. *Ниязметов А.К.* Государственные капитальные вложения: проблемы и решения // *Финансы*. 2014. № 9. С. 13–20.

REFERENCE

1. *Ovchinnikov A. A.* Investment right: studies grant [Investicionnoe pravo: ucheb. posobie]. M.: Financial university, 2013. 180 p.
2. Improvement of institutional and financial mechanisms of formation and realization of investment policy of the state: monograph / stake. bus; hands. bus stake. Dr. экон. sciences, prof. *O. M. Belousova* [Sovershenstvovanie institucional'nyh i finansovyh mehanizmov formirovaniya i realizacii investicionnoj politiki gosudarstva: monografija]. M.: Financial university, 2013. 248 pages.
3. *Vlaskin G. A.* State regulation of the innovative sphere: the ripened decisions [Gosudarstvennoe regulirovanie innovacionnoj sfery: nazrevshie reshenija] // *Administrative sciences*. 2015. No. 1. P. 32–43.
4. *Niyazmetov A. K.* State capital investments: problems and decisions [Gosudarstvennye kapital'nye vlozhenija: problemy i reshenija] // *Finance*. 2014. No. 9. P. 13–20.

УДК 336.6

ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И ПОСТУПЛЕНИЙ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

КИСЕЛЕВА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА,

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

ДЗУСОВА СВЕТЛАНА СОЗРЫКОВНА,

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

ФРУМИНА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА,

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

E-mail: frumina@mail.ru

АННОТАЦИЯ

По мере социализации общества, наблюдаемой в нашей стране в настоящее время, возрастает интерес к некоммерческому сектору. По результатам многочисленных исследований становится очевидно, что представители органов власти готовы делегировать часть функций по оказанию социальных услуг активной части некоммерческих организаций. Безусловно, это порождает ряд ожиданий и опасений, так как считается, что деятельность некоммерческих организаций, основанная на производстве общественных благ или социально значимых товаров и услуг, противоречит принципам функционирования организации в рыночной экономике, поскольку не нацелена на извлечение прибыли. В этой связи особую актуальность приобретает изучение специфики финансов некоммерческих организаций, систематизация представлений о которых позволит удовлетворить возрастающий интерес теоретиков и практиков к их деятельности как особых субъектов хозяйствования.

Данная работа основана на изучении российских и зарубежных исследований в области финансов некоммерческих организаций. Авторы предлагают систематизацию финансовых ресурсов, обосновывают выделение денежных поступлений как особого их вида, наиболее соответствующего природе некоммерческих организаций. Доказывается, что доходы как часть финансовых ресурсов противоречат целям деятельности некоммерческой организации и являются своего рода компенсацией недостатка денежных поступлений.

Ключевые слова: некоммерческие организации; общественные блага; доходы; поступления; финансовые ресурсы; экономическая выгода; безвозмездность.

THEORY AND PRACTICE OF REVENUES AND INCOME OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS

TATIANA Yu. KISELEVA,

Phd, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

SVETLANA S. DZUSOVA,

Phd, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

SVETLANA V. FRUMINA,

Phd, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: frumina@mail.ru

ABSTRACT

As the socialization of society, observed in our country at present, a growing interest in non-profit sector. According to numerous studies, it is obvious that the representatives of the authorities are even ready to delegate the functions of the social services of the active non-profit organizations. Certainly, it strengthens the position of non-

profit organizations in a market economy. Simultaneously, this situation once again confirms the inconsistency of the modern market economy, as it is believed that the activities of non-profit organizations based in the production of public goods, or of socially important goods and services contradicts the principles of the functioning of institutions in a market economy, because it does not aim at profit. Especially important to study the specifics of finance non-profit organizations, organize ideas which will meet the growing interest of theorists and practitioners in their activities as special entities.

This work is based based on the study of Russian and foreign researches in the field of finance non-profit, is a preparatory step to writing a new textbook for undergraduate «Finance non-profit organizations.» The paper presents the systematization of financial resources, a non-profit organization, justified the allocation of cash flows as a special type of financial resources, the most appropriate to their nature. Proved that income as a component of financial resources, contrary to the goals of the non-profit organization, and are a kind of compensation for the lack of receipts.

Keywords: non-profit organizations, public goods, revenues, income, financial resources, economic benefits, free of charge.

ВВЕДЕНИЕ

Современная финансовая система находится в непрерывном развитии. Это связано с определенной коррекцией рыночного механизма. Меняются представления о субъектах финансовой системы, ее сферах, содержании современных финансовых отношений [1, с. 23]. Некоммерческие организации являются полноправными субъектами финансовой системы рыночной экономики. Вместе с тем, в отличие от коммерческих организаций, которые нацелены на производство товаров, работ и услуг для продажи их на рынке в целях извлечения прибыли, некоммерческие организации (далее — НКО) производят и реализуют блага, которые могут потреблять все члены общества (общественные блага), часть членов общества (коллективные блага) и отдельные группы, структурированные по профессиональным или иным интересам (клубные блага).

Некоммерческие организации организуют свою деятельность в рыночной экономике наравне с коммерческими организациями, хотя по своей природе они являются их антиподами. Если принципы организации финансов коммерческой организации созвучны рыночному механизму, то принципы организации финансов НКО противоречат базовым принципам рыночной экономики.

Различная целевая направленность деятельности коммерческих и некоммерческих организаций, особые условия их функционирования определяют соответствующий

механизм формирования финансовых отношений. В связи с этим возникает необходимость исследования специфики организации финансов некоммерческой организации, особенно в части аккумулирования финансовых ресурсов.

Рассмотрение финансовых ресурсов (материального воплощения финансовых операций) как денежных доходов, поступлений и накоплений принято в научной школе Финансового университета [2, с. 19–29]. Вместе с тем такая точка зрения в некоторых случаях идет вразрез с официальными документами и практической деятельностью НКО. Поэтому в рамках настоящей статьи приводится попытка систематизировать теоретические представления о финансовых ресурсах некоммерческих организаций и адаптировать их к реалиям современных финансовых отношений.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В первую очередь специфика формирования финансовых ресурсов НКО проявляется при инициировании финансово-хозяйственной деятельности. Если коммерческая организация получает первоначальные денежные средства для образования уставного капитала (уставного фонда, паевого капитала и пр.), а затем осуществляет свою деятельность в основном за счет доходов от реализации произведенных товаров и услуг, операций на

финансовом рынке и пр., то некоммерческая организация привлекает финансовые ресурсы для инициирования деятельности, а в дальнейшем предоставляет созданные товары и услуги потребителям на условиях безвозмездности. Предоставление социально значимых товаров и услуг на безвозмездной (бесплатной) основе предопределяет необходимость регулярного поиска новых источников финансирования НКО в целях дальнейшего воспроизводства финансово-хозяйственной деятельности. Более того, новые источники финансовых ресурсов опять же должны привлекаться на условиях безвозмездности и безвозвратности, поскольку последующее предоставление некоммерческими организациями различных благ также осуществляется бесплатно.

Таким образом, НКО постоянно зависят от внешних источников финансирования, и дефицит финансовых ресурсов является вполне предсказуемым. В целях компенсации недостатка финансовых ресурсов НКО разрешено заниматься приносящей доход деятельностью. С точки зрения авторов, это противоречит базовым принципам организации НКО, однако вполне соответствует реальным условиям их существования в рыночной экономике. Попыткой сгладить сложившееся противоречие является применение в российском законодательстве термина «деятельность, приносящая доходы». Но в то же время часто применяется определение «предпринимательская деятельность».

В отношении деятельности, приносящей доход, и предпринимательской деятельности в российском законодательстве складывается неоднозначная позиция. Так, в соответствии со ст. 23 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) предпринимательская деятельность рассматривается в отношении коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Для НКО чаще применяется терминологическая конструкция — «деятельность, приносящая доходы» (ГК РФ, ст. 50), что подчеркивает ненацеленность на извлечение прибыли. *Представляется, что мотивация осуществления приносящей доход деятельности для НКО менее конкретна и предполагает возможность расширения объемов финансовых ресурсов, необязательно преследуя*

цель извлечения прибыли. Вместе с тем Федеральный закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и ст. 123.24 ГК регламентируют предпринимательскую деятельность для НКО, что, по мнению авторов, представляется не вполне корректным.

Необходимость соблюдения условий соответствия приносящей доход деятельности целям организации и использования доходов, полученных от этой деятельности, накладывает определенные обязательства на НКО и ограничивает диапазон возможных источников финансирования.

Тем не менее, несмотря на возможность получения денежных доходов, которые являются скорее исключением, чем правилом для некоммерческой организации, основой ее функционирования являются финансовые ресурсы, полученные на условиях безвозвратности и безвозмездности (пожертвования, благотворительные взносы, субсидии, гранты и пр.). Таковы теоретические правила формирования различных финансовых ресурсов и соответствующих им доходов и поступлений для некоммерческих организаций. В реальной экономике условия деятельности как коммерческой, так и некоммерческой организации гораздо сложнее.

Коммерческая организация также имеет возможность получения поступлений как особого вида финансовых ресурсов на условиях безвозмездности и безвозвратности. В качестве таких финансовых ресурсов можно рассматривать различные формы финансовой поддержки, получаемой коммерческой организацией из бюджетов органов государственной власти и органов местного самоуправления (что случается крайне редко), или выделение денежных средств за счет внутрикорпоративного перераспределения ресурсов в организациях со сложной структурой, например холдингах или концернах, однако такой механизм формирования финансовых ресурсов не является общепринятым для коммерческой организации.

Коммерческая организация может стать получателем субсидий из бюджетов публично-правовых образований только при соблюдении определенных условий и ряде

ограничений. Например, она должна участвовать в различных целевых бюджетных программах, победить в тендерах на выполнение государственных (муниципальных) контрактов, существовать как государственное (или муниципальное) унитарное предприятие и пр. Внутрикорпоративное перераспределение ресурсов также встречается нечасто. Такого рода финансовые ресурсы служат лишь дополнением к финансовым ресурсам, получаемым в качестве доходов.

В структуре финансовых ресурсов НКО, напротив, доходы изначально выступают второстепенным финансовым ресурсом. В качестве примера приведем структуру доходов НКО. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, социально ориентированные некоммерческие организации получали [3]:

- 1) поступления из федерального бюджета;
- 2) гранты от некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества (предоставленные за счет субсидий из федерального бюджета);
- 3) поступления из бюджетов субъектов Российской Федерации;
- 4) поступления из муниципальных (местных) бюджетов;
- 5) поступления из бюджетов государственных внебюджетных фондов;
- 6) поступления (включая пожертвования), гранты от российских физических лиц, за исключением денежных средств и иного имущества, полученного по завещанию в порядке наследования;
- 7) денежные средства и иное имущество, полученное по завещанию в порядке наследования;
- 8) поступления (включая пожертвования), гранты от российских некоммерческих организаций, за исключением грантов от некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества;
- 9) поступления (включая пожертвования) от российских коммерческих организаций, за исключением дохода от целевого капитала;

- 10) поступления от иностранных государств, их государственных органов, международных и иностранных организаций;
- 11) поступления от иностранных граждан и лиц без гражданства;
- 12) доход от целевого капитала;
- 13) доходы (выручку) от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав (кроме доходов от целевого капитала);
- 14) внереализационные доходы (кроме доходов от целевого капитала);
- 15) денежные средства и иное имущество, полученное безвозмездно от хозяйственных обществ, учрежденных организацией, за исключением денежных средств, недвижимого имущества, ценных бумаг, полученных на формирование или пополнения целевого капитала;
- 16) иные поступления.

Даже по структуре перечисленных финансовых ресурсов видно, что основным видом финансовых ресурсов НКО являются денежные поступления.

Структура финансовых ресурсов некоммерческих организаций актуальна для формирования финансового механизма организаций различных организационно-правовых форм [4]. Судя по информации, представленной органами государственной статистики, очевидно, что разграничения между термином «доходы» и «поступления» формально не выделяются. Вместе с тем большая часть из перечисленных финансовых ресурсов формируется не в результате осуществления некоммерческими организациями финансово-хозяйственных операций, а предоставляется экономическими субъектами безвозвратно и безвозмездно. Поэтому возникает необходимость систематизации представлений о доходах и поступлениях, выявления их различий применительно к НКО.

ДОХОДЫ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Наиболее часто встречающийся в экономической литературе термин «доходы» олицетворяет наличие определенного объема денежных средств, имеющих в распоряжении любой организации, полученных в

результате проведения финансово-хозяйственных операций, сопровождающихся получением экономической выгоды. Именно аспект получения экономической выгоды акцентируется в различных определениях термина «доходы». Наиболее корректная, по нашему мнению, его формулировка приводится в ПБУ 9/99 «Доходы организации». В соответствии с приведенным документом под доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [5].

Под экономической выгодой принято рассматривать такое использование активов, благодаря которому обеспечивается приток денежных средств в организацию в процессе производства товаров, работ, услуг, предназначенных для продажи; обмена на другой актив, погашения обязательств; распределения между собственниками. Следовательно, экономическую выгоду может приносить актив, участвуя в финансово-хозяйственной деятельности. При поступлении в некоммерческую организацию пожертвований, благотворительных и спонсорских взносов и пр. никакая финансово-хозяйственная деятельность не осуществляется, напротив, такие финансовые ресурсы поступают в организацию не в результате, а для ее осуществления. Более того, финансово-хозяйственная деятельность НКО может осуществляться на безвозмездной основе, т.е. бесплатно. Соответственно экономическую выгоду или доходы некоммерческая организация может получить только в результате осуществления иной, нежели основная, деятельности. Все остальные денежные средства, которые получает НКО, к доходам не относятся [6].

НКО, занимаясь предпринимательской деятельностью, получает доходы от реализации товаров, работ и услуг, доходы от операций на финансовом рынке, от участия в капитале в хозяйственных обществах и товариществах на вере, от реализации имущественных и неимущественных прав.

Несмотря на предоставление законодательством возможности практически всем НКО осуществлять приносящую доход деятельность, в отношении операций на финансовом рынке для некоторых организационно-правовых форм сохранен ряд ограничений. Связано это, по мнению авторов, с тем, что такие операции сопряжены с разнообразными рисками, которые могут привести НКО к потере финансовых ресурсов. К тому же, учитывая, что деятельность НКО связана прежде всего с выполнением социальных функций, принятие рисков может поставить под угрозу выполнение задач ее создания. Поэтому государство вводит ограничения на отдельные виды операций или на участие НКО в определенном сегменте финансового рынка.

Например, в Российской Федерации публично-правовые организации (ППО) и автономные некоммерческие организации могут брать кредиты у коммерческих банков, а союзам и ассоциациям это запрещено. Запрет на получение банковских кредитов наложен на бюджетные и казенные учреждения. Всем некоммерческим организациям запрещено заниматься операциями с деривативами, которые являются самыми рисковыми инструментами рынка ценных бумаг. Однако отдельные организационно-правовые формы некоммерческих организаций могут получать на финансовом рынке кредит, проценты по имеющимся долговым ценным бумагам, депозитам, выданным кредитам; дивиденды по находящимся в собственности акциям акционерных обществ; курсовую разницу по операциям с ценными бумагами или валютой; страховые выплаты по наступившим страховым случаям и др.

Также источником доходов НКО могут стать средства целевого капитала. Управляющая компания, размещая полученные по договорам пожертвования и завещания финансовые ресурсы на различных сегментах финансового рынка, перераспределяет полученные доходы в НКО, которые служат источником финансирования части их деятельности.

Полученные доходы НКО использует для финансирования основной или (и) приносящей доходы деятельности. Но заменить полностью целевые поступления полученные

доходы не могут. Ни одна НКО не существует только за счет доходов. Отсутствие у некоммерческой организации поступлений и ее функционирование исключительно за счет доходов приведут к стиранию границ между коммерческой и некоммерческой организацией. Для наглядности сравнительная характеристика доходов коммерческих и некоммерческих организаций представлена в *табл. 1*.

Несмотря на возможность получения доходов как коммерческими, так и некоммерческими организациями, между ними сохраняются различия, поскольку получение экономической выгоды НКО выражено не столь очевидно и прибыль не распределяется между участниками (членами, учредителями). Полученная прибыль тратится прежде всего на финансирование основной деятельности или же на расширение деятельности, приносящей доходы.

Согласно положениям бухгалтерского учета, принятого в Российской Федерации, доходы организации включают доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы [5,

п. 1]. Одновременно тот же документ прочие доходы приравнивает к прочим поступлениям [5, п. 3]. Иными словами, разницы между прочими доходами и прочими поступлениями не обнаруживается. К прочим доходам (поступлениям) документ относит активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения. Иначе говоря, налицо противоречие — отсутствие экономической выгоды у безвозмездно полученных активов в связи с тем, что данные активы не были использованы ни в процессе производства, ни в процессе обмена, ни в процессе распределения между собственниками.

Налоговый кодекс РФ более тщательно подходит к различию между доходами и поступлениями. С точки зрения налогообложения прибыли доходы НКО в части деятельности, приносящей доходы, структурируются по-иному. Выделяются два типа доходов НКО: доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав; внереализационные доходы. Внереализационные доходы включают доходы в виде положительной курсовой разницы,

Таблица 1

Доходы коммерческих и некоммерческих организаций

№	Показатели	Коммерческие организации	Некоммерческие организации
1	Источники доходов	Выручка от продажи товаров или услуг и от прочей деятельности	Средства, поступающие в рамках государственного заказа (контракта); средства целевого капитала; выручка от деятельности, приносящей доходы, и от прочей деятельности
2	Доходы	Прибыль, амортизация, доходы от операций на финансовом рынке, доходы от реализации имущества и др.	Прибыль от незапрещенной предпринимательской деятельности, амортизационные отчисления в части имущества, задействованного в предпринимательской деятельности, доходы от разрешенных операций на финансовом рынке, доходы от операций по государственным заказам (контрактам) и др.
3	Направления использования доходов	Выполнение обязательств перед бюджетами ППО, прирост основных и оборотных средств, дополнительное поощрение сотрудников сверх заработной платы, бонусы, распределение прибыли между учредителями, участниками, пайщиками, акционерами, товариществами и пр.	Выполнение обязательств перед бюджетами ППО, прирост основных и оборотных средств, финансирование основной деятельности; дополнительное поощрение сотрудников сверх заработной платы и пр.

доходы от долевого участия в других организациях, проценты, полученные по договорам займа, банковского вклада и другим долговым обязательствам; доходы от сдачи имущества (включая земельные участки) в аренду (субаренду), в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав, доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году, штрафы, пени, неустойки, полученные организацией и пр. [5, ст. 249, 250]. Перечень возможных видов внереализационных доходов НКО определяется для каждой организационно-правовой формы с учетом требований законодательства. Все вышеназванные доходы — полученные от предпринимательской либо иной приносящей доход деятельности, и они никак не связаны со средствами, которые НКО получает на безвозмездной и безвозвратной основе, или поступлениями. А все финансовые ресурсы, полученные в форме поступлений, «выводятся» из-под налогообложения.

Таким образом, мы наблюдаем несоответствие нормативной правовой документации, отражающей состав доходов некоммерческих организаций, общепринятым теоретическим основам, что требует глубокого исследования возможных признаков разграничения доходов и поступлений. В целях выявления данных различий рассмотрим специфику поступлений.

ПОСТУПЛЕНИЯ КАК ВИД ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Считается, что первоначально поступления появились в результате деятельности государства при предоставлении бюджетных средств организациям на условиях безвозмездности и безвозвратности в целях производства общественных или иных благ, реже — для финансовой поддержки организаций, чья деятельность обеспечивает конкурентоспособность отдельной отрасли или национальной экономики в целом. Да и само формирование налоговых доходов государства, по мнению авторов, можно считать классическим образцом поступлений, так как в них отражаются все основные признаки этих финансовых ресурсов.

Поступления наиболее гармоничны сущности НКО. По своей природе некоммерческая организация не может получать экономическую выгоду, выражающуюся в приросте финансовых ресурсов, так как должна производить и предоставлять общественные блага бесплатно, обеспечивая исполнение социальных функций. В этой связи основными денежными средствами, которые формируются в некоммерческой организации, становятся поступления, характеризующиеся не только безвозмездностью и безвозвратностью, но и временной особенностью. Как уже было сказано, поступления формируются у НКО до начала осуществления финансово-хозяйственной деятельности, в то время как доходы являются ее результатом. Недаром в налоговом законодательстве, да и в практике хозяйственной деятельности НКО используется термин «целевые поступления», а не «доходы».

Отсутствие экономической выгоды у поступлений подчеркивают особенности налогообложения прибыли. Из полученных в результате финансово-хозяйственных операций доходов формируется налогооблагаемая база для исчисления налога на прибыль. Вместе с тем согласно п.14 ст. 251 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) целевые поступления не являются доходами, составляющими налоговую базу, и соответственно не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

Законодательство достаточно жестко контролирует соблюдение основных принципов целевого использования денежных поступлений НКО, превращая их в доходы, служащие базой для налогообложения в случае несоблюдения ряда ограничений. Таким образом, различия между доходами и поступлениями по НК РФ состоят в том, что первые служат налогооблагаемой базой для исчисления налога на прибыль, а целевые поступления — нет. Следовательно, нельзя ставить знак равенства между доходами и поступлениями, и их разделение в теории финансов вполне оправдано.

НК РФ выделяет два типа целевых поступлений, которыми распоряжается НКО: денежные и неденежные. К целевым

поступлениям, в том числе используемым НКО, в соответствии с НК РФ относятся:

- гранты, предоставляемые на осуществление программ в области науки, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта);
- учредительные и членские взносы, переданные НКО определенных организационно-правовых форм в соответствии с законодательством РФ;
- денежные средства, полученные от перечислений от других субъектов экономики некоммерческим организациям безвозмездно на ведение уставной деятельности;
- средства, полученные структурными подразделениями (отделениями) от создавших их некоммерческих организаций, перечисленные из целевых поступлений на содержание и ведение уставной деятельности [7, ст. 251].

Часть поступлений не всегда принимает денежную форму, к ним можно отнести в том числе:

- имущественные права, переходящие некоммерческим организациям по завещанию в порядке наследования;
- имущественные права, полученные на осуществление благотворительной деятельности.

Целевые поступления, полученные НКО, могут использоваться на общее финансирование деятельности или на финансирование конкретных целевых программ. Средства для финансирования конкретных программ могут выделяться из бюджетов ППО, предоставляться коммерческими и некоммерческими организациями, например благотворительными фондами. Как правило, целевые поступления для реализации отдельных программ НКО получает на условиях тендера.

Проанализированные в тексте различия между поступлениями и доходами некоммерческой организации приведены в *табл. 2*. Итак, в теории для НКО основными финансовыми ресурсами являются денежные поступления, денежные доходы являются лишь дополнением. Но в реальной экономике данные соотношения не всегда соблюдаются. Несмотря на общественную значимость НКО, количество и объем источников финансирования ее деятельности явно ограничен. Бизнес в России не в полной мере социально ориентирован,

возможностей бюджетов публично-правовых образований для финансирования НКО недостаточно. В условиях современного кризиса расходы бюджетов ППО имеют тенденцию к снижению. Предпочтение отдается тем получателям, деятельность которых обеспечивает прирост национального ВВП. Поэтому бюджетные средства в первую очередь направляются в публично-правовые компании, организации бюджетного сектора, социально ориентированные НКО и пр. Вследствие ограниченности источников и объемов финансирования происходит изменение концепции деятельности НКО. Мы рассматриваем этот процесс как тенденцию. Возможно, в текущей ситуации это объективно связано с кризисными явлениями в российской экономике.

Разрешение ведения приносящей доходы деятельности было первым шагом к расширению возможностей финансирования НКО. Растет количество НКО, которые стараются в рамках действующего законодательства заниматься хотя бы одним видом приносящей доходы деятельности. Увеличивается численность НКО, которые постепенно осваивают операции на финансовом рынке. Это помогает расширить финансовую базу и обеспечить большую устойчивость, диверсифицировать источники финансирования основной деятельности.

В результате у российских НКО наблюдается тенденция увеличения доли доходов от предпринимательской деятельности в общем объеме финансовых ресурсов. Особенно ярко данная тенденция проявляется в отношении социально ориентированных некоммерческих организаций (см. *табл. 3*).

Как видно из *табл. 3*, в структуре финансовых ресурсов социально ориентированных некоммерческих организаций в 2013 г. наибольший удельный вес приходился на доходы (выручку) от реализации товаров, работ и услуг — 38,1%. Хотя именно эти организации находятся под «патронажем» государства и местного самоуправления [8].

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 г. № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» органы государственной власти

Критерии разделения доходов и поступлений некоммерческой организации

Критерий выделения	Доходы	Поступления
	<i>Получены в результате финансово-хозяйственной деятельности</i>	<i>Получены для организации финансово-хозяйственной деятельности</i>
Принципы	Возмездность или возвратность	Безвозмездность, безвозвратность
Условия получения	Деятельность, приносящая доходы, не должна противоречить уставу НКО	Внешнее финансирование со стороны публично-правовых образований или доноров
Цель	Получение экономической выгоды в виде дополнительных финансовых ресурсов	Обеспечение процесса производства благ необходимыми финансовыми ресурсами
Использование	Финансирование основной деятельности, финансирование приносящей доход деятельности	Финансирование основной деятельности
Характер	Собственные финансовые ресурсы	Привлеченные финансовые ресурсы
Виды	Доходы от реализации товаров или услуг, полученные проценты по кредитам и займам, арендная плата, курсовая разница и др.	Гранты, пожертвования, учредительные взносы, спонсорские взносы, бюджетные субсидии и пр.
Налогообложение	Включаются в налогооблагаемую базу для исчисления налога на прибыль	Исключаются из налогооблагаемой базы для исчисления налога на прибыль

и местного самоуправления должны в приоритетном порядке оказывать поддержку социально ориентированным НКО. Тем не менее доля целевых поступлений из бюджетов различных уровней занимает всего 16% от общего объема всех финансовых ресурсов этих НКО.

В 2014 г. из федерального бюджета было выделено социально ориентированным НКО субсидий на 2,7 млрд руб. Принятый в 2014 г. проект бюджета на 2015 г. и на плановый период 2016–2017 гг. предусматривал увеличение финансирования НКО с 2 млрд до 4,7 млрд руб. в 2015 г. В целом за три года государственная поддержка должна была составить 12 млрд руб. Однако план повышения финансирования НКО в 2015 г. в связи со сложившейся экономической ситуацией пересматривается, и обсуждается частичное прекращение финансирования Программы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций. Сложившееся положение с соотношением между доходами и поступлениями российских НКО доказывает, что на практике теоретические положения не всегда очевидны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, резюмируя наше исследование, хотелось бы отметить следующее.

1. В качестве основных критериев, отделяющих поступления от доходов НКО, можно выделить получение поступлений за счет внешних источников на условиях безвозмездности и безвозвратности.
2. В отличие от большинства организационно-правовых форм коммерческих организаций, некоммерческая организация не может распределять полученную экономическую выгоду, прибыль между учредителями, участниками и членами. Это придает особенность доходам некоммерческой организации.
3. Выявленные несоответствия между ПБУ, Налоговым кодексом, Бюджетным кодексом и теоретическими положениями финансовой науки, отсутствие единства терминологии свидетельствуют о наличии проблемы концептуального подхода к механизму формирования финансовых ресурсов НКО и необходимости систематизации их видов.

**Доходы и поступления социально ориентированной
некоммерческой организации в 2013 г. [10]**

№	Источники	Млн руб.	В % к общему объему поступлений
1	Доходы (выручка) от реализации товаров, работ, услуг, имущественных операций	161 125,1	38,1
2	Гранты от некоммерческих неправительственных организаций, российских физических лиц	82 496,9	19,9
3	От российских коммерческих организаций	77 168,0	18,7
4	Из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов	66 293,0	16,0
5	От иностранных государств, международных и иностранных организаций	9 200,0	2,2
6	Прочие	17 789,5	4,3

ЛИТЕРАТУРА

1. *Киселева Т.Ю.* Многоаспектный подход к пониманию финансовой системы // Известия вузов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2014. № 2 (20).
2. *Финансы* / под ред. *Е.В. Маркиной*. М.: КНОРУС, 2014.
3. <http://www.gks.ru/>.
4. *Маркина Е.В.* Развитие финансового механизма функционирования бюджетных учреждений // Вестник Финансового университета. 2014. № 4.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99.
6. *Фрумина С.В.* Вид организации финансовых отношений как базовый элемент финансового механизма некоммерческих организаций // Научное обозрение. 2014. № 10.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
8. *Дзусова С.С.* Социально ориентированные некоммерческие организации в современной экономике / Сб. статей Международной научно-практической конференции «Ценности и интересы современного общества». М., 2014.

REFERENCES

1. *Kiseleva T. Yu.* Multifaceted approach to understanding the financial system [Mnogoaspektnyj podhod k ponimaniu finansovoj sistemy] // Proceedings of the universities. A series of „Economics, Finance and Control”. 2014. № 2 (20) (In Russ.).
2. Finance [Finance] / textbook for undergraduate. Ed. *E. V. Markina*. M.: KNORUS, 2014 (In Russ.).
3. <http://www.gks.ru/>.
4. *Markina E. V.* The development of the financial mechanism for budgetary institution operation // Journal of Finance University. 2014. № 4 In Russ.).
5. Accounting Regulations „Income” PBU 9/99.
6. *Frumina S. V.* Type of organization and financial relations as a basic element of the financial mechanism of non-profit organizations [Razvitie finansovogo mehanizma funkcionirovanija bjudzhetnyh uchrezhdenij] // Scientific Review. 2014. № 10 (In Russ.).
7. Tax Code of the Russian Federation (Part Two) from 05.08.2000 № 117-FZ.
8. *Dzusova S. S.* Socially-oriented non-profit organizations in the modern economy Collected papers of the International scientific-practical conference „Values and interests of modern society” [Social’no orientirovannye nekommercheskie organizacii v sovremennoj jekonomike / Sb. statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii „Cennosti i interesy sovremennogo obshhestva”]. M., 2014 (In Russ.).



МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.43+519.862

НЕЧЕТКАЯ ЛИНЕЙНАЯ РЕГРЕССИЯ В МОДЕЛИ РОСТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

ВОЛКОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

*кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры «Математика»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

ГИСИН ВЛАДИМИР БОРИСОВИЧ,

*кандидат физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой «Математика»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: vgisin@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Нечеткая линейная регрессия применяется для оценки параметров модели роста технологических знаний Ботацци–Пери, для оценки параметров применялась классическая линейная регрессия. В настоящей работе параметры определяются как нечеткие величины. В результате модельный объем технологических знаний характеризуется не единичным числом, а множеством возможных значений. Положение в ряду возможных значений конкретного показателя, характеризующего отдельную страну, в определенной мере отражает эффективность НИОКР в этой стране. Если показатель близок к наиболее вероятным модельным значениям (когда значение функции принадлежности близко к единице), эффективность НИОКР достаточно типична. Близость к периферийным значениям (когда значение функции принадлежности близко к нулю) возникает в двух случаях: если эффективность НИОКР нетипично высока или нетипично низка. Применение нечеткой регрессии позволяет проследить динамику изменения эффективности. Расчеты проведены на тех же данных, касающихся запасов технологических знаний в промышленно развитых странах, что и в работе Ботацци и Пери.

Ключевые слова: нечеткая линейная регрессия; модель роста; запас технологических знаний.

THE USE OF FUZZY LINEAR REGRESSION IN THE MODEL OF TECHNOLOGICAL KNOWLEDGE GROWTH

ELENA S. VOLKOVA,

PhD (Physics & Mathematics), Associate Professor, the „Mathematics” Chair, Financial University, Moscow, Russia

VLADIMIR B. GISIN,

PhD (Physics & Mathematics), Professor, Head of the „Mathematics” Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: vgisin@fa.ru

ABSTRACT

Fuzzy linear regression is used to estimate the parameters of the Botazzi-Peri model of technological knowledge growth, while classical linear regression is used to evaluate the parameters. In this paper, the parameters are defined as fuzzy values. As a result, the model volume of technological knowledge is characterized by a set of possible values rather than by a single number. The position in a series of possible values for a particular indicator characterizing a country, to some extent, reflects the effectiveness of R & D in this country. If the figure

is close to the most probable values of the model (when the value of the membership function is close to one), the effectiveness of R & D is quite typical. Closeness to peripheral values (when the value of the membership function is close to zero) occurs in two cases: if the efficiency of R & D is atypically high or atypically low. The use of fuzzy regression allows to trace the dynamics of changes in effectiveness. The calculations were performed using the same data on body of technological knowledge in developed countries as in Botazzi and Peri work.

Keywords: fuzzy linear regression; growth model; body of technological knowledge.

ВВЕДЕНИЕ

Общепризнано, что научно-технологические знания являются одним из важных факторов экономического развития [1]. Оценка запаса научно-технологических знаний, являющихся важной компонентой интеллектуального потенциала, и динамики его изменений — актуальная задача при оценке экономических систем и прогнозировании их развития [2]. Модели экономического роста первого поколения, связанные с ростом объема научно-технологических знаний (модели эндогенного роста), были предложены в работах [3–5]. Согласно моделям эндогенного роста, большие экономики вкладывают большие ресурсы в развитие сектора *R&D* и тем самым обеспечивают более быстрый рост. В моделях с ростом объема ресурсов в секторе *R&D* растут темпы роста объема технологических знаний. Эмпирические исследования показали, что в долгосрочной перспективе эта связь не столь однозначна [6]. Модели эндогенного роста в недостаточной мере учитывали различие между знаниями в целом (полученными в *R&D*) и экономически релевантными знаниями, кроме того, недостаточное внимание уделяли анализу процесса превращения знаний вообще в экономически релевантные знания. Этот недостаток был устранен в моделях второго поколения [6–9] — моделях полуэндогенного роста. В этих моделях объем ресурсов в секторе *R&D* положительно связан с объемом технологических знаний.

К числу моделей полуэндогенного роста относится модель, изучаемая в работах [10, 11]. В статье [10] строится модель, которая связывает общефакторную производительность (*Total Factor Productivity, TFP*) с ростом технологических знаний. Благодаря этому появляются новые возможности идентификации и измерения технологического прогресса.

В статье [11] в рамках модели из работы [10] проводятся дополнительные и уточняющие расчеты.

В частности, в работах [10, 11] эконометрическими методами описана зависимость объема накопленных знаний в отдельной стране от объема ее сектора *R&D* и объема знаний, накопленных в других странах. Расчеты выполнены для 15 стран с развитой экономикой. Используются данные для этой группы стран за период с 1973 по 1999 г. Для оценки коэффициентов, описывающих зависимость, использовалась линейная регрессия.

Использование классической линейной регрессии обосновано в тех случаях, когда данные подчиняются определенным вероятностным закономерностям. Шекли был одним из первых, кто заметил, что в экономике исходные требования теории вероятностей являются слишком жесткими [12]. Он отмечал, что суммирование «вероятностей» экономических событий не согласуется с экономическими реалиями. По существу, Шекли предвосхитил появление теории возможностей, основанной на теории нечетких множеств Заде, — альтернативного инструмента для моделирования неопределенности [13].

С возникновением теории нечетких множеств ее модели и методы получили широкое распространение и нашли применение в самых разных областях, включая эконометрику, экономику, финансы [14–17]. В рамках этой теории в качестве альтернативы классическому вероятностному подходу был разработан метод оценки параметров моделей, основанный на нечеткой линейной регрессии. Была показана его применимость для анализа как микро-, так и макроэкономических моделей [18, 19]. Применение нечеткой линейной регрессии оказалось оправданным в тех ситуациях, когда нет оснований считать, что

ошибки в конкретных наблюдениях подчиняются вероятностным закономерностям. Вскоре после появления упомянутых работ метод нечеткой линейной регрессии был усовершенствован [20] и приобрел ту форму, в которой применяется в исследованиях и в настоящее время [21].

В представленной работе мы применяем метод нечеткой линейной регрессии для оценки параметров в модели Ботацци–Пери [10]. В расчетах использованы данные из статьи [11], размещенные на сайте журнала прикладной эконометрики [22]. Анализ возникающих нечетких величин позволяет определенным образом ранжировать страны по эффективности отдачи от *R&D* и проследить динамику ранжирования. Применение альтернативного подхода к моделированию неопределенности позволяет получить некоторые новые и, как нам представляется, небезыңтересные результаты.

Как отмечает Л. П. Хансен [23], неопределенность является центральным компонентом при выстраивании модели из экономических данных. С учетом этого различные подходы к моделированию неопределенности позволяют получить более многогранную картину экономических явлений. Заметим, что альтернативные подходы к описанию неопределенности применяются в самых разнообразных экономических моделях. Одним из перспективных направлений является применение комбинированных подходов, сочетающих классические вероятностные методы с более «мягкими» вычислениями (см., например, [24]). К этому направлению в определенной степени примыкает и настоящее исследование.

МОДЕЛЬ РОСТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ БОТАЦЦИ–ПЕРИ

В работе [10] рассматривается экономика, описываемая моделью

$$y_t = (BA_t^\sigma)k_t^\alpha, \quad (1)$$

где y_t — производительность, k_t — капиталовооруженность, BA_t^σ — общефакторная производительность. Величина A_t — это запас

технологических знаний, измеряемый числом зарегистрированных патентов [10]. Коэффициент B отражает эффективность производства и зависит от институтов, правовой системы и других особенностей страны. Обозначая через $\gamma_y, \gamma_k, \gamma_A$ темпы роста соответствующих величин, получаем уравнение $\gamma_y = \sigma\gamma_A + \alpha\gamma_k$.

На траектории равновесного роста справедливо соотношение $\gamma_y^* = \gamma_k^*$, и, следовательно,

$$\gamma_y^* = \frac{\sigma}{1-\alpha}\gamma_A^*. \quad (2)$$

Уравнение (2) показывает, что динамика роста объема технологических знаний служит важным компонентом описания динамики роста производительности труда.

Рассмотрим более подробно научно-исследовательский сектор экономики. Предполагается, что сектор производит новые знания. Объем новых знаний I_t , произведенных за год t , оценивается числом зарегистрированных в год t патентов Pat_t по формуле

$$Pat_t = \kappa I_t,$$

где κ — коэффициент склонности к патентованию. Величина I_t функционально зависит от трех величин: занятости в научно-исследовательском секторе $R\&D_t$ (измеряемом числом ставок); запаса научно-технических знаний A_t , накопленного к началу года t внутри страны; запаса научно-технических знаний A_{ROW_t} , накопленного к началу года t за пределами страны (*Rest Of the World*). Эта зависимость в модели Ботацци–Пери представляется следующим уравнением:

$$\ln(Pat_t) = \ln \kappa + \lambda \ln(R\&D_t) + \varphi \ln(A_t) + \xi \ln(A_{ROW_t}). \quad (3)$$

Запас знаний, с одной стороны, пополняется новыми знаниями, с другой — знания устаревают, становятся неактуальными. Обозначим через δ темп выбытия знаний и через g — темп роста числа зарегистрированных патентов. Тогда процесс накопления знаний может быть описан уравнениями

$$\begin{aligned} dA_t &= Pat_t \cdot dt - \delta \cdot A_t \cdot dt; \\ Pat_t &= Pat_0 \cdot e^{gt}. \end{aligned} \quad (4)$$

Решение относительно A_t имеет вид

$$A_t = \frac{Pat_0}{g + \delta} e^{gt}. \quad (5)$$

Ботацци и Пери полагают $\delta = 0,1$. В качестве временной точки отсчета принимается 1963 г. — год, начиная с которого доступны данные относительно патентов. Оценка запаса знаний на эту точку отсчета дает $A_{1963} = \frac{Pat_0}{g + \delta}$.

Разложение

$$\frac{1}{g + \delta} = \frac{1}{1 + g} \sum_{t=1963}^{\infty} \left(\frac{1 - \delta}{1 + g} \right)^{t-1963}$$

показывает, что вклад запаса знаний в 1973 г. (начиная с которого проводится исследование) в оценку запаса знаний в 1963 г. сравнительно невелик, и неточность в оценке A_{1963} не очень существенна. В работе [10] обосновывается выбор аккумулялированного числа патентов в качестве измерителя научно-технических знаний.

Поделив в формуле (4) обе части уравнения на $A_t \cdot dt$, получаем

$$\gamma_{At} = \frac{Pat_t}{A_t} - \delta. \quad (6)$$

Подстановка (6) в (3) дает следующее уравнение:

$$\begin{aligned} \ln(\gamma_{At} + \delta) &= \ln \kappa + \lambda \ln(R \& D_t) + \\ &+ (\varphi - 1) \ln(A_t) + \xi \ln(A_{ROW_t}). \end{aligned} \quad (7)$$

Отсюда

$$\ln(A_t) = \mu \ln(R \& D_t) + \rho \ln(A_{ROW_t}) + s_t, \quad (8)$$

где $\mu = \frac{\lambda}{\varphi - 1}$, $\rho = \frac{\xi}{\varphi - 1}$, $s_t = \frac{\ln(\gamma_{At} + \delta) - \ln \kappa}{\varphi - 1}$.

Уравнение (8) описывает процесс роста технологических знаний в одной стране. Величины A_t и $R \& D_t$ могут быть достаточно

точно измерены. Величина A_{ROW_t} определяется как сумма величин A_t по всем наблюдаемым странам, кроме рассматриваемой.

НЕЧЕТКАЯ ЛИНЕЙНАЯ РЕГРЕССИЯ

В определении коэффициентов из уравнения (3) присутствует неопределенность, которая связана не только и не столько со случайными ошибками измерений, но и с неполнотой и нечеткостью информации о процессе накопления знаний вообще и его особенностями в отдельно взятых странах. В этой ситуации оценка коэффициентов μ , ρ и s_t из (8) как нечетких величин представляется достаточно мотивированной. Для полноты изложения приведем краткое описание метода нечеткой линейной регрессии, разработанного в [18–20]. В изложении мы следуем работе [21].

Нечеткие величины и операции над ними

Нечеткое подмножество A базового множества X задается своей функцией принадлежности $\mu_A: X \rightarrow [0; 1]$. Под нечеткой величиной обычно понимают нечеткое подмножество A множества действительных чисел R . Функция принадлежности нечеткой величины — это в определенном смысле аналог функции плотности случайной величины. В отличие от функции плотности, интеграл от функции принадлежности не обязан равняться единице. Значения функции принадлежности указывают возможность того, что нечеткая величина принимает соответствующее значение.

Нечеткие величины, описываемые выражениями типа «примерно a », обычно представляют так называемыми треугольными нечеткими числами. Треугольное нечеткое число A задается тройкой чисел $(a^L; a; a^R)$, такой что $a^L \leq a \leq a^R$, и при $a^L < a < a^R$ имеет следующую функцию принадлежности:

$$\mu_A(x) = \begin{cases} 0, & \text{если } x \notin [a^L; a^R]; \\ \frac{x - a^L}{a - a^L}, & \text{если } a^L \leq x \leq a; \\ \frac{a^R - x}{a^R - a}, & \text{если } a \leq x \leq a^R. \end{cases}$$

Отрезок $[a^L; a^R]$ называется носителем множества A .

В нечеткой линейной регрессии, как правило, используются симметричные треугольные нечеткие числа, для которых $a^L = a - d$, $a^R = a + d$, $d \geq 0$. Для симметричных треугольных нечетких чисел мы будем использовать обозначение $A = (a; d)$ и называть их для краткости СТН-числами. При $d > 0$ функция принадлежности СТН-числа $A = (a; d)$ имеет вид

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

Если $d = 0$, то $\mu_A(x)$ — характеристическая функция одноточечного множества $\{a\}$:

$$\mu_A(x) = \begin{cases} 0, & \text{если } x \neq a; \\ 1, & \text{если } x = a. \end{cases}$$

В этом случае естественно считать, что $A = a$ — обычное (четкое) число.

Число d называется коэффициентом нечеткости симметричного треугольного нечеткого числа $A = (a; d)$.

Арифметические операции с нечеткими величинами определяются на основе принципа обобщения. Сумма СТН-чисел $(a_1; d_1)$ и $(a_2; d_2)$ — это СТН-число $(a_1 + a_2; d_1 + d_2)$. Произведение СТН-числа $(a; d)$ на скаляр k — это СТН-число $(ka; |k|d)$.

Задача нечеткой линейной регрессии

В общем случае задача нечеткой линейной регрессии может быть поставлена следующим образом. Имея m результатов наблюдений (y_j, \mathbf{x}_j) , $j = 1, \dots, m$, требуется оптимальным образом определить вектор нечетких коэффициентов $A = (A_0, A_1, \dots, A_n)$, где n — число факторов, так, чтобы имеющиеся наблюдения находились на приемлемом уровне возможности.

Более формально. Пусть $Y_j = A\mathbf{x}_j$ (мы считаем, что $x_{j0} = 1$). Нужно так подобрать вектор A , чтобы выполнялись условия $\mu_j(y_j) \geq h$, где μ_j — функция принадлежности нечеткого множества Y_j , а h — заданный порог надежности, и при этом неопределенность, связанная с вектором A , была бы минимальной.

В случае когда компоненты вектора A — СТН-числа, поставленная задача естественным образом сводится к задаче линейного программирования.

Пусть $A_i = (a_i; d_i)$, $d_i \geq 0$, $i = 0, 1, \dots, n$. Тогда $Y_j = (a\mathbf{x}_j; d\mathbf{x}_j)$, $j = 1, \dots, m$, и условия $\mu_j(y_j) \geq h$ сводятся к линейным ограничениям:

$$y_j \leq a\mathbf{x}_j + (1-h)d\mathbf{x}_j; \quad y_j \geq a\mathbf{x}_j - (1-h)d\mathbf{x}_j.$$

Относительно этих ограничений минимизируется усредненный по j показатель нечеткости $d\mathbf{x}_j$ (или, что то же, суммарное значение этих показателей).

Наиболее часто задача линейной регрессии в такой постановке решается при $h = 0$, т.е. условие $\mu_j(y_j) \geq h$ фактически заменяется требованием, чтобы y_j принадлежал носителю множества Y_j . Именно в такой постановке мы и будем решать задачу нечеткой линейной регрессии.

НЕЧЕТКАЯ ЛИНЕЙНАЯ РЕГРЕССИЯ В МОДЕЛИ БОТАЦЦИ-ПЕРИ

В формуле (8) коэффициенты μ , ρ и s_t вычислялись как СТН-числа M , R и S соответственно. Для вычислений использовались те же данные, что и в работе [10] (эти данные размещены на сайте [22]). За период с 1973 по 1999 г. для каждой страны j из списка: Австралия, Великобритания, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, ФРГ, Финляндия, Франция, Швеция, США, Япония, указаны:

A_{jt} — запас технологических знаний в стране j к началу года t ,

$R \& D_{jt}$ — число полных ставок в секторе НИОКР в стране j в год t .

Величина A_{ROWjt} вычисляется по формуле

$$A_{ROWjt} = \sum_{k \neq j} A_{kt}.$$

Положим

$$Y_{jt} = M_t \ln(R \& D_{jt}) + R_t \ln(A_{ROWjt}) + S_t.$$

Регрессия строится для каждого года t из указанного промежутка с условием, что для всех j число $\ln A_{jt}$ попадает на носитель

СНТ-числа Y_{jt} , и при этом суммарная нечеткость должна быть минимальной.

Для всех лет коэффициент R_t оказался равным нулю. Таким образом, нечеткая линейная регрессия не улавливает влияния трансграничного перетока технологических знаний. Впрочем, в этом нет ничего удивительного, если учесть доминирующую роль США в суммарном объеме знаний. Для США показатель A_{ROWjt} оказывается наименьшим, в то время как показатель A_{jt} непропорционально велик. Для остальных стран A_{ROWjt} различаются незначительно, поэтому естественно предположить, что слагаемое, связанное с перетоком знаний, учитывается величиной s_t .

Центральное значение СНТ-числа M_t меняется (по годам) от 0,770 до 0,797. В период с 1973 по 1979 г. число M_t четкое. Затем коэффициент нечеткости монотонно возрастает от 0,023 до 0,148. Центральное значение СНТ-числа S равно нулю. В период с 1973 по 1983 г. радиус коэффициента нечеткости монотонно убывает с 1,866 до 0,077 и становится равным нулю в последующие годы. Это позволяет высказать предположение, что значение межстранового перетока знаний снижается, и различия в динамике роста запаса знаний в большей степени объясняются эффективностью функционирования сектора НИОКР.

Остановимся на динамике значения функции принадлежности μ_{it} величины $\ln(A_{it})$

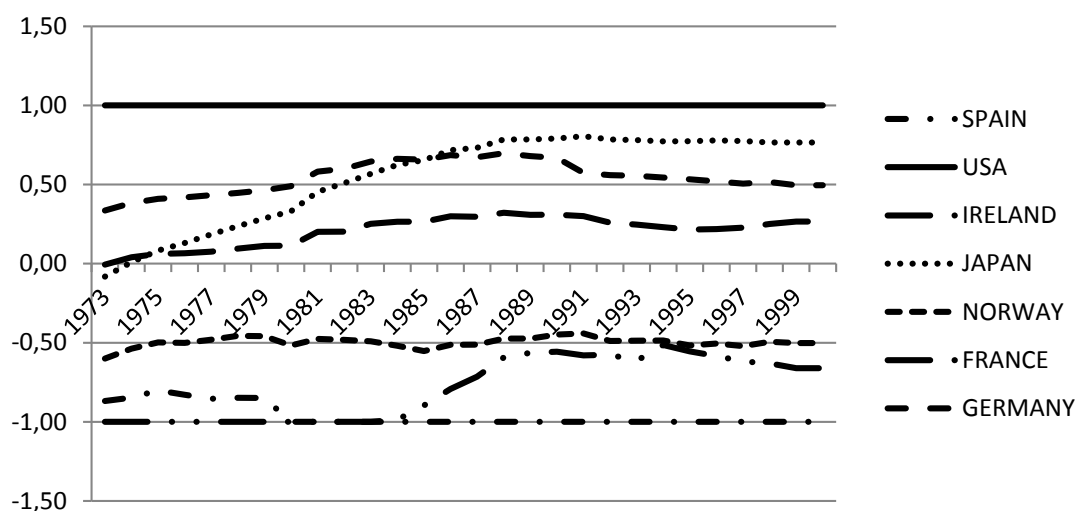
нечеткой величине $Y_t = (y_p; q_t)$. Для наглядности показатель μ_{it} с учетом расположения $\ln(A_{it})$ относительно y_t был заменен показателем m_{it} . Мы полагаем $m_{it} = 1 - \mu_{it}$, если число $\ln(A_{it})$, расположено справа от y_p , и $m_{it} = \mu_{it} - 1$, если $\ln(A_{it})$ расположено слева от y_p .

Значение $m_{it} = 1$ соответствует наиболее эффективной отдаче от вложений в НИОКР, значение $m_{it} = -1$ — наименее эффективной, значение $m_{it} = 0$ — типичной.

Абсолютным лидером с постоянным значением $m_{it} = 1$ оказались США, аутсайдерами — Ирландия и Испания. Второе место с положительной динамикой прочно удерживала Япония. Догонявшая США и Японию до начала 1990-х ФРГ затем резко снизила результат в годы, пришедшиеся на объединение с ГДР. Для Норвегии значение показателя m_{it} оказалось практически постоянным и равным $-0,5$. Для остальных европейских стран (Великобритания, Франция, Швеция и др.) показатели m_{it} оказались довольно близки и продемонстрировали однотипную положительную динамику (от 0 до 0,5) в период до середины 1980-х гг. и в дальнейшем небольшое снижение до 0,25. Графики m_{it} для нескольких стран представлены на рисунке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе нечеткая линейная регрессия применена для оценки параметров модели роста технологических знаний Ботацци–Пери



Относительная эффективность сектора НИОКР

и позволила получить результаты, имеющие содержательную экономическую интерпретацию. В дальнейшем предполагается охватить исследованием большее число стран, включив в их число Россию. По числу регистрируемых патентов Россия отстает от США на два

порядка, что расходится с представлением о запасах технологических знаний в России и США. Подобная ситуация характерна и для других стран, возникших после распада СССР. Определенной модификации должна подвергнуться и сама модель роста технологических знаний.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. *Гохберг Л. М., Кузнецова Т. Е., Рудь В. А.* Анализ инновационных режимов в российской экономике: методологические подходы и первые результаты // Форсайт. 2010. Т. 4. №. 3. С. 18–30 / *Gokhberg L. M., Kuznetsova T. E., Rud V. A.* The analysis of the innovative modes in the Russian economy: methodological approaches and first results // Forsythe. 2010. Т. 4. No. 3. P. 18–30.
2. *Лосева О. В., Дресвянников В. А.* Методология оценки интеллектуального потенциала региона в условиях инновационного развития // Вестник Финансового университета. 2014. № 6 (84). С. 37–49 / *Loseva O. V., Dresvyannikov V. A.* Metodologiya of an assessment of intellectual potential of the region in the conditions of innovative development // Bulletin of Financial university [Metodologija ocenki intelektual'nogo potenciala regiona v usloviyah innovacionnogo razvitija]. 2014. No. 6 (84). P. 37–49.
3. *Aghion P., Howitt P.* A Model of Growth Through Creative Destruction // *Econometrica*. 1992. Т. 60. С. 323–351.
4. *Romer P. M.* Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Т. 98. № 5, Part 2. P. 71–102.
5. *Grossman G., Helpman E.* Innovation and growth in the world economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1991. 360 P.
6. *Segerstrom P. S.* Endogenous growth without scale effects // *American Economic Review*. 1998. P. 1290–1310.
7. *Jones C. I.* Time series tests of endogenous growth models // *The Quarterly Journal of Economics*. 1995. P. 495–525.
8. *Jones C. I.* R & D-based models of economic growth // *Journal of political Economy*. 1995. P. 759–784.
9. *Jones C. I.* Growth and ideas // *Handbook of economic growth*. 2005. Т. 1. P. 1063–1111.
10. *Bottazzi L., Peri G.* The International Dynamics of R&D and Innovation in the Long Run and in The Short Run // *The Economic Journal*. 2007. Т. 117. №. 518. С. 486–511.
11. *Bottasso A., Castagnetti C., and Conti M.* R&D, Innovation and Knowledge Spillovers: A Reappraisal of Bottazzi and Peri (2007) in the Presence of Cross Sectional Dependence // *Journal of Applied Econometrics*. 2015. Т. 30 № 2. С. 350–352.
12. *Shackle G. L. S.* Decision, order, and time in human affairs. Oxford University Press, 1961. 330 P.
13. *Dymowa L.* Soft computing in economics and finance. Springer: New York, Heidelberg, 2011. С. 295.
14. *Bojadziev G., Bojadziev M.* Fuzzy logic for business, finance, and management. London, Singapore: World Scientific Publishing Co., Inc., 2007. 232 С.
15. *Buckley J. J., Eslami E., Feuring T.* Fuzzy Mathematics in Economics and Engineering. Physica-Verlag: New York, Heidelberg, 2002. 272 P.
16. *Dubois D., Prade H.* Possibility theory and its applications: Where do we stand // *Mathware and Soft Computing*. 2011. Т. 18. № 1. С. 18–31.
17. *Kahraman C.* (ed.) Fuzzy Engineering Economics with Applications. Berlin, Heidelberg: Springer, 2008. С. 390.
18. *Tanaka H., Uejima S., Asai K.* Linear regression analysis with fuzzy model // *IEEE Trans. Systems Man Cybern.* 1982. Т. 12. С. 903–907.
19. *Heshmaty B., Kandel A.* Fuzzy linear regression and its applications to forecasting in uncertain environment // *Fuzzy Sets and Systems*. 1985. Т. 15. № 2. С. 159–191.

20. *Tanaka H., Watada J.* Possibilistic linear systems and their application to the linear regression model // Fuzzy sets and systems. 1988. Т. 27. № 3. P. 275–289.
21. *Pedrycz W.* From fuzzy data analysis and fuzzy regression to granular fuzzy data analysis // Fuzzy Sets and Systems. 2014 (Available online 26 April 2014).
22. <http://qed.econ.queensu.ca/jae/2015-v30.2/bottasso-castagnetti-conti/>
23. *Хансен Л. П.* Последствия неопределенности для экономического анализа // Вестник Финансового университета. 2015. № 2 (86). С. 6–12 / *Hansen L. P.* Uncertainty consequences for the economic analysis [Posledstviya neopredelennosti dlja jekonomicheskogo analiza] // Bulletin of Financial university. 2015. No. 2 (86). P. 6–12.
24. *Назарова Ю. А.* Прогнозирование мировых цен на нефть по нечисловой экспертной информации // Вестник Финансового университета. 2015. № 3 (87). С. 155–160 / *Nazarova Yu. A.* Forecasting of the world prices for oil according to non-numerical expert information [Prognozirovanie mirovyh cen na nefť po nechislovoj jekspertnoj informacii] // Bulletin of Financial university. 2015. No. 3 (87). P. 155–160.

 **КНИЖНАЯ ПОЛКА**



Аль-Натор М.С., Касимов Ю.Ф., Колесников А.Н.

Основы финансовых вычислений (формулы, факты, примеры, задачи и тесты): учебное пособие. Ч. 4. — М.: Финансовый университет, 2015. — 168 с.
ISBN 978–5-7942-1208–2. — ISBN 978–5-7942-1267–9 (ч. 4).

В пособии рассматриваются методы анализа классических типов облигаций и облигационный арбитраж. В нем детально и строго описываются все основные параметры облигаций, методика построения потока платежей по облигации в годовой (модельной) шкале и шкале купонных периодов. Детально рассматриваются методы оценивания облигаций для моментов между купонными выплатами. Исследуются различные меры доходности облигаций, а также классические меры ценовой чувствительности облигаций (дюрация Маколея и модифицированная дюрация). Часть пособия посвящена более общим моделям оценивания облигаций с использованием так называемой временной структуры процентных ставок. Важная часть пособия посвящена анализу портфелей облигаций, включая основные типы доходностей портфельных сделок и хеджирование процентного риска. Предназначено студентам, изучающим курсы основ финансовых вычислений, финансовой и актуарной математики, математические методы финансового анализа, а также преподавателям, проводящим занятия по соответствующим дисциплинам.

УДК 330.322.01

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ВЕНЧУРНЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ¹

БАРАНОВ АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет; ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук, Новосибирск, Россия

E-mail: baranov@ieie.nsc.ru

МУЗЫКО ЕЛЕНА ИГОРЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

E-mail: mei927@mail.ru

ПАВЛОВ ВИКТОР НИКОЛАЕВИЧ,

доктор технических наук, профессор кафедры информационных систем и информационных технологий, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург, Россия

E-mail: victor_n_pavlov@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Для инновационных проектов характерны отсутствие прибыльности на первых этапах их реализации и большой риск, связанный с высокой неопределенностью оценки генерируемых ими прогнозируемых денежных потоков. В этой ситуации использование стандартных методов анализа экономической эффективности проектов не позволяет получить комплексную оценку целесообразности осуществления инвестиций, а также количественно оценить достоверность динамики прогнозируемых показателей. Все это требует развития теории и методов анализа экономической эффективности инноваций и определяет высокий уровень фундаментальности проблематики. Применение метода реальных опционов, а также аппарата нечетких множеств является, по нашему мнению, направлением совершенствования названных методов.

В статье рассматриваются вопросы применения новых методов оценки экономической эффективности инновационных проектов с венчурным финансированием в промышленности, а именно: исследуются возможности приложения концепции реальных опционов к оценке эффективности инновационных проектов с венчурным финансированием с использованием аппарата нечетких множеств. Дается краткий обзор работ зарубежных и российских ученых по исследуемой проблематике.

Описывается новая методика оценки экономической эффективности инновационных проектов с венчурным финансированием на основе метода реальных опционов с использованием модифицированной формулы Геске и включением нечетко-множественного анализа. Методика позволит количественно оценить факт поэтапной реализации проекта и возможность прекращения финансирования при получении негативной информации о его реализации, т.е. учесть и количественно оценить управленческую гибкость при принятии решений о дальнейшей реализации проекта.

В целом синтез теоретико-вероятностных и нечетко-множественных методов в анализе венчурного финансирования инновационных проектов на основе метода реальных опционов расширяет инструментарий венчурного инвестора, используемый для обоснования решений по инвестированию проектов, а также позволяет

¹ Работа выполнена в рамках научного проекта № 15-06-06914, поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ).

получить более точную оценку эффективности проектов с высокой степенью неопределенности по сравнению с традиционными подходами.

Ключевые слова: инновационный проект; венчурное финансирование; неопределенность; реальный опцион; финансовый опцион; метод реальных опционов; нечеткие множества; прогнозирование денежных потоков.

THE METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INNOVATIVE PROJECTS WITH VENTURE FINANCING BASED ON REAL OPTIONS METHOD WITH FUZZY SETS ANALYSIS

ALEXANDR A. BARANOV,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Chair „Economic Theory”, Novosibirsk National Research State University; senior research fellow, Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia

E-mail: baranov@ieie.nsc.ru

ELENA I. MUZYKO,

Candidate of economic Sciences, Associate Professor of the Chair „Economic Theory and Applied Economics”, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

E-mail: mei927@mail.ru

VICTOR N. PAVLOV,

Doctor of Technical Sciences, Professor of the Chair „Information systems and information technologies”, Saint-Petersburg State Polytechnical University, St. Petersburg, Russia

E-mail: victor_n_pavlov@mail.ru

ABSTRACT

The absence of profitability is typical for innovative projects on the early stages of its implementation and high risk because of high level of uncertainty of the estimates of forecasted cash flows. In this situation, the use of standard methods for economic efficiency analysis of the projects does not allow to obtain a comprehensive assessment of the advisability of investing, as well as to quantify the accuracy of the dynamics of forecasted indicators. All of this requires the development of the theory and methods for analysis of economic efficiency of innovations and determines the high level of fundamentality of the issue. The application of real options method and fuzzy sets theory is, in our opinion, the directions of the improvement of these methods.

The paper deals with the problems of usage of new methods for evaluation of economic efficiency of innovative projects with venture financing in the industry sector. The opportunities of application the real options method to evaluation of the effectiveness of innovative projects with venture financing using fuzzy sets are investigated. Short review of works of foreign and Russian researchers is given.

The new methodological approach to the evaluation of the economic effectiveness of innovative projects with venture financing based on the real options method using modified Geske's formula with fuzzy sets analysis is proposed. The methodological approach will enable to evaluate quantitatively the fact of staged investment of the project and the possibility to stop financing in the case of receiving negative information about its implementation. In other words it will enable to take into account and quantitatively evaluate the flexibility in making managerial decisions.

In general, synthesis of the probability methods and fuzzy sets in the analysis of venture financing of innovative projects based on the real options method extends the venture capital investor's tools used to validate the investment decisions. Also the proposed approach allows to get a more accurate assessment of the effectiveness of investment projects with high degree of uncertainty in comparison with traditional methods.

Keywords: innovative project; venture financing; uncertainty; real option; financial option; real options method; fuzzy sets; cash flow forecasting.

Для инвестиций, которые осуществляют венчурные фонды, характерны высокие неопределенность и риск, они достаточно часто имеют поэтапную природу. В связи с этим традиционный метод дисконтированных денежных потоков (метод *NPV*) может быть дополнен иными подходами, способными учесть гибкость в принятии решений, в частности посредством оценки эффективности проекта с использованием методов, используемых в мировой практике, но пока не нашедших в России широкого применения. Одним из таких методов является метод реальных опционов.

Концепция реальных опционов возникла в результате переноса созданного инструментария управления рисками с помощью опционных контрактов из финансового в реальный сектор экономики.

Реальный опцион представляет собой инструмент уменьшения неопределенности инновационного проекта посредством создания опционов, где базовым активом выступают доходы, генерируемые инновационным проектом, менеджмент которого обладает управленческой гибкостью при принятии решений о дальнейшей его реализации [1].

Обзор зарубежных исследований, касающихся оценки стоимости реальных опционов, возникающих при венчурном финансировании инновационных проектов, выполнен в работах [2, 3].

По нашему мнению, традиционный анализ эффективности инновационного проекта может быть дополнен исследованием влияния на показатели эффективности неопределенности генерируемых проектом будущих финансовых потоков. Набор экзогенных показателей, которые будут «раскачиваться» с применением метода нечетких множеств (МНМ), может быть взят из арсенала стандартного анализа чувствительности проекта к вариации его ключевых параметров. Такими показателями являются: цены на выпускаемую продукцию, объем инвестиций, величина затрат на основные компоненты необходимых для производства сырья и материалов и ряд других показателей.

Очевидно, что финансовые потоки венчурного фонда и финансовые потоки собственно

проекта отличаются. Эти отличия описаны авторами в работе [3].

При выборе модели оценки реального опциона для случая венчурного инвестирования необходимо подобрать такую модель, которая будет учитывать тот факт, что волатильность цены базового актива изменяется с течением времени.

Формула, полученная Блэком и Шоулзом (1973) в работе *The Pricing of Options and Corporate Liabilities [Journal of Political Economy, 1973, No 81 (3), pp. 637–659]* для оценки стоимости европейского колл-опциона, а также формула Геске [1979; *The valuation of compound options // Journal of Financial Economics, 1979, No 7 (1), pp. 63–81*], полученная для оценки двухстадийного составного европейского колл-опциона, применимы только в случае постоянной волатильности стоимости базового актива.

Постоянство волатильности стоимости базового актива является одной из предпосылок и квадратичной модели Вэйли, описанной в работе *Efficient Analytic Approximation of American Option Values (Journal of Finance, June 1987, No 42, pp. 301–320)*. Данная модель получена на основе формулы Блэка–Шоулза для оценки стоимости опционов колл и пут американского типа.

По нашему мнению, именно модифицированная формула Геске [4] в полной мере учитывает особенности венчурного инвестирования и может быть использована для оценки стоимости реальных опционов, возникающих при венчурном финансировании инновационных проектов.

Однако нам представляется необходимым модифицировать исходные данные для этой модели следующим образом: анализировать венчурные вложения не с позиции проекта в целом, а с позиции венчурного фонда. Иными словами, нам представляется необходимым изменить интерпретацию параметров, входящих в модифицированную модель Геске.

Ввиду ограниченности объема статьи мы не будем подробно описывать предлагаемую нами содержательную интерпретацию параметров модифицированной модели Геске, которая представлена в работе авторов [3].

Стоимость составного колл-опциона в текущий момент времени t , которым владеет венчурный фонд, будет составлять (модифицированная формула Геске):

$$C^v = V^v N_2(h + \sqrt{\sigma_1^2 \tau_1}, l + \sqrt{\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2}; \rho) - I_2^v e^{-r\tau} N_2(h, l; \rho) - I_1^v e^{-r\tau_1} N_1(h), \quad (1)$$

где C^v — стоимость составного колл-опциона в текущий момент времени t , которым владеет венчурный фонд; V^v — текущая стоимость акций проинвестированной компании, принадлежащих венчурному фонду;

$$h = \frac{\ln \frac{V^v}{\bar{V}^v} + r\tau_1 - \frac{1}{2}\sigma_1^2 \tau_1}{\sqrt{\sigma_1^2 \tau_1}};$$

$$l = \frac{\ln \frac{V^v}{I_2^v} + r\tau - \frac{1}{2}(\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2)}{\sqrt{\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2}};$$

$$\rho = \sqrt{\frac{\sigma_1^2 \tau_1}{\sigma_1^2 \tau_1 + \sigma_2^2 \tau_2}};$$

I_1^v — цена исполнения составного (внешнего) колл-опциона (инвестиции венчурного фонда в момент времени T_1 в приобретение части акций рискованной компании); I_2^v — цена исполнения внутреннего колл-опциона (величина неявных издержек венчурного фонда); r — безрисковая процентная ставка;

$\tau_1 = T_1 - t$, $\tau_2 = T_2 - T_1$, $\tau = T_2 - t = \tau_1 + \tau_2$; $N_2(h, l; \rho)$ — функция двумерного стандартного нормального распределения; $N_1(\cdot)$ — функция одномерного стандартного нормального распределения; \bar{V}^v — такое значение стоимости акций инвестируемой компании в момент времени $T_1 (V_{T_1}^v)$, для которого выполняется следующее равенство:

$$V_{T_1}^v N_1(l^* + \sqrt{\sigma_2^2 \tau_2}) - I_2^v e^{-r\tau_2} N_1(l^*) = I_1^v, \quad (2)$$

где l^* — величина l в момент времени T_1 ;

$$l^* = \frac{\ln \frac{V_{T_1}^v}{I_2^v} + r\tau_2 - \frac{1}{2}\sigma_2^2 \tau_2}{\sqrt{\sigma_2^2 \tau_2}}. \quad (3)$$

НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕМЕННОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ

Для математического исследования неопределенности в настоящее время разработаны две теории: теория вероятностей и теория нечеткости. Основным объектом теории нечеткости является *нечеткое множество*, которое обобщает понятие четкого (канторовского) множества.

Наш интерес к теории нечетких множеств связан с тем, что нечетко-множественный подход к оценке стоимости реальных опционов не зависит от типа модели: будет это модель с постоянной волатильностью стоимости базовых активов или с переменной.

Определение нечеткого множества. Нечеткое множество $A \subseteq X$ определяется функцией принадлежности:

$$\chi_A : X \rightarrow [0; 1], \quad (4)$$

удовлетворяющей в каждой точке $x \in X$ условию $0 \leq \chi_A(x) \leq 1$.

Здесь значение $\chi_A(x)$ называется степенью принадлежности точки $x \in X$ нечеткому множеству $A \subseteq X$. В терминах многозначной логики функцию принадлежности нечеткого множества можно проинтерпретировать следующим образом. Если $\chi_A(x) = 0$, то высказывание $x \in A$ абсолютно ложное. Если $\chi_A(x) = 1$, то высказывание $x \in A$ абсолютно истинное. Если $0 < \chi_A(x) < 1$, то степень правдоподобности высказывания $x \in A$ равна $\chi_A(x)$.

Для вычисления наиболее правдоподобного значения s_0 нечеткого показателя $S \subseteq X$ решается задача максимизации функции принадлежности χ_S :

$$\chi_S(s_0) = \max_{x \in X} \chi_S(x). \quad (5)$$

Для исследования неопределенности, сопровождающей принятие решений в экономике, все источники неопределенности агрегируются в две группы: неопределенность цели и неопределенность располагаемых ресурсов. Располагаемые ресурсы определяют множество допустимых решений, а цель определяет

выбор конкретного решения из множества допустимых. Применительно к реальным опционам располагаемым ресурсом является стоимость базового актива.

Особенность описания неопределенности располагаемых ресурсов на языке теории вероятностей заключается в том, что она должна быть описана случайным точечно-множественным отображением. В монографии [5] разработана концепция исследования свойств случайных точечно-множественных отображений на основе их нечетко-множественного описания. Основным математическим результатом, на котором базируются исследования в работе [5], является установленное авторами соответствие F , которое каждому случайному точечно-множественному отображению $\xi : \omega \rightarrow \xi(\omega) \subseteq X$, где ω — случайный элемент вероятностного пространства Ω , ставит в соответствие нечеткое множество $F(\xi) \subseteq X$ в том же пространстве, порожденное отображением ξ . Обратное преобразование $F(\xi) \rightarrow \xi$ нечеткого множества в случайное точечно-множественное отображение неоднозначно, т.е. одному нечеткому множеству соответствует целый класс K случайных точечно-множественных отображений. Важным свойством соответствия F является то, что $\xi \in K = F^{-1}(F(\xi))$.

Продуктивность идеи перехода от случайных точечно-множественных отображений к нечетким множествам заключается в следующем. Во-первых, нечеткое множество $F(\xi)$ сохраняет многие свойства исходного отображения ξ ; во-вторых, для анализа нечетких множеств в настоящее время разработаны прикладные пакеты программ, которые отсутствуют для случайных точечно-множественных отображений.

Теоретико-множественные операции над нечеткими множествами. Следуя [5], определим результирующие множества через их функции принадлежности:

$\chi_{A \cup B}(x) = \max\{\chi_A(x), \chi_B(x)\}$ — функция принадлежности объединения;

$\chi_{A \cap B}(x) = \min\{\chi_A(x), \chi_B(x)\}$ — функция принадлежности пересечения;

$\chi_{X-A}(x) = 1 - \chi_A(x)$ — функция принадлежности дополнения.

Совпадение нечетких множеств. Пусть X — некоторое пространство с мерой μ . Определим функцию $\|f\| = \int |f| d\mu$.

Обозначим через $\mathfrak{F}(X)$ совокупность нечетких множеств в пространстве X . Пусть $A, B \in \mathfrak{F}(X)$. Так как для всякого $x \in X$ справедливо неравенство $\chi_{A \cap B}(x) \leq \chi_B(x), \chi_B(x)$, имеем:

$$\int_X \chi_{A \cap B} d\mu \leq \int_X \chi_B d\mu.$$

Определение. Назовем неотрицательное число $Pl(A; B) = \frac{\int_X \chi_{A \cap B} d\mu}{\int_X \chi_B d\mu}$, не превосходящее единицы, правдоподобностью включения $B \subseteq A$, а число $T(A; B) = \min\{Pl(A; B); Pl(B; A)\}$ — правдоподобностью совпадения нечетких множеств A и B .

Очевидно, справедливо равенство: $T(A; B) = T(B; A)$.

Устойчивость экономических показателей означает их устойчивость относительно некоего уровня, определяемого трендом; таким образом, предполагается детерминистский подход к анализу экономического развития. Однако в условиях высокой неопределенности экономических систем само понятие тренда является, на наш взгляд, размытым, а использование подобного подхода не позволяет в полной мере учитывать сложные взаимосвязи экономического развития и ограничивает сферу решаемых на его основе задач.

Предлагаемый ниже инструментарий дает возможность не только количественно оценить уровень устойчивости, но и соотнести степень согласованности неопределенности прогнозной траектории исследуемого показателя с неопределенностью траектории экзогенных параметров модели. Благодаря этому реализуемый подход позволяет измерить степень увеличения или уменьшения исходной неопределенности экономической системы в динамике различных анализируемых показателей и по-новому взглянуть на традиционное понятие устойчивости динамики экономических показателей.

Предлагаемый ниже инструментарий дает возможность не только количественно оценить уровень устойчивости, но и соотнести степень согласованности неопределенности прогнозной траектории исследуемого показателя с неопределенностью траектории экзогенных параметров модели. Благодаря этому реализуемый подход позволяет измерить степень увеличения или уменьшения исходной неопределенности экономической системы в динамике различных анализируемых показателей и по-новому взглянуть на традиционное понятие устойчивости динамики экономических показателей.

Пусть $D \in R^n$ есть набор экзогенных параметров некой финансовой модели и x — прогнозируемый финансовый показатель. Будем считать, что процедура вычисления прогнозируемого показателя x по этой модели имеет вид

$$x = F(D). \quad (6)$$

Если экзогенные параметры содержат ошибки измерения $D'_j = D_j \pm r_j$, то прогнозируемый показатель также содержит ошибку $x' = x \pm \Delta x$. Если функция F непрерывно дифференцируема по каждой переменной, то для ошибки прогнозируемого параметра справедливо равенство:

$$\Delta x = \sum_j \frac{\partial F(D)}{\partial D_j} \cdot r_j + o(\|r\|), \quad (7)$$

где через $o(\|r\|)$ обозначена бесконечно малая по сравнению с максимальной величиной ошибка.

Если через r_j задается максимальная величина ошибки j -го параметра, а фактическая ошибка распределена по интервалу $(D_j - r_j, D_j + r_j)$ с заданной функцией распределения, то ошибка прогнозируемого параметра также является случайной величиной.

Количественное измерение устойчивости траектории исследуемого показателя основывается на расчете коэффициента устойчивости (u), расчет которого, в свою очередь, основывается на коэффициенте степени согласованности нечетких значений экзогенных параметров и нечеткого значения прогнозируемого показателя.

При определении коэффициента устойчивости на основе степени согласованности возникает ряд методических трудностей. Это связано с тем, что:

- коэффициент согласованности для абсолютно устойчивого показателя и показателя, имеющего высокую степень неустойчивости, близок к нулю, что не позволяет связать коэффициент устойчивости с коэффициентом согласованности непрерывно дифференцируемой функции;

- показатель, имеющий коэффициент согласованности, равный 100%, обладает не-

устойчивостью, соответствующей неустойчивости эталонного образца;

- коэффициенты устойчивости, измеренные для разных показателей, должны быть сопоставимы между собой, т.е. показатель, обладающий большей устойчивостью, должен иметь больший коэффициент устойчивости.

С учетом данных аспектов предлагается подход к измерению коэффициента устойчивости ($u(s)$) на базе коэффициента согласованности.

Определение коэффициента согласованности функций принадлежности предполагает сравнение функции принадлежности одного показателя с функцией принадлежности другого. Для сопоставимости данных по степени согласованности нескольких экономических показателей необходимо выбрать единую базу для их сравнения, т.е. или задать один из рассматриваемых показателей в качестве эталона, или ввести некую эталонную функцию принадлежности. Нами реализован второй подход, одним из преимуществ которого является обеспечение сопоставимости результатов, полученных в рамках различных исследований, при условии использования единой эталонной функции принадлежности.

При анализе устойчивости A является заданным нечетким множеством с функцией принадлежности $\chi_A(t)$. Множество A играет роль эталона. Эталон подбирается так, чтобы для каждого исследуемого нечеткого показателя x нашлось s и множество положительной меры $G \subseteq R$, а для всякого $t \in G$ было справедливо неравенство $\chi_A(t-s) \geq \chi_x(t)$. Если через A_s обозначить нечеткое множество, имеющее функцию принадлежности $\chi_{A_s}(t-s)$, то для каждого нечеткого экономического показателя x определяется *степень его устойчивости* $u(x)$ относительно эталона A по формуле

$$u_A(x) = \sup_{s \in R} T(A_s, x). \quad (8)$$

В работе [5] показано, что при замене эталона A на B относительные показатели устойчивости для всех x одновременно увеличиваются или уменьшаются с обязательным выполнением условия: если $u_A(x) > u_A(y)$, то $u_B(x) > u_B(y)$.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В настоящее время в России отмечается активная научная деятельность по разработке методических и методологических вопросов применения нечетко-множественных методов в анализе венчурного финансирования инновационных проектов и оценке дохода исполнения реальных опционов. Это подтверждается большим количеством диссертаций, защищенных российскими экономистами по данной тематике. Подавляющее большинство этих исследований базируются на результатах докторской диссертации А. О. Недосекина «Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний», где автор разработал основополагающие подходы к нечетко-множественному анализу финансовых процессов. Усилия исследователя В. П. Акининой в диссертации «Инновационное реформирование национальной экономики в контексте современных финансово-экономических трансформаций и глобальной турбулентности: теория, методология, практика» направлены на применение нейронных сетей и нечеткой кластеризации к анализу финансовой устойчивости. В диссертации Т. Ф. Гареева «Формирование комплексной оценки инноваций на основе нечетко-интервальных описаний» предлагаются нечетко-множественные методы анализа многокритериальности венчурного финансирования.

Сравнительный анализ применения теории нечетких множеств и классического вероятностного подхода к оценке возможности неблагоприятного исхода венчурных инвестиций выполнен в диссертации Е. С. Трифоновой «Оценка экономической эффективности венчурных инвестиций». В работе А. О. Недосекина, З. И. Абдулаевой, Е. И. Нарышкиной рассматривается нечетко-множественная оценка стоимости реального опциона на основе арифметики Дюбуа–Прада (см. Недосекин А. О., Абдулаева З. И., Нарышкина Е. И. Анализ

стоимости «отношенческих» реальных опционов. International Fuzzy Economics Lab Russia. URL: http://www.ifel.ru/docs/Opt_AZN.doc; дата обращения: 28.03.2015). Различные аспекты и свойства реальных опционов и венчурного финансирования инноваций исследуются на языке теории нечетких множеств в публикациях [6–8].

Кратко остановимся на зарубежных публикациях по исследуемой проблематике. В работе [11] предложена модель оценки реальных опционов с использованием метода нечетких множеств в нефтегазовом секторе. Модель с нечеткими параметрами разработана в [12] для оценки эффективности венчурных инвестиций. Метод нечетких множеств в совокупности с методом реальных опционов в [13] применен для оценки уровня рисков инвестирования в недвижимость. В работе [14] развивается методология оценки реальных опционов, характерных для R&D-проектов, когда будущие денежные потоки оцениваются с помощью метода нечетких множеств.

Модель оценки стоимости реальных опционов с нечеткими параметрами для оценки эффективности инвестиций в сфере строительства предложена в работе Wang Qian, Kilgour D. Marc, Hipel Keith W. (*Facilitating Risky Project Negotiation: An Integrated Approach Using Fuzzy Real Options; Multicriteria Analysis, and Conflict Analysis. Information Sciences. 2015. No 295, pp. 544–557*). В статье Wu Hsien-Chung *Using Fuzzy Sets Theory and Black-Scholes Formula to Generate Pricing Boundaries of European Options (Applied Mathematics and Computation, 2007, no 185, pp. 136–146)* теория нечетких множеств применена для определения границ, в пределах которых может варьироваться стоимость финансовых опционов пут и колл европейского типа. Используются нечеткая процентная ставка, нечеткая волатильность и нечеткая цена базового актива опциона. В работе Carlson Christer и Fullera Robert *A fuzzy approach to real option valuation (Fuzzy Sets and Systems, 2003, No 139, pp. 297–312)* текущая стоимость ожидаемых денежных потоков и ожидаемых затрат по инвестиционному проекту оценивается с использованием нечетких множеств.

Отличительной особенностью нашего подхода является синтез теоретико-вероятностных и нечетко-множественных методов в анализе венчурного финансирования инвестиционных проектов на основе реальных опционов.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ВЕНЧУРНЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ НА ОСНОВЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ И НЕЧЕТКО- МНОЖЕСТВЕННОГО ПОДХОДА

Методика оценки инновационных проектов с венчурным финансированием на основе метода реальных опционов и нечетко-множественного подхода может быть сведена к следующей последовательности шагов.

1. *Построение прогнозной финансовой модели инновационного проекта.* С использованием результатов расчетов по построенной детерминированной финансовой модели проекта осуществляется моделирование с применением *метода нечетких множеств (МНМ)* финансовых потоков, характеристики которых определяются степенью «раскачивания» экзогенных параметров — рыночных цен на продукцию, цен на основные сырье, материалы, электроэнергию и т.д. Теоретически можно «раскачивать» и объем инвестиций (например, могут измениться цены на оборудование). Однако обычно эта величина в проектах является достаточно стабильной, и на данной стадии исследования мы будем предполагать ее неизменность. В инвестиционных проектах, в том числе инновационных, степень неопределенности показателей нарастает по мере удаления от периода начала реализации проекта. Поэтому «раскачка» экзогенных параметров проекта в расчетах постепенно нарастает относительно прогнозных значений, использованных в детерминированной модели, по мере удаления от начального периода времени реализации проекта. Например, в первом году $\pm 2\%$, втором году $\pm 5\%$, в третьем году $\pm 10\%$ и т.д.

2. *Оценка экономической эффективности инновационного проекта в целом методом дисконтированных денежных потоков: расчет*

показателей чистого приведенного дохода проекта в целом $NPV_{\text{проекта}}$ и внутренней нормы доходности проекта $IRR_{\text{проекта}}$.

Имея «раскачанные» прогнозные значения положительных финансовых потоков, определяем диапазон колебания показателей экономической эффективности проекта в целом ($NPV_{\text{проекта}}$, $IRR_{\text{проекта}}$). Оцениваем степень устойчивости вычисленных нечетких показателей эффективности по отношению к нечеткому описанию экзогенных параметров модели. Геометрическая характеристика устойчивости представляет собой отношение площади пересечения подграфиков функций принадлежности исследуемого показателя и эталона к общей площади подграфика эталона (см. рисунок).

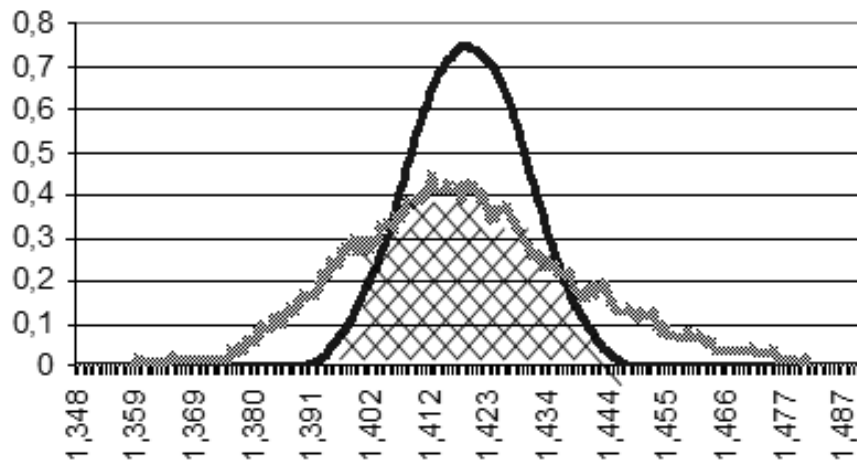
3. *Далее проводится оценка экономической эффективности инновационного проекта методом NPV с позиции венчурного фонда.*

3.1. Определение доли фонда в уставном капитале инвестируемой компании. С учетом вариации чистой прибыли в зависимости от того, как «раскачаны» экзогенные параметры, доля венчурного фонда также становится не числом, а множеством. Это позволяет определить пределы, в рамках которых фонд будет вести переговоры с инвестируемой компанией о доле, которую он приобретет за свои инвестиции.

3.2. Расчет денежных потоков венчурного фонда. Моделирование с применением МНМ «раскачанных» финансовых потоков венчурного фонда, характеристики которых определяются степенью «раскачки» экзогенных параметров — рыночных цен на продукцию, цен на основные сырье, материалы, электроэнергию, а также долей фонда в уставном капитале инвестируемой компании.

3.3. Расчет внутренней нормы доходности венчурного фонда IRR^v и чистого приведенного дохода венчурного фонда NPV^v .

Имея «раскачанные» прогнозные значения финансовых потоков венчурного фонда, определяем диапазон колебания показателей его экономической эффективности (NPV^v , IRR^v). Оцениваем степень устойчивости вычисленных нечетких показателей эффективности по отношению к нечеткому описанию экзогенных параметров модели.



Геометрическая характеристика устойчивости [представляет собой отношение площади пересечения подграфиков функций принадлежности исследуемого показателя и эталона к общей площади подграфика эталона (заштрихованная область)]

4. Оценка эффективности инновационного проекта для венчурного фонда с применением метода реальных опционов.

4.1. Расчет стоимости составного опциона колл, которым владеет венчурный фонд по модифицированной формуле Геске [см. формулу (1)].

4.1.1. Определение значений «входных» параметров модифицированной формулы Геске.

а) Затраты на приобретение в момент времени T_0 составного опциона колл I_0^v .

б) Цена исполнения составного (внешнего) опциона колл (инвестиции венчурного фонда в момент времени T_1 в приобретение части акций рискованной компании I_1^v).

в) Цена исполнения внутреннего колл-опциона (величина неявных издержек венчурного фонда) I_2^v .

г) Оценка безрисковой процентной ставки.

д) Вычисление функций двумерного стандартного нормального распределения с использованием программного пакета Maple 14.

е) Вычисление функции одномерного стандартного нормального распределения с использованием статистической функции Microsoft Excel НОРМСТРАСП.

ж) Вычисление текущей стоимости базового актива внутреннего опциона колл V^v , которая представляет собой ликвидационную стоимость проекта для венчурного фонда TER^v в году «выхода» фонда из бизнеса проинвестированной компании. Параметр V^v также

находится под влиянием «раскачанных» с применением МНМ показателей. В частности, он зависит от значения чистой прибыли, генерируемой проектом, которая моделируется с применением МНМ. Следовательно, он будет меняться в зависимости от колебаний входных параметров.

з) Определение уровня рискованности операций венчурной компании в течение промежутка времени $(0, T_1)$, σ_1 и определение уровня рискованности операций венчурной компании в течение промежутка времени $(0, T_2)$, σ_2 .

4.1.2. Определение порогового значения стоимости акций инвестируемой компании в момент времени T_1 , \bar{V} [решение уравнения (2)], где \bar{V} также зависит от «раскачки» входных параметров. В частности, значение стоимости акций инвестируемой компании в момент времени T_1 (V_{T_1}) зависит от величины генерируемой проектом прибыли, которая моделируется с применением МНМ.

4.1.3. Принятие решения по поводу исполнения внешнего опциона (проверка правила исполнения внешнего опциона).

4.1.4. Принятие решения по поводу исполнения внутреннего опциона (проверка правила исполнения внутреннего опциона).

4.2. Расчет показателей эффективности вложений венчурного фонда с учетом стоимости составного опциона колл $NPV_{с.уч. опц.}^v$ и $IRR_{с.уч. опц.}^v$. Эти показатели будут зависеть от того, как, в каком режиме «раскачаны» экзо-

генные параметры инновационного проекта. Следовательно, можно будет оценить степень устойчивости показателей эффективности вложений венчурного фонда в зависимости от вариации экзогенных параметров проекта с учетом стоимости составного опциона колл.

В целом синтез теоретико-вероятностных и нечетко-множественных методов в анализе

венчурного финансирования инновационных проектов на основе метода реальных опционов, на наш взгляд, расширяет инструментарий венчурного инвестора, используемый им для обоснования решений по инвестированию проектов, а также позволяет получить более точную оценку эффективности проектов с высокой степенью неопределенности по сравнению с традиционными подходами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Музыка Е. И.* Анализ развития подходов к трактовке экономической сущности категории «реальный опцион» // *Экономический анализ: теория и практика.* 2011. № 36 (243). С. 12–17.
2. *Музыка Е. И.* Применение метода реальных опционов в венчурном финансировании инвестиционных проектов / *Современные процессы в российской экономике: сборник научных трудов.* Новосибирск: ИЭОПП, 2011. 141 с.
3. *Баранов А. О., Музыка Е. И.* Оценка эффективности венчурного финансирования инновационных проектов методом реальных опционов: монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. 272 с.
4. *Hsu Y.-W.* Staging of Venture Capital Investment: A Real Options Analysis. University of Cambridge. JIMS, 2002. May. pp. 1–47.
5. *Павлов А. В., Павлов В. Н.* Нечетко-случайные методы исследования неопределенности и их макроэкономические приложения: монография. Новосибирск, 2012. 188 с.
6. *Медников М. Д.* Нечетко-множественный анализ в антикризисном менеджменте // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.* 2008. № 2. С. 315–321.
7. *Клементьева С. В.* Применение теории нечетких множеств для измерения и оценки эффективности реализации наукоемкой продуктовой инновации // *Заводская лаборатория. Диагностика материалов.* 2006. № 11. С. 65–69.
8. *Ильин И. В.* Разработка методики оценки инвестиционных проектов на основе метода реальных опционов и теории нечетких множеств // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.* 2009. № 6. С. 114–119.
9. *Никонова И. А., Колесников М. А.* Развитие методов анализа и оценки инвестиционных проектов // *Вестник Финансового университета.* 2013. № 6 (78). С. 89–97.
10. *Кальченко О. А.* Принципы и методы оценки эффективности промышленных инновационных проектов в условиях неопределенности и рисков: дис. ... канд. экон. наук. СПб, 2012.
11. *Uchal Irem, Kahraman Cengiz.* Fuzzy Real Options Valuation for Oil Investments // *Technological and Economic Development of Economy.* 2009. No 15 (4). P. 646–669.
12. *Zhang Xubo.* Venture Capital Investment Selection Decision-Making Base on Fuzzy Theory. International Conference on Solid State Devices and Materials Science-2012. School of Economics and Management, Wuhan Polytechnic University, Wuhan, China.
13. *Maoa Yihua, Wubab Wenjing.* Fuzzy Real Option Evaluation of Real Estate Project Based on Risk Analysis // *Systems Engineering Procedia.* 2011. No 1. P. 228–235.
14. *Carlsson Christer, Fuller Robert, Heikkila Markku, Majlender Peter.* A fuzzy approach to R&D project portfolio selection // *International Journal of Approximate Reasoning,* 2007, no 44, pp. 93–105.
15. *Просолупова К. А.* Реальные опционы: аналитическая химера или ключ к реальным сделкам? // *Вестник Финансового университета.* 2012. № 4 (70). С. 128–138.

REFERENCES

1. *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 jekonomicheskoj sushhnosti kategorii

- „real’nyj opcion”) // *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika — Economic analysis: theory and practice*, 2011, no. 36 (243), pp. 12–17 (In Russ.).
2. *Muzyko E. I.* Application of real options method in venture financing of investment projects [Primenenie metoda real’nyh opcionov v venchurnom finansirovanii investicionnyh proektov] / *Sovremennye processy v rossijskoj jekonomike: sbornik nauchnyh trudov — Modern processes in the Russian economy: proceedings*. Novosibirsk, 2011. 141 p. (In Russ.).
 3. *Baranov A. O., Muzyko E. I.* Evaluation of the effectiveness of venture capital financing of innovative projects by real options method: Monografija [Ocenka jeffektivnosti venchurnogo finansirovanija innovacionnyh proektov metodom real’nyh opcionov: monografija]. Novosibirsk: NGTU Publ., 2013. 272 p. (In Russ.).
 4. *Hsu Y.-W.* Staging of Venture Capital Investment: A Real Options Analysis. University of Camnridge, JIMS, 2002, May. pp. 1–47.
 5. *Pavlov A. V., Pavlov V. N.* Fuzzy-random research methods of uncertainty and macroeconomic applications: Monografija [Nechetko-sluchajnye metody issledovanija neopredelennosti i ih makroekonomicheskie prilozhenija: monografija]. Novosibirsk, 2012, 188 p. (In Russ.).
 6. *Mednikov M. D.* Fuzzy-sets analysis in the crisis management [Nechetko-mnozhestvennyj analiz v antikrizisnom menedzhmente] // *Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Jekonomicheskie nauki — Scientific and technical sheets of SPbSPU. Economic sciences*. 2008. No. 2. P. 315–321 (In Russ.).
 7. *Klement’eva S. V.* Application of fuzzy set theory to measure and evaluation of the effectiveness of the implementation of high-tech product innovations [Primenenie teorii nechetkih mnozhestv dlja izmerenija i ocenki jeffektivnosti realizacii naukoemkoj produktovoj innovacii] // *Zavodskaja laboratorija. Diagnostika materialov — Factory laboratory. Diagnostics of materials*. 2006. No. 11. P. 65–69 (In Russ.).
 8. *Il’in I. V.* Development of the methodology of evaluation of investment projects on the basis of the real options method and fuzzy sets theory. *Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Jekonomicheskie nauki — Scientific and technical sheets of SPbSPU. Economic sciences*, 2009, no. 6, pp. 114–119 (In Russ.).
 9. *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). P. 89–97 (In Russ.).
 10. *Kal’chenko O. A.* Principles and methods of evaluation of the effectiveness of industrial innovative projects under uncertainty and risk: dis. ... kand. jekon. nauk [Principy i metody ocenki jeffektivnosti promyshlennyh innovacionnyh proektov v uslovijah neopredelennosti i riskov: dis. ... kand. jekon. nauk]. St. Petersburg, 2012 (In Russ.).
 11. *Uchal Irem, Kahraman Cengiz.* Fuzzy Real Options Valuation for Oil Investments. *Technological and Economic Development of Economy*, 2009, no 15 (4), pp. 646–669.
 12. *Zhang Xubo.* Venture Capital Investment Selection Decision-Making Base on Fuzzy Theory. International Conference on Solid State Devices and Materials Science-2012. School of Economics and Management, Wuhan Polytechnic University, Wuhan, China.
 13. *Maoa Yihua, Wubab Wenjing.* Fuzzy Real Option Evaluation of Real Estate Project Based on Risk Analysis. *Systems Engineering Procedia*, 2011, no 1, pp. 228–235.
 14. *Carlsson Christer, Fuller Robert, Heikkila Markku, Majlender Peter.* A fuzzy approach to R&D project portfolio selection // *International Journal of Approximate Reasoning*. 2007. No 44. P. 93–105.
 15. *Prosolupova K. A.* Real options: analytical chimera or the key to actual deals? [Real’nye opciony: analiticheskaja himera ili kljuch k real’nym sdelkam?] // *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of Financial University*. 2012. No. 4 (70). P. 128–138 (In Russ.).



УДК 334.7:336.221.264 (479.25)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ АРМЕНИИ)

ШМАВОНЯН ГАРЕГИН ДЖИВАНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент, директор Армянского центра социально-экономической политики,
Ереван, Армения*

E-mail: *gshmvonyan@yahoo.com*

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы позитивные и негативные тренды в процессе развития малого и среднего предпринимательства в Республике Армения, роль этой сферы в экономике Армении, а также России, Беларуси, стран ЕС, основные факторы замедления экономического роста. Цель работы заключается в том, чтобы представить оценку современного состояния сферы малого бизнеса в республике, предложить конкретный налоговый механизм стимулирования развития малого бизнеса и обеспечения ускорения экономического роста. Сделан вывод о том, что: 1) обосновано установление преференциального режима налогообложения: а) в первоочередной мере именно для малого, а не среднего бизнеса, имея в виду многократное превышение (по законодательству Армении, России и других стран) численности работников и стоимости активов среднего бизнеса в сравнении с идентичными показателями малого бизнеса, б) для привлечения не вообще иностранных инвестиций, а инвестиций именно из развитых стран, стран – стратегических партнеров Армении, направляемых в производственную сферу республики; 2) ныне основополагающую значимость имеет диверсификация экономического роста на базе опережающего развития его инновационной составляющей, диверсификации экспорта. Предложено осуществить радикальную либерализацию налоговой политики, а именно создать налоговый инструментарий стимулирования экономического роста путем существенного снижения налоговой нагрузки на субъектов предпринимательства, а для отдельных секторов – освобождение от налогов на определенный период, в частности путем акцента на налоговые преференции по обеспечению инвестиционного спроса, инновационного развития экономики, ее диверсификации и демонополизации.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; критерии определения малого бизнеса; налоговая политика; стимулирование ускорения экономического роста; инновационное развитие экономики.

TAX POLICY BETTERMENT IN THE SPHERE OF SMALL ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMIC GROWTH ENSURING (THE CASE OF ARMENIA)

GAREGIN J. SHMAVONYAN,

PhD (Economics), Associate Professor, Director of the Armenian Social-Economic Policy Center, Yerevan, Armenia

E-mail: *gshmvonyan@yahoo.com*

ABSTRACT

The article analyzes positive and negative trends in the RA small and medium-sized entrepreneurship (SME) development, SME role in economy of Armenia, Russia, Belarus and EU states, basic factors of economic growth deceleration. The purpose of research is to make an appraisal of Armenia's SME modern state, suggest concrete tax mechanism for small business development stimulation and economic growth acceleration. It is concluded that: 1) establishing preferential tax regime is substantiated: a) firstly just for small but not medium-sized business because of multiple exceeding of medium-sized business assets and employees compared to identical indicators of small business; b) for attracting not simple foreign direct investments, but ones exactly from developed countries and states-RA strategic partners and being directed to the RA production sector; 2) currently the fundamental issue is to implement economic growth diversification based on outrunning development of economic growth innovation component, diversification of exports. The article propounds to implement tax policy radical liberalization, i.e. to form tax instruments for economic growth stimulation based on decrease of tax burden on businesses, tax exemption for some sectors and for definite period, particularly through accenting on tax preferences for insuring investment demand, economy innovative development, its diversification and demonopolization.

Keywords: small and medium-sized entrepreneurship; criteria of small business definition; tax policy; economic growth acceleration stimulation; economy innovation development.

Современный период укоренения рыночных отношений знаменует собой приоритетное развитие сферы малого и среднего предпринимательства, имеющего основополагающую значимость в деле повышения предпринимательской активности, расширения занятости населения, снижения уровня его бедности, улучшения внутренней конкурентной среды и на этой основе — ускорения экономического роста. Малый и средний бизнес играет неопределимую роль в формировании среднего класса общества, деолигополизации и демонополизации ряда секторов экономики, в создании небольших стартовых капиталов, развертывании конкуренции с крупным бизнесом на некоторых рынках товаров и услуг, нивелировании социальных конфликтов и т.д.

Поскольку малое и среднее предпринимательство, будучи наиболее уязвимой и потому нуждающейся в государственной поддержке сферой, отличается большей адаптивностью, мобильностью и гибкостью в сравнении с крупным бизнесом, постольку по уровню развития этой сферы можно судить об уровне адаптивности всей экономики к разнородным флюктуациям экономической конъюнктуры как внутри, так и вне данной страны.

Ретроспективный анализ всего периода становления сферы малого и среднего бизнеса в Республике Армения (РА) дает веские основания говорить о неоднозначной

экономической динамике в этой сфере, наличии как позитивных, так и негативных тенденций в процессе ее развития. К числу позитивных следует отнести разработку и реализацию законодательных основ формирования и развития этой сферы, создание за счет нее существенного сегмента занятости населения, определенной доли в ВВП. В этой связи заметим, что доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Армении составляет 42,5%, а в общей занятости населения — 42,2% (см. *таблицу*), в результате чего уровень производительности труда в этой сфере на 0,7% превысил идентичный показатель в масштабе всей экономики.

Согласно утвержденной Правительством РА Стратегической программе перспективного развития Республики Армения на 2014–2025 гг., удельный вес продукции (услуг) малого и среднего предпринимательства в ВВП повысится к 2025 г. до 60%, а средняя производительность труда в этой сфере — в 2–3 раза (см. Стратегическая программа перспективного развития Республики Армения на 2014–2025 гг. Постановление Правительства РА от 27.03.2014 № 442-Н. URL: www.arlis.am).

Таким образом, получается, что наша республика уже через 10 лет превзойдет нынешнюю долю малого и среднего предпринимательства (МСП) в ВВП стран Евросоюза — 58,6% (см. *таблицу*). С большим сожалением

Показатели развития малого и среднего предпринимательства, %

Показатель	Армения	Россия	Беларусь	Грузия	Страны ЕС
Доля МСП в ВВП	42,5	21	25	19,3	58,6
Доля МСП в численности занятых	42,2	25	28,1	43,6	66,7
Уровень производительности труда (ПТ) в сфере МСП к уровню ПТ в масштабе всей экономики	100,7	84	88,9	44,3	87,9

Источник: www.mineconomy.am; www.kremlin.ru; www.rbk.ru; ec.europa.eu; www.armstat.am.

следует отметить, что приведенные прогнозные оценки, скорее всего, чрезмерно оптимистичны, нежели реалистичны, поскольку они совершенно не обоснованы конкретными факторами или предпосылками обеспечения приращения указанного показателя.

Как явствует из приведенной *таблицы*, сравнительно невысок показатель доли малых и средних предприятий в ВВП России (21%), между тем он к началу 2000-х гг. составлял 9–10% [1, с. 66]. Вряд ли можно считать ощутимым прогрессом рост данного показателя за прошедший почти пятнадцатилетний период. Не сопоставима с идентичным показателем по странам ЕС и доля МСП в ВВП Беларуси (25%) и Грузии (19,3%), и при этом уровень производительности труда в сфере малого и среднего бизнеса по вышеуказанным трем странам ниже того же показателя по всей экономике.

Аналогичная ситуация с производительностью труда налицо и в странах ЕС, в частности там уровень производительности труда в МСП на 12,1% ниже соответствующего показателя в масштабе всей экономики, хотя показатель доли МСП в ВВП относительно высок. В экономике Франции наблюдается похожая тенденция: в секторе МСП заняты 65% работников, на эту сферу приходится более 50% товарооборота и 53% добавленной стоимости, производимой в промышленности, торговле и сфере услуг, а также 30% экспорта. В экономике Японии имеет место схожая ситуация. Почти половина ВВП создается малым и средним бизнесом, в сфере МСП занята подавляющая часть рабочей силы страны — 80% [2, с. 39]. Доля только малых предприятий в ВВП США (без учета фермерских хозяйств) за 2009–2011 гг. составила около 46%.

В малом бизнесе этой страны занято около 51% работников частного сектора, а в сфере строительства — 85%, в оптовой торговле — около 60% [3, с. 99].

Негативными тенденциями в сфере малого и среднего бизнеса в РА представляются:

- недостаточная государственная поддержка обеспечения равных с крупным бизнесом конкурентных условий в вопросе импорта ценообразующих товаров, производства и реализации местной продукции на внутреннем и внешнем рынках, субсидирования и кредитования субъектов малого предпринимательства;
- необоснованно усложненная налоговая система, не благоприятствующая развитию сферы малого бизнеса Армении, находящейся в полублокадном положении;
- частая смена системы налогового регулирования указанной сферы;
- как следствие вышеотмеченных факторов частое закрытие или банкротство многих малых фирм, определенное сокращение занятости в этом секторе экономики и т.д.

К вышеуказанному стоит добавить и следующие объективные факторы, тормозящие развитие малого предпринимательства и потому присущие не только Армении, России, но и другим странам с переходной экономикой:

- 1) высокий уровень процентных ставок, слабая правовая защищенность предпринимателей;
- 2) недостаток материальной базы, в том числе производственных площадей, недостаток собственных средств, трудности с арендой;
- 3) низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпри-

нимателей, отсутствие должной деловой этики, культуры хозяйствования как в бизнесе, так и в государственном секторе;

- 4) необязательность партнеров, неплатежеспособность партнеров и клиентов;
- 5) кадровые проблемы, отрицательное отношение к предпринимателям;
- 6) бюрократия, высокие коррупционные риски, рэкет и др. [4, с. 180–181].

В настоящее время существует явное противоречие между Законом РА «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» и налоговым законодательством в вопросе выбора критерия отнесения субъектов к малому и среднему предпринимательству. Если в законе такими критериями являются среднесписочная численность работников, выручка от деятельности прошлого года и балансовая стоимость активов на конец прошлого года, то в налоговом законодательстве — общая сумма годового оборота реализации поставляемых товаров и оказываемых услуг, а также определенные виды деятельности. Более того, при анализе системы налогообложения малого бизнеса (МБ) в Армении выясняется, что она ныне фактически включает в себя пять различных режимов налогообложения, что для такой страны, как Армения, как мы полагаем, слишком много. В частности, для субъектов малого предпринимательства функционируют следующие налоговые режимы (налоги) в зависимости от наличия соответствующих критериев их реализации:

- налог на добавленную стоимость (НДС) при годовом обороте реализации поставляемых товаров и оказываемых услуг свыше 58 350 млн драм (по новому проекту закона — свыше 113 млн драм), но не более 500 млн драм;
- налог с оборота при установленном максимальном обороте реализации продукции (услуг) в объеме 58 350 млн драм (по новому проекту закона — 113 млн драм);
- подоходный налог при установленном максимальном обороте реализации продукции (услуг) в объеме 18 млн драм в семейном предпринимательстве;
- фиксированные платежи при осуществлении определенных видов деятельности;

- патентные платежи при осуществлении определенных видов деятельности и установленном максимальном обороте реализации продукции (услуг) в объеме 9 млн драм.

Поскольку главным побудительным мотивом создания новых субъектов малого бизнеса является стремление воспользоваться установленными для сферы МБ налоговыми льготами, для указанных субъектов реальными критериями их отнесения к МБ выступают как раз определенные налоговым законодательством: ведь именно последним предоставлено право пользования отмеченными льготами. Таким образом, определенные Законом РА «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» критерии носят, по существу, фиктивный характер.

С нашей точки зрения, неправомерно критерием определения субъектов малого предпринимательства и, следовательно, установления для них преференциального налогового режима считать сумму оборота реализации товаров и услуг, являющегося результирующим показателем деятельности любого хозяйствующего субъекта, поскольку как в методологическом, так и практическом плане вообще безосновательно ограничивать результирующие показатели деятельности. Необходимо ограничивать деятельность субъектов МБ лишь по лимиту определенных ресурсов, ни в коей мере не ограничивая конечные результаты их хозяйствования, поскольку именно в этом случае, с установлением льготного налогового режима создается реальная мотивация к обеспечению роста реализации продукции (услуг) при лимитированных ресурсах и, как следствие, возрастания удовлетворения общественных потребностей в конкретных видах товаров (услуг), повышения производительности труда, роста прибыли и на этой основе — бюджетных доходов.

Более того, мы считаем экономически обоснованным принять в качестве критерия определения субъектов малого предпринимательства не численность работников, а предельное количество рабочих мест, что поощрит указанных субъектов более эффективно использовать наличные машины и оборудование во времени, повысив коэффициент сменности

работы оборудования и тем самым обеспечив существенное увеличение съема продукции (объема услуг) с действующих основных средств и на базе этого — рост эффективности бизнеса и налоговых выплат в госбюджет.

В этой связи кардинальное значение приобретает следующий принципиальный вопрос: должны ли определенные по Закону РА «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» все три субъекта МСП — микро-, малые и средние хозяйствующие субъекты пользоваться налоговыми, кредитными и другими преференциями? Мы полагаем, что последние целесообразнее в большей мере устанавливать для микро- и малых субъектов бизнеса. И причина тут не только в их очевидной уязвимости и незащищенности в условиях зачастую нестабильной рыночной конъюнктуры. Неоспоримый факт: средние субъекты предпринимательства, имеющие по законодательству многих развитых стран мира, как минимум, вдвое (а по законодательству РА — в среднем в 4 раза) больше трудовых, материальных и финансовых ресурсов по сравнению с малыми хозяйствующими субъектами, обладают многократно большим потенциалом ведения и развития бизнеса, чем малые. Поэтому было бы экономически неоправданным на одну плоскость ставить малые и средние субъекты предпринимательства и устанавливать для них одинаково льготный режим функционирования.

Исходя из вышеизложенного, представляется целесообразным принять новый Закон РА «О государственной поддержке и налоговом регулировании малого предпринимательства», по которому будет резко упрощена действующая система налогообложения малого бизнеса путем ликвидации упомянутых пяти налоговых режимов и сформирована налоговая система, согласно которой предусматриваются следующие мероприятия.

1. Освобождение от всех видов налогов вновь создаваемых субъектов малого предпринимательства в течение первых 3 лет их деятельности, учрежденных не за счет ликвидации или реорганизации действующих бизнес-субъектов (БС), а также не являющихся аффилированными с действующими БС

лицами и занимающихся: а) промышленной деятельностью; б) инновационной деятельностью; в) научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими работами.

В данном случае критериями отнесения БС к субъектам малого предпринимательства следует считать: количество рабочих мест (а не объем выручки от реализации товаров /услуг), которое не должно превышать 50; остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов (а не активов вообще, как указано в действующем законе), не превышающую 500 млн драм (приблизительно 1 млн долл.). Как известно, в ряде стран одним из критериев отнесения к МБ является не превышение предельного значения балансовой стоимости активов. В настоящее время, исходя из приоритетного значения резкого ускорения экономического роста в РА, представляется весьма важным указанным критерием считать ограничение основных средств, а не активов вообще, в частности текущих активов, с тем чтобы стимулировать рост оборачиваемости оборотных средств, а следовательно, приращение годового объема продаж продукции (услуг).

После 3 лет деятельности субъекты малого предпринимательства должны облагаться налогом с оборота [вместо НДС и налога на прибыль (подходного налога — для физических лиц)] по варьируемой в зависимости от вида деятельности ставке, но не превышающей 3%.

2. Введение символических патентных платежей (выплачиваемых в рассрочку в течение первого года) для осуществления предпринимательской деятельности физическими лицами, работающими в сфере услуг без права использования наемного труда. Эти субъекты МБ освобождаются от всех налогов и могут работать по заявительному принципу без государственной регистрации и представления какой-либо отчетности в соответствующие государственные органы.

В современный период проблемы замедления экономического роста в Армении в преобладающей мере сопряжены со снижением инвестиционного спроса, сокращением иностранных и внутренних инвестиций (доля последних в ВВП за 2010–2014 гг. уменьшились почти на 40%) [5], снижением совокупного

потребительского спроса ввиду резкого сокращения частных трансфертов, в том числе из России, почти втрое превышением в 2014 г. импорта над экспортом, уменьшением объема экспорта за I квартал 2015 г. на 23% и другими факторами [6].

Таким образом, необходимо осмыслить актуальность радикальной налоговой реформы, направленной на формирование привлекательной бизнес-среды и на этой основе — на интенсификацию экономического роста, развитие всей экономики, а также выявить обуславливающие эту актуальность следующие глубинные факторы:

- важность создания конкурентоспособной экономики, а следовательно, конкурентоспособного государства, имея в виду его не самые благоприятные геополитические условия и полублокадное положение;
- низкий уровень минерально-сырьевой обеспеченности;
- потребность в резком сокращении теневой экономики;
- проблему весомого снижения коррупционных рисков в налоговой системе;
- переоценку акцентов в проводимой исполнительной властью республики налоговой политике, учитывая выявившиеся негативные экономические процессы на Европейском континенте и их неблагоприятное воздействие на социально-экономическое положение Армении и др.

Вышеприведенный анализ, как мы полагаем, свидетельствует о том, что ныне основным вектором указанной налоговой реформы следует считать либерализацию налоговой политики, нацеленной на повышение уровня инвестиционной активности в реальном секторе экономики, сокращение масштабов теневой экономики, расширение занятости населения, стимулирование экономического роста. Причем указанная либерализация должна быть осуществлена в направлении существенного снижения налоговой нагрузки на субъекты предпринимательства, а для отдельных секторов — на освобождение от налогов на определенный период.

В этом плане мы солидарны с позицией, согласно которой для максимального улучшения

делового и инвестиционного климата необходимы: «укрепление прав собственности; повышение уровня корпоративного управления, культуры контрактов; обеспечение законности и правопорядка; дерегулирование экономики, ограничение влияния бюрократии; создание активной конкурентной среды, снижение налогов» [7, с. 14].

В связи с нашим предложением о снижении налоговой нагрузки возможные оппоненты могут возразить, что в ряде развитых стран налоговые ставки выше, чем в Армении, однако там при этом существенно меньше (в сравнении с нашей республикой) теневая экономика, достигающая 7–15% ВВП, и одновременно выше доля бюджетных доходов в ВВП. Этот, на первый взгляд, парадокс объясняется следующими важными факторами:

- в указанных странах неукоснительно и неотвратимо действует закон, при котором предприниматели, как правило, не уклоняются от уплаты налогов, поскольку, с одной стороны, налоговые инспектора экономически не заинтересованы в совершении сделки с ними по данному вопросу; с другой стороны, за уклонение от уплаты налогов, равно как и за упомянутую сделку, установлено неизбежное строжайшее наказание, вплоть до уголовной ответственности;
- в развитых странах существует своеобразная обратная связь между государственным (местным) бюджетом и бизнесменами. Последние уверены, что выплачиваемые ими и зачисляемые в бюджет налоги и другие обязательные платежи в определенной части будут возвращены их семьям, в частности родителям-пенсионерам в виде дающих возможность для достойной и безбедной жизни пенсий, их детям — в виде достаточных для их содержания пособий, другим нетрудоспособным или безработным родным — в виде пособий не ниже прожиточного минимума и т.д. Поскольку в РА, да и в некоторых странах СНГ пока не сформирована такая налогово-бюджетная система, в условиях которой будут обеспечены достойные жизненные условия для членов семей бизнесменов, а следовательно, отсутствуют основы такого рода социального партнерства между государст-

вом и бизнесом, эти бизнесмены как налогоплательщики пока бюджет не считают своим, а потому у них нет действенной мотивации полностью платить налоги в этот бюджет.

В этой связи они вместо государства самостоятельно обеспечивают минимально необходимый жизненный уровень своих родных, при этом невыплаченные налоги считая своеобразной компенсацией за эти расходы. Мы, разумеется, далеки от мысли, что наши предприниматели скрывают свои реальные доходы исключительно с целью удовлетворения элементарных потребностей членов своих семей. Однако тот факт, что сегодня для многих бизнесменов более выгодно не платить налоги, чем их платить, естественно, проистекает из отсутствия вышеуказанных двух факторов.

Предлагая нижеследующие меры по либерализации налоговой политики, реформированию налоговой системы, необходимо заранее заметить, что они: а) не приведут к ощутимому росту дефицита государственного бюджета, поскольку новые налоговые механизмы в преобладающей мере предусмотрены для вновь создаваемых хозяйствующих субъектов; б) не обеспечат в краткосрочном периоде (1–2 года) значительный экономический рост, существенное увеличение бюджетных доходов. Ощутимый экономический эффект от этих мер проявится в среднесрочной перспективе ввиду не только инерционности экономических процессов, но и того факта, что современные предприниматели, как полагает член-корреспондент РАН Д. Е. Сорокин, «выросли не из конкуренции за рынки через нахождение организационно-технологических новшеств, а из конкуренции за раздел и передел собственности, требующей совсем иных умений. В силу этих объективных обстоятельств напрасно ожидать от них поведения, характеризующего шумпетерианских предпринимателей-новаторов. Безусловно, соответствующие изменения институциональной среды будут способствовать появлению тех предпринимателей, чей талант будет направлен на необходимые преобразования. Однако для такого рода изменений недостаточно принятия самых совершенных, с точки зрения потребностей эффективных рыночных

механизмов, законов и иных нормативных актов» [8, с. 12].

На наш взгляд, приоритетными направлениями налоговой реформы и на базе этого — ускорения экономического роста должны стать:

а) первоочередное осуществление поэтапного снижения ставки налога на добавленную стоимость (НДС) с тем, чтобы через 2–3 года вообще отказаться от него. Следует также ликвидировать действующий уже 17 лет экономический нонсенс — взимание на таможенной границе НДС с импортируемых товаров, ибо при их импортировании через границу добавленная стоимость, естественно, не создается;

б) учитывая особую роль машиностроения в модернизации экономики и росте занятости населения — освобождение от НДС и налога на прибыль вновь создаваемых предприятий этой отрасли в течение первых 4 лет их деятельности;

в) освобождение от всех налогов приватизированных, но не действующих как минимум 3 года, предприятий в течение первых 3 лет их восстановленной деятельности, если они задействованы не за счет ликвидации или реорганизации действующих бизнес-субъектов;

г) освобождение от налога на прибыль в течение первых 2 лет деятельности тех вновь создаваемых организаций, которые осуществляют лизинг сельскохозяйственной техники и ее реализацию крестьянским хозяйствам.

Наращиванию инвестиционной активности в ближайший период нет альтернативы. В противном случае никакие институциональные реформы будут не в состоянии вернуть экономике утраченный динамизм развития, а фронтальное нарастание ограничений сделает невозможным последовательное реагирование на возникающие вызовы, что приведет в конечном счете к новому витку финансовых ограничений [9, с. 36].

В этом плане целесообразно установление льготного налогового режима для привлечения не вообще иностранных инвестиций (как было предусмотрено Законом РА «О налоге на прибыль»), а инвестиций именно из развитых стран, стратегических партнеров РА

и направляемых в производственную сферу республики. В частности, целесообразно освободить:

- 1) от НДС и налога на прибыль вновь создаваемых резидентов с такого типа иностранными инвестициями в течение первых 5 лет деятельности, если их величина в уставном капитале резидентов составляет 100 млн долл. и более;
- 2) от НДС и налога на прибыль вновь создаваемых резидентов с иностранными инвестициями в течение первых 3 лет деятельности, если их величина в уставном капитале резидентов варьирует в пределах 50–100 млн долл.;
- 3) от налога на прибыль действующих резидентов с иностранными инвестициями в течение первых 3 лет деятельности, если прирост их величины в уставном капитале резидентов составляет минимум 100 млн долл.;
- 4) снизить налог на прибыль на 50% в течение первых 2 лет деятельности, если прирост величины инвестиций в уставном капитале действующих резидентов составляет 50–100 млн. долл.

Указанные меры будут способствовать стимулированию существенного роста привлекаемых в РА инвестиций, улучшению инвестиционного климата.

Ныне ключевым фактором ускорения экономического роста, расширения занятости, сокращения отрицательного сальдо внешнеторгового баланса РА является разработка экономического инструментария обеспечения опережающего роста экспорта в сравнении с импортом. В этом плане особое место отводится решению проблемы разработки эффективного налогового механизма стимулирования повышения экспортного потенциала страны, диверсификации экспорта.

Недавно Национальным собранием Армении внесены дополнения в Закон РА «О налоге на прибыль», согласно которым при экспорте продукции (услуг) на сумму минимум 50 млрд драм (приблизительно 100 млн долл.) налог на прибыль для хозяйствующих субъектов снижается с 20 до 2%, а при экспорте на сумму не менее чем 40 млрд драм — до 5% [10].

Приветствуя применение регрессионного механизма налогообложения в этой сфере, мы полагаем, что могут возникнуть реальные риски олигополизации, а по отдельным товарам — и монополизации экспорта крупными компаниями. Поэтому считаем необходимым осуществить следующее дополнение в указанную регрессионную шкалу: при экспорте на сумму в 25–40 млрд драм налог на прибыль составляет 10%, а при объеме экспорта в 10–25 млрд драм — 15%. Указанная мера будет содействовать созданию мотивационного механизма роста экспорта продукции не только у крупных, но и у средних и даже малых предприятий, и, таким образом, усилению диверсификации в экспортной составляющей экономического роста.

Насущной проблемой представляется и демонаполизация, развитие конкурентных отношений не только в сфере экспорта, импорта, но и в масштабе всей экономики. В этой связи следует констатировать, что в 90-е гг. прошлого века власти Армении, следуя концепции Вашингтонского консенсуса, основными направлениями перехода к рыночной экономике считали либерализацию торговли, рыночное ценообразование, быструю приватизацию государственных предприятий и макроэкономическую стабилизацию. Таким образом, из поля зрения выпала политика развития конкуренции, создания конкурентоспособной экономики. Как правомерно подчеркивает Дж. Стиглиц, «опыт Китая и Российской Федерации наиболее ярко демонстрирует, что конкуренция более важна для успешного экономического развития, чем форма собственности» [11, с. 24].

Итак, с целью создания и развития конкурентных рынков целесообразно освободить от всех налогов в течение первых 3 лет деятельности тех бизнес-субъектов, которые входят на рынки с доминирующим (в том числе олиго- или монопольным) положением хозяйствующего субъекта (субъектов) и функционируют там как минимум 3 года. При этом перечень указанных рынков должен быть утвержден не постановлением правительства, а законом РА, чтобы в определенной мере элиминировать вполне возможные риски,

связанные с невключением в этот перечень тех рынков, где налицо интересы чиновников-бизнесменов.

Учитывая вышеизложенные негативные тенденции, а также обусловленный полублокадным положением республики дорогой импорт материально-сырьевых ресурсов и, как следствие, неконкурентоспособность многих отечественных товаров на мировом рынке, упадок многих традиционных для РА отраслей обрабатывающей промышленности, приоритетную значимость приобретает инновационная модель развития экономики как основа достижения нового качества экономического роста, повышения доли инновационной составляющей в приросте ВВП.

В настоящее время «бизнес в целом предъ-являет невысокий спрос на инновации... Инновационная деятельность сводится преимущественно к приобретению машин и оборудования, а не проведению исследований и разработок (ИР) и созданию на этой основе заделов для разработки радикальных новшеств» [12, с. 96]. Мы полагаем, что данное утверждение может относиться не только к России, но и к Армении. Если в Глобальном инновационном индексе РА в 2014 г. занимала достаточно низкое 65-е место среди 143 стран, то по составляющей характеристике индекса — бизнес-среде — 54-ю позицию, а по человеческому капиталу и исследованиям — 99-е место. По России это соответственно 49-е, 55-е и 30-е место [13, р.144, 247]. Приведенные данные наглядно демонстрируют низкую эффективность использования инновационного потенциала в нашей Республике.

Если в 2010 г. в Армении доля высокотехнологичной продукции в объеме экспорта продукции обрабатывающей промышленности составила всего 1,8%, сократившись на 18% по сравнению с предшествующим годом, то в 2011–2012 гг. достигла 2,6%, а в 2013 г. — 2,9% (см. рисунок). Для сравнения заметим, что данный показатель в 2013 г. по России составил 10%, а по странам Европы и Центральной Азии — в среднем 10,4%.

Для исправления такого положения в инновационном секторе экономики важное

значение имеют разработка и реализация комплекса мер по формированию системы налогового стимулирования инновационной деятельности бизнес-субъектов. В их числе, на наш взгляд, особенно актуальны следующие.

1. Освободить от всех видов налогов:

а) вновь создаваемые коммерческие организации в течение первых 5 лет их деятельности, занимающиеся новейшими технико-технологическими разработками, выпуском высокотехнологичной продукции и учрежденные не за счет ликвидации или реорганизации действующих БС. В данном случае имеется в виду, что внедрение высоких технологий и на этой основе производство высокотехнологической продукции окупается минимум за 5 лет;

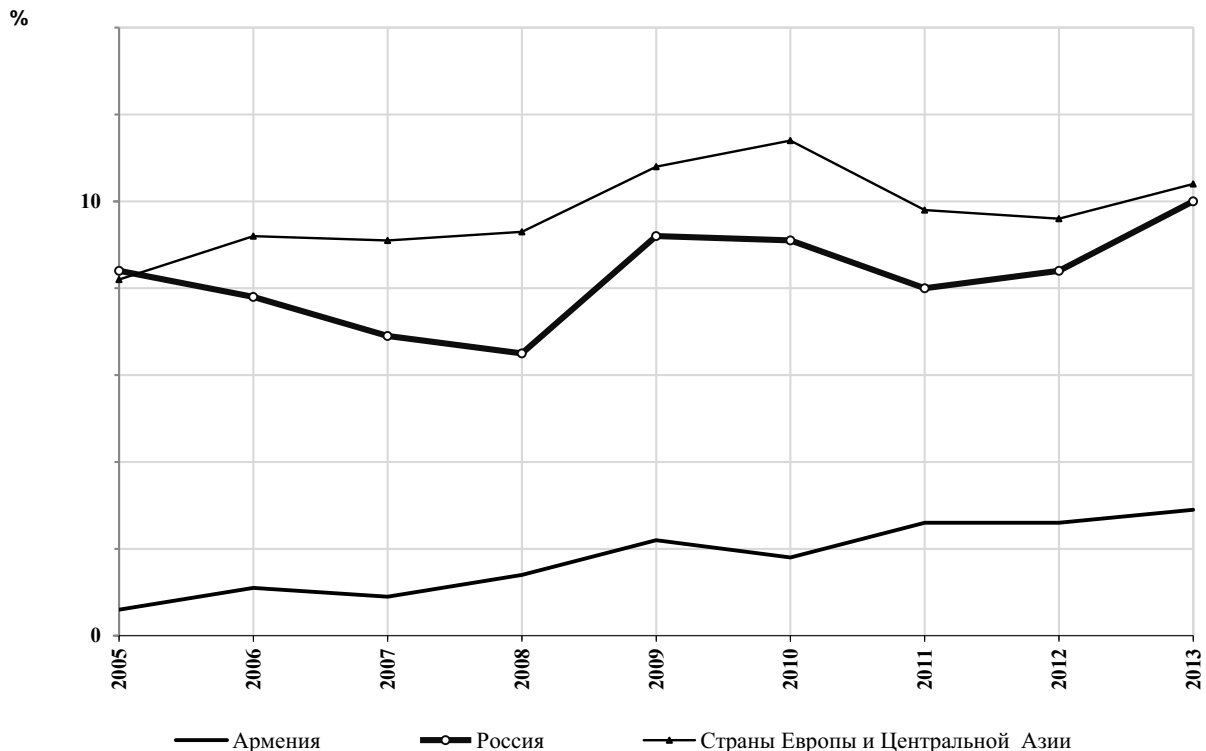
б) специализированные инновационные банки, банки развития в течение первых 3 лет их деятельности, осуществляющие операции по долгосрочному кредитованию венчурного капитала, научно-инновационных центров, бизнес-инкубаторов, технопарков, новейших технико-технологических разработок.

Следует заметить, что, наряду с другими направлениями деятельности, «важной функцией банка развития является стимулирование экономического роста на инновационной основе, что обеспечивает его устойчивость даже при изменении внешних факторов роста» [14, с. 13]. В этом контексте весьма актуально осуществление изменений в банковском законодательстве Армении, направленных на реализацию возможности создания специализированных банков с установлением для них намного более либеральных экономических нормативов в сравнении с нормативами, действующими для универсальных банков.

2. Освободить от налога на прибыль (подходного налога — для индивидуальных предпринимателей):

а) физический прирост продукции инновационного характера действующих БС;

б) финансовые средства именно производственных бизнес-субъектов, инвестируемые в модернизацию и инновационное развитие бизнеса. В этой связи заметим, что, по мнению академика А. Г. Аганбегяна, вообще от налогообложения следовало бы освободить



Доля высокотехнологичной продукции обрабатывающей промышленности в объеме экспорта

Источник: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries/AM-7e?display=graph>; <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries/ru-7E?display=graph> (дата обращения 15.06.2015).

направляемые на инвестиции средства организаций [15, с. 265];

в) процентные выплаты по корпоративным еврооблигациям, выплачиваемые инновационными фирмами-резидентами иностранным держателям этих ценных бумаг.

Мы полагаем, что некоторые из вышеприведенных предложений могли бы быть реализованы в ряде стран СНГ, разумеется, при их корректировке с учетом специфических особенностей функционирования экономик этих стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2001. № 4. С. 65–83.
2. Колодня Г.В. Средний бизнес как драйвер роста отечественной экономики // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 4. С. 38–44.
3. Емельянов Е.В., Мигалева Т.Е., Подбиралина Г.В. Малый бизнес США в начале XXI века // США и Канада: экономика, политика, культура. 2014. № 7. С. 99–110.
4. Лапуста М.Г. Предпринимательство. М.: ИНФРА-М, 2008. 608 с.
5. Gross capital formation (% of GDP). [Электронный ресурс] URL: data.worldbank.org/indicator/ (дата обращения: 15.06.2015).
6. URL: armstat.am (дата обращения: 15.06.2015).
7. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 4–14.
8. Сорокин Д.Е. Оптимистический сценарий развития российской экономики // Вестник Финансового университета. 2014. № 5. С. 6–15.
9. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике: доклад Российской академии наук / под ред. А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. М.: РАН, 2003. 93 с.
10. URL: www.arlis.am (дата обращения: 15.06.2015).

11. *Стиглиц Дж.* Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 4–34.
12. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Кн. 1 / научн. ред. *В.А. Мау, Я.И. Кузьминов*. М.: Дело, 2013. 430 с.
13. Global Innovation Index. URL: www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014.
14. *Дмитриев В.А.* Роль финансовых институтов развития в реализации государственных антикризисных программ // Вестник Финансового университета. 2015. № 3. С. 6–17.
15. *Аганбегян А.* Кризис: Беда и шанс для России. М.: Астрель, 2009. 285 с.

REFERENCES

1. *Shestoperov O.* Modern tendencies of small entrepreneurship development in Russia [Sovremennye tendentsii razvitiya malogo predprinimatelstva v Rossii]. *Voprosi ekonomiki — Economics Issues*, 2001, no 4, pp. 65–83 (In Russ.).
2. *Kolodnyaya G. V.* Medium enterprises as a driving force for the growth of domestic economy [Sredniy biznes kak drayver rosta otechestvennoy ekonomiki]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo — Economics. Taxes & Law*. 2014. No 4. P. 38–44 (In Russ.).
3. *Yemelyanov E. V., Migalyova T. E., Podbiralina G. V.* Small business of the USA in the beginning of XXI century [Maliy biznes SSHA v nachale XXI veka] // *SSHA i Kanada: ekonomika, politika, kultura — USA and Canada: Economy. Politics. Culture*. 2014. No 7. P. 99–110 (In Russ.).
4. *Lapusta M. G.* Entrepreneurship [Predprinimatelstvo]. М.: INFRA-M, 2008. 608 p. (In Russ.).
5. Gross capital formation (% of GDP). URL: data.worldbank.org/indicator.
6. URL: armstat.am.
7. *Yasin E.* Economic growth as an end and as a means [Ekonomicheskiy rost kak tsel i kak sredstvo] // *Voprosi ekonomiki — Economics Issues*. 2001. No 9. P. 4–14 (In Russ.).
8. *Sorokin D. E.* An optimistic scenario of the Russian economy development [Optimisticheskiy stsensariy razvitiya rossiyskoy ekonomiki] // *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University*. 2014. No 5. P. 6–15 (In Russ.).
9. Russia on the way to the modern dynamic and efficient economy: report of the Russian Academy of Sciences. Pod red. *A. D. Nekipelova, V. V. Ivantera, S. Yu. Glaz'eva* [Rossiya na puti k sovremennoy dinamichnoy i effektivnoy ekonomike: doklad Rossiyskoy akademii nauk]. Ed. A. D. Nekipelov, V. V. Ivanter, S. Yu. Glazyev]. М.: RAN — RAS, 2013, 93 p. (In Russ.).
10. URL: www.arlis.am.
11. *Stiglitz J.* More instruments and broader goals: moving toward the Post-Washington consensus [Mnogoobraznye instrumenti, shire tseli: dvizheniye k post-Vashingtonskomu konsensusu] // *Voprosi ekonomiki — Economics Issues*. 1998. No 8. P. 4–34 (In Russ.).
12. Strategy-2020: New growth model — new social policy. Final report about expert work results on urgent problems of Russia's socio-economic strategy for the period / up to scient. ed. *V. A. Mau, Ya. I. Kuzminov* [Strategiya-2020: Novaya model rosta — novaya sotsialnaya politika. Itogoviy doklad o rezultatakh ekspertnoy raboti po aktualnim problemam sotsialno-ekonomicheskoy strategii Rossii na period do 2020 goda. Kniga 1/ nauchn. red. V. A. Mau, Ya. I. Kuzminov]. Vol. 1. М.: Delo — Publishing house Delo. 2013. 430 p. (In Russ.).
13. Global Innovation Index. URL: www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014.
14. *Dmitriev V. A.* Role of financial development institutions in government anti-crisis programme implementation [Rol finansovikh institutov razvitiya v realizatsii gosudarstvennikh antikrizisnikh program] // *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University*. 2015. No 3. P. 6–17 (In Russ.).
15. *Aganbegyan A.* Crisis: Misfortune and chance for Russia [Krizis: Beda i shans dlya Rossii]. М.: Astrel, 2009. 285 p. (In Russ.).

УДК 339.72 (045)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РАСЧЕТАХ

БАЛЮК ИГОРЬ АЛЕКСЕЕВИЧ,

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

E-mail: balyuk@bk.ru

АННОТАЦИЯ

Стремление к более активному использованию национальных валют во внешнеторговых расчетах является отражением многополярности современного мира и носит закономерный и естественный характер как результат резко возросших в последние годы рисков, связанных с ведущими мировыми валютами и желанием стран снизить степень своей зависимости от конъюнктуры международного валютно-финансового рынка в условиях обострения глобальной геополитической ситуации.

В статье рассматриваются предпосылки и необходимые условия для расширения сферы использования национальных валют во внешнеторговых расчетах между различными странами. На основе анализа накопленного опыта практического применения национальных валют во внешнеторговых расчетах выявляются «узкие места» и проблемы, препятствующие более активному использованию национальных валют участниками внешнеэкономической деятельности. В основных чертах описаны тенденции и перспективы применения национальных валют во внешнеторговых расчетах на примере рубля и юаня.

Приведенный в статье анализ обосновывает необходимость устранения существующих законодательных, административных и финансово-экономических барьеров, препятствующих эффективной работе на внутренних финансовых рынках национальных участников внешнеэкономической деятельности, а также создания благоприятных рыночных условий со стороны национальных финансовых институтов.

Ключевые слова: национальные валюты; внешнеторговые расчеты; центральные банки; валютные свопы; конвертируемость валют; национальные финансовые рынки; рубль; юань.

IMPLEMENTATION OF NATIONAL CURRENCIES IN FOREIGN TRADE SETTLEMENTS: PREREQUISITES, LIMITATIONS, PERSPECTIVES

IGOR A. BALYUK,

PhD (Economics), associate professor of the World Finance Chair,

the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: balyuk@bk.ru

ABSTRACT

A tendency to implement national currencies in foreign trade settlements on a wider scale reflects a multipolar essence of the modern world. It is quite logical and natural result of increasing risks lately connected with the key world currencies. Different countries are interested in reducing dependence on the international currency and financial markets when global geopolitical situation is getting worse.

The article examines prerequisites and preconditions for expanding the scope of implementation of national currencies in foreign trade settlements between different countries. The analysis of practical experience of implementation of national currencies in foreign trade settlements has allowed to highlight the «bottlenecks» and problems hindering more active implementation of national currencies by the national participants of foreign

economic relations. Current trends and perspectives of implementation of national currencies in foreign trade settlements are discussed in general terms by taking into consideration Russian rouble and Renminbi.

The analysis substantiates the need to eliminate existing law, administrative, financial and economic barriers hampering the national participants of foreign economic relations to efficiently conduct business activities in the domestic financial markets, and to ensure favourable market conditions by the national financial institutions.

Keywords: national currencies; foreign trade settlements; central banks; currency swaps; currency convertibility; national financial markets; rouble; Renminbi.

Наблюдающаяся в последние годы нестабильность ведущих мировых валют, а также резко обострившаяся глобальная геополитическая ситуация повысили степень риска участников международной торговли и активизировали процесс использования национальных валют (в том числе национальных валют развивающихся стран) при обслуживании их внешнеторговых связей. В качестве примера можно привести страны БРИКС, которые в 2011–2012 гг. подписали ряд соглашений о взаимном использовании своих национальных валют при проведении внешнеторговых операций.

Среди валют стран БРИКС наиболее используемой в международном масштабе валютой является китайский юань. По данным *SWIFT*, по итогам 2014 г. юань занял пятое место по удельному весу в международных расчетах после четырех основных мировых валют, входящих в корзину СДР [1]. И хотя доля юаня в 20 с лишним раз меньше доллара США, на который вместе с евро приходится почти $\frac{3}{4}$ объема международных расчетов, рост влияния юаня в последние несколько лет достаточно очевиден.

Помимо этого, с 2013 г. юань занимает второе место после доллара США в качестве валюты платежа по внешнеторговым контрактам [1]. В значительной степени это связано с лидерством Китая в международной торговле. Можно сказать, что юань уже перешел из категории «развивающейся» валюты в разряд «основной» и имеет хорошие шансы стать новой резервной валютой и войти в состав валютной корзины СДР на 2016–2020 гг. при ее очередном пересмотре МВФ в нынешнем году.

Среди других «развивающихся» валют наиболее востребованными и перспективными в международной торговле (с точки зрения доли

в совокупном объеме международных валютных торгов и внешней торговли) в настоящее время являются мексиканский песо, турецкая лира, российский рубль, бразильский реал, индийская рупия, южноафриканский рэнд, индонезийская рупия. В принципе во внешне-торговых расчетах между разными странами могут применяться их национальные валюты, если это отвечает внешнеторговым интересам стран, соответствует динамике развития их внешне-торговых связей, а также не противоречит существующим нормам и требованиям национального валютного законодательства.

Использование национальных валют имеет смысл при существенных объемах товарооборота между странами, а также в случае необходимости создания резервов в валюте страны-контрагента. Кроме того, важно, чтобы объемы экспорта и импорта между странами были сбалансированы. В противном случае страна-экспортер может столкнуться с проблемой дальнейшего использования полученной валюты страны-импортера, если данная валюта является неконвертируемой или ограниченно конвертируемой.

В контексте использования национальных валют во внешне-торговых расчетах ключевая роль отводится центральным банкам. Если принципиальное решение об использовании национальных валют для осуществления расчетов и проведения платежей между двумя странами принимается на правительственном уровне, то конкретизацией и практической реализацией данного решения занимаются центральные банки соответствующих стран. На практике это происходит в виде подписания двусторонних соглашений между центральными банками об организации расчетов по внешнеэкономическим связям. Как правило, эти двусторонние соглашения

центральных банков носят стандартизированный характер и содержат описание общих условий и основных принципов осуществления взаиморасчетов участников внешнеэкономической деятельности двух стран.

Как показывает практика, одним из препятствий для использования национальной валюты во внешнеторговых операциях может быть нехватка данной валюты у импортера и обслуживающего его банка. В решении этой проблемы главную роль играют соглашения о валютных свопах между центральными банками стран, в которых зарегистрированы участники внешнеэкономической деятельности. Валютный своп между центральными банками — это инструмент, который дает возможность каждой из сторон получить доступ к ликвидности в валюте другой страны, минуя необходимость ее приобретения на валютных рынках. В результате подписанного соглашения центральный банк, являющийся эмитентом своей валюты, напрямую получает национальную валюту страны-контрагента и кредитует местные коммерческие банки, которые таким образом получают возможность выдавать кредиты в данной иностранной валюте клиентам, участвующим во внешнеторговых операциях.

Валютные свопы, в частности, активно использует Народный банк Китая, заключивший за последние несколько лет уже более 20 соглашений с центральными банками разных стран мира и с Европейским центральным банком (ЕЦБ)¹. В октябре 2014 г. Банк России также подписал соглашение о валютном свопе с Народным банком Китая на сумму 150 млрд юаней (примерно 24,5 млрд долл.) сроком на 3 года с возможностью его продления [2].

Практика использования основных мировых валют во внешнеторговых расчетах свидетельствует о том, что степень их международной востребованности находится в прямой зависимости от уровня ликвидности на международном валютном рынке и объема валютных операций купли-продажи с их участием. При выборе валюты расчетов участники внешнеторговых операций также принимают во внимание уровень экономического

развития страны, темпы инфляции на внутреннем рынке, стабильность и устойчивость денежно-кредитной системы страны.

Важно отметить, что привлекательность национальной валюты для использования во внешнеторговых расчетах определяется не только стабильностью ее обменного курса, но и возможностью применения для совершения различных операций на внутреннем рынке данной страны: покупка товаров, инвестиции в недвижимость и инструменты фондового рынка, свободная конвертация в другие валюты, размещение депозитов в местных банках по рыночной ставке и т.д. Иными словами, степень привлекательности национальной валюты во многом зависит от уровня развития национального финансового рынка и соответствующей инфраструктуры в широком смысле слова, обеспечивающей нормальную бесперебойную работу нерезидентов — участников внешнеэкономической деятельности. В этом смысле важным показателем является удельный вес нерезидентов в совокупном объеме операций на местном валютном и фондовом рынках.

Как показывает практика, одной из возможных проблем использования национальных валют во внешнеторговых расчетах является их ограниченная конвертируемость, когда, например, разрешено осуществлять валютные операции только по текущим статьям платежного баланса, нерезиденты не имеют возможности приобретать за национальную валюту капитальные активы на внутреннем рынке данной страны и национальная валюта недоступна участникам международного финансового рынка.

Наряду с этим, как отмечают эксперты Центрального банка РФ [3, с. 9], могут возникать трудности, обусловленные спецификой местного валютного регулирования, предусматривающего ряд ограничительных законодательных норм для нерезидентов на внутреннем рынке. В частности, речь может идти о проблеме с конвертацией валют, невозможности приобрести определенные товары за национальную валюту, трудностях с переводом денежных средств из одного местного банка в другой, дискриминационном режиме размещения на депозитных счетах остатков денежных средств на текущих счетах, запрещении

¹ Информационное агентство «Интерфакс». URL: <http://www.interfax.ru/business/386938> (дата обращения: 15.07.2015).

оплаты национальной валютой покупки недвижимости, выплаты арендной и заработной платы и др.

В целях преодоления вышеуказанных проблем важно, чтобы международные соглашения о внешнеторговых расчетах с использованием национальных валют предусматривали конкретные обязательства сторон по обеспечению благоприятных условий для проведения финансовых операций с национальными валютами в соответствии с принятой международной практикой. В тексты двусторонних соглашений должны включаться пункты, направленные на преодоление существующих и потенциальных трудностей и препятствий на пути расширения сферы применения национальных валют в области внешнеэкономических связей. Такой подход позволит существенно снизить разнообразные виды рисков, с которыми сталкиваются участники внешнеэкономической деятельности при использовании национальных валют.

В целях стимулирования внешнеторговой деятельности с использованием национальных валют разные страны мира оказывают государственную поддержку местным экспортерам, предоставляя им гарантии и относительно недорогие кредиты в национальных валютах. Такая поддержка осуществляется прежде всего через специально созданные экспортные кредитные агентства (ЭКА). В России с конца 2011 г. также функционирует подобная организация — Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), являющаяся дочерней компанией Внешэкономбанка. Уставный капитал Агентства составляет в настоящее время 31 млрд руб.

ЭКСАР заявил о своей готовности работать с широким спектром российских компаний, преимущественно ориентированных на экспорт промышленной и несырьевой продукции. Его основной целевой группой являются российские экспортно ориентированные предприятия малого и среднего бизнеса с высоким удельным весом инновационной составляющей. Предоставление финансовой поддержки со стороны государства призвано создать для них конкурентные преимущества на зарубежных рынках.

В рамках формирования единого центра кредитно-страховой поддержки экспорта на базе ЭКСАР в конце 2014 г. решением Правительства РФ в собственность Агентства был передан государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк). Предполагается, что Росэксимбанк будет выдавать экспортные кредиты, а ЭКСАР — обеспечивать страхование экспортных сделок.

В 2014 г., по данным ЭКСАР, финансовая поддержка в виде страхования кредитов на пополнение оборотных средств некрупных экспортеров и страхования по направлению экспортного факторинга была оказана российским экспортно ориентированным предприятиям малого и среднего бизнеса на сумму свыше 2 млрд руб. [4]. Поскольку ЭКСАР не раскрывает валютную структуру застрахованных экспортных контрактов (все валюты пересчитываются в долларовый эквивалент), сложно сказать, какова доля застрахованного Агентством российского экспорта с оплатой рублями.

Что касается использования российского рубля во внешнеторговых расчетах, прежде всего следует отметить, что начало этому было положено в 1992 г. в соответствии с Федеральным законом № 218-ФЗ от 21.07.2014 «О валютном регулировании и валютном контроле», когда были отменены ограничения по валютным операциям по текущим статьям платежного баланса. Таким образом, история применения рубля во внешней торговле насчитывает уже более 20 лет. С 1 июля 2007 г. после отмены ограничений по валютным операциям капитального характера рубль формально стал свободно конвертируемой валютой, и для его использования в международных расчетах не требуются специальные платежные соглашения.

В настоящее время расширение сферы использования российского рубля во внешнеторговых расчетах происходит в первую очередь в рамках развития внешнеэкономического сотрудничества стран СНГ и внутри Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Причем в 2014 г. в связи с введением режима экономических санкций против России со стороны США и стран Евросоюза и блокированием доступа к международным финансовым рынкам и получению иностранной валюты доля

расчетов в рублях во внешней торговле России со странами бывшего СССР резко возросла. По данным ЦБ РФ, в 2014 г. удельный вес рубля в экспорте России в страны СНГ увеличился до 65,3% по сравнению с 47,0% в 2013 г., а в страны ЕАЭС — до 71,8% по сравнению с 53,8% в 2013 г. Доля рубля в импорте России из стран СНГ в 2014 г. увеличилась до 65,4% по сравнению с 58,5% в 2013 г., а из стран ЕАЭС — до 70,3% по сравнению с 60,7% в 2013 г. [2].

В то же время в структуре товарооборота России в рамках ЕАЭС на платежи в национальных валютах стран — членов ЕАЭС пока еще приходится незначительная доля на уровне 1–2% [2]. Одним из факторов, сдерживающих использование национальных валют во взаиморасчетах стран СНГ и ЕАЭС, является недостаточный инвестиционный спрос на них в целях осуществления международных операций с финансовыми активами. Для стимулирования спроса необходимо расширить перечень финансовых инструментов на внутренних национальных рынках, доступных для использования нерезидентами, а также создать на местных финансовых рынках благоприятные условия для работы банков и компаний из стран-партнеров, устранив имеющиеся финансово-экономические, административные и правовые барьеры.

Что касается внешней торговли России со странами дальнего зарубежья, здесь удельный вес рубля в структуре расчетов значительно меньше по сравнению с СНГ и ЕАЭС. В 2014 г. доля рубля в оплате импорта составила 25,9%, а рублевые поступления от экспорта — 6,4%. Еще меньше удельный вес рубля в структуре товарооборота в рамках БРИКС: импорт — 4,5%, экспорт — 1,6% [2]. Среди стран дальнего зарубежья, не являющихся членами БРИКС, активно поддерживающих в последние несколько лет идею использования национальных валют во внешнеторговых расчетах с Россией, можно назвать Вьетнам, Монголию, Иран, Сирию, Венесуэлу, Турцию, Египет.

Отдельная тема — использование рубля и юаня во внешнеэкономических связях между Россией и Китаем с учетом провозглашенного курса на стратегическое партнерство. Рубли и юани наряду с основными мировыми

валютами стали использоваться Россией и Китаем в межбанковских расчетах по приграничной торговле с 1 января 2005 г., а в июне 2011 г. центральные банки двух стран заключили соглашение о внешнеторговых расчетах в юанях и рублях, позволившее осуществлять платежи в национальных валютах не только в приграничных районах.

С ноября 2010 г. проводятся организованные конверсионные операции рубль/юань на Шанхайской бирже, а с декабря 2010 г. начались биржевые торги парой юань/рубль в Москве. В 2013 г. в целях стимулирования торгов парой юань/рубль на Московской бирже был осуществлен переход на частичное предварительное депонирование средств вместо полного резервирования активов и использование юаней в качестве обеспечения, введены инструменты с расчетами «завтра» и сделки своп сроком до 6 месяцев, увеличена продолжительность торгов и снижены тарифы. В результате в 2014 г. совокупный объем торговли юанем на Московской бирже вырос в 8 раз по сравнению с предыдущим годом и составил 48 млрд юаней (395 млрд руб.). И хотя, по нашим расчетам, основанным на информации Московской биржи об объемах валютных торгов [5], на пару юань/рубль в 2014 г. пришлось всего 0,1% совокупного объема валютных торгов Московской биржи, динамика торговли юанем свидетельствует о растущем интересе к нему со стороны участников биржевой торговли. Объем операций по покупке юаней во внебиржевом сегменте российского валютного рынка также значительно вырос в 2014 г. (почти в 6 раз по сравнению с 2013 г.) и составил около 64 млрд юаней (526 млрд руб.)².

Несмотря на заложенную правовую базу для использования рубля и юаня в качестве средства платежа по внешнеторговым операциям двух стран, на практике расчеты в национальных валютах между Россией и Китаем осуществляются пока еще недостаточно активно. Основной валютой взаиморасчетов до сих пор является американский доллар.

²МИА «Россия сегодня». URL: <http://ria.ru/economy/20150331/1055636157.html> (дата обращения: 15.07.2015).

По словам главы ВТБ А. Костина, в российско-китайской торговле доля национальных валют составляет всего 7%³. Использованию юаней в расчетах препятствуют ограничения доступа на внутренний финансовый рынок Китая. Юань может использоваться только для торговых операций на короткое время. В результате существующие ограничения не позволяют российским банкам длительное время держать юани, полученные от экспортеров. Таким образом, для увеличения масштабов использования рубля и юаня во внешнеторговом обороте необходима дальнейшая либерализация валютного регулирования в Китае.

На использование рубля и юаня во внешнеторговых расчетах постепенно начинают переходить и коммерческие банки Китая и России. Так, например, в мае 2014 г. ВТБ и *Bank of China* подписали соглашение о сотрудничестве, которое, в частности, предусматривает взаимодействие в области расчетов с использованием национальных валют [6]. Однако реализация данного соглашения тормозится из-за того, что китайская сторона, по словам главы ВТБ А. Костина⁴, настаивает на доминирующей роли в расчетах юаня, ссылаясь на резкую девальвацию рубля в последнее время. А российская сторона, хотя в принципе и допускает дисбаланс в использовании национальных валют, предлагает валютой расчета считать валюту экспортера.

Такие различия в подходах сторон к использованию национальных валют во внешнеторговых расчетах двух стран можно объяснить неодинаковым статусом рубля и юаня. Несмотря на заметный рост в последнее время международного авторитета юаня, он, тем не менее, относится к числу ограниченно конвертируемых валют, что создает отмеченные выше проблемы для его держателей-нерезидентов. Что касается российского рубля, то, несмотря на существенное падение в конце 2014 г. (по нашим расчетам, в течение IV квартала 2014 г. рубль девальвировался по отношению к американскому доллару на 42,8%) и более скромную по сравнению с юанем долю в

международных расчетах, он уже более 20 лет используется во внешнеторговых расчетах и формально является свободно конвертируемой валютой, которая активно функционирует на региональном уровне (в рамках СНГ и ЕАЭС). Причем следует заметить, что в отношении рубля ограничения по операциям, связанным с движением капитала, не вводились ни в ходе мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., ни во время серьезных потрясений на внутреннем валютном рынке России на рубеже 2014–2015 гг.

В июле 2015 г. министр финансов РФ А. Силуанов сообщил о том, что в ближайшее время должен быть подписан меморандум о взаимодействии и сотрудничестве в финансовой сфере между КНР и РФ, который, в частности, предусматривает расширение взаиморасчетов в национальных валютах, стимулирование доступа на внутренние финансовые рынки и активизацию взаимодействия центральных банков двух стран⁵. Судя по всему, финансовые институты России и Китая будут искать эффективные способы решения существующих проблем в сфере использования рубля и юаня во взаиморасчетах в целях постепенного повышения их удельного веса во внешней торговле двух стран.

На основе вышеизложенного можно сделать следующие краткие выводы.

- Стремление к более активному использованию национальных валют во внешнеторговых расчетах является отражением многополярности современного мира и носит закономерный и естественный характер как результат резко возросших в последние годы рисков, связанных с ведущими мировыми валютами, и желанием стран снизить степень своей зависимости от конъюнктуры международного валютно-финансового рынка в условиях обострения глобальной геополитической ситуации.

- Повышение удельного веса национальных валют во внешнеторговых расчетах не означает полного отказа от использования основных мировых валют. Речь идет лишь о расширении сферы применения националь-

³ МИА «Россия сегодня». URL: <http://ria.ru/economy/20150330/1055346043.html> (дата обращения: 15.07.2015).

⁴ Там же.

⁵ Агентство экономической информации «Прайм». URL: <http://lprime.ru/News/20150706/814739359.html> (дата обращения: 15.07.2015).

ных валют в международных расчетах за счет соответствующего уменьшения доли основных мировых валют.

- Как показывает практика, расширение сферы применения национальных валют во внешнеторговых расчетах происходит медленно и постепенно. Реализация подписанных между странами платежных соглашений связана с необходимостью решения множества разнообразных проблем, с которыми на практике сталкиваются участники внешнеэкономической деятельности.

- В реализации межправительственных платежных соглашений, создании стимулов для использования национальных валют во внешнеторговых расчетах и обеспечении благоприятных условий для работы национальных компаний и банков на внутренних финансовых рынках других стран ключевая роль принадлежит центральным банкам. От их активности и профессионализма в значительной степени зависит объем внешнеторговых платежей в национальных валютах.

- Увеличение объема внешнеторговых платежей в национальных валютах может быть достигнуто за счет мер административного воздействия на участников внешнеэкономической

деятельности. Однако, как показывает практика, самым лучшим стимулом для компаний и банков использовать национальные валюты во внешнеторговых расчетах является создание благоприятных рыночных условий со стороны национальных финансовых институтов.

- Задача создания благоприятных рыночных условий предполагает наличие системы государственной поддержки национальных экспортеров, направленной на стимулирование внешнеторговых операций с использованием национальной валюты. По мере развития подобной системы происходит постепенное расширение линейки предлагаемых компаниям-экспортерам финансовых продуктов и увеличение масштабов деятельности.

- В целях активизации процесса использования национальных валют во внешнеторговых расчетах крайне важно устранить существующие законодательные, административные и финансово-экономические барьеры, препятствующие эффективной работе на внутренних финансовых рынках национальных участников внешнеэкономической деятельности, за счет внесения соответствующих дополнений и изменений в подписанные ранее платежные соглашения между странами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций (СВИФТ). URL: <http://www.swift.com> (дата обращения: 16.07.2015).
2. Банк России. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 15.07.2015).
3. *Потемкин А. И.* Об усилении роли российского рубля в международных расчетах // Деньги и кредит. 2010. № 8. С. 3–10.
4. Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. URL: <http://www.exiar.ru> (дата обращения: 15.07.2015).
5. Московская Биржа. URL: <http://www.moex.ru> (дата обращения: 16.07.2015).
6. Группа ВТБ. URL: <http://www.vtb.ru> (дата обращения: 15.07.2015).

REFERENCES

1. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT) [Soobshhestvo vsemirnyh mezhbankovskikh finansovykh telekommunikacij (SVIFT)]. URL: <http://www.swift.com> (access as of 16.07.2015).
2. Bank of Russia [Bank Rossii]. URL: <http://www.cbr.ru> (access as of 15.07.2015) (In Russ.).
3. *Potemkin A.I.* On increasing importance of the Russian rouble in international settlements [Ob usilenii roli Rossiiskogo rublia v mezhdunarodnykh raschetakh]. Den'gi i kredit/Money and credit. 2010. No.8. Pp. 3–10. (In Russ.).
4. Russian Agency for Export Credit and Investment Insurance [Rossiiskoie agentstvo po strakhovaniiu eksportnykh kreditov i investitsii]. URL: <http://www.exiar.ru> (access as of 15.07.2015) (In Russ.).
5. Moscow Exchange [Moskovskaia Birzha]. URL: <http://www.moex.ru> (access as of 16.07.2015) (In Russ.).
6. VTB Group [Gruppa VTB]. URL: <http://www.vtb.ru> (access as of 15.07.2015) (In Russ.).



ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

УДК 347.7; 336.228

ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ОБЛАСТИ НАЛОГОВ И СБОРОВ

ГОГОЛЕВ АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

кандидат юридических наук, директор Пермского филиала Финансового университета, Пермь, Россия

E-mail: *galexey1961@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены некоторые проблемные вопросы осуществления должностными лицами налоговых органов производства по делам о правонарушениях в области налогов и сборов с целью разработки конкретных мер и предложений по совершенствованию правовой регламентации процессуального порядка рассмотрения данной категории дел и привлечения к ответственности за нарушение налогового законодательства. При этом автор обращает внимание на особенность назначения наказаний – за одно и то же правонарушение в налоговой сфере к ответственности могут привлекаться несколько субъектов правоотношений: юридическое лицо (как правило, в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ), должностное или просто физическое лицо (в соответствии с нормами Кодекса об административных правонарушениях РФ), а при наличии в составе признаков преступления – и собственно физическое лицо (в соответствии с Уголовным кодексом РФ).

Резюмируя, автор отмечает, что при выявлении факта правонарушения в ходе камеральной или выездной налоговой проверки, за которое предусмотрена административная ответственность, целесообразно составлять протокол об административном правонарушении и передавать его должностному лицу, в чью компетенцию входит рассмотрение данной категории дел в рамках административного процесса, одновременно с дальнейшим осуществлением контрольно-надзорного производства, а по окончании налоговой проверки составлять соответствующий акт.

В связи с этим предлагается новая редакция п. 15 ст. 101 и п. 13 ст. 101.4 Налогового кодекса Российской Федерации.

Ключевые слова: налоговое администрирование; стадии административного производства; особенности административного производства; правонарушения в области налогов и сборов.

PROBLEMS OF THE LEGAL REGULATION OF ACCOUNTABILITY IN THE FIELD OF TAXES AND FEES

ALEXEY M. GOGOLEV,

candidate of jurisprudence, director, Financial University, Perm branch, Perm, Russia

E-mail: *galexey1961@mail.ru*

ABSTRACT

Within the declared perspective the author considered some problematic issues of implementation by officials of tax authorities of production on cases of offenses in the field of taxes and fees, for the purpose of development of concrete measures and suggestions for improvement of a legal regulation of a procedural order of consideration of

this category of affairs and accountability for violation of the tax law. Thus the author pays attention that feature of purpose of punishments, that some subjects of legal relationship responsible can be made for the same offense in the tax sphere is: the legal entity (as a rule, according to standards of the Tax Code of the Russian Federation), the official or simply natural person (according to standards of the Code of the Russian Federation on Administrative Offences). And in the presence as a part of crime signs – that and natural person (according to the criminal code of Russian Federation).

Summarizing the author notes that at identification of the fact of an offense during cameral or exit tax audits for which administrative responsibility is provided, it is expedient to make the protocol on an administrative offense and to transfer him to the official, whose competence includes consideration of this category of affairs within administrative process, along with further implementation of control and supervising production, and on the end of tax audit to draw up the relevant statement.

In this connection, new edition of item 15 of Art. 101 and item 13 of Art. 101.4 of the Tax code of the Russian Federation is offered.

Keywords: tax administration; stages of administrative production; features of administrative production; offenses in the field of taxes and fees.

Общеизвестно, что налоговое администрирование представляет собой многоплановую управленческую деятельность налоговых администраций, в том числе и таможенных органов, осуществляющих взимание таможенных платежей при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС с целью пополнения доходной части федерального бюджета.

Кроме того, в рамках налогового администрирования налоговые органы обязаны осуществлять превенцию правонарушений, а также привлекать к ответственности за их совершение. Компетенцией по рассмотрению дел о правонарушениях в области налогов и сборов и правом привлечения к административной либо налоговой ответственности наделены должностные лица налоговых и таможенных органов. В то же время компетенцией по расследованию уголовных дел за преступления в налоговой сфере с дальнейшим вынесением судебного вердикта наделены должностные лица Следственного комитета РФ.

В рамках заявленной проблематики мы рассмотрим некоторые проблемные вопросы осуществления должностными лицами налоговых органов производства по делам о правонарушениях в области налогов и сборов, с целью разработки конкретных мер и предложений по совершенствованию правовой регламентации процессуального порядка рассмотрения данной категории дел.

Проведенный анализ научной и учебной литературы [1], а также действующего административного и налогового законодательства позволяет констатировать, что процессуальный порядок производства по делам о правонарушениях в области налогов и сборов регламентируется нормами как материального, так и процессуального права налогового и административного законодательства, и это вызывает множество коллизий и противоречий при их практическом применении. При этом следует еще раз обратить внимание: особенностью назначения наказаний является то, что за одно и то же правонарушение в налоговой сфере к ответственности могут привлекаться несколько субъектов правоотношений: юридическое лицо (как правило, в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ), должностное или просто физическое лицо (в соответствии с нормами Кодекса об административных правонарушениях РФ), а при наличии в составе признаков преступления — и физическое лицо (в соответствии с Уголовным кодексом РФ).

Аргументируем нашу позицию. Прежде всего производство по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов является одним из четырех правовых режимов рассмотрения нарушений налогового законодательства (наряду с правовыми режимами законодательства о налогах и сборах; таможенного законодательства;

уголовно-процессуального законодательства). Основные отличительные признаки, позволяющие выделить производство по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов из общей совокупности производств, — особый правовой режим данного производства и специфический состав его объектов.

На наш взгляд, отличительной особенностью производства по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов, в том числе и при исключительной реализации норм Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) по выявленному правонарушению, является необходимость соблюдения требований не только административного, но и налогового законодательства. Правовой режим данного производства базируется на органическом сочетании требований налогового и административного права. Налоговое право определяет процедуру и особенности реализации правоотношений в налоговой сфере. Административное право вводит критерии выявления административных проступков в этой сфере, а также нормативным образом регламентирует порядок производства по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов.

Порядок производства по делам о нарушении налогового законодательства нами рассматривается как система стадий, каждая из которых выступает в качестве части административного производства, в рамках которого совершаются однородные процессуальные действия в целях достижения результата.

Таким образом, производство по делам об административных правонарушениях имеет свою структуру, т.е. складывается из ряда самостоятельных стадий, под которыми принято понимать последовательные во времени, логические этапы совершения процессуальных действий, характеризующихся определенной самостоятельностью и спецификой решаемых задач. Некоторые стадии могут завершать производство — исполнение принятого решения. Стадии, в отличие от производства, не всегда заканчиваются составлением итогового процессуального документа.

Стадии процессуальной деятельности характерны для любого производства, осуществляемого по факту нарушения законодательства, а не только для административного производства [2]. Уместно отметить, что процедурные стадии ведения административного производства по фактам правонарушений в налоговой сфере регламентируются КоАП РФ, в отличие от которого Налоговый кодекс РФ (НК РФ) их практически не фиксирует. Однако, исходя из положений п. 1 ст.11 НК РФ, институты, понятия и термины иных отраслей права используются в рамках налоговых правоотношений в том значении, какое они имеют в этих отраслях. Таким образом, можно толковать, что понятия, назначение и стадии административного процесса применимы для уточнения и детализации порядка производства по делам и о налоговых правонарушениях.

Также следует обратить внимание, что налоговый кодекс прописывает, причем слабо, собственный вариант административного производства по фактам административных правонарушений в налоговой сфере — ст. 101.4 НК РФ.

Так, ст. 100 НК РФ регламентирует порядок оформления результатов налоговой проверки, ст. 100.1 определяет порядок рассмотрения дел о налоговых правонарушениях и отсылает правоприменителя к ст. 101 НК РФ, в которой определен лишь порядок вынесения решения по результатам рассмотрения материалов налоговой проверки, а дела, выявленные в ходе иных мероприятий налогового контроля при налоговых правонарушениях (за исключением правонарушений, предусмотренных статьями 120, 122 и 123 НК РФ), рассматриваются в порядке, предусмотренном ст. 101.4 Налогового кодекса. При этом здесь не определены стадии производства, его участники и их правовой статус, не регламентирован институт доказывания и доказательств и многое другое.

Только в п. 13 ст. 101.4 НК РФ «Производство по делу о налоговых правонарушениях» прописано, что по выявленным налоговым органом нарушениям законодательства о налогах и сборах, за которые лица подлежат привлечению к административной

ответственности, уполномоченное должностное лицо налогового органа составляет протокол об административном правонарушении. Рассмотрение дел об этих правонарушениях и применение административных санкций в отношении лиц, виновных в их совершении, производятся налоговыми органами в соответствии с законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях (в ред. Федерального закона от 27.07.2010 229-ФЗ [3]).

На наш взгляд, по делам о нарушении налогового законодательства должны быть применимы все стадии административного производства, разработанные в науке административного права. Но в настоящее время административно-процессуальные нормы, содержащиеся в КоАП РФ, используются только в случаях, предусмотренных НК РФ (п. 2 ст.10, п. 15 ст. 101, п. 13 ст. 101.4), хотя по юридической силе оба кодекса равны, и ни один из них не может указывать на первоначальное применение или вообще неприменение норм второго.

Проведенный анализ административно-правовой научной и учебной литературы, а также действующего административного и налогового законодательства позволяет выделять следующие стадии административного производства по делам о нарушениях налогового законодательства.

1. Возбуждение дела, включая расследование (установление обстоятельств дела).

2. Рассмотрение материалов дела и принятие решения (постановления) по делу, включая доведение принятого решения (постановления) до лица, привлекаемого к ответственности.

3. Обжалование и опротестование решения налогового органа, таможенного органа (их должностных лиц).

4. Исполнение принятого решения.

Иногда в качестве самостоятельной стадии рассматривается стадия вынесения решения (постановления) по делу или стадия доведения принятого решения до правонарушителя [4]. По нашему убеждению, комплекс стадий должен наиболее полно отражать производство и поэтому их выделение не будет

усложнять процесс при условии детального регламентирования в любом варианте.

Как нами уже отмечалось, производство по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов является одним из четырех правовых режимов рассмотрения нарушений налогового законодательства (наряду с правовыми режимами законодательства о налогах и сборах; таможенного законодательства; уголовно-процессуального законодательства).

На наш взгляд, отличительной особенностью производства по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов, в том числе и при исключительной реализации норм КоАП РФ по выявленному правонарушению, является необходимость соблюдения требований не только административного, но и налогового законодательства. Правовой режим данного производства базируется на органическом сочетании требований налогового и административного права. Налоговое право определяет процедуру и особенности реализации правоотношений в налоговой сфере. Административное право вводит критерии выявления административных проступков в этой сфере, а также нормативным образом регламентирует порядок производства по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов.

Так, начальной стадией производства по делам об административных правонарушениях в сфере налогообложения КоАП РФ определяет «возбуждение дела». Кроме понимания ее в качестве начальной стадии, возбуждение дела рассматривается и «как конкретный процессуальный акт, влекущий за собой возникновение конкретного административно-процессуального отношения» [5].

Стадия возбуждения дела о привлечении к ответственности за нарушение налогового законодательства имеет предопределяющее значение для всего последующего правоприменительного процесса, поскольку от своевременности, полноты и объективности выявления и фиксации обстоятельств совершения правонарушения зависит правильность его юридической квалификации и в конечном итоге — справедливость решения по делу.

Именно при возбуждении дела закладываются основы для выполнения задач производства по делам об административных правонарушениях в налоговой сфере. «В своей совокупности эти факторы обеспечивают социальную эффективность законодательства о налогах и сборах и правовых норм процессуального характера, посредством применения которых реализуются материальные нормы, а также воспитательное значение правоприменительного процесса» [6].

Сущность данной стадии состоит в принятии должностным лицом налогового органа решения о начале действий, направленных на выяснение всех фактических обстоятельств правонарушения и установление виновности лица, его совершившего (ст. 29.1 КоАП РФ).

С формальной точки зрения начало производства по делам о нарушениях налогового законодательства может быть связано не только с актом выездной налоговой проверки, как это было ранее, но и с актом камеральной налоговой проверки, с учетом положений Федерального закона Российской Федерации от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» [7], изложившего в новой редакции ст. 100 НК РФ «Оформление результатов налоговой проверки». В связи с этим в п. 2. ч. 1 указанной статьи было прописано, что в случае выявления нарушений законодательства о налогах и сборах в ходе проведения камеральной налоговой проверки должностными лицами налогового органа, проводящими указанную проверку, должен быть составлен акт налоговой проверки по установленной форме в течение 10 дней после окончания камеральной налоговой проверки.

Следует отметить, что Федеральным законом от 16.11.2011 № 321-ФЗ [8] в п. 3 данной статьи также предусмотрено, что по результатам выездной налоговой проверки консолидированной группы налогоплательщиков в течение трех месяцев со дня составления справки о проведенной выездной налоговой

проверке уполномоченными должностными лицами налоговых органов должен быть составлен в установленной форме акт налоговой проверки.

Форма и требования к составлению акта налоговой проверки утверждены Приказом ФНС России от 25 декабря 2006 г. № САЭ-3-06/892@ [9]. В то время как в производстве по делам об административных нарушениях налогового законодательства основным процессуальным документом на стадии возбуждения дела является именно протокол об административном правонарушении, правила которого определены в ст. 28.2 КоАП РФ.

Таким образом, действующее налоговое законодательство не в полной мере решает проблему возбуждения дела об административном правонарушении в исследуемой нами сфере.

При этом следует обратить внимание, что определить момент возбуждения дела в соответствии с НК РФ во многих случаях достаточно проблемно. Существующий пробел в НК РФ порождает различные теоретические подходы к данной проблеме и трудности в правоприменительной практике.

Согласно п. 15 ст. 101 и п.13 ст. 101.4 НК РФ, по выявленным налоговым органом нарушениям, за которые физические или должностные лица организаций подлежат привлечению к административной ответственности, уполномоченное должностное лицо налогового органа, проводившее проверку, составляет протокол об административном правонарушении в пределах своей компетенции. Рассмотрение дел об этих правонарушениях и применение административных наказаний в отношении физических и должностных лиц организаций, виновных в их совершении, производятся в соответствии с законодательством об административных правонарушениях.

Из этого следует, что по выявленным налоговым органом нарушениям, за которые налогоплательщики — физические лица или должностные лица налогоплательщиков-организаций подлежат привлечению к административной ответственности, уполномоченное должностное лицо налогового органа, проводившее проверку, составляет протокол [10]

об административном правонарушении. Таким образом, в юридическом плане возбуждение дела об административном нарушении налогового законодательства выражается в составлении протокола об административном правонарушении.

Однако по смыслу данных статей протокол должен быть оформлен должностным лицом, проводящим налоговую проверку, после составления акта этой налоговой проверки, в котором должны быть зафиксированы все выявленные правонарушения, причем не ранее представленных налогоплательщиком объяснений и возражений по данному акту. В связи с этим определить момент возбуждения дела об административном правонарушении в области налогов и сборов и начало производства по нему представляется проблемным и дискуссионным.

Так, по мнению одних исследователей, «в случае обнаружения налогового правонарушения при производстве отдельного процессуального действия, осуществляемого в ходе выездной налоговой проверки, факт такого нарушения необходимо фиксировать в протоколе соответствующего процессуального действия, составление которого и будет являться процессуальным моментом возбуждения административного дела» [11].

По мнению другого исследователя, в НК РФ «необходимо закрепить в ст. 89 НК обязанность уполномоченного должностного лица налогового органа возбудить дело о налоговом правонарушении немедленно после выявления факта его совершения путем составления протокола о налоговом правонарушении» [12].

Обе эти точки зрения определяют составление протокола об административном правонарушении как процессуальный момент возбуждения дела об административном правонарушении в налоговой сфере в ходе проведения налоговой проверки, так как должностное лицо при обнаружении правонарушения обязано будет незамедлительно составить протокол, тем самым приняв решение о начале производства, а затем продолжать действовать по правилам, предусмотренным для контрольно-надзорной деятельности.

На сегодняшний день формально факт возбуждения дела о правонарушении налогового законодательства может быть подтвержден только актом налоговой проверки, где отражаются все существенные обстоятельства, относящиеся к выявленным правонарушениям. Других процессуальных документов, которые могли бы свидетельствовать о реализации намерения уполномоченного должностного лица возбудить дело о нарушении налогового законодательства, НК РФ не предусматривает. Поэтому можно сказать, что в данном случае акт налоговой проверки «как бы имеет юридическую силу протокола об административном правонарушении» и влечет за собой возникновение конкретного административно-процессуального отношения.

Следует также обратить внимание на то, что акт налоговой проверки, с одной стороны, фиксирует возбуждение дела о правонарушении налогового законодательства и одновременно, с другой — подтверждает окончание его рассмотрения. В то время как протокол об административном правонарушении налогового законодательства либо свидетельствует о начале производства по делу, либо говорит об окончании административного расследования и завершает стадию возбуждения.

Как нами отмечалось ранее, составление акта проверки предусмотрено ст. 100 НК РФ и только ст. 101 и 101.4 НК РФ регламентируют случаи составления протокола по выявленным налоговым органом нарушениям, за которые физические или должностные лица организаций подлежат привлечению к административной ответственности по итогам налоговых проверок.

Таким образом, по нашему мнению, при выявлении факта правонарушения в ходе камеральной или выездной налоговой проверки, за которое предусмотрена административная ответственность, целесообразно составлять протокол об административном правонарушении и передать его должностному лицу, в чью компетенцию входит рассмотрение данной категории дел в рамках административного процесса, одновременно с дальнейшим осуществлением контрольно-надзорного производства,

а по окончании налоговой проверки составлять соответствующий акт.

В связи с этим предлагается п. 15 ст. 101 и п. 13 ст. 101.4 Налогового кодекса Российской Федерации изложить в следующей редакции:

• по выявленным в ходе проведения проверок фактам нарушений, за которые физические лица или должностные лица организаций подлежат привлечению к административной ответственности, уполномоченное должностное

лицо налогового органа, проводившее проверку, незамедлительно составляет протокол об административном правонарушении в пределах своей компетенции. Рассмотрение дел об этих правонарушениях и применение административных наказаний в отношении физических лиц и должностных лиц организаций, виновных в их совершении, производятся в соответствии с законодательством об административных правонарушениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронов А.М., Лапина М.А.* и др. Административная юрисдикция налоговых органов: Учебник. М.: ВГНА Минфина России, 2012.
2. *Алехин А.П., Козлов Ю.М.* Административное право Российской Федерации: учебник, ч. 1. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 265.
3. Федеральный закон от 27.07.2010 229-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования» //СЗ РФ. 2010. № 31. Ст. 4198.
4. *Воронов А.М., Саркисов А.К.* Административно-налоговая юрисдикция: учеб. пособие / под ред. *Х.А. Андриашина*. М.: Всероссийская государственная налоговая академия, 2008. С. 277.
5. *Панкова О.В.* Производство по делам об административных правонарушениях в сфере налогообложения: дис.... канд. юрид. наук. М., 2002. С. 97.
6. *Масленников М.Я.* Порядок применения административных взысканий: учеб.-практ. пособие. М., 1998. С. 13.
7. Федеральный закон от 27.07.2006 № 137-ФЗ (ред. от 29.11.2010) «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» // СЗ РФ 2006. Вып. 31.1. Ст. 3436.
8. Федеральный закон от 16.11.2011 № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» //СЗ РФ. 2011. № 47. Ст. 6611.
9. Приказ ФНС России от 25 декабря 2006 г. № САЭ-3-06/892@ «Об утверждении форм документов, применяемых при проведении и оформлении налоговых проверок; оснований и порядка продления срока проведения выездной налоговой проверки; порядка взаимодействия налоговых органов по выполнению поручений об истребовании документов; требований к составлению акта налоговой проверки» (с изм. в ред. приказа ФНС России от 21 июля 2011 г. № ММВ-7-2/457@ «О внесении изменений в требования к составлению акта налоговой проверки, утвержденные приказом Федеральной налоговой службы от 25.12.2006 № САЭ-3-06/892@»).
10. Составление протокола предусмотрено ст. 99 НК РФ «Общие требования, предъявляемые к протоколу, составленному при производстве действий по осуществлению налогового контроля», в ч.1 которой прописано, что в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, при проведении действий по осуществлению налогового контроля составляется протокол по выявленным при производстве действия существенным для дела фактам и обстоятельствам.
11. *Брызгалин А.В. Зарипов В.М.* Комментарий основных положений Налогового кодекса РФ // Хозяйство и право. 1999. № 8. С. 8.

12. *Иванова В.Н.* Соотношение правовых категорий «налоговый процесс» и «налоговое производство» и особенности их реализации в Налоговом кодексе РФ // Юрист. 2001. № 2. С. 69.
13. *Воронов А.М., Донцова Е.Д.* Стадия возбуждения дела об административном правонарушении в налоговой сфере: проблемы правовой регламентации // Экономика. Налоги. Право. 2009. № 6.
14. *Воронов А.М., Кондратьев С.И.* Особенности административной от-ветственности за правонару-шения в области налогов и сборов // Налоги. 2013. № 3.

REFERENCES

1. *Voronov A. M., Lapina M. A. et al.* Administrative jurisdiction of tax authorities: Textbook [Administrativnaja jurisdikcija nalogovyh organov: Uchebnik]. M.: VGNA of the Ministry of Finance of the Russian Federation, 2012 (In Russ.).
2. *Alyokhin A. P., Kozlov Yu. M.* Administrative law of the Russian Federation: textbook, p.1 [Administrativnoe pravo Rossiiskoi Federacii]. M.: Publishing house of MSU, 1994. P. 265 (In Russ.).
3. The federal law from 27.07.2010 229-FZ «About modification of part one and part the second the tax code of the Russian Federation and some other acts of the Russian Federation, and also about recognition become invalid for separate acts (provisions of acts) of the Russian Federation in connection with settlement of debt on payment of taxes, collecting, a penalty fee and penalties and some other questions of tax administration» [Federal'nyj zakon ot 27.07.2010 229-FZ «O vnesenii izmenenij v chast' pervuju i chast' vtoruju Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i nekotorye drugie zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii, a takzhe o priznanii utrativshimi silu otdel'nyh zakonodatel'nyh aktov (polozhenij zakonodatel'nyh aktov) Rossijskoj Federacii v svjazi s uregulirovaniem zadolzhennosti po uplate nalogov, sborov, penej i shtrafov i nekotoryh inyh voprosov nalogovogo administrirovanija»] // SZ Russian Federation. 2010. No. 31. Art. 4198.
4. *Voronov A. M., Sarkisov A. K.* Administrative and tax jurisdiction: the manual / under the editorship of *H. A. Andriashina* [Administrativno-nalogovaja jurisdikcija: ucheb. posobie]. M.: All-Russian state tax academy, 2008. P. 277 (In Russ.).
5. *Pankova O. V.* Affairs production about administrative offenses in the sphere of the taxation: thesis of doctor of law [Proizvodstvo po delam ob administrativnyh pravonarushenijah v sfere nalogooblozhenija: dis.... kand. jurid. nauk]. M., 2002. P. 97 (In Russ.).
6. *Maslennikov M. Ya.* Poryadok of application of administrative penalties: Educational and practical grant [Porjadok primeneniya administrativnyh vzyksanij: ucheb.-prakt. posobie]. M., 1998. P. 13 (In Russ.).
7. The federal law of 27.07.2006 No. 137-FZ (an edition of 29.11.2010) «About modification of part one and part the second the tax code of the Russian Federation and in separate acts of the Russian Federation in connection with implementation of measures for improvement of tax administration» [Federal'nyj zakon ot 27.07.2006 № 137-FZ (red. ot 29.11.2010) «O vnesenii izmenenij v chast' pervuju i chast' vtoruju Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii v svjazi s osushhestvleniem mer po sovershenstvovaniju nalogovogo administrirovanija»] // SZ Russian Federation 2006. Vyp. 31.1. Art. 3436.
8. The federal law of 16.11.2011 No. 321-FZ «About modification of parts the first and second the tax code of the Russian Federation in connection with creation of the consolidated group of taxpayers» [Federal'nyj zakon ot 27.07.2006 № 137-FZ (red. ot 29.11.2010) «O vnesenii izmenenij v chast' pervuju i chast' vtoruju Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii v svjazi s osushhestvleniem mer po sovershenstvovaniju nalogovogo administrirovanija»] // SZ Russian Federation. 2011. No. 47. Art. 6611.
9. The order of FNS of Russia of December 25, 2006 No. SAE-3-06/892 @ «About the statement of forms of the documents applied during the carrying out and registration of tax audits; bases and order of extension of term of carrying out exit tax audit; an order of interaction of tax authorities on performance of instructions about reclamation of documents; requirements to drawing up the act of tax audit» (with amendment in an edition of the order of FNS of Russia of July 21, 2011 No. MMB-7-2/457 @ «About

modification of the requirements to drawing up the act of tax audit approved by the order of Federal Tax Service of 25.12.2006 No. SAE-3-06/892 @” [Prikaz FNS Rossii ot 25 dekabrya 2006 g. № SAJe-3-06/892@ «Ob utverzhdenii form dokumentov, primenjaemyh pri provedenii i oformlenii nalogovyh proverok; osnovanij i porjadka prodlenija sroka provedenija vyezdnaj nalogovoj proverki; porjadka vzaimodejstvija nalogovyh organov po vypolneniju poruchenij ob istrebovanii dokumentov; trebovanij k sostavleniju akta nalogovoj proverki» (s izm. v red. prikaza FNS Rossii ot 21 ijulja 2011 g. № MMV-7-2/457@ «O vnesenii izmenenij v trebovanija k sostavleniju akta nalogovoj proverki, utverzhdennye prikazom Federal’noj nalogovoj sluzhby ot 25.12.2006 № SAJe-3-06/892@»].

10. Drawing up the protocol is provided by Art. 99 of the Tax Code of the Russian Federation «The general requirements imposed to the protocol made by production of actions for implementation of tax control» in p.1 to which it is prescribed that in the cases provided by the present Code when carrying out actions for implementation of tax control the protocol on the facts and circumstances, essential to business, revealed by production of action is formed [Sostavlenie protokola predusmotreno st. 99 NK RF «Obshhie trebovanija, pred’javljaemye k protokolu, sostavlennomu pri proizvodstve dejstvij po osushhestvleniju nalogovogo kontrolja», v ch.1 kotoroj propisano, chto v sluchajah, predusmotrennyh nastojashhim Kodeksom, pri provedenii dejstvij po osushhestvleniju nalogovogo kontrolja sostavljaetsja protokol po vyjavlennym pri proizvodstve dejstvija sushhestvennym dlja dela faktam i obstojatel’stvam].
11. *Bryzgalin A. V., Zaripov V.M.* Comment of basic provisions of the Tax code of the Russian Federation [Kommentarij osnovnyh polozhenij Nalogovogo kodeksa RF] // Economy and right. 1999. No. 8. P. 8 (In Russ.).
12. *Ivanova V.N.* Sootnosheniye of the legal categories «tax process» and «tax production» and feature of their realization in the Tax code of the Russian Federation [Kommentarij osnovnyh polozhenij Nalogovogo kodeksa RF] // Lawyer. 2001. No. 2. P. 69 (In Russ.).
13. *Voronov A. M., Dontsova E. D.* Stadiya of initiation of proceedings about an administrative offense in the tax sphere: problems of a legal regulation [Stadiya vzbuzhdenija dela ob administrativnom pravonarushenii v nalogovoj sfere: problemy pravovoj reglamentacii] // Economy. Taxes. Right. 2009. No. 6.
14. *Voronov A.M., Kondratyev S.I.* Features of administrative responsibility for offenses in the field of taxes and fees [Osobennosti administrativnoj otvetstvennosti za pravonarusheniya v oblasti nalogov i sborov] // Taxes magazines. 2013. No. 3 (In Russ.).

ДОГОВОР О ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ

В Госдуму на ратификацию внесен Договор между Россией и Южной Осетией о правовой помощи по уголовным делам.

На основании пункта «г» статьи 84 Конституции Российской Федерации и в соответствии с Федеральным законом «О международных договорах Российской Федерации» Президент РФ В.В. Путин внес в Государственную Думу на ратификацию Договор между Российской Федерацией и Республикой Южная Осетия о взаимной правовой помощи по уголовным делам, подписанный в Москве 14 октября 2014 г.

Источник: <http://www.kremlin.ru/acts/news/50418>



ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 51.7

ПРОЕКТНО-КОНТЕКСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РЕАЛИЗАЦИИ МНОГОУРОВНЕВОЙ ПОДГОТОВКИ ЭКОНОМИСТОВ

АЛЕКСЕНКО НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,

*кандидат физико-математических наук, доцент кафедры «Высшая математика»,
Финансовый университет (Омский филиал), Омск, Россия*

E-mail: NVAleksenko@fa.ru

БУРМИСТРОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Высшая математика»,
Финансовый университет (Омский филиал), Омск, Россия*

E-mail: NABurmistrova@fa.ru

ИЛЬИНА НАДЕЖДА ИЛЬИНИЧНА,

*кандидат физико-математических наук, доцент, заведующая кафедрой «Высшая математика»,
Финансовый университет (Омский филиал), Омск, Россия*

E-mail: NIlina@fa.ru

КАРПОВ ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, директор филиала, Финансовый университет (Омский филиал),
Омск, Россия.*

E-mail: VVKarpov@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Динамичность современного общества, рост потребностей инновационной экономики обуславливают сокращение сроков адаптации выпускников вузов к профессиональной деятельности, повышение их мобильности, конкурентоспособности и ставят перед профессиональным образованием новые задачи.

Авторами обсуждается проблема организации многоуровневого экономического образования, направленного на устранение разрыва между требованиями работодателей и предоставляемыми образовательными услугами. Обоснована необходимость разработки технологии проектно-контекстного обучения, создающей возможность содержательной реализации компетентностного подхода.

Представленный в статье опыт Финансового университета при Правительстве РФ по разработке и внедрению Образовательного стандарта высшего образования по направлению «Экономика» в практику подготовки кадров для инновационной экономики определяет возможность проектирования образовательного процесса в соответствии с «весовым коэффициентом» важности отдельных компетенций и системном единстве уровней высшего образования.

Ключевые слова: многоуровневая подготовка; математическая подготовка экономистов; проектно-контекстное образование; компетентностный подход; образовательные стандарты; ведущие вузы.

THE PRACTICE OF PROJECT-CONTEXTUAL EDUCATION IN THE REALIZATION OF MULTILEVEL MATHEMATICAL TRAINING OF ECONOMISTS

NATALIA V. ALEKSENKO,

*PhD (Physics & Math), Associate Professor of the „Higher Mathematics” Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk Branch), Omsk, Russia
E-mail: NVAleksenko@fa.ru*

NATALIYA A. BURMISTROVA,

*PhD (Pedagogical), Associate Professor of the „Higher Mathematics” Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk Branch), Omsk, Russia
E-mail: NABurmistrova@fa.ru*

NADEZHDA I. ILYINA,

*PhD (Physics & Math), Associate Professor, Head of the „Higher Mathematics” Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk Branch), Omsk, Russia
E-mail: Nilina@fa.ru*

VALERIY V. KARPOV,

*PhD (Economics), Professor, Director of the Branch,
Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk Branch), Omsk, Russia
E-mail: VVKarpov@fa.ru*

ABSTRACT

The dynamics of modern society and the growth of innovative economy needs lead to shortening of graduates' periods of adaptation to professional activity, growing of their mobility, competitiveness, and make the professional education face new tasks.

Authors discuss the problem of multilevel economic education organization, aimed at elimination of the gap between employers requirements and assignable educational services. The necessity of development of project-contextual education technology is being proved. It creates an opportunity of competence approach realization. In the article Financial University's experience is showed to develop and introduce the educational standard „Economics” in the practice of training personnel for innovative economy. This experience defines the opportunity of designing the educational process according to „weighting coefficient” of particular competences importance and systematic unity of higher education levels.

Keywords: multilevel mathematical training of economists; project-contextual education; competence approach; educational standards of leading universities.

Система отечественного профессионального образования, отвечая перспективным тенденциям инновационного экономического развития и переходя к реализации ФГОС ВО (3+), определяющих образовательный результат в терминах освоенного выпускниками кластера компетенций, повышает практическую ориентацию образования и его инвестиционную привлекательность.

Принятая в декабре 2014 г. Постановлением Правительства РФ «Концепция федеральной целевой программы развития образования

на 2016–2020 годы» регламентирует необходимость реализации в системе профессионального образования проектно-целевого подхода, разработки и внедрения в профессиональную образовательную среду технологий проектного обучения [9]. В рамках настоящей статьи рассмотрим возможности метода проектов в реализации компетентностной направленности высшего образования, а также особенности технологии проектирования содержания основных образовательных программ в рамках разработки и внедрения

образовательных стандартов ведущих российских вузов.

В мировой практике проектный метод «обучение путем делания» широко используется в системе высшего инженерного образования в университетах, входящих во Всемирную инициативу *CDIO* (*Conceive — Design — Implement — Operate*: Придумывай — Разрабатывай — Внедряй — Управляй) [4]. Цель метода проектов состоит в том, чтобы создать условия, при которых студенты самостоятельно приобретают недостающие знания из разных источников; учатся пользоваться приобретенными знаниями для решения профессиональных задач; приобретают коммуникативные умения, работая в группах; развивают исследовательские умения (выявление проблем, сбор информации, наблюдение, проведение экспериментов, анализ, построение гипотез, обобщение); формируют системное мышление.

Начало применения метода проектов в обучении датируется началом XX века и связано с именами Дж. Дьюи и его ученика У. Килпатрика, выдвинувшими идею реформирования на его основе системы школьного образования США. Почти одновременно (в 1920-е гг.) метод проектов стал внедряться в практику советской школы под руководством С. Т. Шацкого. Основная идея метода проектов состояла в организации целенаправленной и интересной для обучающихся деятельности по разрешению значимых проблем, взятых из реальной жизни. Однако в 1931 г. Постановлением ЦК ВКП(б) метод проектов был осужден как ведущий к потере преподавания «основ наук» [11].

В середине 1980-х гг. метод проектов вновь появился в нашей стране, и прежде всего в качестве средства активизации учебно-познавательной деятельности. Несмотря на тот факт, что проектная деятельность закреплена государством как обязательный вид профессиональной деятельности будущих бакалавров и магистров, на пути внедрения метода «обучение через делание» в высшей школе сегодня наблюдается, на наш взгляд, целый ряд проблем.

Мы разделяем мнение А. А. Вербицкого в части особой значимости проблемы приобретения с помощью метода проектов лишь

узкоспециальных знаний, что грозит потерей фундаментальности содержания образования при его широком распространении, как, впрочем, и при реализации компетентностного подхода (знание под заявленную работодателем конкретную технологию, которая уже «завтра» может смениться инновационной). Однако метод проектов как форму организации практико-ориентированной исследовательской деятельности обучающихся можно успешно использовать в качестве одной из составных частей системы профессионально ориентированной педагогической технологии контекстного обучения. Нужно только обосновать цель его использования, выбрать содержание и место в целостном образовательном процессе [3].

В соответствии с концептуальными основами технологии контекстного образования, созданной А. А. Вербицким, с помощью системы форм, методов и средств в учебной деятельности студентов последовательно проектируется предметное и социальное содержание будущей профессиональной деятельности. Предметное содержание деятельности студента проектируется как система учебных проблемных ситуаций и задач, отражающих профессиональные функции выпускников в соответствии с направлением и уровнем подготовки. Социальное содержание деятельности будущих выпускников проектируется посредством выбора форм совместной деятельности студентов, в которых проявляются личностные особенности каждого, происходит следование и тем самым усвоение нравственных норм учебного и будущего профессионального коллектива, общества в целом. При этом выделяются три базовые формы деятельности студентов: *учебная деятельность академического типа* (лекции, семинары, самостоятельная работа и пр.), *квазипрофессиональная деятельность* (деловые игры, анализ конкретных ситуаций, лабораторные работы и пр.), *учебно-профессиональная деятельность* (проектирование, производственная практика, подготовка выпускных квалификационных работ и пр.).

Возможность проектирования предметного и социального контекстов профессиональной

деятельности добавляет в образовательный процесс ряд моментов, создающих возможность содержательной реализации компетентностного подхода в образовании, в том числе:

- ориентация образовательного процесса на развитие кластера компетенций, определяющих профессиональные задачи будущего выпускника;
- последовательное проектирование в процессе организации учебной деятельности форм и условий профессиональной деятельности;
- определение ведущей позиции совместной деятельности, межличностного взаимодействия субъектов образовательного процесса, учитывающей должностные и личностные интересы будущих выпускников;
- системность и междисциплинарность формируемых образовательных результатов.

Очевидно, что такое образование ввиду направленности на реализацию компетентностного подхода приобретает контекстно-компетентностный формат, целью которого является формирование у студентов способностей компетентно выполнять профессиональные функции, успешно решать задачи в сфере будущей профессиональной деятельности.

Учитывая вышесказанное, обратимся к проблеме проектирования содержания основных образовательных программ в рамках разработки и внедрения образовательных стандартов ведущих российских вузов в условиях реформирования отечественного профессионального образования [12].

Результаты анализа научных исследований по проблеме реализации проектно-целевого подхода в профессиональном образовании [1, 2, 5, 7, 13, 14] позволили выделить следующие этапы проектирования содержания основных образовательных программ:

- 1) выявление (совместно с работодателем) перечня профессиональных функций выпускника вуза в соответствии с направлением и уровнем подготовки;
- 2) определение кластера компетенций;
- 3) проектирование перечня профессиональных задач, которыми студент должен овладеть с опорой на теоретические знания;

- 4) разработка системы модулей, в которые «встроены» цели, содержание обучения, способы усвоения и диагностики уровня усвоения;
- 5) проектирование образовательных программ на основе набора конкретных модулей;
- 6) разработка критериев мониторинга образовательных результатов (оценка сформированности заявленных компетенций).

Поскольку нами исследуется возможность и целесообразность принятия теории контекстного образования в качестве концептуальной основы проектно-целевой подготовки кадров для экономической сферы деятельности, это прежде всего сопряжено с переходом вузов в режим инновационного развития, ориентированного на реализацию основных направлений реформы высшего экономического образования [8]. Пример такой работы есть в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» Финуниверситет включен в перечень ведущих вузов, которые «... имеют право разрабатывать и утверждать самостоятельно образовательные стандарты по всем уровням высшего образования» [15].

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» [10].

В содержании Образовательного стандарта Финуниверситета выделены следующие виды деятельности, определяющие профессиональные задачи академического бакалавра по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»: 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 ФГОС 3+ принята интегрированная классификация образовательных компетенций, инвариантная для рассматриваемых нами уровней подготовки высшего образования, которая включает следующие группы компетенций: *общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции* [15]. В свою очередь, Образовательный стандарт Финансового университета содержит *универсальные компетенции, профессиональные компетенции направления, профессиональные компетенции профиля* (направленности) программ бакалавриата и магистратуры [10]. Экспертиза компетенций при разработке Образовательного стандарта осуществлялась представителями академического сообщества: профессорско-преподавательским составом, студентами, выпускниками, представителями высших учебных заведений учебно-методического объединения (УМО) по образованию в области финансов, учета и мировой экономики, а также работодателями.

В соответствии с действующим законодательством структура образовательных программ бакалавриата и магистратуры включает наряду с обязательной (базовой) частью и часть, формируемую участниками образовательных отношений (вариативную). В этой связи в Омском филиале Финансового университета с целью проектирования вариативной части образовательных программ бакалавриата и магистратуры по направлению «Экономика» с учетом реализуемых профилей (магистерских программ) было проведено социологическое исследование требований региональных работодателей (Министерство финансов 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 Вольного экономического общества России, НКО «Фонд энергосбережения Омской области» и др.). Цель исследования — выяснить «весовой коэффициент» важности отдельных

компетенций. Участникам исследования было предложено оценить каждую компетенцию как обязательную, желательную или лишнюю. В исследовании приняли участие руководители экономических служб, главные бухгалтеры, экономисты 13 государственных учреждений, 8 коммерческих и 2 общественных организаций. Респонденты подошли к делу неформально, не ограничиваясь выставлением оценки, но и комментируя ее [6].

В целом результаты анализа анкет свидетельствуют о том, что работодатели признают обязательность или, как минимум, желательность практически всех компетенций, включенных в Образовательный стандарт Финансового университета по направлению подготовки «Экономика». Обращаясь к более детальному анализу особенностей формирования вариативной части образовательных программ бакалавриата и магистратуры в зависимости от перечня востребованных работодателями компетенций, рассмотрим реализуемые в Омском филиале Финансового университета профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и магистерскую программу «Учет, анализ и аудит». На примере блока дисциплин предметной области «Математика» детализируем указанные особенности (см. *таблицу*).

Результаты анализа анкет работодателей демонстрируют высокий «весовой коэффициент» образовательных компетенций, формируемых базовыми дисциплинами предметной области «Математика». Из них в качестве наиболее востребованных, по мнению работодателей, можно выделить компетенции ИК-2, ИК-5, ПКН-3, характеризующие способность использовать математические методы для решения стандартных профессиональных задач с применением современного общего и профессионального прикладного программного обеспечения, интерпретировать полученные математические результаты. С другой стороны, прослеживается необходимость формирования компетенций ОНК-2, СЛК-3 на уровне бакалавриата, а также компетенций ИК-2, ИК-4, СК-1, ПКН-2, ПКН-3, ПКН-4, ПКН-5 — в рамках реализации магистерской программы. Очевидно, что указанные компетенции отождествляют непосредственно способность

**Образовательные компетенции, формируемые средствами дисциплин
предметной области «Математика»**

Уровень образования	Дисциплина	Компетенции	Коды компетенций
<i>Базовая часть образовательной программы</i>			
Бакалавриат	Высшая математика	Способность оформлять аналитические и информационные материалы по результатам выполненной работы	ИК-4
		Способность применять методики расчетов и основные методы исследований	ИК-5
		Способность применять математические методы для решения стандартных профессиональных задач, интерпретировать полученные математические результаты	ПКН-3
	Основы финансовых вычислений	Способность применять методики расчетов и основные методы исследований	ИК-5
		Способность применять математические методы для решения стандартных профессиональных задач, интерпретировать полученные математические результаты	ПКН-3
		Способность предлагать решения профессиональных задач в меняющихся финансово-экономических условиях	ПКН-6
	Методы оптимальных решений	Способность применять методики расчетов и основные методы исследований	ИК-5
		Способность применять математические методы для решения стандартных профессиональных задач, интерпретировать полученные математические результаты	ПКН-3
		Способность предлагать решения профессиональных задач в меняющихся финансово-экономических условиях	ПКН-6
	Теория вероятностей и математическая статистика	Способность применять методики расчетов и основные методы исследований	ИК-5
		Способность использовать основные научные законы в профессиональной деятельности	ОНК-1
		Способность применять математические методы для решения стандартных профессиональных задач, интерпретировать полученные математические результаты	ПКН-3
		Способность оценивать финансово-экономические показатели деятельности хозяйствующих субъектов	ПКН-4
	Эконометрика	Способность применять полученные знания на практике	СК-1
		Способность работать на компьютере с использованием современного общего и профессионального прикладного программного обеспечения	ИК-2
Способность применять методики расчетов и основные методы исследований		ИК-5	
Способность применять математические методы для решения стандартных профессиональных задач, интерпретировать полученные математические результаты		ПКН-3	
Способность применять полученные знания на практике		СК-1	
	Способность анализировать, обобщать и систематизировать информацию	СК-2	

Окончание таблицы

Уровень образования	Дисциплина	Компетенции	Коды компетенций
Вариативная часть образовательной программы			
Бакалавриат	Элементы линейной алгебры и балансовые модели в экономике	Владение культурой мышления, способность к анализу и мировоззренческой оценке происходящих закономерностей Способность работать на компьютере с использованием современного общего и профессионального прикладного программного обеспечения Способность применять методики расчетов и основные методы исследований	ОНК-2 ИК-2 ИК-5
	Элементы дискретной математики	Способность работать на компьютере с использованием современного общего и профессионального прикладного программного обеспечения Способность применять методики расчетов и основные методы исследований Способность предлагать и обосновывать варианты управленческих решений	ИК-2 ИК-5 СЛК-3
Магистратура	Математические основы финансовых решений	Способность применять инновационные технологии, методы системного анализа и моделирования экономических процессов при постановке и решении экономических задач Способность разрабатывать методики и оценивать эффективность экономических проектов с учетом факторов риска в условиях неопределенности Способность управлять бизнес-процессами, финансовыми потоками и финансовыми рисками на основе интеграции знаний из смежных областей Способность проводить научные исследования, оценивать результаты	ПКН-3 ПКН-4 ПКН-5 СК-1
	Эконометрические исследования в экономике	Владение навыками использования программных средств и баз данных, умение работать в глобальной компьютерной сети Способность оформлять результаты исследования в форме аналитических записок, докладов и научных статей. Способность осуществлять постановку проектно-исследовательских задач, разработку инновационных проектов, выбор методов и технологий для их реализации, создавать методические и нормативные документы Способность проводить научные исследования, оценивать результаты	ИК-2 ИК-4 ПКН-2 СК-1

проектирования предметного и социального контекстов будущей профессиональной деятельности.

Полученные результаты социологического исследования оказали существенное влияние на формирование вариативной части образовательных программ и, наряду с другими критериями, определили необходимость включения следующих дисциплин предметной области «Математика»:

- Элементы линейной алгебры и балансовые модели в экономике, Элементы дискретной математики (уровень бакалавриата);
- Математические основы финансовых решений, Эконометрические исследования в экономике (уровень магистратуры).

Целесообразность разработки вариативной части образовательных программ бакалавриата определяется, на наш взгляд, достаточно

объективной возможностью формировать в условиях организации квазипрофессиональной деятельности студентов очерченный круг компетенций, демонстрирующих владение культурой мышления, способность к анализу и мировоззренческой оценке происходящих закономерностей, способность применять методики расчетов и основные методы прикладных исследований. В то же время в рамках магистерской программы подготовки (при реализации учебно-профессиональной деятельности студентов) формируемый кластер компетенций определяет способность осуществлять постановку проектно-исследовательских задач, разработку инновационных проектов, выбор

методов и технологий для их реализации, а также способность применять инновационные технологии, методы системного анализа и моделирования экономических процессов, оценки эффективности экономических проектов с учетом факторов риска в условиях неопределенности.

Вышесказанное определяет качество подготовки выпускников направления «Экономика» в условиях реализации многоуровневого высшего образования и обуславливает необходимость разработки образовательных программ в части детализации базовых и вариативных дисциплин с учетом требований современного рынка труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аширбагина Н.Л., Бурмистрова Н.А., Кормильцева Е.А., Эджибия Т.Л.* Методологические основы компетентного подхода в контексте реализации многоуровневого экономического образования // *Высшее образование сегодня*. 2015. № 5. С. 29–35.
2. *Бурмистрова Н.А.* Модель методической системы обучения математике будущих специалистов финансовой сферы в условиях компетентного подхода // *Сибирский педагогический журнал*. 2011. № 2. С. 307–314.
3. *Вербицкий А.А.* Теория контекстного образования как концептуальная основа проектно-целевой подготовки инженера / *Инженерная педагогика: сб. статей*. М.: Изд-во МАДИ. 2015. Т. 1. С. 77–103.
4. *Гафурова Н.В., Осипова С.И.* Металлургическое образование на основе идеологии CDIO // *Высшее образование в России*. 2013. № 12. С. 137–139.
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. Государственные и муниципальные услуги: организационно-правовой и финансово-экономический аспекты: колл. монография / *М.Г. Родионов, Н.П. Реброва, Н.Ю. Симонова* и др., под ред. проф. *Н.П. Ребровой*. Омск: Образование-информ, 2012. 296 с.
7. *Дробышева И.В.* Об условиях реализации Концепции развития математического образования при подготовке будущих экономистов // *Современная математика и концепции инновационного математического образования: материалы Международная научно-методической конференции*. М.: ИД МФО, 2014. С. 145–149.
8. *Коннова Л.П., Рылов А.А., Степанян И.К.* Об опыте использования кейс-технологий при изучении экономических приложений математического анализа / *Современная математика и концепции инновационного математического образования: материалы Международная научно-методической конференции*. М.: ИД МФО, 2015. С. 107–113.
9. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173677/?frame=1 (дата обращения: 28.06.2015).
10. Образовательный стандарт высшего образования ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по направлению подготовки «Экономика». URL: <http://www.fa.ru/dep/metod/doc/Pages/default.aspx> (дата обращения: 28.06.2015).
11. Постановление ЦК ВКП (б) «О начальной и средней школе» от 5 сентября 1931 г. URL: <http://psyhistorik.livejournal.com/56331.html> (дата обращения: 28.06.2015).
12. *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.

13. *Розина Н.М.* О реализации положений Болонской декларации в системе высшего профессионального образования // *Инновации в образовании*. 2005. № 6. С. 5–24.
14. *Рылов А.А., Степанян И.К.* О деятельностных подходах в преподавании дисциплин математического цикла на 1 курсе / *Современная математика и концепции инновационного математического образования: материалы Международная научно-методической конференции*. М.: ИД МФО, 2014. С. 210–219.
15. *Чучалин А.И.* Образовательные стандарты ведущих российских вузов // *Высшее образование в России*. 2015. № 4. С. 14–25.

REFERENCES

1. *Ashirbagina N.L., Burmistrova N. A, Kormil'ceva E. A., Jedzhibija T.L.* Methodological bases of competence-based approach in the context of realization of multilevel economic education // *Higher education today*. 2015. No. 5. С. 29–35. [Metodologicheskie osnovy kompetentnostnogo podhoda v kontekste realizacii mnogourovnevnogo jekonomicheskogo obrazovaniya] // *Vysshee obrazovanie segodnja*. 2015. No. 5. P. 29–35 (In Russ.).
2. *Burmistrova N.A.* Model of methodical system of training in mathematics of future experts of the financial sphere in the conditions of competence-based approach//the Siberian pedagogical magazine. 2011. No. 2. С. 307–314. [Model metodicheskoy sistemyi obucheniya matematike buduschih spetsialistov finansovoy sferyi v usloviyah kompetentnostnogo podhoda] // *Sibirskiy pedagogicheskiy zhurnal*. 2011. no. 2. pp. 307–314 (In Russ.).
3. *Verbickij A.A.* Theory of contextual education as conceptual basis of design and target training of the engineer / *Engineering pedagogics: сб. articles*. М.: Publishing house of MADI. 2015. T. 1. С. 77–103 [Teoriya kontekstnogo obrazovaniya kak konceptual'naja osnova proektno-celevoj podgotovki inzhenera] // *Inzhenernaja pedagogika: sbornik statej*. М.: Izd-vo MADI. 2015. Vol. 1. P. 77–103 (In Russ.).
4. *Gafurova N. V., Osipova S. I.* Metallurgical education on the basis of ideology of CDIO [Metallurgicheskoe obrazovanie na osnove ideologii CDIO] // *Higher education in Russia*. 2013. No. 12. P.137–139 (In Russ.).
5. *Goncharenko V.M., Denezhkina I.E., Popov V.Ju., Shapoval A.B.* About a role of mathematics in modern economic science//the Messenger of the Financial univrsitet. 2014. No. 5. Page 131–136 [O roli matematiki v sovremennoj jekonomicheskoy nauke] // *Vestnik Finansovogo univrsiteta*. 2014. No. 5. P. 131–136 (In Russ.).
6. About a role of mathematics in modern economic science//the Messenger of the Financial univrsitet. 2014. No. 5. Page 131–136. State and municipal services: organizational and legal and financial and economic aspects: stake. the monograph / *M. G. Rodionov, N. P. Rebrova, N. Yu. Simonova, etc.*, under the editorship of the prof. *N. P. Rebrovoy*. Omsk: Education inform, 2012. 296 p. [Gosudarstvennyie i munitsipalnyie uslugi: organizatsionno-pravovoy i finansovo-ekonomicheskij aspektyi: kollektivnaya monografiya / M. G. Rodionov, N. P. Rebrova, N. Yu. Simonova i dr., pod red. prof. N. P. Rebrovoy]. Omsk: Obrazovanie-inform. 2012. 296 p. (In Russ.).
7. *Drobyisheva I. V.* About conditions of implementation of the Concept of development of mathematical education when training future economists//Modern mathematics and concepts of innovative mathematical education: materials International scientific and methodical conference. М.: IDES of IFI, 2014. Page 145–149. [Ob usloviyah realizatsii Kontseptsii razvitiya matematicheskogo obrazovaniya pri podgotovke buduschih ekonomistov // *Sovremennaya matematika i kontseptsii innovatsionnogo matematicheskogo obrazovaniya: materialyi Mezhdunarodnaya nauchno-metodicheskoy konferentsii*]. М.: Izd. dom MFO, 2014. P. 145–149 (In Russ.).
8. *Konnova L. P, Ryllov A.A., Stepanyan I.K.* About experience of use a case technologies when studying economic appendices of the mathematical analysis / *Modern mathematics and concepts of innovative mathematical education: materials International scientific and methodical conference*. М.: IDES

- of IFI, 2015. P. 107–113 [Ob opyite ispolzovaniya keys-tehnologiy pri izuchenii ekonomicheskikh prilozheniy matematicheskogo analiza // Sovremennaya matematika i kontseptsii innovatsionnogo matematicheskogo obrazovaniya: materialyi Mezhdunarodnaya nauchno-metodicheskoy konferentsii]. M.: Izd. dom MFO, 2015. P. 107–113 (In Russ.).
9. The concept of the Federal target program of a development of education for 2016–2020. [Konceptiya federal'noi celevoi programmy razvitiya obrazovaniya na 2016–2020 gody]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173677/?frame=1.
 10. Educational standard of higher education of FSEBO HPE the «Financial university at Government of Russian Federation» to direction of training «Economics» [Obrazovatel'nyj standart vysshego obrazovaniya FGOBU VPO «Finansovyj universitet pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii» po napravleniju podgotovki «Jekonomika»]. URL: <http://www.fa.ru/dep/metod/doc/Pages/default.aspx>
 11. The resolution of the Central Committee of All-Union Communist Party (bolsheviks) «About elementary and high school» of September 5, 1931. [Postanovlenie CK VKP (b) «O nachal'noi i srednei shkole» ot 5 sentjabrja 1931 goda]. URL: <http://psyhistorik.livejournal.com/56331.html>.
 12. *Remorenko I.M., Dubova T.F., Churaeva M.P.* et al. The resolution of the Central Committee of All-Union Communist Party (bolsheviks) «About elementary and high school» of September 5, 1931. [Ot federalnykh gosudarstvennykh obrazovatelnykh standartov k programmam vuzov] // Vyishee obrazovanie v Rossii. 2010. No. 8–9. P. 3–11 (In Russ.).
 13. *Rozina N.M.* The resolution of the Central Committee of All-Union Communist Party (bolsheviks) «About elementary and high school» of September 5, 1931. About implementation of provisions of the Bologna declaration in system of higher education//Innovations in education. 2005. No. 6. P. 5–24. [O realizatsii polozheniy Bolonskoy deklaratsii v sisteme vysshego professionalnogo obrazovaniya // Innovatsii v obrazovanii. 2005. No. 6. P. 5–24] (In Russ.).
 14. *Ryilov A.A. Stepanyan I.K.* About activity approaches in teaching disciplines of a mathematical cycle on 1 course / Modern mathematics and concepts of innovative mathematical education: materials International scientific and methodical conference. M.: IDES of IFI, 2014. P. 210–219 [O deyatelnostnykh podhodah v prepodavanii distsiplin matematicheskogo tsikla na 1 kurse // Sovremennaya matematika i kontseptsii innovatsionnogo matematicheskogo obrazovaniya: materialyi Mezhdunarodnaya nauchno-metodicheskoy konferentsii. M.: Izd. dom MFO, 2014. P. 210–219 (In Russ.).
 15. *Chuchalin A.I.* Educational standards of leading Russian institutions [Obrazovatel'nye standarty vedushchih rossijskikh vuzov] // Higher education in Russia. 2015. No. 4. P. 14–25 (In Russ.).

ГОССОВЕТ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

7 октября 2015 г. помощник Президента, секретарь Государственного совета Игорь Левитин провел второе заседание рабочей группы по подготовке заседания Госсовета по вопросу «О совершенствовании системы общего образования в Российской Федерации». При подготовке проекта доклада редакционной группой получено более 150 предложений от членов рабочей группы, проанализированы результаты международных исследований по общему образованию, учтены результаты реализации приоритетного национального проекта «Образование», комплексного проекта модернизации образования и проекта модернизации региональных систем общего образования, подготовлены 15 примеров успешных региональных практик.

Источник: <http://www.kremlin.ru/events/administration/50462>



УДК 334.758

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ГАРАНТИЙ ВОЗМЕЩЕНИЯ ПОТЕРЬ В СДЕЛКАХ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

ФАЙЗУЛЛИН РУСЛАН АЗАТОВИЧ,

*аспирант кафедры «Предпринимательское и корпоративное право»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: *fearer123@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

В данной работе автор анализирует гражданско-правовой институт гарантий возмещения потерь в сделках слияния и поглощения, а также углубляется в правовую природу указанного правового механизма с позиции теории и практики применения гражданского законодательства. Автором обозначены некоторые юридические проблемы и пробелы в праве, предложены способы решения указанных проблем и необходимые изменения в законодательство Российской Федерации. Исследование гарантий возмещения потерь основывается на текущих изменениях гражданского законодательства Российской Федерации, прежде всего изменений, внесенных в Гражданский кодекс Российской Федерации. Автором также учитываются изменения судебной практики в отношении гарантий возмещения потерь. Анализ проводится в сравнительно-правовом аспекте с системой общего права Великобритании. Актуальность указанной темы диктуется трансграничной природой сделок слияния и поглощения.

Ключевые слова: сделки слияния и поглощения; возмещение потерь; правовой риск; гарантии; заверения.

LEGAL ASPECTS OF INDEMNITY IN M & A DEALS

RUSLAN A. FAIZULLIN,

post-graduate student of the Business and Corporate Law Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *fearer123@gmail.com*

ABSTRACT

The paper analyzes the civil law institution for indemnity in M & A deals, as well as provides an in-depth view on the legal nature of this mechanism in the context of theory and practice of the civil law. The author highlights some legal problems and gaps in the law and suggests solutions to the mentioned problems as well as necessary amendment proposals to the legislation of the Russian Federation. The study on indemnity issues is based on recent amendments in the civil legislation of the Russian Federation, in particular, amendments in the Civil Code of the Russian Federation. The author also takes into account changes in the judicial practice regarding indemnity issues. The analysis is performed in a comparative-legal framework: it investigates into the Great Britain common law. The relevance of topic is dictated by the trans-boundary nature of mergers and acquisitions.

Keywords: mergers and acquisitions; indemnity; legal risk; warranties; representations.

Как известно, проблема сделок слияния и поглощения является актуальной и представляющей интерес для исследователей темой. При этом стоит отметить, что за последние полтора десятилетия было издано не так много монографических работ, исследовавших институты английского права, применяемые в сделках по слиянию и поглощению с позиции теории и практики гражданского права.

Под сделками слияния и поглощения чаще всего понимают куплю-продажу акций/долей компании, поэтому в настоящей работе рассматривается ряд проблем, связанных с заключением и исполнением договоров купли-продажи акций/доли.

О гарантиях возмещения потерь как о правовом инструменте сделок слияния и поглощения и пойдет речь в настоящей статье.

Стороны при заключении сделки купли-продажи акций или доли часто прибегают к использованию конструкции гарантий возмещения потерь. Их цель направлена на распределение рисков, возникающих из сделки, и их минимизацию. Они открыто используются в сделках слияния и поглощения как по английскому, так и по российскому праву.

Заверения (*representations*) представляют собой заявления о факте, которые могут быть как непосредственно приведены в договоре, так и не приведены в тексте договора [1]. Гарантии (*warranties*) представляют собой заявления о факте, указанные в договоре и являющиеся частью договора [1]. Гарантии возмещения потерь (*indemnities*) — договорное обязательство возместить потери, понесенные при наступлении определенного обстоятельства и заранее оцененные сторонами [1].

Основным отличием гарантий возмещения потерь является то, что нарушение гарантий возмещения потерь предполагает предъявление требования об исполнении договора в режиме *debt claim* (долговое требование по договору) для взыскания заранее определенных убытков (*liquidated damages*) [2].

Также, в отличие от гарантий, объем обязательств возмещения убытков в соответствии с английским правом, как правило, не ограничивается и не уменьшается посредством

раскрытия информации или в силу ее известности покупателю, при этом английское право не подразумевает, что в этом случае освобождаемая от убытков сторона обязана стремиться снизить их размер [3].

Гарантии возмещения потерь в английском праве представляют собой обязательства, а не заявления сторон [4]. Хотя российскому правопорядку институт гарантий возмещения потерь неизвестен, он нечасто применяется, обычно предусматривается только в договорах купли-продажи акций/долей, а не в отдельных соглашениях, зачастую его положения характеризуются сторонами как условия договора, а не в качестве самостоятельных обязательств.

В настоящее время российское право не знает гарантий возмещения убытков при сделках *M&A*. При этом некоторые определения Высшего арбитражного суда в налоговой сфере могут толковаться как запрещающие введение договорного обязательства, возникающего в связи с каким-либо событием (например, доначислением налогов или результатом судебного слушания) [4].

Итак, хотелось бы рассмотреть несколько вопросов, связанных с возможностью реализации гарантий возмещения потерь в договорах купли-продажи акций/долей, подчиненных российскому праву.

1. Можно предположить, что в качестве последствия нарушения заверения или гарантии в договоре по российскому праву стоит установить неустойку. Данная позиция прямо противоречит сущности данных правовых институтов.

Как заранее оцененным убыткам, взыскиваемым при нарушении гарантий возмещения потерь, так и неустойке свойственно то, что:

- они являются денежными суммами, подлежащими взысканию в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства;
- при их взыскании потерпевшая сторона договора доказывает лишь факт его нарушения контрагентом, при этом не требуется доказывать размер понесенных убытков причинную связь между убытками и действиями нарушителя, а также вину последнего;
- оба могут представлять собой штраф

либо пеню.

Однако институт исключительной неустойки является способом обеспечения обязательств в российском праве и выполняет штрафную и компенсационную функции. Заранее оцененные убытки не могут носить штрафной характер, иначе суд откажет в иске об их взыскании. Отсутствие штрафного характера неустойки является основополагающим правилом английской правоприменительной практики.

Стороны по сделке зачастую пытаются установить неустойку, чтобы не доказывать размер убытков. Однако это неправильно и с практической точки зрения, во многом потому что суд может уменьшить неустойку, а это явно не в интересах покупателя.

Подобный подход применяется судами, в частности по отношению к заверениям и гарантиям сторон. Они принимают решение о снижении размера неустойки в тех случаях, когда ее размер превышает размер возможных убытков потерпевшей стороны [5], при этом бремя доказывания соответствия размера неустойки понесенным убыткам часто возлагается судом на потерпевшую сторону [6]. Таким образом, даже при наличии в договоре конкретного размера неустойки за несоответствие гарантии возмещения потерь получившей стороне может потребоваться доказывать факт причинения убытков таким несоответствием и их размер [7].

Автор предлагает обойти проблему снижения неустойки, установив штрафную неустойку. Однако это не является панацеей и уж точно не согласуется с правовой моделью заверений и гарантий.

2. Рассуждая о правовой природе гарантий возмещения потерь, стоит поставить вопрос: «Может ли кредитор требовать возмещения потерь, если они еще не понесены им, но точно будут понесены в будущем?».

К гарантиям возмещения потерь применяются положения Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) об убытках, а в соответствии с п. 2 ст. 15 ГК РФ в понятие убытков включаются также расходы, которые лицо, чье право нарушено, должно

будет произвести для восстановления нарушенного права.

Здесь имеется в виду ситуация, когда «право продолжает существовать в деформированном виде». В частности, передан товар с недостатками (в нашем случае — акции или доля) и должны быть понесены расходы на исправление указанных недостатков (возмещены убытки). При взыскании расходов, которые лицо должно будет понести для восстановления нарушенного права (будущих расходов), суды исходят из того, что необходимость таких расходов и их предполагаемый размер должны быть подтверждены обоснованным расчетом, доказательствами, в качестве которых может быть представлена смета (калькуляция) затрат на устранение недостатков товаров и т.п. (п. 10 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 6, Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации № 8 от 01.07.1996 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации») [8].

3. Существует мнение, что связь гарантий возмещения потерь с основным договором купли-продажи акций или долей (при решении вопроса о неакцессорности гарантий возмещения потерь) имеет существенное значение для обязанности по возмещению имущественных потерь. Так, представляется сомнительной возможность принятия этой обязанности лицом, не являющимся стороной главного обязательства, — в таком случае практически стиралось бы различие между институтом возмещения имущественных потерь и страхованием. Легко представить ситуацию, когда соответствующая обязанность принималась бы не стороной по главному обязательству, а ее аффилированным лицом (например, материнской компанией юридического лица, выступающего продавцом по сделке *M&A*) или деловым партнером (например, остающимся акционером приобретаемой компании) [9].

Не соглашаясь с подобным мнением, хотелось бы отметить, что при близости правовых конструкций гарантий возмещения потерь и договора страхования между ними существуют серьезные различия. И дело тут не в том,

что страхователем может быть юридическое лицо или в специфике осуществления страховой деятельности, но и в каузе соответствующих договоров.

По гарантии возмещения потерь продавец или третье лицо предоставляет покупателю информацию касательно определенного объекта (например, что у компании отсутствуют проблемы с уплатой налогов) и обязуется при недостоверности данных сведений уплатить заранее определенную сторонами сумму. При этом предоставление гарантии возмещения потерь не предполагает возмездности (уплата платежей за акции осуществляется по сделке купли-продажи акций/долей в отношении продавца). Если сведения окажутся достоверными, то продавец или третье лицо, давшее гарантии возмещения потерь, от этого ничего не потеряет, а даже, наоборот, окажется в выигрыше от успешной сделки.

Единственное, что, по мнению автора, роднит гарантии возмещения потерь со страхованием, — они являются договорами. Если бы гарантии возмещения потерь считались односторонней сделкой, то тогда они были неким подобием секундарного права третьего лица, что в контексте сделки купли-продажи акций/долей неприемлемо и нарушает интересы сторон по сделке (тем более указанные гарантии согласовываются сторонами договора).

Иногда сторона может ссылаться на то, что гарантии возмещения потерь, указанные в переписке между сторонами, могут считаться односторонней сделкой. Однако обычно указанные гарантии дублируются в договоре купли-продажи акций/долей, в котором присутствуют положения, что гарантии возмещения потерь, указанные в других соглашениях, в переписке и т.д., заменяются перечнем гарантий возмещения потерь, указанным в основном договоре.

Договор страхования является классической алеаторной сделкой. Страховщик несет риск уплаты страховой выплаты при наступлении страхового случая. Страхователь уплачивает страховщику страховую премию. Как и в сделке пари, расчетных деривативах и других алеаторных сделках, одна из сторон договора «проигрывает», а другая «выигрывает».

Элемент риска в рамках гарантий возмещения потерь не является частью их каузы. Таким образом, сделку по выдаче гарантий возмещения потерь стоит отличать от алеаторного договора страхования [10].

4. Выдача гарантий возмещения потерь также не является поручительством за чужой долг. По договору поручительства поручитель обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части [11]. Как при поручительстве, так и при гарантиях возмещения потерь третье лицо обязуется уплатить денежные средства при неисполнении продавцом своих обязательств. Однако предоставление поручителем какой-либо информации покупателю не является основным элементом каузы договора поручительства.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежавшие кредитору как залогодержателю, в том объеме, в котором поручитель удовлетворил требование кредитора. Поручитель также вправе требовать от должника уплаты процентов на сумму, выплаченную кредитору, и возмещения иных убытков, понесенных в связи с ответственностью за должника [12]. Данное положение неприменимо к гарантиям возмещения потерь, ибо предоставление гарантии возмещения потерь не предполагает возмездности.

Весьма проблематичным оказывается применить положения об ответственности поручителя. Ведь обычно третье лицо, дающее гарантии возмещения потерь, само несет ответственность или несет ее солидарно с продавцом. Так или иначе, нормы ГК РФ императивны и допускают либо солидарную, либо субсидиарную ответственность поручителя.

Применение ряда положений ст. 364, 367 ГК РФ к гарантиям возмещения потерь тоже под сомнением (либо невозможно, либо приведет к ограничению использования института гарантий возмещения потерь).

5. Гарантии возмещения потерь также не являются независимой гарантией за чужой долг. Роднит оба способа обеспечения исполнения обязательств то, что третье лицо

обязуется уплатить денежные средства при неисполнении продавцом своих обязательств, а также то, что оба носят неакцессорный характер. Однако они кардинально различаются. Многие нормы независимой (на момент написания настоящей статьи — банковской) гарантии неприменимы к гарантиям возмещения потерь. Тем более независимая гарантия является односторонней сделкой.

6. Иногда в договорах купли-продажи акций/долей по английскому праву можно встретить положения, что убытки, в частности, по гарантиям возмещения потерь включают в себя также документированные затраты и документированные издержки и расходы, косвенный ущерб.

Условия о том, что убытки должны быть документированными, в целом не противоречат нормам ст. 15 ГК РФ. Исходя из данной статьи, убытки могут быть как документированными, так и недокументированными, при этом на практике суд больше верит документам, нежели другим доказательствам. Иначе доказать убытки бывает очень сложно.

Зачастую в договоре можно найти положения, в соответствии с которыми возмещению подлежат также косвенные убытки.

Во-первых, необходимо различать ущерб, который возник естественно из нарушения договора и который подлежит возмещению, — так называемые прямые убытки (*direct general damages*), и особый ущерб (*special, consequential damages*), который может быть возмещен, если имело место его действительное или подразумеваемое предвидение (предположение), — так называемые косвенные убытки. Во-вторых, цель возмещения любого ущерба зависит от предвидения сторон, поскольку убытки, которые можно разумно предполагать как предвиденные сторонами, являются убытками, естественно возникшими из нарушения договора [13].

Таким образом, по англо-американскому праву критерием выделения косвенных убытков служит их предвидимость сторонами в момент заключения договора [14].

В выносимых российскими судами решениях термин «косвенные убытки» не используется, однако в них отчетливо усматривается

стремление не взыскивать убытки, которые прямо и необходимо не связаны с допущенным правонарушением и являются следствием случайных и побочных обстоятельств [15].

Имеющаяся судебная практика позволяет констатировать, что косвенные убытки связаны с категорией причинности, наличие которой — необходимое основание для компенсации понесенных убытков, а также с категорией предвидимости, которая служит определенным пределом возмещения убытков, могущих достигать колоссальных сумм. Когда причинность случайна, а предвидимость невозможна, право не должно возлагать на должника бремя возмещения убытков, и это надо считать справедливым решением, соответствующим современному правосознанию [15].

Таким образом, здесь также стоит говорить о противоречии нормам ст. 15 ГК РФ.

Теоретически российская система права позволяет требовать возмещения связанных со сделкой расходов, упущенной выгоды и косвенных убытков, однако их величину и целесообразность трудно доказать в суде. Российские суды неохотно присуждают компенсации убытков в крупном размере, особенно в отношении упущенной выгоды и косвенных убытков. В соответствии с английским законодательством гарантии возмещения потерь могут быть предусмотрены отдельными соглашениями, что в теории способствует квалификации их как договоров *sui generis*.

7. Можно предположить, что гарантии возмещения потерь, как и сделка купли-продажи акций/доли, могут являться взаимосвязанными условными сделками, где первые существуют во второй как «самостоятельные сделки в сделке купли-продажи акций или долей».

Данный вариант, казалось бы, является наиболее правильным с точки зрения назначения гарантий возмещения потерь (обеспечение основного обязательства). Исполнение или неисполнение обязанностей сторон по гарантиям возмещения потерь в итоге оказывает непосредственное влияние на основное обязательство (неисполнение обязанности влечет нарушение гарантии возмещения потерь, а последнее может повлечь за собой нарушение договора и соответствующие последствия).

Конструкция «сделки в сделке» с точки зрения теории гражданского права является сомнительной. Как мы уже указывали выше, в обязательственном отношении выделяются обязанности по предоставлению (обязательство в узком смысле). Обязанности по предоставлению — то, с чем корреспондирует право требования кредитора, то, исполнения чего вправе требовать кредитор (в том числе через суд) [15]. А обязательственное отношение (обязательство в широком смысле) представляет собой совокупность правовых отношений между должником и кредитором. Оно состоит из одного или нескольких обязательств в узком смысле как простейших отношений «должник — кредитор» [16].

Обязанность стороны по обязательству всегда понимается как конкретная обязанность (как обязательство в узком смысле), а не как самостоятельное обязательство.

С другой стороны, в практике заключения сделок на организованных и неорганизованных торгах существуют так называемые производные финансовые инструменты (деривативы), среди которых — финансовые деривативы. В частности, договором опциона на фьючерс может быть предусмотрено право лица заключить при наступлении определенных обстоятельств в определенное время и определенном месте фьючерсный контракт. Но говорить, что в данном случае мы имеем дело с конструкцией «сделка в сделке», неправильно, ибо в итоге благодаря действиям сторон или стороны возникает новое независимое обязательство. Аналогичная логика применима к форвардным свопам и другим деривативам. По мнению автора, конструкция сделки в сделке не имеет никакого практического и теоретического подтверждения и полностью лишена смысла с точки зрения гражданского права.

Гарантии возмещения потерь являются самостоятельными неакцессорными обязательствами. При этом нарушение гарантий возмещения потерь — основание для применения мер ответственности по ним. В этом проявляется независимость положений о гарантиях возмещения потерь даже при их включении в основной договор. Гарантии

возмещения потерь существуют вне основного договора как самостоятельное обязательство, дополняют его, но не являются «сделкой в сделке купли-продажи акций или долей». Указанная логика применима к ковенантам, которые также являются самостоятельными обязательствами.

8. Могут ли гарантии возмещения потерь являться сделкой с отлагательным условием? Если это так, то при наступлении условия, т.е. при неисполнении соответствующей обязанности (нарушении гарантий возмещения потерь) возникает обязательство по уплате суммы *liquidated damages*. Это создает возможность оспаривания гарантий возмещения потерь как сделки, содержащей потестативные условия (соответствующие обязательства).

Проблемы в реализации гарантий возмещения потерь во многом кроются в невозможности взыскать заранее определенные убытки, нежели в признании указанных гарантий сделками с потестативным условием.

С другой стороны, практически в каждом договоре сторона самостоятельно решает, исполнять его или нет. Если она не исполняет свои обязательства, это влечет применение мер ответственности к нарушителю, что является обычным риском для контрагента нарушившей стороны. Ответственность сторон не предполагает применения к ней ст. 157 ГК РФ.

Нельзя ставить под условие ответственность сторон, иначе любые сделки можно считать условными, ведь неясно, нарушит сторона договор или нет [17]. Автор выражает полное согласие с позицией А.Г. Карапетова, который считал, что все меры ответственности имеют условную правовую природу [18]. Несмотря на обратную судебную практику [19], действия сторон, направленные на исполнение либо неисполнение своих обязанностей по сделке, нельзя считать условием в плане норм ст. 157 ГК РФ. В данном случае нет никаких оснований обращаться к правилам ст. 157 ГК РФ, поскольку условия наступления ответственности регулируются специальными нормами гражданского законодательства [20].

Итак, в заключение хотелось бы сделать некоторые выводы.

1. Гарантии возмещения потерь являются самостоятельными независимыми неакцессорными обязательствами, которые представляют собой договор и не являются при этом условной сделкой.

2. Кредитор вправе требовать возмещения потерь, если они еще не понесены им, но точно будут понесены в будущем.

3. Гарантии возмещения потерь не являются видами поручительства или независимой гарантии.

4. Автор предлагает включить в Гражданский кодекс нормы о гарантиях возмещения потерь именно так, как этот институт регулируется английским правом, с учетом многолетнего опыта правоприменительной практики. При этом в качестве последствий нарушения гарантий возмещения потерь стоит применять взыскание заранее оцененных сторонами убытков, а не исключительную неустойку.

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/76680.html>.
2. Вудс Р., Зайцева Ю. Средства правовой защиты коммерческих сделок в английском праве // Legal Insight. 2013. № 7 (23).
3. <http://www.alpinabook.ru/upload/iblock/27a/ispolz-angl-prava.pdf>.
4. Более подробно см. URL: <http://thelawdictionary.org/indemnity>.
5. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 02.06.1998 № А33-273/98-С1-Ф02-533/98-С2.
6. Постановления ФАС Западно-Сибирского округа от 14.08.2001 № Ф04/2440–726/ А46–2001, от 27.07.2006 № Ф04-4670/2006 (24873-А75-10) по делу № А75-8684/05.
7. Денисов А. Включение в договоры заверений и гарантий // Корпоративный юрист. 2011. № 9. С. 52.
8. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров // СПС «КонсультантПлюс». 2010.
9. Широкинский А. Возмещение имущественных потерь // Legal Insight. 2013. № 7 (23).
10. Об отличиях условных сделок от алеаторных подробнее см. Файзуллин Р.А. О расчетных форвардных контрактах // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». 2012. № 3 // СПС «КонсультантПлюс».
11. Ст. 361 ГК РФ.
12. П. 1 ст. 365 ГК РФ.
13. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М., 1991. С. 35–36.
14. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения // СПС «КонсультантПлюс». 2010.
15. Садиков О.Н. Убытки в гражданском праве Российской Федерации // СПС «КонсультантПлюс». 2009.
16. Егоров А.В. Структура обязательственного отношения: наработки германской доктрины и их применимость в России // Вестник гражданского права. 2011. № 3. С. 241–274.
17. Постановление ФАС УО от 05.09.2002 № Ф09-831/02-ГК.
18. Ввиду ограниченности объема настоящей работы невозможно более подробно изложить точку зрения А.Г. Карапетова. См. URL: http://www.m-logos.ru/img/file/1382994127_karapetov_a.g._-_uslovnye_sdelki_i_potestativnost.pdf.
19. Постановление ФАС ПО от 27.05.2005 № А55-14861/04–16; постановление ФАС МО от 15.02.1999 № КГ-А40/107–99.
20. Практика применения Гражданского кодекса РФ, части первой / под общей ред. В.А. Белова. М., 2008. С. 254–261.

REFERENCES

1. URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/76680.html>.

2. *Woods R., Zaytseva Yu.* Remedies of commercial transactions in the English right [Sredstva pravovoj zashhity kommercheskih sdelok v anglijskom prave] // Legal Insight. 2013. No. 7 (23) (In Russ.).
3. <http://www.alpinabook.ru/upload/iblock/27a/ispolz-angl-prava.pdf>.
4. In more detail see URL: <http://thelawdictionary.org/indemnity>.
5. FAS determination of East Siberian Federal District of 02.06.1998 No. AZZ-273/98-S1-F02-533/98-S2.
6. FAS determinations of West Siberian Federal District of 14.08.2001 No. F04/2440-726/A46-2001, of 27.07.2006 No. F04-4670/2006 (24873-A75-10) in the matter of No. A75-8684/05.
7. *Denisov A.* Inclusion in contracts of assurances and guarantees [Vkljuchenie v dogovory zaverenij i garantij] // Corporate lawyer. 2011. No. 9. P. 52 (In Russ.).
8. *Rosenberg M. G.* International purchase and sale of goods: the comment to legal regulation and practice of settlement of disputes [Mezhdunarodnaja kuplja-prodazha tovarov: kommentarij k pravovomu regulirovaniju i praktike razreshenija sporov] // Union of Right Forces ConsultantPlus, 2010 (In Russ.).
9. *Shirokinsky A.* Compensation of property losses [Vozmeshhenie imushhestvennyh poter'] // Legal Insight. 2013. No. 7 (23) (In Russ.).
10. About differences of conditional transactions from aleatory for more details see *Fayzulin R. A.* About settlement forward contracts//the Enterprise right. «Business and the Right in Russia and Abroad» appendix. 2012. No. 3 // Union of Right Forces Consultant plus.
11. Art. 361 of the Civil Code of the Russian Federation.
12. Item 1 of Art. 365 of the Civil Code of the Russian Federation.
13. *Komarov A. S.* Otvetstvennost's mosquitoes in a commercial turnover [Otvetstvennost' v kommercheskom oborote]. M., 1991. P. 35–36 (In Russ.).
14. *Braginsky M. I., Vitryansky V. V.* Contract law. General provisions [Dogovornoe pravo. Obshhie polozhenija] // Union of Right Forces Consultant plus, 2010 (In Russ.).
15. *Sadikov O. N.* Losses in civil law of the Russian Federation [Ubytki v grazhdanskom prave Rossijskoj Federacii] // Union of Right Forces ConsultantPlus, 2009 (In Russ.).
16. *Egorov A. V.* Structure of the obligations relation: practices of the German doctrine and their applicability in Russia [Struktura objazatel'stvennogo otnoshenija: narabotki germanskoj doktriny i ih primenimost' v Rossii] // Messenger of civil law. 2011. No. 3. P. 241–274 (In Russ.).
17. FAS determination of UO of 05.09.2002 No. F09-831/02-GK.
18. In view of limitation of volume of the real work it is impossible to state the point of view of *A. G. Karapetov* in more detail. See URL: http://www.m-logos.ru/img/file/1382994127_karapetov_a.g._-_uslovnye_sdelki_i_potestativnost.pdf.
19. The FAS determination ON of 27.05.2005 No. A55-14861/04–16; FAS determination of MO of 15.02.1999 No. KG-A40/107–99.
20. Practice of application of the Civil code of the Russian Federation, part one 20. [Praktika primenenija Grazhdanskogo kodeksa RF, chasti pervoj] / under the general editorship of *V. A. Belov*. M., 2008. P. 254–261.

Поздравляем выпускника Финансового университета В.Е. Масалова с назначением!

Вице-президентом Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) по гражданской авиации с 8 октября 2015 г. назначен Владислав Масалов, он окончил финансово-экономический факультет Государственной финансовой академии при Правительстве РФ по специальности «Финансы и кредит». До нынешнего назначения Владислав Масалов с 2012 г. занимал пост генерального директора «Объединенной двигателестроительной корпорации» (ОДК). С 2010 по 2015 г. возглавлял НПЦ газотурбостроения «Салют», а ранее, с 2009 г. был заместителем генерального директора по финансам и экономике НПО «Сатурн». До этого работал на руководящих должностях в ряде финансово-промышленных компаний и банковских структурах.

Источник: <http://www.fa.ru/news/Pages/2015-10-09-09103.aspx>

УДК 330.42

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ СООБЩЕСТВ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ИТ

ПОНОМАРЕНКО МАКСИМ ОЛЕГОВИЧ,

аспирант, Государственный университет управления, Москва, Россия

E-mail: unit-00@list.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях современного рынка для получения прибыли в долгосрочном временном периоде организации крайне важно быть конкурентоспособной, устанавливая прочные связи с партнерами на взаимовыгодных условиях. Сильный бренд, определяющий услугу или товар, является одним из факторов, который предоставляет организации конкурентное преимущество. В связи с этим большое влияние в современном мире получают организации, основанные на принципах сообществ добавленной стоимости. Сообщество добавленной стоимости – это экономическая структура, представляющая собой бренд-организацию и окружающую ее разветвленную сеть бизнес-партнеров, которые формируют цепочку создания добавленной стоимости. Грамотное управление такой организацией способно принести значительную финансовую прибыль. Сообщества добавленной стоимости развиваются аналогично целостной организации с некоторыми поправками.

В статье рассмотрена модель развития сообществ добавленной стоимости, которая учитывает основные значимые параметры данной структуры в целом (стоимость бренда, размер транзакционных издержек, размер сообщества добавленной стоимости), а также особенности ИТ-отрасли (проектная и командная работа).

Для разработки и исследования модели развития сообществ добавленной стоимости использовались методы математического моделирования, системного, регрессионного и математического анализа функций, а также дифференцирование и сбор статистических данных.

Результатом анализа модели развития сообществ добавленной стоимости стало формирование рекомендацией по управлению ИТ-организацией. Конкретные выводы были сделаны путем анализа деятельности крупнейших ИТ-организаций России: «ВКонтакте» и Yandex.

Ключевые слова: сообщество добавленной стоимости; ИТ-организация; бренд; транзакционные издержки; моделирование.

IT ORGANIZATIONS MANAGEMENT BASED ON DEVELOPMENT MODEL VALUE ADDED COMMUNITIES

MAXIM O. PONOMARENKO,

graduate student of the State University of Management, Moscow, Russia

E-mail: unit-00@list.ru

ABSTRACT

In the conditions of the modern market for receiving profit in the long-term temporary period it is extremely important for the organizations to be competitive, establishing strong connection with partners. The strong brand defining services or products is one of the factors which provide competitive advantage. In this regard a great influence is received by the organizations based on the principles of value added communities. Value added community is the economic structure representing a brand organization and the surrounding it business

partners. Proper management of such an organization can bring significant financial profit. Value added community develops similarly usual organization but with some amendments.

The article describes a model of developing value added communities. This model is based on the main relevant parameters of the value added communities as a whole (the value of the brand, the size of transaction costs, the size of value added community), and some IT industry's features (project work, teamwork).

Methods of mathematical modeling, the system, regression and mathematical analysis of functions, as well as differentiation and statistics were used in designing of model of developing value added communities.

The article presents advises for managing the IT organization based on the model of developing value added communities.

Keywords: value added communities; IT organization; brand; transaction cost; modeling.

Уникальное преимущество организаций в рамках изменяющегося рынка и ввиду усиленной конкуренции — необходимость в современном мире. Этой необходимостью становится бренд, определяющий услугу или товар на рынке предложений. Поэтому важной становится и «стоимость бренда», определяющая добавочную стоимость услуги или продукта. В условиях современной глобализированной экономики большее значение с точки зрения обеспечения занятости и развития имеет не сам конечный продукт, являющийся объектом международной торговли, а результаты деятельности компаний, участвующих в создании этого продукта [1]. Сегментация рынка изменяет существующие бизнес-модели, стимулирует возникновение сообществ добавленной стоимости [2]. На сегодняшний день этот процесс присущ любой отрасли рынка, а значит, модель развития сообществ добавленной стоимости будет крайне востребована как для рынка в целом, так и для его сегментов, и количество организаций, приверженных данной модели, будет неуклонно увеличиваться.

Модель снижения издержек за счет централизованного производства теряет свою актуальность на арене мирового рынка. Вместо этого стала популярной модель снижения издержек за счет централизации сбыта [3]. В связи со снижением роста прибыли организаций, которые использовали традиционные бизнес-модели (ориентация на производителя и на канал продвижения продукта), назревшей необходимостью наращивания скорости бизнес-процессов и их способностью быстро реагировать на изменения на рынке, организации постепенно все меньше и меньше

опираются на физический капитал. Их стратегия заключается в передаче составляющих производственного процесса, связанных с физическим капиталом, внешним структурам и в распределении их по цепочке поставщик — потребитель [4].

Сообщество добавленной стоимости — это экономическая структура, представляющая собой бренд-организацию и окружающую ее разветвленную сеть бизнес-партнеров, которые формируют цепочку создания добавленной стоимости [5]. Конкуренция и сотрудничество интегрируются в сложное конкурентное партнерство [6].

Сообщества добавленной стоимости (СДС) развиваются аналогично целостной организации с некоторыми поправками. Эти поправки зависят от факторов, характеризующих границы эффективности сообщества добавленной стоимости. Среди таких факторов можно выделить следующие:

- силу бренда;
- транзакционные издержки;
- размер СДС.

Транзакционными издержками (*transaction cost*) являются затраты ресурсов для планирования и контроля за выполнением обязательств, взятых на себя компаниями-партнерами, в процессе распределения поля деятельности сообщества добровольной стоимости. В основе теории транзакционных издержек лежит предположение, что любое действие в экономическом плане так или иначе связано с затратами. Ключевой задачей расчета транзакционных издержек является учет эффективности экономических операций, которые проводятся в определенных институциональных

рамках. В случае сообществ с добавленной стоимостью речь идет о способностях компании-интегратора максимально результативно планировать и реализовывать экономические цели СДС [7].

Достижение основной цели сообщества добавленной стоимости — максимизации прибыли осуществляется посредством увеличения количества партнерских организаций, входящих в состав СДС, и передачи им максимального объема затратных производственных функций. При этом существует ряд ограничений в виде транзакционных издержек, масштабы которых будут расти по мере увеличения количества партнерских организаций в составе сообщества добавленной стоимости. В общем виде модель развития СДС представляет собой оптимизационную задачу, которая позволяет решить поставленную проблему поиска границ сообщества добавленной стоимости. Необходимо найти такой размер СДС, при котором прибыль сообщества добавленной стоимости будет максимальной с учетом уровня транзакционных издержек.

Деятельность СДС специфична для отраслей, в которых они работают. Для уточнения модели развития СДС было принято решение ограничиться только IT-отраслью. Для современных IT-организаций характерны два фактора: проектная работа и работа в командах. Из сотрудников организации составляются команды, которые выполняют различные проекты. В одном проекте могут работать несколько команд, каждая из которых выполняет свою функцию [8].

При этом в IT-отрасли схема производства, традиционная для других отраслей, заменяется проектами. Конечный продукт/услуга формируется в результате завершения проекта. При этом сам проект может быть отдан на аутсорсинг и выполняться другой организацией [9].

В этом случае можно допустить, что в рассматриваемой модели организации на аутсорсинге (производители в сообществе добавленной стоимости) эквивалентны внутренним отделам в организации. Это возможно в результате применения метода аналогии, при котором два параметра сравнимы друг с

другом при наличии у них схожих признаков и функций. Единицей расширения СДС является проект. Следовательно, размер сообщества добавленной стоимости в IT-отрасли эквивалентен количеству его проектов (функциональных единиц).

Таким образом, модель развития сообществ добавленной стоимости будет выглядеть следующим образом:

$$Pr(a) = \frac{S}{p_0} * p_1 * B(a) - (K(a) - \sum_{i=1}^n E_i - G(a)) - S * \frac{r_d}{100} * \frac{T}{360} \Rightarrow \max_a,$$

где $Pr(a)$ — прибыль СДС, руб., которая стремится к своему максимуму при изменении a (\max_a); a — количество компаний, входящих в СДС, шт.; p_0 — затраты на создание продукта, руб.; p_1 — цена продажи продукта, руб.; S — стартовые инвестиции в проект, руб.; $B(a)$ — наценка за счет бренда как зависимость от количества компаний, входящих в СДС, %; $K(a)$ — издержки контроля как зависимость от количества компаний, входящих в СДС, руб.; E_i — снижение издержек по отдельному фактору учета опыта команд, руб.; $G(a)$ — снижение издержек за счет схожести проектов IT-организации, руб.; r_d — банковская ставка процента; T — период реализации проекта, месяцы [10].

Спецификация модели развития СДС на данных крупнейших в мире IT-организаций и применение методов регрессионного анализа показали, что существует наименее эффективное количество функциональных элементов в IT-организации: 19 элементов. Увеличение и уменьшение их количества приведет к повышению стоимости бренда. Предсказательная сила модели составляет 37,3%. Таким образом, модель ограниченно достоверна и имеет высокую погрешность вне точки наиболее неэффективного количества функциональных элементов.

Основной задачей разработанной модели развития сообществ добавленной стоимости является проведение анализа состояний IT-организаций с целью выработки последующей эффективной стратегии развития.

С одной стороны, модель развития сообществ добавленной стоимости выступает в качестве средства оценки стоимости бренда. На сегодняшний момент существует немало методов оценки бренда:

- затратный метод;
- метод рыночного сравнения;
- метод ранжирования;
- метод роялти;
- метод дисконтирования денежных потоков [11].

Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, но универсального не существует. К преимуществам же нового метода можно отнести фактор простоты расчетов и использование новых показателей. Новый метод не претендует на звание основного, но он позволяет взглянуть на проблему под новым ракурсом.

С другой стороны, модель развития сообществ добавленной стоимости служит средством для классификации бренд-организаций. Анализ показателей зависимости стоимости бренда от количества функциональных единиц позволяет выделить три группы брендов в зависимости от их положения относительно наименее эффективной точки — 19 функциональных единиц.

Первая группа включает бренды, находящиеся на максимально возможном расстоянии относительно точки неэффективности. В данном случае максимально возможное расстояние достигается в значении 1. Например, к брендам с одной функциональной единицей относятся: *Facebook*, *QQ*, *Paypal*, *Xbox*, *Amadeus*.

Вторая группа брендов в зависимости от их положения относительно наименее эффективной точки максимально к ней приближена, причем сама группа может быть разделена на тех, кто не достиг 19 функциональных единиц, и тех, кто преодолел границу, но находится в непосредственной близости. Основное отличие данных подгрупп в том, что организации, не достигшие точки минимальной эффективности, завышают наценку на бренд, а достигшие — занижают [12]. Первая категория при этом испытывает большие риски, связанные с конкурентоспособностью цен, что

при определенных рисках позволяет применить метод «фланговой атаки высокой ценой» [13], а вторая категория брендов, наоборот, имеет логически обоснованную возможность применить «фланговую атаку низкой ценой». Так, к первой категории организаций, которые не достигли порога в 19 функциональных единиц, могут быть отнесены такие IT-организации, как *Lenovo*, *Acer*, *Sun*. Ко второй категории организаций, преодолевших данную границу, относятся *Fujitsu* и *Norton*.

Третья группа брендов — это организации, имеющие наибольшее число функциональных единиц: *Google*, *Amazon.com*, *Yahoo!*, *Apple*, *Microsoft*.

В зависимости от положения бренда относительно точки максимальной неэффективности организации имеют возможность разработать эффективную маркетинговую стратегию с учетом оценки наценки на бренд — завышенной или заниженной, от которой во многом зависит выбор методов реализации маркетинговой стратегии [14].

С учетом всех выполненных расчетов и полученных значений в рамках формирования модели развития сообществ добавленной стоимости можно графически изобразить табличную схему управленческих решений IT-организации, которая представлена в *таблице*.

Метод «фланговой атаки» означает, что маркетинговые действия должны проводиться в том сегменте, где еще нет конкурентной среды.

Метод «партизанских атак» означает, что маркетинговые действия должны проводиться в небольшом по размерам или объемам сбыта сегменте рынка, который организация была бы в состоянии защитить. Необходимо стать самой сильной организацией среди самых слабых организаций.

Метод «атаки на себя» означает укрепление позиций за счет новых серий успешного продукта [15].

Схема принятий решений на основе модели развития сообществ добавленной стоимости рассмотрена на примере российских IT-брендов *Yandex* и «ВКонтакте».

Yandex — крупнейший игрок рынка поисковых систем, который входит в топ-3 по

Схема управленческих решений IT-организации

Тип организации	Основные характеристики	Рекомендуемые управленческие решения
I группа	<ul style="list-style-type: none"> • Лидеры на рынке • Ограниченная емкость рынка • Сложности с расширением 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимо соблюдать баланс на рынке • Рекомендуется применять фланговые атаки наряду с объединением организации с дружественными организациями
II группа	<ul style="list-style-type: none"> • Завышают брендовую наценку • Риски, связанные с конкурентоспособностью продукции 	<ul style="list-style-type: none"> • Метод «фланговой атаки высокой ценой»
	<ul style="list-style-type: none"> • Занижают брендовую наценку 	<ul style="list-style-type: none"> • Метод «фланговой атаки низкой ценой»
III группа	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность практически без риска завышать наценку на бренд 	<ul style="list-style-type: none"> • «Фланговые атаки» • «Партизанские атаки» • «Атаки на себя»

многим дополнительным сервисам. Организация относится к III группе (организации, имеющие максимальное количество проектов). Основным конкурентом организации является *Google*, который имеет большое число проектов и большую стоимость бренда. Выбор стратегии *Yandex* заключается в ограничении количества проектов. Наценка на бренд за счет качества предоставляемых услуг растет существенно быстрее, нежели затраты *Yandex* на контроль проектов, за счет чего организация развивается и занимает устойчивое положение на рынке как по основному продукту, так и по вспомогательным.

«ВКонтакте» — самая крупная социальная сеть России. Организация относится к I группе (организации, имеющие 1 проект). Она создает и запускает в рамках основного проекта намного меньше сервисов, приложений, обновлений и дополнительных функций, нежели ее основной конкурент — социальная сеть *Facebook*. При этом прибыльность и популярность социальной сети «ВКонтакте» на территории России выше, чем у западного аналога. На момент увеличения количества сервисов и усложнения интерфейса западным аналогом «ВКонтакте» данных сервисов внедрять не стала, чем и обеспечила себе текущее положение на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ворожихин В. В.* О сущности и проблемах стратегического управления // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 3.
2. *Минс Г., Шнайдер Д.* Метакапитализм и революция в электронном бизнесе. М.: Альпина Паблшер, 2001. 280 с.
3. *Пономаренко М. О.* Оценка транзакционных издержек в сообществах добавленной стоимости (СДС) // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 2.
4. *Перская В. В.* Использование потенциала глобальных цепочек стоимости в целях развития реального сектора экономики // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 2.
5. *Белов В.* Метакапитализм и B2B // URL: <http://www.webmasterpro.com.ua/articles/article24.html>.
6. *Мешкова Т. А., Моисеичев Е. Я.* Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Вестник Финансового университета. 2015. № 1.
7. *Пономаренко М. О.* Ключевые вопросы создания Сообщества Добавленной Стоимости (СДС) // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 3.
8. *Блинов А. О., Рудакова О. С.* Механизм стратегического управления организациями в условиях неопределенности // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 3.
9. *Смирнов В. В.* Стратегическое планирование трудовых ресурсов в технологическом цикле // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 3.

10. Пономаренко М.О. Разработка модели и механизма создания Сообщества Добавленной Стоимости (СДС) // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 4.
11. Скоробогатых И.И., Чиняева Д.А. Сравнительный анализ существующих методик оценки стоимости торговой марки // Маркетинг в России и за рубежом. № 4. 2003. 17 с.
12. Данько Т.П. Управление маркетингом. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009.
13. Барнетт Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход. СПб.: Питер, 2000.
14. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
15. Райс Э., Траут Дж. Маркетинговые войны. СПб.: Питер, 2003.

REFERENCES

1. Vorozhikhin V.V. On the Subject and Problems of Strategic Management [O sushhnosti i problemah strategicheskogo upravlenija] // Economics, Taxes & Law. 2015. № 3 (In Russ.).
2. Mins G., Shnajder D. Metakapitalizm and the revolution in e-business [Metakapitalizm i revoljucija v jelektronnom biznese]. M.: Al'bina Pabliher, 2001. 280 p. (In Russ.).
3. Ponomarenko M. O. Evaluation of transaction costs in the Value Added Communities [Ocenka tranzakcionnyh izderzhkek v soobshhestvah dobavlennoj stoimosti (SDS)] // Vestnik Universiteta (State University of Management). 2014. № 2 (In Russ.).
4. Perskaya V.V. Using the Potential of Global Value Chains for Development of the Real Economy [Ispol'zovanie potenciala global'nyh cepochek stoimosti v celjah razvitija real'nogo sektora jekonomiki] // Economics, Taxes & Law. 2015. № 2 (In Russ.).
5. Belov V. Metakapitalizm and B2B [Metakapitalizm i B2B] // URL: <http://www.webmasterpro.com.ua/articles/article24.html>.
6. Meshkova T.A., Moiseichev E.J. Global Value Chains: world trends and the Russia's involvement [Mirovye tendencii razvitija global'nyh cepochek sozdaniya dobavlennoj stoimosti i uchastie v nih Rossii] // Bulletin of the Financial University, 2015. № 1 (In Russ.).
7. Ponomarenko M.O. Key issues of creating the Value Added Communities [Kljucheveye voprosy sozdaniya Soobshhestva Dobavlennoj Stoimosti (SDS)] // Vestnik Universiteta (State University of Management). 2014. № 3 (In Russ.).
8. Blinov A. O., Rudakova O. S. The Mechanism of the Strategic Management of Enterprises under Uncertainty [Mehanizm strategicheskogo upravlenija organizacijami v uslovijah neopredelennosti] // Economics, Taxes & Law. 2015. № 3 (In Russ.).
9. Smirnov V.V. Strategic Planning of Human Resource in the Technological Cycle [Strategicheskoe planirovanie trudovyh resursov v tehnologicheskom cikle] // Economics, Taxes & Law. 2015. № 3 (In Russ.).
10. Ponomarenko M. O. Development of model and mechanism for establishing the Value Added Communities [Razrabotka modeli i mehanizma sozdaniya Soobshhestva Dobavlennoj Stoimosti (SDS)] // Vestnik Universiteta (State University of Management). 2014. № 4 (In Russ.).
11. Skorobogatyh I.I., Chinjaeva D.A. Comparative analysis of existing methodologies to assess the cost of the brand [Srvnitel'nyj analiz sushhestvujushhih metodik ocenki stoimosti torgovoj marki] // Marketing v Rossii i za rubezhom. № 4. 2003. 17 p. (In Russ.).
12. Dan'ko T.P. Marketing Management. 3rd edition [Upravlenie marketingom. 3-e izd., pererab. i dop.] M.: Infra-M, 2009 (In Russ.).
13. Barnett Dzh., Moriarti S. Marketing communications. Integrated approach [Marketingovyе kommunikacii. Integrirovannyj podhod]. SPb.: Piter, 2000 (In Russ.).
14. Azoev G.L. Competition: analysis, strategy and practice [Konkurencija: analiz, strategija i praktika]. M.: Centr jekonomiki i marketinga, 1996 (In Russ.).
15. Rajs Je., Traut Dzh. Marketing Wars [Marketingovyе vojny]. SPb.: Piter, 2003 (In Russ.).

УДК. 346.93

БАНКРОТСТВО: ПРИМЕНЕНИЕ РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУР В РОССИИ

МАЛИКОВ АЙВАР ФАНИЛЕВИЧ,*аспирант кафедры «Предпринимательское и корпоративное право»,
Финансовый университет, юрисконсульт группы БДО в России, Москва, Россия***E-mail:** shizmark@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы, стоящие перед эффективным применением реабилитационных процедур банкротства в России. Несмотря на то что в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрено очень большое количество реабилитационных мероприятий, а по своей сущности российское законодательство имеет явно продолжниковую направленность, процент применения реабилитационных процедур и их эффективность остаются очень низкими по сравнению с развитыми западными странами. Автором были изучены законодательный опыт зарубежных стран, российская и зарубежная доктрина в этой сфере, а также разрабатываемый Министерством экономического развития РФ законопроект совершенствования процедур финансового оздоровления и наблюдения. На их основе были выявлены проблемы, стоящие на пути эффективного применения реабилитационных процедур, и предложены возможные решения этих проблем. Перечисленные в статье проблемные решения не связаны с усилением поддержки должника и уменьшением защиты кредиторов. Немаловажно отметить, что в качестве примеров части проблемных решений были взяты законодательства с прокредиторским уклоном (Великобритания, Германия). Решение перечисленных в статье проблем поможет, по нашему мнению, сделать реабилитационные процедуры более эффективными и, как следствие, более популярными среди кредиторов.

Ключевые слова: несостоятельность; банкротство; реабилитационные процедуры; реорганизация; реструктуризация; восстановление.

CHALLENGES TO THE EFFECTIVE APPLICATION OF REHABILITATION PROCEDURES IN RUSSIA

AYVAR F. MALIKOV,*graduate student of Financial University, legal counsel of BDO Group in Russia, Moscow, Russia***E-mail:** shizmark@yandex.ru

ABSTRACT

This article is about the problems that bankruptcy rehabilitation procedures face during its application in Russia. Despite the fact that the Federal law on insolvency provide large number of rehabilitation measures and that the essence of the Russian insolvency legislation is focused on protection of debtor's interests, the percent of rehabilitation procedures application as well as their efficiency remains very low in comparison with the developed western countries. The challenges to the effective application of rehabilitation procedures were revealed by the author. The research undertaken on the basis of legislative experience of foreign countries, Russian and foreign doctrine in this area along with the draft law framed by the Ministry of economic development that aims to improve the procedures of financial improvement and supervision. Possible solutions of these problems were proposed by the author.

The solutions of problems listed in article are not connected with the strengthening of the debtor's support and the reduction of creditor's protection, it is important to note that legislations with pro-creditor bias such as Great Britain and Germany were used as an examples for part of problem decisions. In our opinion the solution of the

problems listed in article will help to increase the effectiveness of the rehabilitation procedures and as a result they will become more popular among creditors.

Keywords: insolvency; bankruptcy; rehabilitation procedures; reorganization restructuring; recovery.

Действующий Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» [1] (далее — Закон о банкротстве), несмотря на явный уклон в пользу защиты прав должника, выстроен таким образом, что большинство компаний, попадающих в процесс банкротства, прекращают свою деятельность, и имущество, принадлежащее им, продается по частям. На практике основные реабилитационные мероприятия, предусмотренные Законом о банкротстве, остаются трудноприменимыми, в связи с чем основная процедура банкротства — конкурсное производство.

Работающий бизнес, представляющий определенную ценность, может быть продан или передан иным образом новому собственнику, чтобы экономическая единица, приносящая определенный доход, не была распродана по частям, а продолжила свою работу [поскольку потенциальному покупателю будет интересен не просто имущественный комплекс, а работающий имущественный комплекс, вместе с имуществом также должны быть переоформлены трудовые договоры с работниками предприятия. Стоит также отметить, что в некоторых юрисдикциях при применении таких мероприятий вместе с бизнесом компании-должника новому владельцу переходят и основные договоры (аренды, лизинга и поставки) с контрагентами, которые существенны для целей сохранения и выживания бизнеса] [2].

Такие мероприятия условно можно назвать реорганизационными (или реструктуризационными). С учетом анализа российского и зарубежного законодательства к ним можно отнести:

- 1) перевод всего или части работающего бизнеса компании-должника одному или более юридических лиц, которые были учреждены как до, так и после начала процедуры банкротства. Компания-должник впоследствии может либо продолжить свою деятельность, если

передана часть бизнеса, либо ликвидироваться, если передан весь бизнес (по такой схеме осуществляется замещение активов должника по российскому законодательству, а также мероприятия в рамках немецкого конкурсного плана и американской процедуры реорганизации) [3];

- 2) осуществление законодательных процедур реорганизации: слияние или присоединение должника с одним или более юридических лиц [4];
- 3) продажа всего или части имущества должника, представляющего собой работающий бизнес, сопровождаемая переводом сотрудников компании (примерами подобной схемы могут быть процедуры *pre-pack administration* и *administrative receivership* по английскому праву. Также она может быть осуществлена в рамках процедуры реорганизации по американскому законодательству) [5].

Учитывая вышеизложенное, приходим к выводу, что реабилитация должника может проводиться в двух направлениях: восстановления и реорганизации. Поэтому любой исход дела о банкротстве, в результате которого бизнес должника не прекратил свою деятельность, а его имущество не было продано по частям и большая часть сотрудников компании не была уволена, можно считать реабилитационным. Даже в случае последующей ликвидации компании-должника может сохраняться реабилитационная направленность, поскольку цель реабилитации в виде сохранения экономической единицы путем применения реорганизационных мероприятий достигается.

Среди проблем, возникающих у компаний при введении в отношении них процедур банкротства, можно выделить следующие:

- чрезмерно длительный срок банкротства;
- отсутствие законодательной регламентации мероприятий по сохранению бизнеса;

- высокую стоимость административных издержек;
- отсутствие экономически обоснованной методики принятия решения о возможности или невозможности реабилитации должника;
- отсутствие разграничений понятия фиктивного банкротства и мер руководства должника по предупреждению банкротства компании.

Рассмотрим каждую проблему подробнее.

Для кредитора время — это деньги, и он старается вернуть их как можно быстрее, поэтому голосовать будет за тот вариант развития событий, при котором сможет получить компенсацию быстрее. Так сложилось, что кредиторы более склонны голосовать за введение конкурсного производства даже в отношении тех компаний, реабилитация которых действительно возможна, поскольку конкурсное производство — процедура прогнозируемая, и свои 42 копейки на 1 рубль они смогут получить [6]. Если же они будут голосовать за введение реабилитационных процедур, при их благоприятном исходе смогут получить все свои деньги назад, а при неблагоприятном — еще меньше, чем при конкурсном производстве (в этом случае необходимо учитывать, что либо требования кредиторов будут под мораторием, либо выплаты будут осуществляться в соответствии с графиком финансового оздоровления или мирового соглашения, поэтому на суммы не будут начисляться проценты, и если после реабилитационной процедуры введется конкурсное производство, инфляция обесценит большое количество требований). Действительно, в результате применения реабилитационных процедур наблюдается неопределенность с их результатом, однако стоит отметить, что это в большей степени касается процедур восстановительной направленности, чем реорганизационной.

О скорости проведения процедур банкротства писал еще британский ученый-правовед Р. Калнан [7]. В большей степени это касается процедуры наблюдения, которая, по сути, устанавливает статус-кво между должником и кредиторами сроком на семь месяцев. В этом, по нашему мнению, и кроется суть проблемы, даже в том случае, когда должник самостоятельно подает заявление о признании

себя банкротом. Надеюсь в самое ближайшее время ощутить на себе воздействие реабилитационных мероприятий, он вынужден ждать окончания наблюдения, и только после этого данные мероприятия могут быть применены.

Тут мы подходим ко второй проблеме эффективности применения реабилитационных процедур. Как было сказано выше, реабилитация должника может быть проведена в двух направлениях: либо путем восстановления платежеспособности, либо путем реорганизации бизнеса. Однако в России последний способ реабилитации не очень распространен, что существенно влияет на эффективность реабилитации должника.

Прежде всего хотелось бы отметить, что реабилитация должника с применением реорганизационных мероприятий будет более интересна кредиторам ввиду: 1) возможности получить деньги быстрее (поскольку бизнес должен быть продан как можно быстрее, желательно, чтобы покупатель был найден заранее, ведь во время банкротства совокупная стоимость активов уменьшается ежедневно); 2) размер возмещения кредиторам будет не меньше, а то и больше, чем при конкурсном производстве. Это связано с тем, что работающий бизнес можно продать гораздо дороже, чем в том случае, когда он распродается по частям.

В исследовании, проведенном голландским ученым О. Коуэнбергом, оценивается эффективность реабилитации в процедурах банкротства в странах, где применяются реорганизационные мероприятия и где они не предусмотрены. По результатам исследования, основываясь на статистике применения восстановительных и реорганизационных мероприятий в США и странах Европы, был сделан вывод, что наиболее эффективными мероприятиями являются именно реорганизационные, и именно они обеспечивают высокий процент реабилитации компаний в ходе банкротства [2].

Однако в России на пути применения реорганизационных мероприятий стоит неурегулированность этого вопроса в законодательстве [8], на сегодняшний день Законом о банкротстве предусмотрено лишь одно

реорганизационное мероприятие — замещение активов должника (в рамках внешнего управления или конкурсного производства), которое может быть применено только после проведения процедуры наблюдения. Столь долгий срок, необходимый для проведения весьма простого мероприятия, стоит на пути его эффективного применения. Стоит отметить, что большинство реорганизационных мероприятий за рубежом применяется на ранних стадиях банкротства. Бизнес компании или компанию целиком нужно продать быстро, поскольку с каждым стоимость активов уменьшается, и трудности компании становятся все более и более явными.

В настоящее время Министерством экономического развития РФ разрабатывается законопроект по совершенствованию законодательства о банкротстве в целях совершенствования реабилитационных процедур [9]. В целом стоит положительно оценить намерение законодателя уменьшить срок процедуры наблюдения с семи до двух месяцев, а также возможность введения процедуры финансового оздоровления, минуя процедуру наблюдения. По нашему мнению, это нововведение положительно повлияет на эффективность реабилитационных процедур, поскольку их действие начнется раньше на несколько месяцев. Однако это нововведение можно считать полумерой, поскольку за бортом правового регулирования опять остается большое количество эффективных реорганизационных мероприятий, которые не могут быть применены на ранних этапах банкротства. Это касается мероприятий, которые могут быть предусмотрены процедурой внешнего управления, а также иных мероприятий реорганизационной направленности, которые в большинстве своем не получили широкого распространения в российской практике, несмотря на их перспективность.

Другая проблема, тесно связанная с предыдущей, — высокая стоимость административных издержек для проведения реабилитационных процедур банкротства. Проводя реабилитационные процедуры, необходимо учитывать, что у каждого предприятия есть свой запас прочности, например в отношении

малых и средних компаний необходимо проводить данные мероприятия быстрее, чем обычно, поскольку имеющиеся у них средства весьма ограничены и в случае неуспеха реабилитационных процедур возмещение кредиторам будет существенно меньше.

В данном контексте интересен опыт законодательства Республики Казахстан, где законом «О реабилитации и банкротстве» [10] предусмотрено введение упрощенной реабилитационной процедуры. Данную процедуру можно утвердить даже в том случае, если должник на момент подачи заявления не является неплатежеспособным, но есть высокая вероятность, что он будет не способен исполнить денежные обязательства при наступлении срока их исполнения в ближайшие 12 месяцев.

Таким образом, достигаются две цели: реабилитационные мероприятия начинают свое действие гораздо быстрее, и стоимость административных издержек в связи с этим также уменьшается.

Как уже было отмечено, упомянутый законопроект Министерства экономического развития РФ содержит большое количество изменений, касающихся возможности подачи заявления о введении финансового оздоровления самим должником. В случае принятия данных поправок возможности для реабилитации в ходе банкротства у компаний, в том числе компаний малого и среднего бизнеса, существенно возрастут.

Иной проблемой при применении реабилитационных процедур банкротства можно назвать их необоснованное применение. При утверждении реабилитационных процедур вопрос об обоснованности поднимается судом в первую очередь. Условно для определения обоснованности применения реабилитации в отношении должника можно выделить два критерия: материальный (фактический) и процессуальный (формальный) [11].

Процессуальным критерием можно назвать те формальные требования, которые предъявляются законом для введения конкретной процедуры. Универсальным требованием, присутствующим в законодательствах большинства стран мира, является

согласие кредиторов на утверждение реабилитационной процедуры, а также решение суда, утвердившее это согласие. Это требование не единственное, хотя и самое основное. С. А. Карелина отмечает, что «составляющие данного элемента с точки зрения юридической техники достаточно сложны» [11], и это, бесспорно, соответствует действительности. Формальных требований закона для введения реабилитационных процедур очень много, среди них можно назвать: наличие информации о сроке, плане и графике погашения задолженности в ходе финансового оздоровления в решении кредиторов и определении суда; указание на срок внешнего управления в решении кредиторов и определении суда; письменную форму мирового соглашения; кроме того, текст мирового соглашения должен содержать положения о порядке и сроках исполнения обязательств должника в денежной форме и др.

Реабилитационная процедура по общему правилу вводится решением собрания кредиторов, утвержденным решением суда, а также при соблюдении иных формальных требований законодательства.

Определить правильное содержание материального критерия обоснованности реабилитации на практике весьма трудно, что объясняется сложностью необходимого анализа и недостаточной квалификацией арбитражных управляющих. Учеными отмечается, что в действующем законодательстве отсутствует экономически обоснованная методика принятия решения о возможности или невозможности сохранения компании-должника [12]. Это подтверждается тем, что количество успешных реабилитационных процедур из всех инициированных составляет около 4% [13].

Из этого можно сделать два вывода: либо анализ финансового состояния определяет материальный критерий недостаточно точно и поэтому реабилитационные процедуры вводятся в отношении тех компаний, которые не могут восстановить свою платежеспособность, либо проблема заключается в ограниченности и малоэффективности самих реабилитационных процедур. По причине того что наш Закон о банкротстве содержит очень

большое количество реабилитационных мероприятий, которые соответствуют зарубежным аналогам, на наш взгляд, первый вывод представляется более истинным.

В доктрине высказывается мнение, что при проведении финансового анализа в процедурах банкротства вопрос достоверности и полноты его результатов приобретает особую важность. Основная роль в обеспечении этих принципов отводится арбитражному управляющему [14]. Правильное проведение финансового анализа компании, находящейся в процессе банкротства, необходимо для определения возможности восстановления платежеспособности компании-должника. Неправильное проведение финансового анализа грозит тем, что возможности компании-должника будут переоценены и при проведении реабилитационной процедуры поставленная цель — реабилитация достигнута не будет. Поэтому финансовый анализ имеет очень большое значение на стадии принятия решения о проведении реабилитационной процедуры.

Вместе с этим отмечается, что Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [15] чрезмерно регламентированы, что в конечном итоге вредит должнику, поскольку соблюдение всех обязательных положений для проведения анализа требует существенных затрат со стороны должника [16].

В исследовании, проведенном А. Н. Ряховской и С. Е. Кованом, отмечается, что, во-первых, деятельность компании-должника в период проведения реабилитационных процедур банкротства должна обеспечивать общую прибыльность, во-вторых, полученной прибыли должно быть достаточно для погашения текущих и реестровых обязательств с учетом начисления всех процентов. При удовлетворении этих двух условий реабилитационная процедура будет успешной по причине отсутствия признаков несостоятельности [12].

Если компания не может обеспечить в предусмотренные законом (или мировым соглашением) сроки определенную рентабельность, то применение в отношении нее реабилитационных процедур нецелесообразно, за исключением стратегических и

градообразующих организаций, для которых должны быть предусмотрены особые условия введения реабилитационных процедур.

Также необходимо упомянуть об одной из особенностей ведения бизнеса в России: предприниматели не воспринимают нормы Закона о банкротстве как спасательный круг, они будут стремиться самостоятельно выйти из сложной экономической ситуации, в которую попали, и в результате окажутся в еще больших долгах. Неутешительные результаты статистики о весьма скромных показателях применения реабилитационных процедур свидетельствуют не столько об их неэффективности, сколько о реальной невозможности восстановления. Бизнес предпочитает выходить из сложной ситуации самостоятельно, поэтому если самостоятельные антикризисные меры не удались, то и реабилитационные процедуры вряд ли помогут. Право, предусмотренное ст. 8 Закона о банкротстве, которое могло бы изменить ситуацию, на практике не работает, потому что противоречит правилам выявления признаков фиктивного банкротства [17], а также в связи с тем, что действующим законодательством не проведена четкая и понятная грань между фиктивным банкротством и мерами менеджмента компании по предотвращению банкротства.

Как это происходит? Руководитель должника, предвидя скорое банкротство своей компании, подает в суд заявление о признании должника банкротом на основании ст. 8 Закона о банкротстве, т.е. до того, как появятся формальные основания для признания должника

банкротом. Это, в свою очередь, означает, что на дату подачи заявления он платежеспособен и имеет возможности рассчитаться по долгам. Последнее будет воспринято как признак фиктивного банкротства и одновременно станет поводом для прекращения рассмотрения дела о банкротстве в Арбитражном суде [18]. Чтобы ст. 8 Закона о банкротстве могла работать полноценно, необходимо изменить действующие правила выявления признаков фиктивного банкротства или предусмотреть возможность подачи заявления о введении процедуры банкротства при его предвидении менеджментом компании.

На сегодняшний день реабилитационный потенциал Закона о банкротстве раскрыт не полностью и по этой причине. Поэтому нам представляется необходимым скорректировать подходы к выявлению признаков фиктивного банкротства для предоставления возможности ответственным бизнесменам использовать право, предусмотренное ст. 8 Закона о банкротстве, поскольку реабилитировать компанию, которая еще не полностью неплатежеспособна, существенно легче.

В результате решения вышеописанных проблем значимо увеличится эффективность реабилитационных процедур. Безусловно, некоторые из них можно назвать весьма радикальными, однако необходимо помнить, что в кризисный период особое внимание необходимо уделять именно тем областям законодательства, совершенствование которых может существенно улучшить экономическую ситуацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный Закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства Российской Федерации. 28.10.2002. № 43. Ст. 4190.
2. Cowenberg O. Survival Rates in Bankruptcy Systems: Overlooking the Evidence // *European Journal of Law and Economics*. 12. 2001. P. 253–273.
3. Schwehr B. Corporate rehabilitation proceedings in the United States and Germany // *International Insolvency Review*. 2003. Т. 12. №. 1. P. 11–35.
4. Кодекс о банкротстве США (US Code) [Электронный ресурс] // Cornell University Law School [Официальный сайт]. 17.08.2015. URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/11> (дата обращения: 17.08.2015).
5. Walton P. Pre-packin' in the UK // *International Insolvency review*. Vol. 18. 2009. P. 85–108.
6. Исследование благоприятности условий ведения бизнеса, проводящееся Всемирным банком [Электронный ресурс] // Группа Всемирного банка [Официальный сайт]. 17.08.2015. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/russia/#resolving-insolvency> (дата обращения: 17.08.2015).

7. *Калнан Р.* Процедура наблюдения // Вестник ВАС РФ. Специальное приложение к № 3. 2001. С. 70–75.
8. *Маликов А. Ф.* Правовое обеспечение восстановления бизнеса в ходе процесса несостоятельности в России // Бизнес в законе. 2014. № 5. С. 172–174.
9. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования вопросов применения процедур наблюдения и финансового оздоровления» [Электронный ресурс] // Федеральный портал проектов нормативных правовых актов [Официальный сайт]. 14.08.2015. URL: <http://regulation.gov.ru/projects#npr=22241> (дата обращения: 14.08.2015).
10. Закон Республики Казахстан от 7 марта 2014 г. № 176-V ЗРК «О реабилитации и банкротстве» // Ведомости Парламента Республики Казахстан. 2014. № 4–5. Ст. 23.
11. *Карелина С. А.* Несостоятельность (банкротство) как юридический состав // Российская юстиция. 2008. № 4. С. 5–11.
12. *Ряховская А. Н., Кован С. Е.* Разработка методологии обоснования возможности (невозможности) восстановления платежеспособности организации-должника в процедурах банкротства // Бизнес в законе. 2011. № 6. С. 210–214.
13. Сведения о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010–2013 гг. [Электронный ресурс] // Федеральные арбитражные суды Российской Федерации [Официальный сайт]. 17.08.2015. URL: http://www.arbitr.ru/_upimg/A0397A1AFD76C6B4E3082E213B98BB5D_11.pdf (дата обращения: 17.08.2015).
14. *Рудакова О. Ю., Рудакова Т. А.* Полнота и достоверность финансового анализа должника в процедурах банкротства // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 1. С. 76–83.
15. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 26. Ст. 2664.
16. *Попондопуло В. Ф., Слепченко Е. В.* Проблемы совершенствования законодательства о банкротстве в условиях финансового кризиса // Арбитражные споры. 2010. № 1. С. 95–122.
17. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2004 г. № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» // Российская Бизнес-газета. 2005. № 1.
18. *Кован С. Е.* Проблемы развития реабилитационного потенциала банкротства // Эффективное антикризисное управление. 2014. № 2. С. 64–75.

REFERENCES

1. Federal Law of the Russian Federation of October 26, 2002 No. 127-ФЗ «On insolvency (bankruptcy)» // Legislation bulletin of the Russian Federation. 28.10.2002. №43. Art. 4190.
2. *Cowenberg O.* Survival Rates in Bankruptcy Systems: Overlooking the Evidence // European Journal of Law and Economics. 2001. No 12. P. 253–273.
3. *Schwehr B.* Corporate rehabilitation proceedings in the United States and Germany // International Insolvency Review. 2003. T. 12. № 1. P. 11–35.
4. United States Bankruptcy Code [An electronic resource] // Cornell University Law School [Official site]. 17.08.2015 URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/11> (date of the address 17.08.2015).
5. *Walton P.* Pre-packin' in the UK // International Insolvency review. Vol. 18. 2009. P. 85–108.
6. Doing business research maintained by World Bank [An electronic resource] // Group of the World bank [Official site]. 17.08.2015. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/#resolving-insolvency> (date of the address 17.08.2015).
7. *Kalnan R.* Supervision procedure [Процедура наблюдения] // Bulletin of the Supreme Court of Arbitration of the Russian Federation. A special application to No. 3. 2001. P. 70–75 (In Russ.).

8. *Malikov A. F.* Legal support of business recovery during insolvency process in Russia [Pravovoe obespechenie vosstanovlenija biznesa v hode processa nesostojatel'nosti v Rossii] // Business in the law. 2014. No 5. P. 172–174 (In Russ.).
9. Federal draft law «On modification of the Federal law «On insolvency (bankruptcy)» and separate acts of the Russian Federation regarding regulation of questions on application of supervision and financial improvement procedures» [An electronic resource] // the Federal portal of drafts of regulations [Off. site]. 17.08.2015. URL: <http://regulation.gov.ru/projects#npa=22241> (date of the address 17.08.2015).
10. The law of the Republic of Kazakhstan of March 7, 2014 No. 176-V ZRK «On Rehabilitation and Bankruptcy» // Gazette of Parliament of the Republic of Kazakhstan. 2014. No 4–5. Art. 23.
11. *Karelina S. A.* Insolvency (bankruptcy) as legal structure [Nesostojatel'nost' (bankrotstvo) kak juridicheskij sostav] // Russian justice. 2008. No. 4. P. 5–11.
12. *Ryakhovskaya A. N., Kovan S. E.* Developing a methodology of justification of the substantiation of the insolvency possibility (impossibility) of debtor- organization in the bankruptcy proceedings [Razrabotka metodologii obosnovanija vozmozhnosti (nevozmozhnosti) vosstanovlenija platezhesposobnosti organizacii-dolzhnika v procedurah bankrotstva] // Business in the law. 2011. No 6. P. 210–214.
13. Data on consideration by arbitration courts of the Russian Federation of cases of insolvency (bankruptcy) in 2010–2013 [An electronic resource] // Federal arbitration courts of the Russian Federation [Off. site]. 17.08.2015. URL: http://www.arbitr.ru/_upimg/A0397A1AFD76C6B4E3082E213B98BB5D_11.pdf (date of the address 17.08.2015).
14. *Rudakova O. Y., Rudakova T. A.* Completeness and reliability of the debtor's financial analysis in bankruptcy procedures [Polnota i dostovernost' finansovogo analiza dolzhnika v procedurah bankrotstva] // Effective crisis management. 2013. No. 1. P. 76–83.
15. The Resolution of the Government of the Russian Federation of June 25, 2003 No. 367 «On approval of the financial analysis rules carried out by the insolvency practitioner» // Legislation bulletin of the Russian Federation. 2003. No. 26. Art. 2664.
16. *Popondopulo V. F., Slepchenko E. V.* Problems of bankruptcy legislation improvement in the conditions of financial crisis [Problemy sovershenstvovanija zakonodatel'stva o bankrotstve v uslovijah finansovogo krizisa] // Arbitration disputes. 2010. No. 1. P. 95–122.
17. The Resolution of the Government of the Russian Federation of December 27, 2004 No. 855 «On adoption of temporary rules of fictitious and deliberate bankruptcy determination by the insolvency practitioner» // Russian Business newspaper. 2005. No. 1.
18. *Kovan S. E.* Problems of development of rehabilitation potential of bankruptcy [Problemy razvitija reabilitacionnogo potenciala bankrotstva] // Effective crisis management. 2014. No. 2. P. 64–75.

САМОЛЕТЫ – В АНГАРЫ

1 октября во время совещания у премьер-министра России Дмитрия Медведева было принято решение о банкротстве авиакомпании «Трансаэро».

С начала того же месяца по распоряжению Росавиации компания прекратила реализовывать билеты на регулярные рейсы.

До 15 декабря пассажиров «Трансаэро» будут перевозить авиакомпании UTair, S7 и «Аэрофлот».

<http://searchnews.info/newsrussia/76678-transaero-novosti-segodnya-o-bankrotstve-13102015-kompaniya-vskore-prekratit-polety.html>