
№ 4 (76) 2013 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 01 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
ученой степени 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»

№ 4 (76) 2013

BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International
Scientific and Practical Journal

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(на диске или по электронной почте:
fn.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;
Д. Е. СОРОКИН, член-корреспондент Российской
академии наук, первый заместитель директора Института
экономики РАН;
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

М. А. ФЕДОТОВА – главный редактор,
заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;
И. Я. ЛУКАСЕВИЧ – заместитель главного редактора,
доктор экономических наук, профессор;
В. И. АВДИЙСКИЙ, доктор юридических наук, профессор;
М. А. АБРАМОВА, кандидат экономических наук, профессор;
В. А. БАРАНОВ, кандидат юридических наук, доцент;
В. И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
В. Г. ГЕТЬМАН, доктор экономических наук, профессор;
Л. И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
С. А. ИВАНОВА, доктор юридических наук, профессор;
Н. Г. КОНДРАХИНА, кандидат филологических наук, доцент;
Л. Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;
О. И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;
Е. В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИК, доктор экономических наук, профессор;
Н. П. МЕЛЬНИКОВА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИЧУК, доктор экономических наук, профессор;
Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ, доктор экономических наук,
профессор;
Б. Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;
Г. Ф. РУЧКИНА, доктор юридических наук, профессор;
А. Н. РЯХОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор;
В. Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;
Т. В. СЕДОВА, кандидат педагогических наук, доцент;
Д. Е. СОРОКИН, доктор экономических наук, профессор;
С. Е. СТЕПАНОВ, доктор физ.-мат. наук, профессор;
А. А. ФАТЬЯНОВ, доктор юридических наук, профессор;
Ю. М. ЦЫГАЛОВ, доктор экономических наук, доцент;
Д. В. ЧИСТОВ, доктор экономических наук, профессор;
И. З. ЯРЫГИНА, доктор экономических наук, профессор

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

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

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

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

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

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

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL:

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

EDITORIAL BOARD:

M. A. ESKINDAROV – Chairman of the Board, Rector, Financial University;
A. U. ALBEKOV, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);
R. E. ARTUKHIN, Head of the Russian Federal Treasury, Head of the Chair «Financial Law», Financial University;
T. D. VALOVAYA, Member of Ministry Board (Minister) for Principle Directions of Integration and Macroeconomics, Eurasian Economic Committee;
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;
D. E. SOROKIN, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, First Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute;
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:

M. A. FEDOTOVA – Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, PhD in Economics, Professor;
I. YA. LUKASEVICH – Deputy Editor-in-Chief, PhD in Economics, Professor;
V. I. AVDIYSKY, PhD in Law, Professor;
M. A. ABRAMOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
V. A. BARANOV, Candidate of Science in Law, Docent;
V. I. BARILENKO, PhD in Economics, Professor;
V. G. GETIMAN, PhD in Economics, Professor;
L. I. GONCHARENKO, PhD in Economics, Professor;
S. A. IVANOVA, PhD in Law, Professor;
N. G. KONDRAKHINA, Candidate of Science in Philology, Docent;
L. N. KRASAVINA, PhD in Economics, Professor;
O. I. LAVROUSHIN, PhD in Economics, Professor;
E. V. MARKINA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNIK, PhD in Economics, Professor;
N. P. MELNIKOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNICHUK, PhD in Economics, Professor;
L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA, PhD in Economics, Professor;
B. B. RUBTSOV, PhD in Economics, Professor;
G. F. RUCHKINA, PhD in Law, Professor;
A. N. RYAHOVSKAYA, PhD in Economics, Professor;
V. N. SALIN, Candidate of Science in Economics, Professor;
T. V. SEDOVA, Candidate of Science in Pedagogics, Docent;
D. E. SOROKIN, PhD in Economics, Professor;
S. E. STEPANOV, PhD in Mathematics and Physics, Professor;
A. A. FATIANOV, PhD in Law, Professor;
YU. M. TSYGALOV, PhD in Economics, Docent;
D. V. CHISTOV, PhD in Economics, Professor;
I. Z. YARIGINA, PhD in Economics, Professor

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

- А. В. Трачук, Г. В. Корнилов** Анализ факторов, влияющих на распространение безналичных платежей на розничном рынке 6
- М. Б. Грязнов** Применение газомоторного топлива в Российской Федерации: проблемы и перспективы 21

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

- П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова, П. П. Брусов, А. П. Брусова** Налоги в современной теории стоимости и структуры капитала компании 32
- С. А. Горбатков, И. И. Белолицев, Е. Ю. Макеева** Выбор системы экономических показателей для диагностики и прогнозирования банкротств на основе нейросетевого байесовского подхода 50

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- С. В. Матросов** Реформирование деятельности рейтинговых агентств в США и ЕС 62
- Н. Фещенко** Специальные экономические зоны и территории приоритетного развития в контексте современной экономической политики Украины 69

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- А. М. Воронов, Н. М. Кожуханов** Содержание правового института «информационная безопасность таможенной деятельности» 81

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

- О. В. Кириллова, А. В. Диментов** Индекс цитирования Scopus: критерии отбора журналов и перспективы включения российской экономической периодики 90

К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

- В. В. Остроумов, И. Н. Шапкин, Я. С. Ядгаров** Теоретико-методологические и компетентностные основания учебной дисциплины «История экономических учений» 108

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

- Е. А. Минаева** Анализ факторов, влияющих на эффективность государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ 120
- А. А. Ражева** Корпоративная память как актуальный управленческий ресурс промышленного предприятия 131
- М. А. Цекоев** Методологические подходы к управлению реструктуризацией промышленных предприятий: сравнительный анализ 142

CONTENTS

TOPIC OF THE DAY

Arkady Trachuk, Georgy Kornilov Analysis of Factors Affecting the Spread of Non-Cash Payments in the Retail Market 6

Mikhail Gryaznov Use of Natural-Gas-Based Motor Fuel in Russia: Problems and Prospects 21

MATHEMATICAL AND TOOL METHODS OF ECONOMY

Peter Brusov, Tatiana Filatova, Natalya Orekhova, Pavel Brusov, Anastasia Brusova Taxes in the Modern Cost Theory and Company Capital Structures 32

Stanislav Gorbakov, Ilya Beloliptsev, Elena Makeeva Selection of the System of Economic Indicators for Diagnostics and Prediction of Bankruptcies Based on Neural Network Bayesian Approach. 50

GLOBAL ECONOMY

Sergey Matrosov Reforms of Rating Agencies in the United States and EU 62

Nataliya Feshchenko Special Economic Zones and Territories of Priority Development in Terms of Modern Economic Policy of Ukraine 69

LEGAL SCIENCES

Alexei Voronov, Nikolai Kozhukhanov The Content of the Legal Institution «Information Security of Customs Activity» 81

ISSUES AND OPINIONS

Olga Kirillova, Alexander Dimentov Scopus Citation Index: Journal Selection Criteria and Russian Economic Periodicals Selection Prospects 90

THE 95TH ANNIVERSARY OF THE FINANCIAL UNIVERSITY

Vladimir Ostroumov, Igor Shapkin, Yakov Yadgarov Theoretical-Methodological and Competence-Based Background of the History of Economic Doctrines 108

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Ekaterina Minaeva Analysis of Factors Impacting the Efficiency of the State Financial Control over Target Programs Budget Spendings 120

Anastasia Razheva Corporate Memory as a Significant Management Resource for Industrial Enterprise 131

Makhar Tsekoev Comparative Analysis of Methodological Approaches to Manage the Industrial Restructuring 142

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал
№ 4 (76) 2013

Подписка в редакции
по тел./факс: (499) 943-99-29
Выпускающий редактор –
В. В. Литвинова
Корректор – **М. С. Лещинер**
Переводчики – **Е. А. Орлова,**
В. М. Осипова
Дизайн, верстка – **С. М. Ветров**

Адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т,
51/3, к. 105
Тел.: **8 (499) 943 9929**
E-mail: **fin.jurnaly@yandex.ru**
http://www.fa.ru

Подписано в печать
05.09.2013
Формат 60 x 84 1/8.
Гарнитура Minion Pro.
Объем 10,0 п. л.
Заказ № 30
Тираж: 300 экз.
Отпечатано в ООП
(Настасьинский пер.,
д. 3, стр. 1) Издательства
Финансового университета
© Финансовый университет

Subscription in editorial office
tel./fax: (499) 943-99-29
Managing editor –
V. V. Litvinova
Corrector – **M. S. Leshchiner**
Translators – **E. A. Orlova,**
V. M. Osipova
Design, make up – **S. M. Vetrov**

Editorial address:
51/3, Leningradsky prospect,
office 105
Moscow, 125993
tel.: **+7 (499) 943 9929**
E-mail: **fin.jurnaly@yandex.ru**
http://www.fa.ru

Signed for press on 05.09.2013
Format – 60 x 84 1/8.
Font – Minion Pro.
Size 10,0 printer sheets.
Order № 30
Circulation: 300 copies
Printed by Publishing House
of the Financial University
(4, Nastasinskij lane)
© Financial University



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 336.74:339.37

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАСПРОСТРАНЕНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ

ТРАЧУК АРКАДИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент»
Финансового университета, генеральный директор ФГУП «Гознак», Москва, Россия*

E-mail: trachuk_a_v@goznak.ru

КОРНИЛОВ ГЕОРГИЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ

*кандидат исторических наук, директор Научно-исследовательского института –
филиал ФГУП «Гознак», Москва, Россия*

E-mail: kornilov_g_v@goznak.ru

АННОТАЦИЯ

Сегодня в условиях быстрорастущего объема платежей наблюдается устойчивое увеличение количества безналичных розничных операций. При этом рост идет за счет использования как широко принятых, так и инновационных платежных инструментов. Оценка факторов, влияющих на скорость принятия новых платежных инструментов, позволит точнее предвидеть динамику развития розничной платежной системы.

Факторы, оказывающие влияние на распространенность различных платежных инструментов, используемых в розничных операциях, можно разделить на три группы. В первую входят базовые экономические показатели, такие как ВВП страны, объем денег в обращении, проникновение информационных технологий, развитость инфраструктуры и пр. Ко второй группе относятся факторы, определяющие условно «удобство и выгоду» использования тех или иных платежных инструментов различными участниками цепочки платежей (эмитент, банк, точка продаж (POS), покупатель). Наконец, последняя группа факторов зависит от культурных особенностей государства или сообщества: культура использования денег, отношение к новым технологиям; возрастная структура населения и др.

Исследование позволяет составить психологический портрет пользователей электронных денег:

- они экономны и расчетливы: редко совершают спонтанные покупки (59,3 %) и не стараются купить новинки одними из первых (45,2 %);
- хотят выглядеть современными (69,1 %) и интеллектуальными (79,6 %);
- предпочитают не тратить время на походы по магазинам, а оплачивать покупки из дома (90,5 %), при этом они не всегда имеют при себе большую сумму наличных денег (73,3 %).

Ключевые слова: платежная система; безналичные платежи; наличные платежи; электронные деньги; платежные инструменты; инновации; распространение инноваций.

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE SPREAD OF NON-CASH PAYMENTS IN THE RETAIL MARKET

ARKADY TRACHUK

Doctor of Economics, Professor of the Chair «Strategic Crisis Management» of Financial University, Director General of Federal State Unitary Enterprise «Goznak», Moscow, Russia

E-mail: trachuk_a_v@goznak.ru

GEORGY KORNILOV

Ph.D. in History, Director of the Research Institute of «Goznak», Moscow, Russia

E-mail: kornilov_g_v@goznak.ru

ABSTRACT

In today's fast-growing volume of payments there is a steady increase in noncash retail operations. The growth comes through the use of both widely accepted and innovative payment instruments. Evaluation of the factors influencing the rate of adoption of new payment instruments permits to more accurately predict the dynamics of the retail payment system.

Factors influencing the prevalence of various payment instruments in retail operations can be divided into three groups. The first group includes basic economic indicators such as GDP, the volume of cash in circulation, the penetration of information technology, infrastructure development, etc. The second group includes factors determining conditional convenience and benefit of the use of certain payment instruments by various actors of the chain of payments (issuer, bank, point of sales (POS), customer). Finally, the last group of factors is defined by cultural characteristics of the state or community: the culture of using money, the attitude to new technologies; the age group of the population, etc.

The study allows to make the psychological portrait of users of electronic money:

- they are economical and prudent: they rarely make spontaneous purchases (59,3 %) and never try to be among the first buyers of new products (45,2 %);
- they want to look modern (69,1 %) and intelligent (79,6 %);
- they prefer not to spend time on going shopping, and as a rule make purchases from home (90.5 %), they rarely carry a large amount of cash (73,3 %).

Keywords: payment system; non-cash payments; cash payments; e-money; payment instruments; innovation; innovation diffusion.

На протяжении многих десятилетий наличные деньги оставались главным платежным инструментом розничной торговли. Сегодня в условиях быстрого растущего объема платежей и расширения интернет-торговли, а также в связи с наличием технической возможности наблюдается устойчивое увеличение количества безналичных розничных платежей. В рамках безналичных платежей существуют различные платежные инструменты (дебетовые и кредитные карты, предоплаченные инструменты, электронные и

мобильные деньги). Каждый инструмент имеет свою долю на розничном платежном рынке, которая меняется под воздействием набора факторов. При этом на рынке присутствуют как уже ставшие традиционными, так и только формирующиеся и набирающие свою аудиторию платежные инструменты.

В целом динамику принятия населением различных платежных инструментов можно рассматривать как принятие инноваций. При этом переход от одной стадии принятия инновации к другой сопряжен с преодолением

пропасти, способной приостановить ее распространение. Факторы, которые создают ценность платежного инструмента в глазах пользователя и определяют успешность платежных инноваций, являются предметом настоящего исследования. В статье проведен анализ различных факторов «удобства» и «выгоды» и степени их влияния на распространенность розничного платежного инструмента. Также на основе проведенного исследования по созданию портрета пользователя электронных денег в России сделана попытка определить факторы и степень их влияния на предпочтения по использованию инновационных платежных инструментов.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ

Объем безналичных платежей в розничной торговле в мире увеличился на 7,1 % и достиг 283 млрд долл. в 2010 г.¹ В странах с развивающимися рынками годовой рост составил 16,9 %, что обусловлено во многом почти 30-процентным ростом безналичных платежей в России и Китае. В развитых государствах рост составил 4,9 %. По предварительным данным, в 2011 г. объем безналичных платежей превысит 306 млрд долл. При этом рост безналичных платежей происходит не только за счет ставших уже традиционными «карточных продуктов», предлагаемых банками, но во многом определяется платежными технологиями, используемыми в электронной коммерции (электронные платежи). По прогнозам, в 2013 г. объем электронных платежей может составить около 31,4 млрд долл. [1, с. 5]

Проводниками идеи широкого использования безналичных платежей изначально выступали коммерческие банки, финансовые институты и крупные ритейлеры. Однако в последние годы к этой группе все активнее присоединяются центральные банки и государственные ведомства, декларирующие политику, направленную на сокращение использования наличных денег в системе розничных платежей. В этой связи уместно упомянуть

¹ Ближайший год, для которого имеются официальные данные по большинству стран.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Весь набор «претензий» к наличным деньгам нашел отражение в недавно вышедшей книге американского публициста Дэвида Уолмена «Конец денег». По мнению Д. Уолмена, в условиях современного разнообразия платежных инструментов грязные, дорогие, неудобные и легко подделываемые наличные деньги должны полностью исчезнуть из обращения уже в ближайшее время. Автор заключает: «... сегодня над бумажными и металлическими деньгами тучи сгустились как никогда: недоверие национальным валютам, инновационные платежные инструменты, обеспокоенность государственным долгом, триумф мобильных телефонов, развитие виртуальных и альтернативных валют, защита окружающей среды и целая волна других фактов, демонстрируют, что «материальные» деньги чрезвычайно губительны для миллиардов людей» [3].

широко обсуждаемую в настоящее время инициативу Минфина России по установлению предельной суммы при оплате наличными деньгами.

Сегодня процесс роста наличных и безналичных платежей в большинстве экономик мира идет параллельно. Однако можно предположить, что в обозримой перспективе результатом более широкого использования безналичных платежных инструментов может стать сокращение использования наличных денег. Это может не только сказаться на функционировании целой отрасли, связанной с изготовлением и обработкой банкнот и монет, но ставит под вопрос ряд фундаментальных основ денежной системы. Сегодня только наличные деньги являются законным средством платежа, фактически гарантированным государством через их эмитента – центральный банк. В этой связи прямое наступление

на наличные деньги оказывается борьбой за нефтяные (по сути, частные) деньги.

На практике, однако, отказ от наличных денег обосновывается набором экономических, социальных, психологических и даже гигиенических аргументов. Так, экономисты – сторонники широкого использования безналичных платежей пытаются доказать, что стоимость использования наличных денег превышает издержки на безналичные платежные инструменты. Государственники утверждают, что использование наличных денег порождает питательную среду для финансовых нарушений и отмыывания незаконно полученных средств. Исследователи, которые рассматривают наличные деньги с позиций потребителя, указывают на их неудобства и антисанитарию [2].

У сторонников широкого использования наличных денег в арсенале также есть необходимый набор аргументов, подтверждающих их позицию. Однако конъюнктурная и зачастую тенденциозная перепалка с использованием вырванных из контекста данных не должна подменять научного анализа тенденций в области развития платежных инструментов.

Двумя непреложными фактами на сегодняшний день является то, что количество наличных денег росло на протяжении, по крайней мере, последних ста лет и продолжает расти, и то, что, несмотря на этот рост, доля платежей, производимых наличными, в последние десятилетия неуклонно снижается, уступая свое место безналичным платежам. Ранее автором были предприняты попытки анализа возможной динамики этих процессов в России [4], где было показано, что доля безналичных платежей в розничных расчетах в России составит, по крайней мере, 27 % к 2025 г. При построении модели развития платежной системы в качестве значимых с точки зрения влияния брались макроэкономические факторы.

В ходе исследования было сделано предположение, что модель развития платежной системы невозможно построить, опираясь исключительно на макроэкономические показатели. Особенности моделей национальных платежных систем должны зависеть от других факторов.

ГРУППЫ ФАКТОРОВ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИХ НА ПЛАТЕЖНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Анализ распространенности различных платежных инструментов в розничных расчетах показывает, что базовые экономические показатели, взятые по отдельности или в комплексе, не в полной мере коррелируют с темпами роста доли безналичных и сокращением наличных платежей. Например, в исследовании, проведенном Европейским центральным банком [5], была сделана попытка систематизировать данные по европейским странам на основе соотношения частоты и стоимости использования различных платежных инструментов и базовых макроэкономических показателей. Изучение полученных данных показывает, что страны с близкими показателями ВВП на душу населения, одинаковым проникновением информационных технологий зачастую демонстрируют значительную, а иногда и кардинальную разницу в показателях использования различных платежных инструментов и их доли. Например, доля наличных платежей в Германии составляет около 61 %, а во Франции, стране, сравнимой по основным количественным и качественным показателям, – 44 % [5, с. 22]. Выход за пределы ЕС указывает на еще более очевидные различия: третья экономика мира – Япония – имеет один из самых высоких показателей отношения количества наличных денег в обращении к ВВП страны. «Важно подчеркнуть, что стоимость является лишь одной стороной медали. Преимущества платежных инструментов должны быть приняты во внимание в целом. Такие аспекты, как удобство и безопасность, до определенной степени определяют выбор платежного инструмента, однако оказываются сложными для параметризации», – признают авторы исследования [5, с. 15].

На круглом столе, прошедшем в Банке России в июне 2012 г. [6], выступающими отмечалось, что при оценке тенденций использования различных платежных инструментов необходимо принимать во внимание не только экономические факторы, но и культурные особенности стран. Механическое перенесение моделей безналичных платежей из одних стран в другие, даже в условиях схожих

экономических условий, не ведет к повторяемости результатов.

Например, разработчики системы мобильных платежей M-Pesa, добившиеся грандиозного коммерческого успеха при реализации проекта в Кении и Танзании [7], не смогли экспортировать модель в другие страны.

В этой связи можно предположить, что выбор в пользу тех или иных платежных инструментов происходит не только на основе экономических факторов, а дополнительно обусловлен набором психологических, социальных и культурных особенностей, которые также должны быть подвергнуты должному анализу.

Именно в столкновении факторов, обуславливающих использование того или иного платежного инструмента, происходит формирование системы платежей. Можно утверждать, что динамика роста или сокращения долей различных платежных инструментов в розничном товарообороте многофакторно детерминирована.

Для целей исследования факторы условно могут быть разбиты на несколько групп. В первую входят базовые экономические показатели, такие как ВВП страны, объем денег в обращении, проникновение информационных технологий, развитость инфраструктуры и пр. Ко второй группе относятся факторы, определяющие условно «удобство и выгоду» использования тех или иных платежных инструментов различными участниками цепочки платежей (эмитент, банк, точка продаж (POS), покупатель). Наконец, последняя группа факторов зависит от культурных особенностей государства или сообщества.

Факторы первой группы и их влияние на использование различных розничных платежных инструментов достаточно хорошо изучены. Эти факторы легко поддаются оцифровке и кладутся в основу большинства расчетов по оценке динамики изменения долей платежных инструментов. Стоимость использования платежных инструментов, их

отношение к ВВП страны, количество POS-терминалов или банкоматов по странам и пр. представлены во многих работах или могут быть взяты из данных статистики. Эти факторы задают изначальные условия, в которых происходит развитие различных платежных инструментов.

Вторая группа включает как факторы, которые требуют специальной методики оценки (например, затраты розничного торговца на использование наличных или безналичных денег; сборы и платежи за использование различных платежных инструментов; время, затрачиваемое на выполнение платежной операции), так и факторы, цифровая оценка которых в ряде случаев оказывается затруднительной (например, риски и возможные потери, связанные с обладанием и использованием разных платежных инструментов). Факторы этой группы можно условно назвать экономико-технологическими. Эти факторы обеспечивают удобство использования того или иного платежного инструмента и формируют ценность инструмента для пользователя.

Наконец к третьей группе относятся факторы, которые носят социально-культурный характер: отношение к деньгам в обществе, использование их в церемониях, практика использования денег различными возрастными и социальными группами населения. Эти факторы обуславливают особенности принятия пользователями различных платежных инструментов.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

Набор экономико-технологических факторов, который влияет на распространенность платежных инструментов, по мнению авторов, включает позиции, представленные в *табл. 1*. Схожий перечень факторов использовался авторами других исследований [8, с. 87]. Этот перечень не может быть исчерпывающим. В связи с чем речь может вестись о дополнении перечня. Однако видится, что эти дополнения не должны оказать существенного влияния на общую картину.

Попытаемся разобрать каждый из «факторов удобства», оценив степень и значимость

Таблица 1

Факторы, влияющие на распространенность платежных инструментов

Базовые экономические факторы	Экономико-технологические факторы («факторы удобства»)	Социально-культурные факторы
<ul style="list-style-type: none"> • Объем денег в обращении • Отношение ВВП к объему денег в обращении • Количество точек продажи • Объем внутреннего рынка • Транспортная инфраструктура • Сети стационарной и мобильной телефонии • Проникновение Интернета • Стоимость поддержания платежной системы для государства 	<ul style="list-style-type: none"> • Простота использования • Технологичность использования • Устойчивость к мошенничеству • Универсальность • Обращаемость • Автономность • Обеспечение микроплатежей • Ликвидность • Экономически рациональная стоимость обслуживания торговой операции для покупателей • Экономически рациональная стоимость обслуживания торговых операций для продавцов • Удобство расчетов в сети Интернет • Удобство управления личными финансами • Анонимность • Затраты, связанные с эмиссией • Возможность получения эмиссионного дохода 	<ul style="list-style-type: none"> • Возрастная структура населения • Соотношение людей с разными уровнями доходов • Отношение к новым технологиям • Социальный статус • Образование • Культура использования денег

его влияния на предпочтения по использованию тех или иных платежных механизмов.

Простота использования. По мнению авторов, это наиболее существенный фактор, влияющий на распространенность инструмента при розничных расчетах. Фактор «простоты использования» определяется необходимостью обладания дополнительными знаниями и технологиями для использования платежного инструмента. На первый взгляд, очевидно, что «простота использования» – это фактор, работающий в пользу наличных денег. Это, безусловно, так, когда речь идет об использовании денег гражданами. Старшее, среднее и даже младшее поколение людей научились пользоваться наличными деньгами в детстве и считают это умение чем-то самым собой разумеющимся. Однако мы наблюдаем, что подрастающее поколение уже сегодня легко оперирует безналичными деньгами при помощи телефона или пластикой карты. Это означает, что при соответствующей образовательной подготовке безналичными деньги также пользоваться достаточно просто. В случае с организациями ситуация не так очевидна. Можно констатировать, что некоторые организации

уже сегодня предпочитают не иметь дело с наличными деньгами, а практически полностью обходятся безналичными платежами.

Технологичность использования. Для розничной торговли, особенно для крупных магазинов, использование современных средств обработки платежей является важным аспектом, позволяющим существенно уменьшить затраты труда, повысить скорость осуществления расчетных операций, уменьшить затраты на последующие учетные операции. Технологии обработки наличных денег и безналичных денег разнятся. Главная особенность технологии обработки наличных денег заключается в необходимости физической транспортировки денежных ценностей. Сегодня существует и используется большое количество технологий, которые позволяют этот процесс оптимизировать, однако полностью его устранить невозможно.

Устойчивость к мошенничеству. Каждому платежному инструменту присущи индивидуальные виды мошенничества, особенности которых вытекают как из характеристик самого средства платежа, так и из условий, в которых оно используется. В случае с наличными

деньгами основными видами мошенничества будет кража и фальшивомонетничество. В случае с безналичными деньгами существуют высокотехнологичные методы мошенничества, позволяющие осуществлять кражу средств со счетов или электронных кошельков. Оценка рисков при использовании различных платежных механизмов должна производиться с учетом сумм и мест проведения расчетных операций.

Универсальность. Под универсальностью, которой должны обладать платежные инструменты, понимается «всеобщая принимаемость» – одно из важнейших качеств, которым должно обладать средство платежа. Чем меньше ограничений, чем больше агентов (включая платежи между физическими лицами) готовы принять это средство платежа, тем большее распространение оно получит. В этом плане самым универсальным платежным инструментом будет тот, который является законным средством платежа и таким образом оказывается обязательным к приему на какой-либо территории. Сегодня это только наличные деньги. Безналичные деньги, чаще всего являются обязательствами негосударственных организаций, поэтому достичь абсолютной универсальности им сложнее. Стать повсеместно принимаемыми они могут за счет предоставления более развернутого сервиса или в результате вводимых обязательных требований по приему со стороны государства. Меры государственных органов по установлению верхней границы оплаты наличными, по сути, ограничивают «универсальную принимаемость» наличных денег.

Обращаемость – способность без специального подтверждения использоваться как средство платежа между любыми из существующих агентов. В полной мере обращаемостью сегодня обладают только наличные деньги. Ряд безналичных инструментов вообще не имеет свойства обращаться (например, электронные деньги в закрытой системе), либо их обращение ограничено рамками банковской системы.

Автономность. Должна быть обеспечена возможность использования средства платежа в случае недоступности каналов связи (в режиме offline). Если автономность понимается

СИТУАЦИЯ

Риски, связанные с тем, что безналичные деньги являются обязательствами негосударственных организаций, можно было видеть при обсуждавшемся в марте 2013 г. проекте властей Кипра по удержанию процента всех депозитов, открытых в банках острова. Очереди у кипрских банкоматов стали дополнительным свидетельством того, что люди рассматривают наличные деньги, гарантированные наднациональным эмиссионным институтом (Европейским центральным банком), как защиту собственных сбережений.

в узком смысле, то есть как возможность совершать сделки в режиме оффлайн, то уже сегодня некоторые безналичные платежные инструменты обладают значительной автономностью. Если берется широкое понимание автономности (зависимость от наличия каналов передачи информации или электропитания), то наличные деньги сегодня оказываются единственным полностью автономным инструментом. Именно этот фактор влияет на повышение потребности в наличных в случаях чрезвычайных ситуаций, ведущих к нарушениям в работе инфраструктуры, что подтверждено реальным поведением потребителей в зонах природных и техногенных аварий [9].

Обеспечение микроплатежей. Средство платежа должно обеспечивать расчеты с точностью, предусмотренной законом. При этом экономические затраты агентов на организацию такого платежа не должны лишать его экономического смысла. При кажущейся очевидности данного тезиса – это важный фактор. В ряде работ было показано [10], что использование каждого платежного инструмента имеет определенный порог целесообразности. Обслуживание операции по кредитной карте обходится в сумму в несколько долларов, поэтому оплата недорогой покупки

с использованием этого инструмента нецелесообразна и в ряде случаев даже невозможна. При этом в различных ситуациях «проигравшей» стороной может быть как банк, проводивший операцию себе в убыток, ритейлер, который потратил на комиссию всю торговую наценку, так и плательщик, заплативший несоизмеримо много за недорогую операцию.

Время использования. Средство платежа не должно иметь ограничений по времени использования или, во всяком случае, иметь длительные сроки для его использования и понятные правила, связанные с прекращением возможности его использования. Неограниченное время использования – это идеальная ситуация, которая практически не встречается. Сегодня любой платежный инструмент имеет срок использования. Это могут быть электронные деньги, «сгорающие» при отсутствии транзакций в течение нескольких месяцев, банковские карты со сроком действия три года и необходимостью перевыпуска или наличные деньги, массовое обращение которых ограничено выходом следующей серии банкнот или монет. В мире есть примеры неограниченного обращения банкнот отдельных стран (например, доллары США), однако на практике прием банкнот старых серий в точках продажи ограничен, а для того чтобы сдать старые купюры, придется обращаться в банк.

Ликвидность. Любой платежный инструмент, именуемый деньгами, по нашему мнению, должен являться средством окончательного платежа либо таким средством обмена, которое фактически без ограничений должно обмениваться на центробанковские деньги. Наличные деньги, являясь эмитированным центральным банком законным средством платежа, априори оказываются платежным инструментом, имеющим наибольшую ликвидность.

Экономически рациональная стоимость обслуживания торговой операции для покупателей – комплексная величина, включающая стоимость владения платежным средством и размер возможных комиссий при проведении платежных операций. Использование наличных денег является бесплатным для покупателей. Это не означает, что

наличные деньги ничего не стоят. Это лишь означает, что покупатель напрямую не платит за использование банкнот и монет. Владение безналичными деньгами имеет более четко выраженную стоимость для покупателя, которая может выражаться в ежегодной оплате использования карты, комиссиях по операциям. При оплате безналичными деньгами покупатель может получать скидку, которая также должна приниматься во внимание при оценке стоимости использования платежных инструментов.

Экономически рациональная стоимость обслуживания торговых операций для продавцов – стоимость операции (например, комиссионные вознаграждения платежных систем и финансовых агентов или затраты, связанные с обработкой наличных) и стоимость превращения полученного средства платежа в такую форму, в которой оно может использоваться в дальнейших операциях (например, расходы на инкассацию). Часто представители платежных систем ссылаются на результаты своих исследований, показывающие, что при подключении торговой организации к системе приема безналичных платежей торговый оборот вырастает до 30%. Рост оборота компенсирует повышенную стоимость обслуживания торговых операций, действующую для пластиковых карт.

Удобство расчетов в сети Интернет. Этот фактор сегодня является одним из важнейших, который напрямую заставляет покупателей и продавцов делать выбор в пользу использования безналичной системы оплаты. В последние годы интернет-торговля растет огромными темпами [11]. Наличные деньги даже в случаях, когда они могут быть внесены через терминал оплаты, все равно не обеспечивают должный уровень комфорта при оплате в сети Интернет. В этой связи этот фактор в долгосрочной перспективе будет оказывать влияние на перераспределение долей различных платежных инструментов.

Удобство управления личными финансами. Управление средством платежа должно позволять человеку контролировать и планировать личные расходы. Этот фактор достаточно субъективный и основан на психологических особенностях восприятия наличных и

**ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ**

СЕНЬОРАЖ (фр. seigneurage) – доход, получаемый от выпуска наличных и безналичных денег. Определяется как разница между стоимостью изготовления денежных знаков и их номиналом. К примеру, производство одной 100-долларовой купюры обходится в 12 центов. Следовательно, сеньораж при выпуске такой банкноты составит 99 долларов 88 центов. Сеньораж может быть и отрицательным. Такое часто происходит при производстве монет мелкого номинала. Многие центральные банки по этой причине приостанавливают или прекращают их выпуск. Исторически термин возник в феодальную эпоху и обозначал налог, который забирали себе крупные феодалы – сеньоры за чеканку монет. Отсюда и образовалось слово «сеньораж».

Источник: Информационный портал banki.ru

безналичных денег. Существует мнение, что люди охотнее расстаются с безналичными деньгами, чем с наличными, которые физически более четко осязаемы. Косвенным подтверждением этого является рост среднего счета при оплате безналичными деньгами, о чем упоминалось, когда речь шла о стоимости обслуживания розничных операций. В недавно опубликованном британском исследовании на основе привлечения большого количества экспериментальных данных показывается, что люди по-разному воспринимают одну сумму денег, представленную в монетах и банкнотах [12]. Как и в случае с простотой использования, влияние этого фактора зависит от умений и привычек, которые развиваются у человека с детства. Очевидно, что если на микроуровне управлять наличными удобнее, то в случаях, когда речь идет о больших суммах, удобнее и безопаснее оперировать безналичными средствами с использованием счетов в банке.

Анонимность. Это фактор также имеет значительную субъективную составляющую. Несмотря на реализуемые в рамках борьбы с финансовыми злоупотреблениями меры по обеспечению идентификации участников финансовых операций, по-прежнему существует большой спрос на собственное приватное пространство в финансовой сфере. Исходя из этого, можно предположить, что реализация возможности оставаться анонимным покупателем может влиять на выбор того или иного средства платежа. Безналичные деньги могут быть анонимными. Однако необходимо понимать, что платой за анонимность является повышенный риск лишиться средств в результате кражи или мошенничества.

Свойство анонимности часто ставится во главу угла, когда речь ведется об ограничении использования наличных денег. Безусловно, в некоторых условиях наличные деньги, полученные незаконным путем, могут не декларироваться, а их владельцы таким способом могут скрывать доходы или уходить от уплаты налогов. Однако в подавляющем большинстве случаев, когда речь идет о средних и крупных финансовых нарушениях, отмывание средств идет по безналичным схемам. Деньги несколько (а иногда десятки) раз перекачывают со счета на счет перед тем, как материализоваться в виде наличных.

Помимо перечисленных факторов, следует упомянуть также и факторы, значимые для финансовых институтов, эмитирующих деньги в различных формах.

Затраты связанные с эмиссией – затраты, присущие финансовым институтам. Так, например, для центрального банка – это затраты на выпуск, обеспечение обращения и последующее уничтожение ветхих денег, а для эмитентов банковских карт и электронных денег – это затраты, связанные с обеспечением функционирования системы выпуска платежных инструментов. При этом если центральный банк не стремится к получению прибыли, то коммерческие организации должны иметь прибыль от выпуска и обслуживания банковских карт и других инструментов. При этом они должны конкурировать с «бесплатными» для пользователя центробанковскими деньгами.

Возможность получения эмиссионного дохода. Имеются в виду не комиссионные

**Наиболее значимые факторы, оказывающие влияние
на использование платежных инструментов**

Факторы	Наличные деньги	Банковские деньги	Электронные деньги
Простота использования	+	-	+/-
Технологичность использования	+/-	+/-	-
Устойчивость к мошенничеству	+/-	+/-	+
Универсальность	+	+/-	+/-
Обращаемость	+	-	+/-
Автономность	+	-	+/-
Обеспечение микроплатежей	+	+/-	+
Ликвидность	+	+/-	+/-
Экономически рациональная стоимость обслуживания торговой операции для покупателей	+	+/-	+/-
Экономически рациональная стоимость обслуживания торговых операций для продавцов	+	+/-	+/-
Удобство расчетов в сети Интернет	-	+/-	+
Удобство управления личными финансами	+/-	+/-	-
Анонимность	+	-	+/-

доходы, связанные с платежными операциями, а возможность получать доход непосредственно от эмиссии: сеньораж для центральных банков или доход от активных операций с использованием привлеченных средств коммерческими банками.

Все вышеупомянутые факторы формируют ценность платежного инструмента для пользователя. Необходимо отметить, что многие из платежных инструментов, появившихся в последние десятилетия, могут рассматриваться как инновации на финансовом рынке. Следовательно, далеко не всегда пользователи готовы воспринять такой инструмент, а исходя из общей теории восприятия (диффузии) инновации [13], требуется время и определенные усилия для того, чтобы инновация стала распространенной практикой. Важно подчеркнуть: скорость диффузии будет определяться набором, в том числе социальных и культурных, факторов. С нашей точки зрения, этим объясняется то, что в странах с соизмеримым уровнем экономического развития и состоянием инфраструктуры доли платежных инструментов сильно разнятся.

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ
НА ПРИМЕРЕ ВЫБОРА ЭЛЕКТРОННЫХ
ДЕНЕГ В КАЧЕСТВЕ ПЛАТЕЖНОГО
ИНСТРУМЕНТА**

По мнению авторов, для прогнозирования развития как отдельных платежных инструментов, так и платежной системы в целом полезным является выявление наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на облик платежной системы.

В 2011 г. Научно-исследовательским институтом Гознака совместно с сотрудниками Финансового университета при Правительстве Российской Федерации было проведено исследование, посвященное перспективам развития российского рынка электронных денег [14]. Одной из целей этого исследования было выявление наиболее важных факторов, влияющих на использование электронных денег потребителями.

Электронные деньги – наиболее динамично развивающийся вид платежных инструментов. Основываясь на деятельности небанковских эмитентов, они за последние годы совершили маленькую «революцию», фактически

вынудив законодателя институционализировать их существование².

Целесообразность оценки перспектив развития электронных денег, исходя из изложенных факторов влияния, также обусловлена затруднениями, возникающими при попытке использования традиционных методов анализа, поскольку оборот электронных денег растет на десятки и даже сотни процентов в год, при этом доля электронных денег в платежной системе России пока остается на уровне статистической погрешности. В связи с тем что перечисленные факторы сложно поддаются параметризации, удобно сравнивать влияние отдельных факторов на различные платежные инструменты. В *табл. 2* представлены наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на использование платежных инструментов.

Как следует из этого анализа, электронные деньги обладают особенностями, которые отличают их как от наличных, так и от банковских денег, следовательно, они формируют свою комбинацию ценностей для потенциальных пользователей.

Для того чтобы подтвердить значимость указанных факторов влияния на предпочтения пользователей и установить, какие дополнительные социально-культурные факторы могут влиять на них, по заказу НИИ Гознака было проведено социологическое исследование по отношению населения к системам электронных платежей.

Изучение отношения населения к системам электронных денег проходило в период с 10 по 20 мая 2011 г. в Москве и Санкт-Петербурге. В качестве основного исследовательского метода был использован массовый онлайн-опрос. Было опрошено 314 пользователей систем электронных платежей через Интернет в соответствии с заданными квотами. Выборка строилась на основе онлайн-панели. Всего в опросе приняло участия 873 человека, но только 314 из них обладали необходимыми исследовательскими характеристиками. Участниками опроса должны были стать опытные интернет-пользователи, которые склонны к

использованию современных технологий, в том числе в сфере розничных платежей.

В результате исследования был составлен портрет пользователя систем электронных денег в России.

Аудитория пользователей системами электронных платежей характеризуется следующими основными социально-демографическими параметрами. Среди пользователей электронных систем платежей женщины составляют 56 %, мужчины – 44 %. По возрастному критерию среди пользователей системами электронных платежей преобладают молодые люди в возрасте от 20 до 35 лет (всего 76 % от общего числа опрошенных). Отметим, что среди пользователей систем электронных платежей очень незначительное количество людей старшего поколения. Несмотря на то что опрос выявил, что среди старшего поколения есть не только пользователи Интернета, но и пользователи систем электронных платежей, только 3 % респондентов старше 50 лет ответили, что хотя бы раз пользовались электронными деньгами.

Пик пользователей приходится на возрастной интервал 20–25 лет. С увеличением возраста сокращается количество пользователей электронными системами платежей. Таким образом, выстроившееся распределение показывает, что использование электронных денег напрямую зависит от возраста.

Большинство пользователей электронных систем платежей имеют высшее образование (63,1 %). Более половины пользователей (55,1 %) состоят в браке, 38,5 % – еще не создали семью.

Подавляющее большинство респондентов имеют трудовую занятость (83,1 %). Большая часть из них являются специалистами с высшим образованием без руководящих функций (41,0 %). Руководители высшего и среднего звена также представлены в опросе. Их доля составляет 24,2 % от числа работающих пользователей систем электронных платежей.

Половина пользователей систем электронных платежей (51 %) имеет средний уровень дохода, который составляет от 16 000 до 35 000 руб. в месяц на одного члена семьи. Пользователи с высоким уровнем дохода (более 35 000 руб. на одного члена семьи) в общей

² Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» // Российская газета. 2011. 30 июня.

сложности составляют 35,7 % от общего числа опрошенных.

Исследование позволяет составить психологический портрет пользователей электронных деньг:

- они экономны и расчетливы: редко совершают спонтанные покупки (59,3 %) и не стараются купить новинки одними из первых (45,2 %).
- хотят выглядеть современными (69,1 %) и интеллектуальными (79,6 %).
- предпочитают не тратить время на походы по магазинам, а оплачивать покупки из дома (90,5 %), при этом они не всегда имеют при себе большую сумму наличных денег (73,3 %).

Естественно, что все пользователи электронных систем платежей пользуются Интернетом, но только чуть более трети пользователей сети Интернет в Москве и Санкт-Петербурге (36 %) хотя бы раз расплачивались электронными деньгами³. Доля пользователей систем электронных платежей среди пользователей Интернета подтверждается ответом на вопрос: «Среди Ваших родственников, друзей, знакомых многие ли пользуются электронными системами платежей?». 66,2 % ответили, что среди их окружения есть несколько человек, которые пользуются «электронными деньгами», а 26,4 % отметили, что многие из их окружения пользуются этим платежным механизмом.

Использование электронных денег происходит параллельно с использованием других платежных инструментов. Пользователь сам определяет, в каких условиях ему удобнее и выгоднее использовать тот или иной инструмент. Пользователи систем электронных платежей активно используют банковские карты для оплаты товаров и услуг. Более половины респондентов отметили, что используют банковскую карту постоянно (54,8%), когда для этого есть возможность, а почти треть используют банковскую карту время от времени (31,5 %). Интересно, что всего 6,4 % опрошенных ответили, что пользуются банковской картой только для того, чтобы снять

с нее наличные деньги. Показатель пользования банковскими картами в этой группе существенно выше, чем в целом в России.

Наличные деньги используют все участники опроса и считают, что на сегодняшний день невозможно отказаться от этого платежного механизма (65,6 %). Достаточно большой процент пользователей электронными деньгами (17,4 %) отметил, что для них возможно отказаться от использования наличных денег и производить оплату с помощью «электронных денег». Главное здесь не сама цифра, а идея того, что в современном обществе уже можно обходиться без наличных денег. При этом 49,0 % считают, что наличные деньги защищены лучше, чем другие платежные механизмы.

Более трети активных пользователей Интернета в Российской Федерации в той или иной степени используют электронные деньги.

Использование электронных денег лишь набирает темп. Основная группа пользователей начала использовать электронные системы платежей всего несколько лет назад. Лишь 15,9 % опрошенных отметили, что пользуются электронными деньгами более 5 лет. 15,3 % респондентов впервые воспользовались электронными деньгами менее года назад. Большинство опрошенных начали использовать их от 1 до 5 лет назад. За прошедшие пять лет произошел существенный рост числа пользователей электронных денег. Число опрошенных, начавших использовать электронные деньги в течение последнего года, говорят о по меньшей мере 19-процентном ежегодном росте числа пользователей.

Привлекает внимание то, что небольшая часть пользователей воспользовалась электронными деньгами только потому, что была вынуждена это сделать. В качестве основных причин все-таки выступают любопытство, желание узнать новый механизм оплаты, найти более быструю, простую и удобную форму оплаты товаров и услуг. Интересно, что многие пользователи начали пользоваться электронными деньгами с оплаты различных

³ По методологии и результатам проведенного исследования невозможно оценить точную долю пользователей систем электронных платежей. Однако можно сделать предположение, что выборка исследования имеет вид нормального распределения для пользователей Интернета в крупных городах. Тогда доля пользователей, выявленная в исследовании, репрезентативна.

интернет-услуг (нужно было купить антивирус, оплатить интернет-связь на даче, интернет-игру, услуги интернет-аукциона и др.), а уже затем попробовали оплачивать другие товары и услуги таким способом.

Один из факторов, который респонденты назвали в качестве причины использования электронных денег и который не был изначально предусмотрен в анкете, – их использование для целей получения зарплаты, гонорара или оплаты выполненной работы. В качестве распространенной причины начала использования электронных систем платежей называлась работа: зарубежные партнеры расплачиваются только электронными деньгами; при работе с удаленными, зарубежными партнерами так легче переводить деньги; при заработке через Интернет получение зарплаты осуществляется только электронными деньгами и др. Кстати, при определенных условиях в этих платежных системах возможно возникновение рисков существования «серых» зарплат.

Удобство – один из наиболее значимых факторов проникновения систем электронных денег. 23,2 % пользователей отметили, что именно удобство способствовало тому, что они попробовали воспользоваться данными системами впервые. Последующий опыт лишь укрепил мнение респондентов – 75,5 % ответили, что считают этот платежный механизм удобным.

Удобство же, по мнению пользователей, складывается из возможности производить оплату из любой точки, на второе место поставили скорость оплаты и абсолютную приспособленность к расчетам в сети Интернет. Практически никто не отметил такие характеристики, как конфиденциальность, возможность следить за своими расходами, безопасность, выгода. Впрочем, необходимо понимать, что электронные деньги используются для оплаты небольших сумм (обычно от нескольких сотен до нескольких тысяч рублей), поэтому вопрос безопасности и конфиденциальности здесь не стоит так остро.

На сегодняшний день активными пользователями электронных денег являются молодые люди в возрасте до 35 лет. В первую очередь увеличение числа пользователей электронных денег происходит за счет молодого поколения,

которое не испытывает психологического дискомфорта перед новым платежным механизмом. Можно предположить, что именно эта группа служит «мостиком» для передачи опыта пользования электронными деньгами другим возрастным группам [15]. Во вторую очередь прирост происходит за счет средней, наиболее активной в профессиональном плане, возрастной группы (25–35 лет), которая работает в новых сферах жизни общества.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что большинство людей, воспользовавшись один раз системами электронных платежей, будут в будущем использовать их все чаще. Таким образом, главной предпосылкой для увеличения виртуального оборота денег становится преодоление психологического барьера перед новым платежным механизмом.

Кроме того, исследование показало, что в зависимости от условий различные факторы оказывают различный уровень влияния на предпочтения пользователей. Так, в стабильных условиях и при совершении микро- и миниплатежей⁴ большинство людей ради удобства, скорости и выгоды готовы поступиться безопасностью. Тем не менее, самым большим недостатком электронных денег большинство респондентов (58,8 %) как раз считают возможность мошенничества. Можно предположить, что в условиях роста суммы сделки произойдет изменение приоритетов пользователей.

Как было отмечено, доля использования электронных денег в общем объеме платежей неуклонно растет, и этот рост будет увеличиваться с каждым годом. Естественный прирост пользователей будет происходить за счет более молодого поколения, которое, взрослея, будет все чаще предпочитать данный платежный механизм другим.

Используя диффузную модель распространения инноваций Эвертта Роджерса [13], можно констатировать, что использование электронных денег сегодня – это удел «новаторов». В теории следующим этапом должно стать принятие инновации «ранними последователями» и затем «ранним большинством».

⁴ Традиционно к таким платежам относят платежи до 30 USD.

Скорость этого проникновения во многом будет обуславливаться тем, как быстро будет преодолена «пропасть» между «ранними последователями» и «ранним большинством», после принятия новшества которым можно будет говорить о распространении этой технологии в обществе в целом [15].

Таким образом, можно предположить, что на следующем этапе системы электронных денег получат распространение среди порядка 16–20 % населения. Наиболее значимыми факторами, кроме вышеупомянутых, будут: рост доходов населения, постоянное вовлечение более молодых пользователей, повышение образовательного уровня. Эти выводы подтверждают высказанную гипотезу о необходимости комплексного учета факторов, оказывающих влияние на предпочтительные платежные инструменты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей статье выявлены наиболее значимые экономико-технологические факторы, которые влияют на распространенность платежных инструментов. Упомянутые факторы объединены в три группы, отличающиеся друг от друга по природе своего влияния на конфигурацию системы розничных платежей в государстве.

В первую группу входят базовые экономические факторы, которые создают необходимые предпосылки к использованию тех или иных платежных инструментов. В общем случае можно сказать, что развитие экономики и увеличение денег в обращении усиливают интерес к современным платежным инструментам.

Вторая группа факторов сформирована исходя из того, что именно они создают

ценностное предложение для пользователей, при этом особенности каждого из платежных инструментов фактически позволяют говорить о достаточно широкой палитре ценностных предложений. Важно отметить, что ценностное предложение подвержено изменениям. Например, появление банкоматов с функцией внесения денег (cash in) и терминалов внесения платежей существенно расширило использование наличных денег. Другим примером может являться наличие признаков анонимности у ряда систем электронных денег, которые позволили им занять нишу микроплатежей, но создало большую уязвимость для кражи.

Наконец, третья группа факторов связана со способностью общества принять изменяющийся облик платежных инструментов. Результаты представленного в статье исследования показали, что возраст, социальный статус, уровень образования, место проживания – факторы, оказывающие влияние на распространение платежных инструментов (в рамках проведенного исследования – электронных денег).

Социологическое исследование, проведенное среди пользователей электронных денег, продемонстрировало, что вторая и третья группы факторов оказывают значимое влияние на принятие пользователями инновационных форм платежей и таким образом влияют на конфигурацию платежной системы.

Тенденция увеличения безналичных платежей в розничном сегменте рынка диктуется фундаментальными изменениями, происходящими в экономике. Однако динамика этого процесса во многом определяется экономическими, технологическими и социокультурными факторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. World Payments Report 2012: Payments Evolution and the Catalysts of Regulation & Innovation. Capgemini: The Royal Bank of Scotland, 2012. 56 pages.
2. Ebejer K. A., Lloyd G. R., Brereton R. G., Carter J. F., Sleeman R. Factors influencing the contamination of UK banknotes with drugs of abuse. *Forensic Science International*, 2007, vol. 171 (2–3), pp. 165–170.
3. Walman D. *The End of Money: Counterfeiters, Preachers, Techies, Dreamers – and the Cashless Society*. Boston: Da Capo Press, 2012. 240 pages.
4. Трачук А. В., Голембиовский Д. Ю. Перспективы распространения безналичных розничных платежей // Деньги и кредит. – 2012. – № 7. – С. 24–32.

5. *Schmiedel H., Kostova G., Ruttenberg W.* The Social and Private Cost of Retail Payment Instruments: European Perspective. *Occasional Paper Series*, 2012, vol. 137. 50 pages.
6. Наличные деньги и электронные средства платежа: проблемы, тенденции: Материалы круглого стола в Банке России 29 мая 2012 г. // Деньги и кредит. – 2012. – № 7. – С. 3–23.
7. *Omwansa T., Sullivan N.* Money, Real Quick: The Story of M-PESA. Croydon: CPI Group, 2012. 192 pages.
8. *Кочергин Д. А.* Электронные деньги: теория и анализ моделей эмиссии. – СПб.: СПбГУ, 2006. – С. 87–89.
9. *Musso R.* Hurricane Katrina: The Effect on The Federal Reserve Bank of New Orleans. New Orleans: ICCOS, 2006.
10. *Garcia-Swartz D., Hahn R., Layne-Farrar A.* The Move Toward a Cashless Society: A Closer Look at Payment Instrument Economics. *Review of Network Economics*, 2006, vol. 5 (2), pp. 175–198.
11. *Зыкова Т.* Деньги ускорят ход // Российская газета. – 2012. – № 5752. – С. 5.
12. *Vandoros S.* My five pounds are not as good as yours, so I will spend them. *Experimental Economics*, 2013, pp. 1–14.
13. *Rogers E.* Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 553 pages.
14. Исследование перспектив развития электронных денег в России. Ч. 1: отчет о НИР: 1.1.4–2011 / Рук. А. П. Губарев. – М.: НИИ Гознака, 2011. – Ч. 1. 279 с. Инв. № 18, Ч. 2. 323 с. Инв. № 19.
15. *Мур Дж.* Преодоление пропасти. – М.: Вильямс, 2006. – 368 с.

REFERENCES

1. World Payments Report 2012: Payments Evolution and the Catalysts of Regulation & Innovation. Capgemini: The Royal Bank of Scotland, 2012. 56 pages.
2. *Ebejer K. A., Lloyd G. R., Brereton R. G., Carter J. F., Sleeman R.* Factors influencing the contamination of UK banknotes with drugs of abuse. *Forensic Science International*, 2007, no. 171 (2–3), pp. 165–170.
3. *Walman D.* The End of Money: Counterfeiters, Preachers, Techies, Dreamers – and the Cashless Society. Boston: Da Capo Press, 2012. 240 pages.
4. *Trachuk A. V., Golembiovskiy D. Yu.* Prospects of growth in non-cash retail payments. *Money and Credit – Den'gi i kredit*, 2012, no. 7, pp. 24–32 (in Russian).
5. *Schmiedel H., Kostova G., Ruttenberg W.* The Social and Private Cost of Retail Payment Instruments: European Perspective. *Occasional Paper Series*, 2012, no. 137. 50 pages.
6. Cash and electronic means of payment: Challenges and trends: Proceedings of the round table with the Bank of Russia May 29, 2012. *Money and Credit – Den'gi i kredit*, 2012, no. 7, pp. 3–23 (in Russian).
7. *Omwansa T., Sullivan N.* Money, Real Quick: The Story of M-PESA. Croydon, 2012. 192 pages.
8. *Kochergin D. A.* Electronic money: theory and analysis of models of emissions. St. Petersburg: St. Petersburg State University, 2006, pp. 87–89 (in Russian).
9. *Musso R.* Hurricane Katrina: The Effect on The Federal Reserve Bank of New Orleans. New Orleans: ICCOS, 2006.
10. *Garcia-Swartz D., Hahn R., Layne-Farrar A.* The Move Toward a Cashless Society: A Closer Look at Payment Instrument Economics. *Review of Network Economics*, 2006, no. 5 (2), pp. 175–198.
11. *Zykova T.* E-money speeds up transactions. *Russian Newspaper – Rossiiskaia gazeta*, 2012, no. 5752. P. 5 (in Russian).
12. *Vandoros S.* My five pounds are not as good as yours, so I will spend them. *Experimental Economics*, 2013, pp. 1–14.
13. *Rogers E.* Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 553 pages.
14. Study on Electronic Money in Russia. Part 1: Research Report: 1.1.4–2011 / R & D Manager: A. P. Gubaryov. – М.: Research Institute of Goznak, 2011. Part 1. 279 pages. Accession number 18, Part 2. 323 pages. Accession number 19 (in Russian).
15. *Moore J.* Crossing the Chasm. М.: Williams, 2006. 368 pages (in Russian).

УДК 338.28

ПРИМЕНЕНИЕ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ГРЯЗНОВ МИХАИЛ БОРИСОВИЧ*кандидат экономических наук, директор департамента переработки
нефти и газа Минэнерго России, Москва, Россия***E-mail:** *gryaznovmb@minenergo.gov.ru*

АННОТАЦИЯ

Рост значимости применения газомоторного топлива в Российской Федерации связан с модернизацией и обновлением парка транспортных средств, который должен отвечать международным стандартам безопасности, экологии и надежности. Актуальность выбранной темы обусловлена наличием материально-технического базиса, необходимого для замещения традиционных видов моторных топлив новым видом – газомоторным топливом, который в настоящее время может быть использован более эффективно.

В статье рассматриваются различные аспекты применения газомоторного топлива, включая экологический, экономический, социальный и бюджетный эффекты, меры государственного стимулирования и поддержки перехода на газомоторное топливо в Российской Федерации и за рубежом, а также представлен подробный анализ экономической целесообразности перехода на газомоторное топливо, выявлены стимулирующие и дестимулирующие факторы перехода на газомоторное топливо.

Проведена оценка дополнительных доходов федерального бюджета Российской Федерации, в частности реализация программ ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Газпром», направленных на расширение применения КПП в качестве газомоторного топлива до 3,5 млрд куб. м к 2020 г. и до 8,5 млрд куб. м к 2030 г. обеспечит поступление в федеральный бюджет дополнительных доходов в размере от 70 до 170 млрд руб. ежегодно.

Ключевые слова: газомоторное топливо; СУГ; КПП; СПГ; АГЗС; АГНКС; удельный расход топлива; приведенный экономический эффект; бюджетный эффект; меры государственного стимулирования и поддержки.

USE OF NATURAL-GAS-BASED MOTOR FUEL IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

MIKHAIL GRYAZNOV*PhD (Economics), Director of Oil and Gas Processing Department of the Russian Ministry of Energy, Moscow, Russia***E-mail:** *gryaznovmb@minenergo.gov.ru*

ABSTRACT

The growing importance of use of natural gas-based motor fuel in the Russian Federation is connected to the modernization and renewal of the vehicle fleet which must meet international standards in terms of safety, ecology and reliability. The relevance of the chosen topic is determined by the availability of material and technical basis required for the replacement of traditional motor fuels by a new kind of fuel – natural gas-based motor fuel which can now be used more efficiently.

The article discusses various aspects (environmental, economic, social and fiscal) of fuel gas use as well as public measures to stimulate and support the transition to fuel gas in the Russian Federation and abroad. The article also provides a detailed analysis of the economic expediency of transition to gas-powered vehicles and reveals incentives and disincentives to transition to fuel gas.

Implementation of programs of JSC «NK Rosneft» and JSC «Gazprom» aimed to increase the use of compressed natural gas (CNG) as fuel gas up to 3.5 billion cubic meters by 2020 and to 8.5 billion cubic meters by 2030 will bring additional revenue to the federal budget in the amount of 70 to 170 billion rubles per year.

Keywords: gas fuel, LHG, CNG, LNG, gas filling stations, CNG stations, fuel rate, resulted economic effect, budgetary effect, public measures to stimulate and support.

В последние годы Правительство Российской Федерации уделяет много внимания разработке мер по модернизации и обновлению парка транспортных средств, который должен отвечать современным и перспективным международным стандартам безопасности, экологии и надежности, а также качественно удовлетворять потребности экономики в перевозках пассажиров и грузов.

Среди рассматриваемых способов решения поставленных задач особое внимание уделяется вопросам замещения традиционных видов моторных топлив (автомобильный бензин, дизельное топливо) новым видом – газомоторным топливом, обладающим лучшими экономическими и экологическими свойствами. Достигнутый уровень добычи природного газа в России, объем подтвержденных запасов, наличие производственных мощностей газо- и нефтеперерабатывающих предприятий, а также развитая инфраструктура, включая единую систему газоснабжения, являются необходимым базисом, обеспечивающим применение газомоторного топлива в Российской Федерации.

Понятие «газомоторное топливо» распространяется на следующие виды газов, применяемых в качестве топлива для двигателей внутреннего сгорания:

- углеводородный газ (СУГ) – наиболее распространенный вид газомоторного топлива – смесь фракций пропана и бутана, которая производится на нефте- и газоперерабатывающих заводах как отдельная товарная позиция на специальном технологическом оборудовании, доставляется

до потребителей железнодорожным и автомобильным транспортом и реализуется на газозаправочных станциях и (или) в составе газового модуля на автозаправочных станциях;

- компримированный природный газ (КПГ) и сжиженный природный газ (СПГ) – наиболее перспективные виды газомоторного топлива – природный газ, который после подготовки (очистки, осушка) доставляется до потребителей трубопроводным транспортом и реализуется потребителям на автогазонаполнительных и, в перспективе, на криогенных станциях.

Синергетический эффект замещения традиционных видов моторных топлив складывается из экологического, экономического, социального и бюджетного эффектов.

Переход на газомоторное топливо, особенно в крупных городах, позволит улучшить экологическую ситуацию. Сравнение экологических характеристик моторных топлив (см. рис. 1) демонстрирует возможность кратного сокращения выбросов загрязняющих веществ, что связано с отсутствием каких-либо дополнительных примесей в газомоторном топливе. При этом и автомобильный бензин, и дизельное топливо содержат, как правило, химические присадки (например, октаноповышающие), смолы, олефины, серу, ароматические углеводороды и т. д.

Существенный экономический эффект для потребителей от перехода на газомоторное топливо формируется за счет более низкой цены при сопоставимом среднем удельном расходе топлива. На основе норм расхода топлива и смазочных материалов, утвержденных

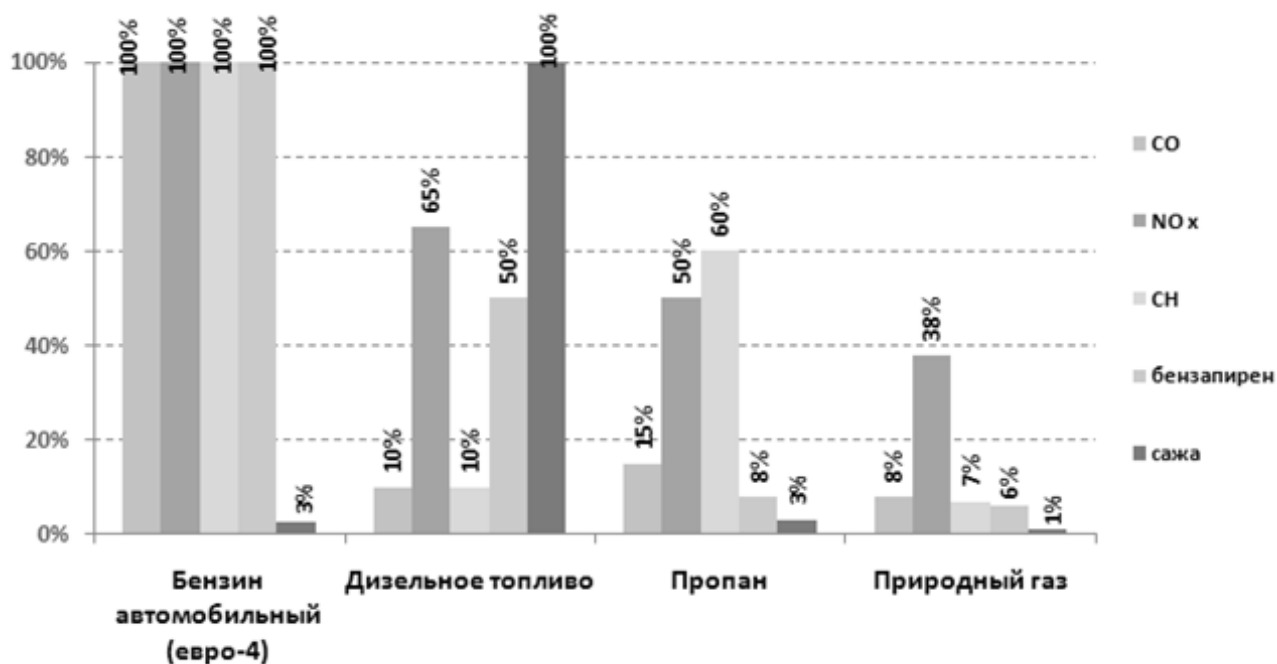


Рис. 1. Сравнение экологических характеристик моторных топлив

Источник: по данным Института автомобильного транспорта Минтранса России.

Примечание: содержание токсичных компонентов в отработавших газах транспортных двигателей (за 100 % принят бензин, по саже 100 % – дизельное топливо).

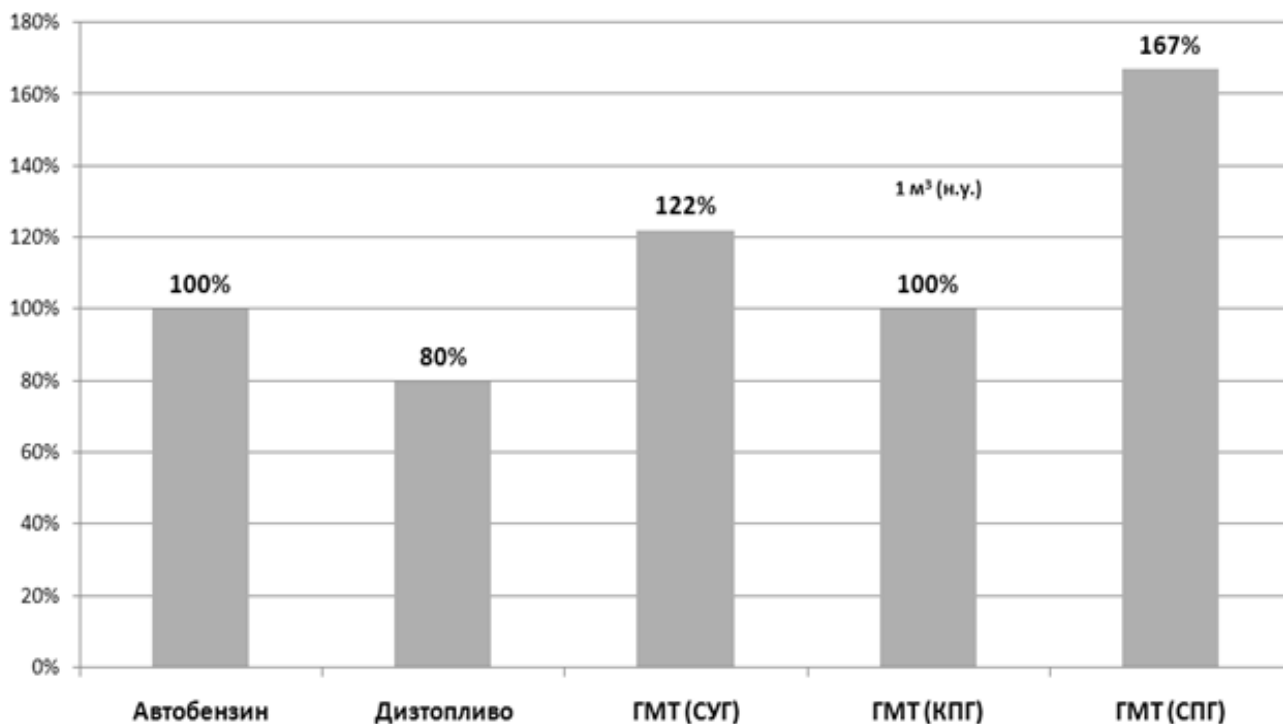


Рис. 2. Расход моторных топлив, приведенный к расходу автобензина

Примечание: по нормам Минтранса России.

**Приведенный эффект от замещения газомоторным топливом
1 литра традиционного моторного топлива**

Вид топлива	СУГ (пропан-бутан)	КПГ (природный газ)
Автобензин	9,20 руб.	14,82 руб.
Дизтопливо	6,35 руб.	13,46 руб.

Источник: по данным Росстата, Минэнерго России, ЦДУ ТЭК.

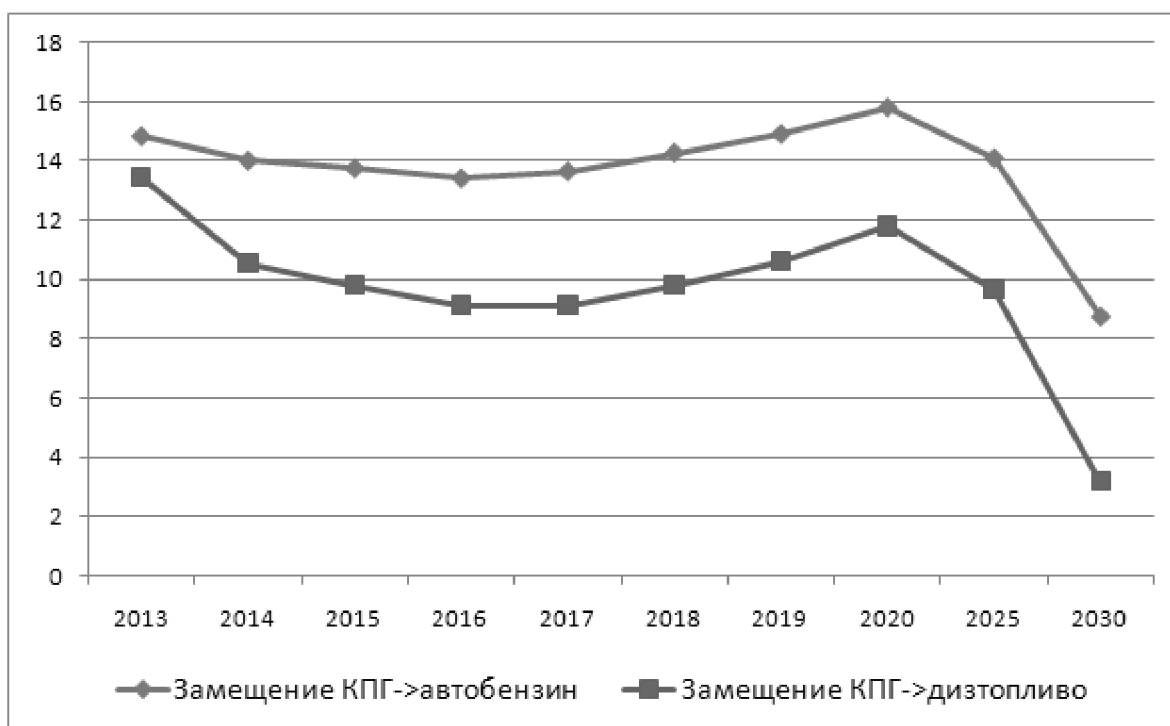


Рис. 3. Изменение величины приведенного экономического эффекта от перехода на газомоторное топливо

Минтрансом России¹, можно оценить приведенный расход газомоторного топлива к традиционным видам моторного топлива (см. рис. 2):

- расход 1 л автомобильного бензина соответствует расходу 1,22 л СУГ, 1 куб. м (1000 л) природного газа в нормальных условиях или 1,67 л сжиженного природного газа (исходя из среднего значения коэффициента сжижения природного газа 600);
- расход 1 л дизельного топлива соответствует расходу 1,53 л СУГ, 1,25 куб. м (1250 л) природного газа в нормальных условиях или 2,09 л сжиженного природного газа.

Приведенный расход газомоторного топлива позволяет оценить соответствующий экономический эффект для потребителей, возникающий от замещения каждого литра традиционного моторного топлива (см. табл. 1). Расчеты показывают, что экономический эффект от перехода потребителей на КПГ (природный газ) в 1,5 раза выше по сравнению с переходом на СУГ (пропан-бутан).

Оценить приведенный экономический эффект от перехода на сжиженный природный газ не представляется возможным в связи с отсутствием в продаже данного вида газомоторного топлива. При этом сохранение приведенного эффекта от перехода на природный газ возможно в том случае, если цена 1 л сжиженного природного газа будет составлять 60 % от цены 1 куб. м компримированного природного газа.

¹ Распоряжение Минтранса России от 14.03.2008 № АМ-23-р «О введении в действие методических рекомендаций «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте»».

**Капитальные затраты на переоборудование
и дооснащение автомобилей газобаллонными системами, тыс. руб.**

Транспортные средства	СУГ	КПГ	СПГ
Легковые и малотоннажные автомобили, микроавтобусы	50,0	100,0	200,0
Городские автобусы, сельхозтехника, коммунальная техника и грузовой транспорт	150,0	300,0	600,0

Источник: по данным компаний.

Для потребителей остается актуальным вопрос долгосрочного сохранения приведенного экономического эффекта от перехода на газомоторное топливо с учетом ожидаемого роста цен на природный газ для внутреннего рынка.

Долгосрочный прогноз социально-экономического развития, подготовленный Минэкономразвития России до 2030 г., дает возможность оценить изменение величины приведенного экономического эффекта за указанный период (см. рис. 3). Резкое уменьшение экономического эффекта от перехода на газомоторное топливо с 2020 г. связано, прежде всего, с выравниванием мировых цен и цен внутреннего рынка на природный газ.

Для комплексной оценки экономического эффекта для потребителей рассмотрим величину и состав капитальных и текущих затрат, которые возникают у потребителей в связи с переходом на газомоторное топливо.

Капитальные затраты потребителей формируются в связи с необходимостью переоборудования и дооснащения автомобилей газобаллонными системами, позволяющими использовать газомоторное топливо в качестве топлива для двигателя внутреннего сгорания (см. табл. 2). Кроме того, ряд отечественных и зарубежных производителей уже приступили к серийному выпуску автомобилей с предустановленной газобаллонной системой.

Дополнительными текущими затратами, связанными с эксплуатацией автомобилей на газомоторном топливе, являются более частые контрольные осмотры, регламентные работы и технические освидетельствования газобаллонной системы. В среднем указанные затраты при переходе на газомоторное топливо составят соответственно около 1,5 тыс. руб. в год

для легковых автомобилей и около 5,0 тыс. руб. в год для пассажирского и грузового транспорта, а также специальной техники.

В результате срок окупаемости капитальных затрат от перехода на газомоторное топливо с учетом величины капитальных и текущих затрат составляет для потребителей от 1 до 2 лет (см. табл. 3). При этом оптимальными схемами замещения являются «автомобильный бензин – СУГ» и «дизельное топливо – КПГ».

Кроме того, расчеты показывают, что равный приведенный экономический эффект для СПГ и КПГ исключает целесообразность применения СПГ в связи с большими капитальными затратами, поэтому для обеспечения равномерного развития указанных видов газомоторного топлива необходимо поддерживать соотношение приведенных экономических эффектов СПГ: КПГ как 2:1.

Представленные расчеты экономической целесообразности перехода на газомоторное топливо подтверждаются результатами практических экспериментов.

Так, в течение года в Набережных Челнах эксплуатировалось 8 единиц газовых дорожных машин ЭД-405АГ, а в Краснодаре – 30 газовых городских автобусов НЕФА3-5299-30-31. Анализ результатов проведенного эксперимента показал, что расходы муниципальных образований на приобретение моторного топлива были снижены в 2 раза по сравнению с дизельными аналогами.

Снижение расходов на моторное топливо является для субъектов Российской Федерации резервом сокращения расходов муниципальных образований, а также инструментом обеспечения социальной защиты населения в части сохранения размера тарифа на пассажирские перевозки.

Расчет точки окупаемости капитальных затрат на переоборудование и дооснащение автомобилей газобаллонными системами, тыс. руб.

Легковые и малотоннажные автомобили, микроавтобусы	Городские автобусы, сельхозтехника, коммунальная техника и грузовой транспорт
Усредненный расход, л/100 км*	
автобензин / дизтопливо 15,0 / 12,0	автобензин / дизтопливо 40,0 / 32,0
Приведенный экономический эффект, руб./1 л замещаемого топлива	
Замещение автобензина 9,20 (СУГ) / 14,82 (КПГ) Замещение дизтоплива 6,35 (СУГ) / 13,46 (КПГ)	
Приведенный экономический эффект, руб./100 км	
Замещение автобензина 138,0 (СУГ) / 222,3 (КПГ) ** Замещение дизтоплива 76,2 (СУГ) / 161,5 (КПГ) **	Замещение автобензина 368,0 (СУГ) / 592,8 (КПГ) ** Замещение дизтоплива 203,2 (СУГ) / 430,7 (КПГ) **
Капитальные затраты, тыс. руб.	
50,0 (СУГ) 100,0 (КПГ) 200,0 (СПГ)	150,0 (СУГ) 300,0 (КПГ) 600,0 (СПГ)
Текущие затраты, тыс. руб. в год	
2,5	7,5
Минимальный пробег, необходимый для обеспечения окупаемости перехода на газомоторное топливо в течение 3 лет, тыс. км	
Замещение автобензина 13,9 тыс.км (СУГ) / 16,1 тыс.км (КПГ) / 31,1 тыс. км (СПГ) Замещение дизтоплива 25,1 тыс.км (СУГ) / 22,2 тыс.км (КПГ) / 42,8 тыс. км (СПГ)	Замещение автобензина 15,6 тыс.км (СУГ) / 18,1 тыс.км (КПГ) / 35,0 тыс. км (СПГ) Замещение дизтоплива 28,3 тыс.км (СУГ) / 24,9 тыс.км (КПГ) / 48,2 тыс. км (СПГ)

* Распоряжение Минтранса России от 14.03.2008 № АМ-23-р «О введении в действие методических рекомендаций «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте»».

** Приведенный экономический эффект от перехода на сжиженный природный газ приравнивается к приведенному экономическому эффекту от перехода на компримированный природный газ.

Важными аспектами дополнительного стимулирования перехода на газомоторное топливо, особенно в крупных автохозяйствах, являются решение вопросов качества приобретаемого топлива и исключение случаев его нецелевого использования. Данные вопросы теряют актуальность при переходе на КПГ/СПГ в связи со стандартным качеством

природного газа, транспортируемого по единой системе газоснабжения, а также техническими сложностями по нецелевому его использованию.

В соответствии со ст. 14 Федерального закона от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные

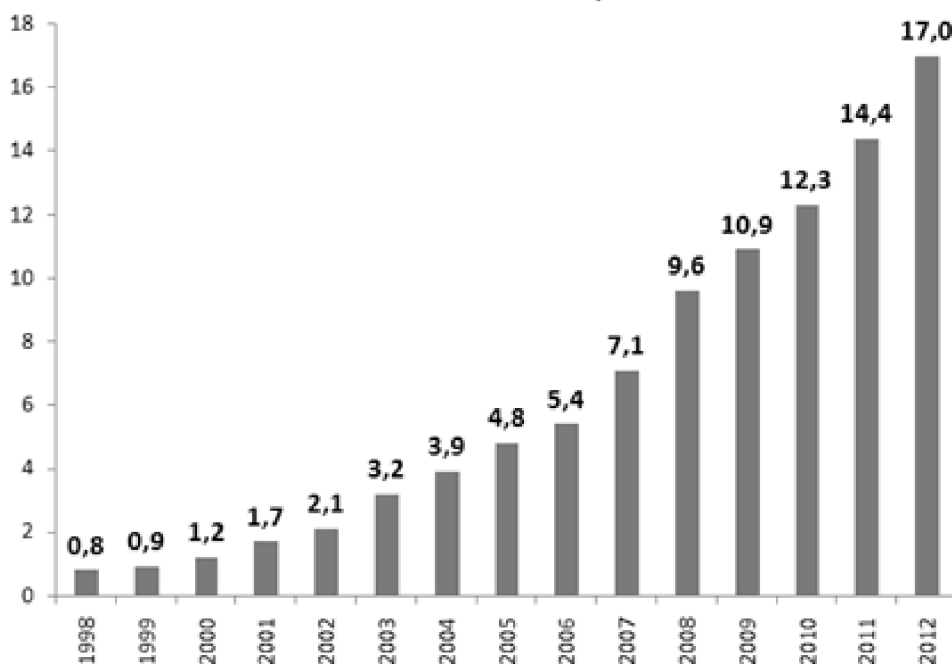


Рис. 4. Динамика мирового парка автомобилей, использующих КПГ, млн ед.

Примечание: по данным ОАО «Газпром», Национальной газомоторной ассоциации.

законодательные акты Российской Федерации» Правительством Российской Федерации было установлено, что региональные и муниципальные программы в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности должны содержать перечень целевых показателей в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. При этом особое внимание уделяется как раз общественному транспорту, так как регулирование тарифов на услуги по перевозке относится к компетенции субъекта Российской Федерации, муниципального образования.

В число целевых показателей в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в транспортном комплексе согласно Постановлению Правительства РФ от 31.12.2009 № 1225 «О требованиях к региональным и муниципальным программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности» включен показатель по замещению автобензина и дизтоплива газомоторным топливом.

Кроме того, Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.09.2012 № 981 были утверждены правила предоставления и распределения в 2012 г. субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на закупку произведенных

на территории государств – участников Единого экономического пространства автобусов, работающих на газомоторном топливе, согласно которым при обновлении подвижного состава автобусами, работающими на газомоторном топливе, допускается софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации.

Экономический эффект для поставщиков газомоторного топлива формируется за счет увеличения объема поставок газа на внутренний рынок Российской Федерации, цены и динамика которого более стабильны по сравнению с поставками в экспортных направлениях. Более того, для поставщиков газомоторного топлива отсутствует необходимость дополнительных технических решений и существенных капитальных вложений, связанных с выпуском в обращение газомоторного топлива, количество которого достаточно для многократного увеличения парка автотранспортных средств, использующих данный вид топлива.

Крупнейшими поставщиками газомоторного топлива в России являются: в части СУГ – Газпром, Сибур, Лукойл, НОВАТЭК, Сургутнефтегаз, Газпром нефть, Роснефть и другие нефтяные компании, в части природного газа – Газпром, НОВАТЭК и Роснефть.

Зарубежный опыт государственного стимулирования перехода на КПП

Страна	Мера стимулирования	Результаты за 2006–2012 гг.
Пакистан	<ul style="list-style-type: none"> • Запрет на использование дизельного топлива на малых и средних автомобилях • Запрет на эксплуатацию дизельных автомобилей в черте населенных пунктов и природоохранных зонах • Льготные кредиты на переоборудование техники для работы на КПП 	<ul style="list-style-type: none"> • Рост потребления КПП до 3 млрд куб. м • Перевод 2,3 млн автомобилей на КПП
Иран	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление предприятиям, использующим КПП, преимущественного права на получение муниципального заказа • Освобождение импортного газозаправочного и газоиспользующего оборудования для компримированного природного газа от ввозных таможенных пошлин 	<ul style="list-style-type: none"> • Рост потребления КПП до 6 млрд куб. м • Перевод 1,6 млн автомобилей на КПП
Италия	<ul style="list-style-type: none"> • Запрет на эксплуатацию дизельных автомобилей в черте населенных пунктов и (или) в природоохранных зонах • Запрет на строительство АЗС без блока заправки машин КПП • Предоставление предприятиям, использующим КПП, преимущественного права на получение муниципального заказа • Выплата единовременных премий на переоборудование автомобиля для работы на КПП 	<ul style="list-style-type: none"> • Двукратный рост потребления КПП • Перевод 0,6 млн автомобилей на КПП
Китай	<ul style="list-style-type: none"> • Нераспространение на авто, работающие на КПП, запрета на въезд в природоохранные зоны • Запрет на движение по временам года, четным и нечетным дням, будним или выходным дням, времени суток 	<ul style="list-style-type: none"> • Рост потребления КПП в 1,4 раза • Перевод 0,5 млн автомобилей на КПП
США	<ul style="list-style-type: none"> • Нераспространение на авто, работающие на КПП, запрета на въезд в природоохранные зоны • Отсутствие запрета на движение по временам года, четным и нечетным дням, будним или выходным дням, времени суток 	<ul style="list-style-type: none"> • Пятикратный рост потребления КПП • Перевод 0,2 млн автомобилей на КПП

Наиболее динамичным рынком газомоторного топлива является рынок КПП, рост количества потребителей на котором за последние 10 лет превысил 5,5 раз (см. рис. 4) и составил на 31 декабря 2012 г. свыше 17 млн единиц, потребляющих около 70 млрд куб. м природного газа в год.

Странами с наиболее развитым парком автомобилей, использующих КПП, являются Пакистан (2,3 млн ед.), Аргентина (1,8 млн ед.), Иран (1,6 млн ед.) и Бразилия (1,6 млн ед.). В Российской Федерации количество автомобилей, использующих КПП, не превышает 0,1 млн ед., что соответствует уровню небольших развивающихся стран.

Одним из основных факторов динамичного роста парка автомобилей, использующих КПП, являются меры государственного

стимулирования, предоставляющие преференции и льготы, которые позволили вышеперечисленным странам достигнуть лидирующих позиций в использовании КПП (см. табл. 4).

В Российской Федерации за прошедшие 10 лет потребление КПП значительно выросло (более чем в 4 раза), однако не достигло уровня 1990–1992 гг. (см. рис. 5), что определяет необходимость разработки и реализации мер государственного стимулирования и поддержки.

Одним из основных документов, направленных на расширение применения газомоторного топлива, является распоряжение Правительства РФ от 13.05.2013 № 767-р «О регулировании отношений в сфере использования газового моторного топлива». Оно закрепляет ответственность федеральных органов исполнительной власти за:

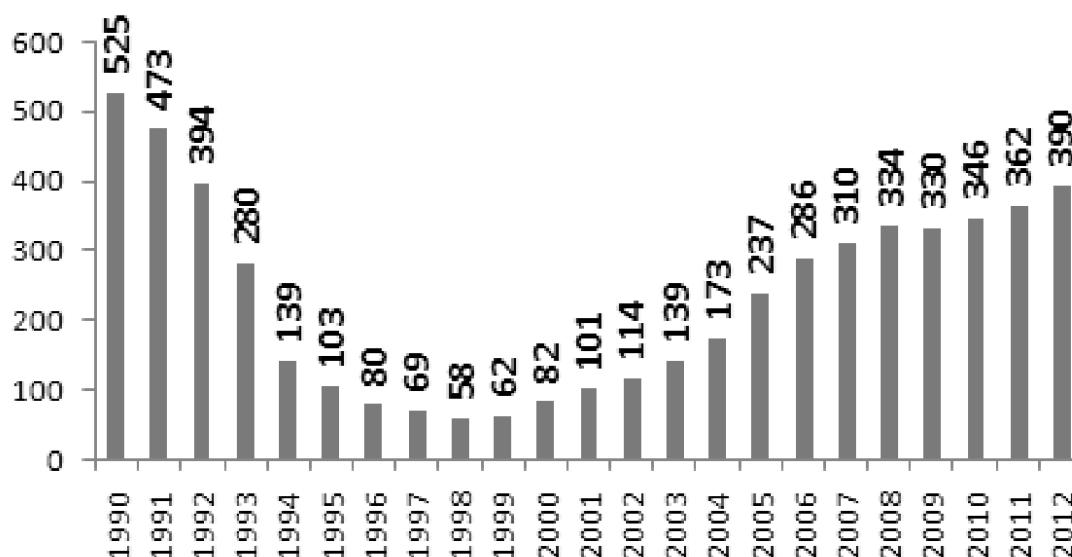


Рис. 5. Потребление КПГ в Российской Федерации, млн куб. м

Примечание: по данным ОАО «Газпром», Национальной газомоторной ассоциации.

- разработку проектов нормативных правовых актов в части регулирования отношений в сфере использования газового моторного топлива;
- гармонизацию правовых актов с соответствующими международными документами;
- разработку технического регламента Таможенного союза в сфере использования природного газа в качестве моторного топлива;
- создание условий, обеспечивающих стимулирование использования газомоторного топлива общественным автомобильным транспортом, транспортом дорожно-коммунальных служб и сельскохозяйственной техникой.

Особое место в распоряжении уделено:

- вопросам актуализации требований санитарных норм и правил;
- требованиям промышленной безопасности;
- упрощению процедур размещения газозаправочных станций;
- организации федерального статистического наблюдения в отношении количества транспортных средств, использующих природный газ в качестве моторного топлива, количества объектов газозаправочной инфраструктуры, объема реализации природного газа в качестве моторного топлива.

Кроме того, предусмотрена разработка предложений по механизмам субсидирования потребителей в части снижения (обнуления) ставки ввозной таможенной пошлины на компоненты, необходимые для производства соответствующих транспортных средств, а также на оборудование и механизмы, используемые для заправки транспортных средств природным газом; ставки транспортного налога для транспортных средств, использующих природный газ в качестве моторного топлива, а также дальнейшего развития системы субсидирования перевода транспортных средств на использование природного газа в качестве моторного топлива.

Наиболее сложным вопросом, касающимся применения газомоторного топлива в Российской Федерации, является вопрос развития инфраструктуры, необходимой для реализации газомоторного топлива. По состоянию на начало 2013 г. в Российской Федерации официально зарегистрировано 4,7 тыс. автогазозаправочных станций (АГЗ), на которых осуществляется реализация СУГ, и 0,2 тыс. автогазонаполнительных станций (АГНКС), при этом загрузка эксплуатируемых АГНКС не превышает 30 % от установленной проектной мощности.

Другим фактором, сдерживающим развитие инфраструктуры, необходимой для реализации газомоторного топлива, является наличие повышенных требований промышленной и санитарной безопасности к АГНКС,

Влияние уровня загрузки АГНКС на окупаемость инвестиций

Уровень загрузки АГНКС (паспортная производительность, 12,8 млн куб. м в год)	25 %	50 %	75 %	100 %
Объем реализации, млн куб. м	3,20	6,40	9,60	12,8
Необходимый размер чистой прибыли, млн руб./год (простая окупаемость – 5 лет, инвестиции – 100 млн руб.)	20,0			
Текущая торговая наценка, руб./куб. м	3,3			
Переменные технологические расходы (компрессоры), руб./1 куб. м реализованного газа	1,1			
Максимальная величина расходов до достижения точки безубыточности, руб./1 куб. м реализованного газа	2,2			
Необходимый размер чистой прибыли в торговой наценке, руб./1 куб. м реализованного газа	6,3	3,1	2,1	1,6

которые отличаются от требований к автозаправочным станциям и АГЗС, а также превышают аналогичные требования в промышленно развитых странах, что существенным образом увеличивает капитальные затраты при строительстве.

Предварительная оценка полной сметы строительства типовой АГНКС-500 (производительность заправки – 12,8 млн куб. м в год; количество газозаправочных колонок – 8, число заправляемых автомобилей – до 700 в сутки) составляет около 100,0 млн руб., следовательно, обеспечение простой окупаемости проекта строительства АГНКС-500 в течение 5 лет возможно при получении 20,0 млн руб. чистой прибыли в год, или не менее 1,56 руб. чистой прибыли при реализации 1 куб. м газа при существующей в настоящее время разнице между розничной ценой природного газа, реализуемого на АГНКС в качестве моторного топлива, и средней ценой на природный газ для промышленных потребителей в размере 3,3 руб./куб. м. В результате, целевая доля прибыли в торговой наценке АГНКС должна составлять от 47 %, что является достаточно высоким целевым показателем.

При этом снижение загрузки АГНКС до уровня 70–75 % от установленной мощности не позволит окупить инвестиции в течение 5 лет, а снижение загрузки до уровня 60–65 % приведет к текущим убыткам от ее эксплуатации (см. табл. 5).

Таким образом, развитие инфраструктуры, необходимой для реализации газомоторного топлива, приобретает экономическую целесообразность при минимальной загрузке АГНКС от 75 %, то есть каждая АГНКС должна заправлять не менее 500 автомобилей в сутки. С учетом текущего запаса хода автомобиля, оборудованного газобаллонным оборудованием для КПП, в пределах 150 км (двух-, трехсуточный пробег) минимальное количество автомобилей на одну АГНКС-500 составляет от 1000 ед. Указанные целевые параметры высоки для достижения и не позволят обеспечить динамичного развития инфраструктуры.

Системным решением по снижению капиталоемкости инфраструктуры, необходимой для реализации газомоторного топлива, является унификация требований, предъявляемых к заправочным станциям, реализующим разные виды топлива, что позволило бы размещать модули по заправке автомобилей газомоторным топливом (особенно КПП/СПГ) на автозаправочных станциях.

Другим решением, получившим распространение в промышленно развитых странах, которое позволяет значительно снизить капиталоемкость газозаправочной инфраструктуры, является использование индивидуальных заправочных модулей – мини-АГНКС с паспортной производительностью 2,5–5,0 куб. м/час. Модули подключаются к межпоселковым газораспределительным сетям низкого давления, допускают заправку 2–3 автомобилей

**Расчет бюджетного эффекта от расширения применения КПП
в качестве моторного топлива на 1,0 млрд куб. м**

Статья	Значение	Бюджетный эффект*
Увеличение потребления газомоторного топлива (КПП)	1,0 млрд куб. м в год	+2,5 млрд руб. в год (НДС)
Снижение экспорта газа	1,0 млрд куб. м в год	-3,3 млрд руб. в год (экспортная пошлина)
Снижение спроса на традиционное моторное топливо (АБ/ДТ = 50/50)	Автобензин -0,8 млн тонн в год Дизтопливо -0,7 млн тонн в год	-19,6 млрд руб. в год (акциз, НДС)
Снижение первичной переработки нефти и увеличение экспорта нефти	До 5,7 млн тонн в год	+68,4 млрд руб. в год (экспортная пошлина)
Снижение экспорта дизтоплива	До 0,8 млн тонн в год	-6,3 млрд руб. в год (экспортная пошлина)
	Бюджетный эффект** (на 1 млрд куб. м)	41,7 млрд руб. в год

* по данным Минэкономразвития России

** без учета уплаты социальных налогов

в сутки и вполне приемлемы для домохозяйств или предприятий малого бизнеса. При этом цена такой мини-АГНКС не превышает 10–12 тыс. долл. США.

Развитие сети АГЗС представляется более экономически целесообразным, что связано, во-первых, с большим количеством автомобилей, использующих СУГ в качестве моторного топлива и, во-вторых, с меньшими капитальными затратами, необходимыми для строительства АГЗС, поэтому на большинстве многотопливных заправок присутствует модуль по заправке автомобилей СУГ.

Переход на газомоторное топливо позволит гарантированно обеспечивать топливом удаленные субъекты Российской Федерации, что позволит сократить объемы резервирования нефтепродуктов в весенне-летний период («северный завоз») и снизить расходы федерального бюджета Российской Федерации.

Другим важным аспектом перехода на использование газомоторного топлива является замещение экспорта газа экспортом нефти и нефтепродуктов, что благоприятно скажется

на доходах федерального бюджета Российской Федерации при сохранении действующего налогового режима «60/66».

Рассмотрим бюджетный эффект от перехода на газомоторное топливо, возникающий при увеличении потребления КПП на 1,0 млрд куб. м в год (см. табл. 6).

Реализация программ ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Газпром», направленных на расширение применения КПП в качестве газомоторного топлива до 3,5 млрд куб. м к 2020 г. и до 8,5 млрд куб. м к 2030 г., обеспечит поступление в федеральный бюджет дополнительных доходов в размере от 70 до 170 млрд руб. ежегодно.

Таким образом, расширение применения газомоторного топлива в Российской Федерации является актуальным, экономически целесообразным и поддерживается всеми участниками рынка. При этом основными мерами государственной поддержки динамичного развития рынка газомоторного топлива должны стать актуализация нормативного обеспечения и стимулирование всех участников рынка.



МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.6 (075.8)

НАЛОГИ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

БРУСОВ ПЕТР НИКИТОВИЧ

доктор физико-математических наук, профессор кафедры

«Прикладная математика» Финансового университета, Москва, Россия

E-mail: pnb1983@yahoo.com

ФИЛАТОВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА

кандидат экономических наук, профессор кафедры

«Финансовый менеджмент» Финансового университета, Москва, Россия

E-mail: mfilatova@fa.ru

ОРЕХОВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА

кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник

Финансового университета, Москва, Россия

E-mail: Natali_Orehova@bk.ru

БРУСОВ ПАВЕЛ ПЕТРОВИЧ

кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник

Южного федерального университета, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: ppb@bmail.ru

БРУСОВА АНАСТАСИЯ ПЕТРОВНА

начальник отдела финансовых расчётов и рисков компании МТС, Москва, Россия

E-mail: flowerik1@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется роль налогового щита, налогов и леввериджа в современной теории корпоративных финансов. Рассматривается теория Модильяни – Миллера, а также современная теория Брусова – Филатовой – Ореховой. Показано, что стоимость собственного капитала компании и средневзвешенная стоимость капитала убывают с ростом ставки налога на прибыль. Проведено детальное исследование зависимости средневзвешенной стоимости капитала компании WACC и стоимости собственного капитала k_e от ставки налога на прибыль, от уровня леввериджа (доли заемного капитала w_d), а также зависимости WACC и k_e от срока жизни компании при различных ставках налога на прибыль и уровнях леввериджа.

Введено понятие налогового операционного рычага. В качестве силы воздействия налогового операционного рычага можно принять отношение изменения ставки налога на прибыль T к изменению средневзвешенной стоимости капитала WACC, а также к стоимости собственного капитала k_e , то есть можно ввести два налоговых операционных рычага: для WACC ($L_{WACC} = \Delta T / \Delta WACC$) и для k_e ($L_{k_e} = \Delta T / \Delta k_e$).

Для компаний с конечным временем жизни обнаружен ряд важных качественных эффектов, не имеющих аналогов в перпетуитетных компаниях. В частности, наряду с поведением $k_e(L)$, аналогичным поведению в случае Модильяни – Миллера, для некоторых наборов параметров n, k_0, k_d наблюдается и иное поведение $k_e(L)$. Начиная с некоторых значений ставки налога на прибыль T^* (в данном случае с $T^* = 90\%$, хотя при других наборах параметров n, k_0, k_d критическая ставка налога T^* может быть значительно ниже) наблюдается не рост стоимости собственного капитала компании k_e с леввериджем, а убывание.

Ключевые слова: налоговый щит; налоги; стоимость капитала компании; структура капитала компании; капитализация компании; левверидж; теория Модильяни – Миллера; теория Брусова – Филатовой – Ореховой.

TAXES IN THE MODERN COST THEORY AND COMPANY CAPITAL STRUCTURES

PETER BRUSOV

Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Chair «Applied mathematics», Financial University, Moscow, Russia
E-mail: pnb1983@yahoo.com

TATIANA FILATOVA

PhD (Economics), Professor, Chair «Financial management», Financial University, Moscow, Russia
E-mail: mfilatova@fa.ru

NATALYA OREKHOVA

PhD (Physics and Mathematics), Leading researcher, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: Natali_Orehova@bk.ru

PAVEL BRUSOV

PhD (Physics and Mathematics), Leading researcher, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia
E-mail: ppb@bmail.ru

ANASTASIA BRUSOVA

Head of financial settlements and risks department, MTS mobile service provider, Moscow, Russia
E-mail: flowerik1@yandex.ru

ABSTRACT

The paper addresses the role of the tax shield, taxes and leverage in the modern theory of corporate finances. The Modigliani – Miller theory as well as the modern Brusov-Filatova-Orehova theory are considered. It is shown that the equity cost of a company and the weighted average cost of capital (WACC) tend to decrease with the increase of the profit tax rate. A detailed investigation into the WACC and the equity cost, k_e , of the company versus the profit tax rate, leverage level (D/E ratio, or Wd) as well as the WACC and k_e versus the company's lifetime at different profit tax rates and leverage levels has been carried out.

A notion of tax operational leverage has been introduced. The ratio of the profit tax rate (T) change to the WACC change as well as to the equity cost (k_e) is assumed to be effected the tax operational leverage. In fact, two tax operational leverages may be introduced: for the WACC ($L_{WACC} = \Delta T / \Delta WACC$) and for the k_e : ($L_{k_e} = \Delta T / \Delta k_e$).

For finite life companies, a number of quality phenomena that have no equivalents in perpetual companies has been revealed. In particular, apart from the $k_e(L)$ behavior, similar to that in the Modigliani – Miller case, another $k_e(L)$ behavior is observed for some n, k_0, k_d parameter sets.

Beginning with certain profit tax rates, T^* , (in this case with $T^* = 90\%$, though at other n, k_0, k_d parameters the critical tax rate, T^* , can be considerably below that value) the company equity, k_e , tends to decrease with leverage rather than grow.

Keywords: tax shield; taxes; company capital cost; company capital structure; company capitalization; leverage; the Modigliani – Miller theory; the Brusov-Filatova-Orekhova theory.

Франко Модильяни и Мертон Миллер в работе 1958 г. пришли к выводам, кардинально отличающимся от выводов традиционного подхода. Они показали, что в рамках сделанных ими предположений существующее в компании соотношение между собственным и заемным капиталом не влияет ни на стоимость компании, ни на стоимость капитала.

В контексте исследования влияния налогов на стоимость капитала компании и ее капитализацию выделим среди многочисленных предположений Модильяни и Миллера два наиболее важных:

1. Отсутствуют корпоративные налоги и налоги на личные доходы инвесторов.

2. Все финансовые потоки являются перпетуитетами.

От первого из этих предположений Модильяни и Миллер впоследствии отказались сами и модифицировали свою теорию, рассмотрев случай наличия корпоративных налогов и налогов на личные доходы инвесторов, что существенно изменило их выводы.

Отказ от второго предположения привел к созданию П. Н. Брусовым, Т. В. Филатовой и Н. П. Ореховой современной теории стоимости и структуры капитала компании.

Рассмотрим сначала обе теории в случае отсутствия налогов.

I. ТЕОРИИ МОДИЛЬЯНИ – МИЛЛЕРА И БРУСОВА- ФИЛАТОВОЙ – ОРЕХОВОЙ ПРИ ОТСУТСТВИИ НАЛОГОВ

В случае отсутствия корпоративных налогов можно выделить два наиболее важных результата – это две теоремы Модильяни – Миллера для перпетуитетных компаний и теорема Брусова – Филатовой для компаний с произвольным временем жизни.

1.1. Теория Модильяни – Миллера в отсутствии налогов

Первоначально [8, pp. 261–297] Модильяни и Миллер анализировали влияние финансового левериджа, предположив отсутствие каких-либо налогов на доходы корпораций или физических лиц. Исходя из своих допущений они сформулировали и доказали следующие два утверждения.

1. При отсутствии налогообложения общая стоимость любой компании определяется величиной ее чистой ожидаемой операционной прибыли $EBIT$, дисконтированной по фиксированной ставке k_0 , соответствующей группе бизнес-риска этой компании:

$$V_L = V_U = \frac{EBIT}{k_0} \quad (1)$$

Индекс L здесь означает финансово зависимую компанию, а индекс U – компанию, не применяющую финансовый леверидж (финансово независимую). Предполагается, что обе компании относятся к одной и той же группе делового риска, а k_0 соответствует требуемой доходности финансово независимой компании, имеющей такой же деловой риск.

Поскольку, как следует из формулы (1), стоимость компании не зависит от величины долга, то, согласно теореме Модильяни – Миллера, при отсутствии налогов стоимость компании не зависит от способа ее финансирования. Это также означает, что средневзвешенная стоимость капитала этой компании $WACC$ не зависит от ее структуры капитала и равняется стоимости капитала, которую имела бы данная компания при финансировании только за счет акционерного капитала. Независимость средневзвешенной стоимости капитала от уровня левериджа связана с тем, что выгоды от использования компанией более дешевого заемного капитала в точности

компенсируются удорожанием собственного капитала.

Из утверждения Модильяни – Миллера, что средневзвешенная стоимость капитала не зависит от левериджа (при отсутствии корпоративных налогов), легко получить выражение для стоимости собственного капитала.

$$WACC = k_0 = k_e w_e + k_d w_d . \quad (2)$$

Находя отсюда k_e , получим:

$$k_e = \frac{k_0}{w_e} - k_d \frac{w_d}{w_e} = \frac{k_0(S + D)}{S} - k_d \frac{D}{S} = k_0 + (k_0 - k_d) \frac{D}{S} = k_0 + (k_0 - k_d)L , \quad (3)$$

где D – величина заемного капитала компании;

S – величина собственного (акционерного) капитала компании;

$$k_d, w_d = \frac{D}{D + S} - \text{стоимость и удельный вес}$$

заемного капитала компании;

$$k_e, w_e = \frac{S}{D + S} - \text{стоимость и удельный вес}$$

собственного капитала компании;

$L = D / S$ – финансовый леверидж (финансовый рычаг).

Таким образом, мы приходим ко второму утверждению теории Модильяни – Миллера о стоимости акционерного капитала финансово зависимой компании.

2. Стоимость акционерного капитала финансово зависимой компании k_e может быть найдена как стоимость акционерного капитала финансово независимой компании той же группы риска k_0 , увеличенная на премию за риск, размер которой зависит от разницы между стоимостью акционерного капитала финансово независимой компании и заемного капитала и от доли заемного капитала в пассивах компании:

$$k_e = k_0 + (k_0 - k_d)L , \quad (4)$$

где k_d – не зависящая от величины левериджа процентная ставка по долгу.

Формула (4) указывает на то, что по мере увеличения доли заемных средств, используемых фирмой, возрастает и стоимость ее собственного капитала, причем линейным образом (см. рис. 1).

В совокупности эти два утверждения Модильяни – Миллера подразумевают, что повышение уровня заемных средств в структуре капитала компании не приводит к росту стоимости фирмы, потому что, как отмечалось выше, выгоды, полученные от применения более дешевого заемного капитала, будут в точности компенсироваться увеличением риска (речь идет о финансовом риске, риске банкротства), а следовательно, и ростом стоимости акционерного капитала фирмы: инвесторы увеличивают требуемый уровень доходности при возрастании риска, которым сопровождается повышение уровня заемных средств в структуре капитала компании. Таким образом, приведенная теорема Модильяни – Миллера утверждает, что при отсутствии налогов структура капитала компании не влияет ни на стоимость компании, ни на ее средневзвешенную стоимость капитала WACC, а стоимость акционерного капитала растет линейно с ростом финансового рычага.

Пояснения, даваемые Миллером и Модильяни к полученным выводам, состоят в следующем [8, pp. 261–297]. Стоимость компании зависит только от доходности и риска и не зависит от структуры капитала. Основываясь на принципе сохранения стоимости, они постулируют, что стоимость компании, равная сумме собственных и заемных средств, не меняется при изменении соотношения между ее частями. Важную роль в обосновании утверждения Модильяни – Миллера играет наличие на совершенных рынках арбитражных возможностей. Две одинаковые компании, отличающиеся только уровнем левериджа, должны иметь одинаковую стоимость. Если это не так, арбитраж выравнивает стоимости компаний: инвесторы компании меньшей стоимости могут вложить капитал в компанию большей стоимости. Продажа акций первой компании и покупка акций второй компании будет продолжаться до тех пор, пока стоимости обеих компаний не сравняются.

1.2. Теорема Брусова – Филатовой

Брусов и Филатова, обобщившие теорию Модильяни – Миллера на случай компаний с произвольным временем жизни, в случае отсутствия корпоративных налогов доказали следующую важную теорему.

При отсутствии корпоративных налогов стоимость собственного капитала компании k_0 , а также ее средневзвешенная стоимость WACC не зависят от времени жизни компании и равны соответственно

$$k_e = k_0 + L(k_0 - k_d) \text{ и } WACC = k_0.$$

Таким образом, теорема доказывает, что в случае отсутствия корпоративных налогов результаты Модильяни – Миллера для стоимости капитала, хотя и получены для перпетуитетных компаний, остаются в силе и для компании с произвольным временем жизни. Для доказательства этой теоремы авторам, конечно, понадобилось выйти за рамки приближений Модильяни – Миллера.

II. УЧЕТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ

2.1. Теория Модильяни – Миллера при наличии налогов

В реальной ситуации налоги на прибыли компаний всегда существуют. Поскольку проценты, выплачиваемые по долгу, исключаются из налогооблагаемой базы, возникает так называемый «эффект налогового щита»: стоимость компании, пользующейся заемным капиталом (рычаговой компании), оказывается выше стоимости компании, финансируемой исключительно за счет собственных средств (безрычаговой, или финансово независимой компании). Величина «налогового щита» за один год равна $k_d DT$, где D – величина долга, T – ставка налога на прибыль, k_d – проценты по долгу. Величина «налогового щита» перпетуитетной компании за все время ее существования равна¹

$$(PV)_{TS} = k_d DT \sum_{t=1}^{\infty} (1+k_d)^{-t} = DT, \quad (5)$$

а стоимость рычаговой компании V_L равна

$$V_L = V_0 + DT, \quad (6)$$

где V_0 – стоимость безрычаговой компании (см. рис.1).

Таким образом, получаем следующее утверждение, сформулированное Модильяни и Миллером в 1963 г. [9, pp. 147–175].

3. Стоимость финансово зависимой компании равняется стоимости компании той же группы риска, не использующей леверидж, увеличенной на величину налогового щита, возникающего за счет финансового левериджа и равного произведению ставки корпоративного налога на прибыль T на величину заемных средств D .

Капитализация финансово зависимой компании V_L линейно растет с ростом ставки налога на прибыль T . Конечно же, это имеет место в случае, когда влияние налогов учитывается только с помощью налогового щита.

Получим теперь выражение для стоимости собственного капитала компании при наличии корпоративного налогообложения.

Учитывая, что $V_0 = CF / k_0$, а удельный вес заемных средств компании $w_d = D / V$, получим:

$$V = CF / k_0 + w_d VT. \quad (7)$$

Поскольку стоимость рычаговой компании выражается через средневзвешенную стоимость капитала WACC следующим образом: $V = CF / WACC$, для средневзвешенной стоимости капитала имеем:

$$WACC = k_0(1 - w_d T). \quad (8)$$

Отсюда получаем зависимость WACC от финансового рычага $L = D / S$:

$$WACC = k_0(1 - LT / (1 + L)). \quad (9)$$

С другой стороны, по определению средневзвешенной стоимости капитала с учетом «налогового щита» имеем:

$$WACC = k_0 w_e + k_d w_d (1 - T). \quad (10)$$

¹ Использована формула для суммы членов бесконечно убывающей геометрической прогрессии.

Приравнивая (8) и (10), получим:

$$k_0(1 - w_d T) = k_0 w_e + k_d w_d (1 - T), \quad (11)$$

откуда для стоимости собственного капитала получаем следующее выражение:

$$\begin{aligned} k_e &= k_0 \frac{(1 - w_d T)}{w_e} - k_d \frac{w_d}{w_e} (1 - T) = \\ &= k_0 \frac{1}{w_e} - k_0 \frac{w_d}{w_e} T - k_d \frac{D}{S} (1 - T) = \\ &= k_0 \frac{D + S}{S} - k_0 \frac{D}{S} T - k_d \frac{D}{S} (1 - T) = \\ &= k_0 + L(1 - T)(k_0 - k_d). \end{aligned} \quad (12)$$

Таким образом, получаем еще одно утверждение, сформулированное Модильяни и Миллером.

4. Стоимость собственного капитала финансово зависимой компании, уплачивающей налоги на прибыль, равняется стоимости акционерного капитала финансово независимой компании из той же группы риска, увеличенной на величину премии за риск, размер которой зависит от разницы между стоимостью акционерного капитала финансово независимой компании и заемного капитала, от величины используемого заемного капитала и от ставки налога на прибыль компании.

Отметим, что формула (12) отличается от соответствующей формулы (4) без учета налогов только появлением множителя $(1 - T)$ в члене, обозначающем премию за риск. Так как этот множитель меньше единицы, появление корпоративных налогов на прибыль приводит к тому, что стоимость акционерного капитала растет с ростом финансового левериджа медленнее, чем это происходило бы без них.

Анализ формул (4), (9) и (12) приводит к следующим выводам. С ростом финансового левериджа:

- стоимость компании возрастает;
- средневзвешенная стоимость капитала убывает от k_0 (при $L = 0$) до $k_0(1 - T)$ (при $L = \infty$, когда компания финанси-

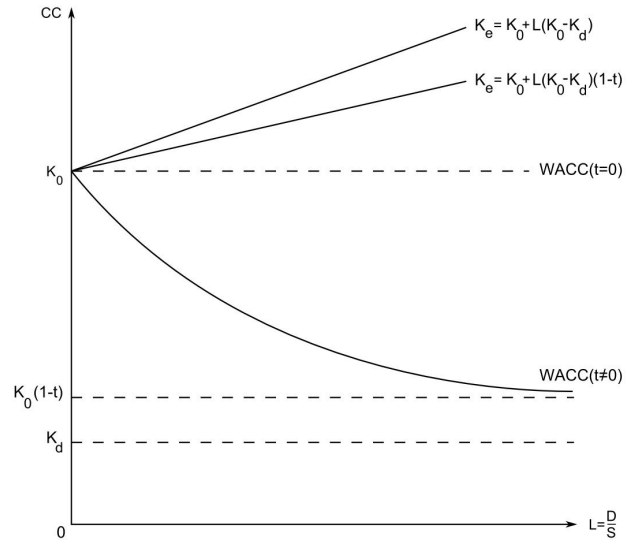


Рис. 1. Зависимость стоимости собственного, заемного капитала и WACC от левериджа при отсутствии ($t = 0$) и наличии ($t \neq 0$) налогов

руется исключительно за счет заемных средств);

- стоимость собственного капитала растет линейно от k_0 (при $L = 0$) до ∞ (при $L = \infty$).

Проанализируем теперь роль налогов в теории Модильяни – Миллера, исследуя зависимость средневзвешенной стоимости капитала WACC и стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль.

С этой целью будем анализировать следующие формулы:

$$WACC = k_0(1 - LT / (1 + L)) \quad \text{и}$$

$$k_e = k_0 + L(1 - T)(k_0 - k_d). \quad (13)$$

Видно, что обе зависимости являются линейными: обе стоимости капитала убывают линейно с увеличением ставки налога на прибыль.

Для зависимости средневзвешенной стоимости капитала WACC от ставки налога на прибыль T отрицательный тангенс угла наклона в $tg\beta = -k_0 L / (1 + L)$ растет по модулю с ростом уровня левериджа, достигая максимума, равного k_0 , при бесконечном леверидже (доля собственного капитала пренебрежимо мала по сравнению с долей заемных средств) (см. рис. 2).

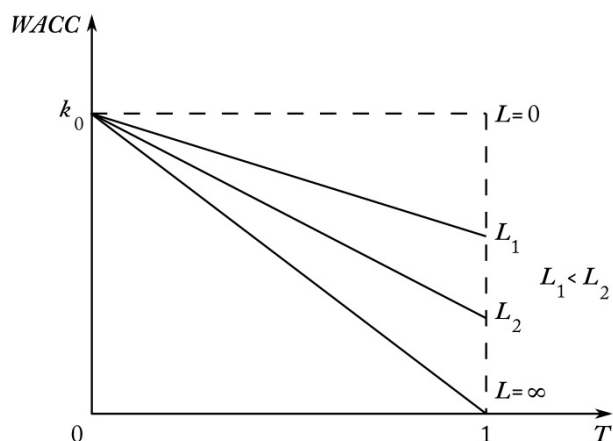


Рис. 2. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала WACC от ставки налога на прибыль T при различных уровнях левериджа L

Приведем несколько примеров.

1. В соответствии с формулой $tg\beta = -k_0 L / (1 + L)$ получим, что при $k_0 = 10\%$ и $L = 1$, то есть $D = S$, увеличение ставки налога на прибыль T на 10% ведет к уменьшению средневзвешенной стоимости капитала WACC на 0,5%.

2. Эта зависимость WACC от ставки налога на прибыль T будет еще более существенной при большем уровне левериджа и большей величине k_0 . Так, при $k_0 = 20\%$ и $L = 2$ увеличение T на 10% ведет к уменьшению WACC на 1,33%.

Для зависимости стоимости собственного капитала k_e от ставки налога на прибыль T из анализа формулы $k_e = k_0 + L(1 - T)(k_0 - k_d)$ видно, что отрицательный тангенс угла наклона $tg\gamma = -L(k_0 - k_d)$ также растет по модулю с ростом уровня левериджа, причем все зависимости при различных уровнях левериджа L_i , исходя из разных точек $k_e = k_0 + L_i(k_0 - k_d)$ при $T = 0$, при $T = 1$ сходятся в точке k_0 .

3. В соответствии с формулой $tg\gamma = -L(k_0 - k_d)$ получим, что при $k_0 - k_d = 6\%$ и $L = 1$, то есть $D = S$, увеличение ставки налога на прибыль T на 10% ведет к уменьшению стоимости собственного капитала k_e на 0,6%.

4. Эта зависимость k_e от ставки налога на прибыль T будет еще более существенной при большем уровне левериджа и большей величине $k_0 - k_d$. Так, при $k_0 - k_d = 10\%$ и $L = 2$ увеличение T на 10% ведет к уменьшению k_e на 2%.

Отметим, что с ростом ставки налога на прибыль T разница в стоимости собственного капитала при различных уровнях левериджа убывает, исчезая при $T = 1$.

Данная методика напоминает **операционный анализ**, в котором изучаются зависимости финансовых результатов деятельности компании от издержек и объемов производства и реализации продукции, товаров, услуг. Ключевыми элементами операционного анализа любого предприятия служат операционный рычаг, порог рентабельности, запас финансовой прочности предприятия. Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли. В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой валовой маржи (результата от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли.

В нашем случае в качестве силы воздействия **налогового операционного рычага** можно принять отношение изменения ставки налога на прибыль T к изменению средневзвешенной стоимости капитала WACC, а также к стоимости собственного капитала k_e , то есть можно ввести два налоговых операционных рычага: для WACC ($L_{WACC} = \Delta T / \Delta WACC$) и для k_e ($L_{k_e} = \Delta T / \Delta k_e$).

Для приведенных выше примеров сила воздействия рычага равна:

- 1) $L_{WACC} = 20$; 2) $L_{WACC} = 7,52$; 3) $L_{k_e} = 16,7$;
- 4) $L_{k_e} = 5$.

Чем меньше величина налогового операционного рычага, тем большее изменение стоимости капитала компании вызывает фиксированное изменение ставки налога на прибыль T.

2.2. Теория Брусова – Филатовой – Ореховой

Решение проблемы средневзвешенной стоимости капитала для компании с конечным временем жизни было впервые получено Филатовой, Ореховой, Брусовым [6, pp. 16–21].

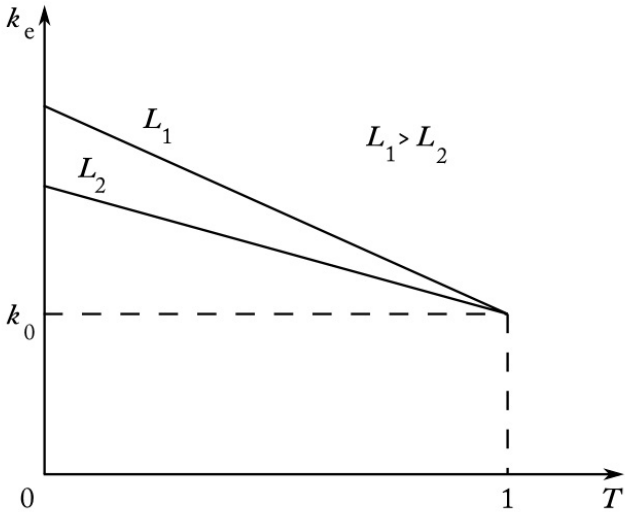


Рис. 3. Зависимость стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль T при различных уровнях левериджа L

Следуя им, рассмотрим ситуацию для конечного промежутка времени. Найдем величину налогового щита компании за n лет²:

$$\begin{aligned} (PV)_{TS} &= k_d DT \sum_{t=1}^n (1+k_d)^{-t} \\ &= DT \left[1 - (1+k_d)^{-n} \right] \end{aligned} \quad (14)$$

$$V = V_0 + (PV)_{TS} = V_0 + DT \left[1 - (1+k_d)^{-n} \right]. \quad (15)$$

Эта формула является модификацией формулы Модильяни – Миллера:

$$V_L = V_0 + DT.$$

При этом капитализация финансово зависимой компании, как и в предельном случае Модильяни – Миллера, линейно растет с ростом ставки налога на прибыль, однако угол наклона линейной функции $V_L(T)$ меньше, чем в перпетуитетном случае:

$$tg \delta = T \left[1 - (1+k_d)^{-n} \right] \leq T.$$

Подставляя в формулу (15) выражение $D = w_d V$, получим:

$$\begin{aligned} V &= V_0 + (PV)_{TS} = V_0 + DT \left[1 - (1+k_d)^{-n} \right] = \\ &= V_0 + w_d VT \left[1 - (1+k_d)^{-n} \right] \end{aligned} \quad (16)$$

$$V_0 = CF \left[1 - (1+k_0)^{-n} \right] / k_0;$$

$$V = CF \left[1 - (1+WACC)^{-n} \right] / WACC. \quad (17)$$

Из формулы (15) получаем уравнение для WACC [7, pp. 16–21]:

$$\begin{aligned} \frac{\left[1 - (1+WACC)^{-n} \right]}{WACC} &= \\ &= \frac{\left[1 - (1+k_0)^{-n} \right]}{k_0 \left[1 - \omega_d T \left(1 - (1+k_d)^{-n} \right) \right]}. \end{aligned} \quad (18)$$

При $n = 1$ получаем формулу Майерса для одногодичного проекта [12, pp. 81–102]:

$$WACC = k_0 - \frac{(1+k_0)k_d}{1+k_d} w_d T. \quad (19)$$

Алгоритм нахождения WACC в случае компании с произвольным временем жизни. Рассмотрим подробнее результаты, полученные Брусовым, Филатовой, Ореховой и Брусовой [1–7].

Вернемся к компании, срок жизни которой – n лет. В этом случае уравнение для WACC имеет следующий вид:

$$\frac{\left[1 - (1+WACC)^{-n} \right]}{WACC} - A(n) = 0, \quad (20)$$

где

$$A(n) = \frac{\left[1 - (1+k_0)^{-n} \right]}{k_0 \left[1 - \omega_d T \left(1 - (1+k_d)^{-n} \right) \right]}. \quad (21)$$

Алгоритм решения уравнения (20) будет следующим:

Подставляя в (21) значения параметров k_0, ω_d, T , для данного срока жизни компании n вычисляем $A(n)$.

Определяем два значения WACC, для которых левая часть уравнения (20)

² Использована формула для суммы n членов геометрической прогрессии.

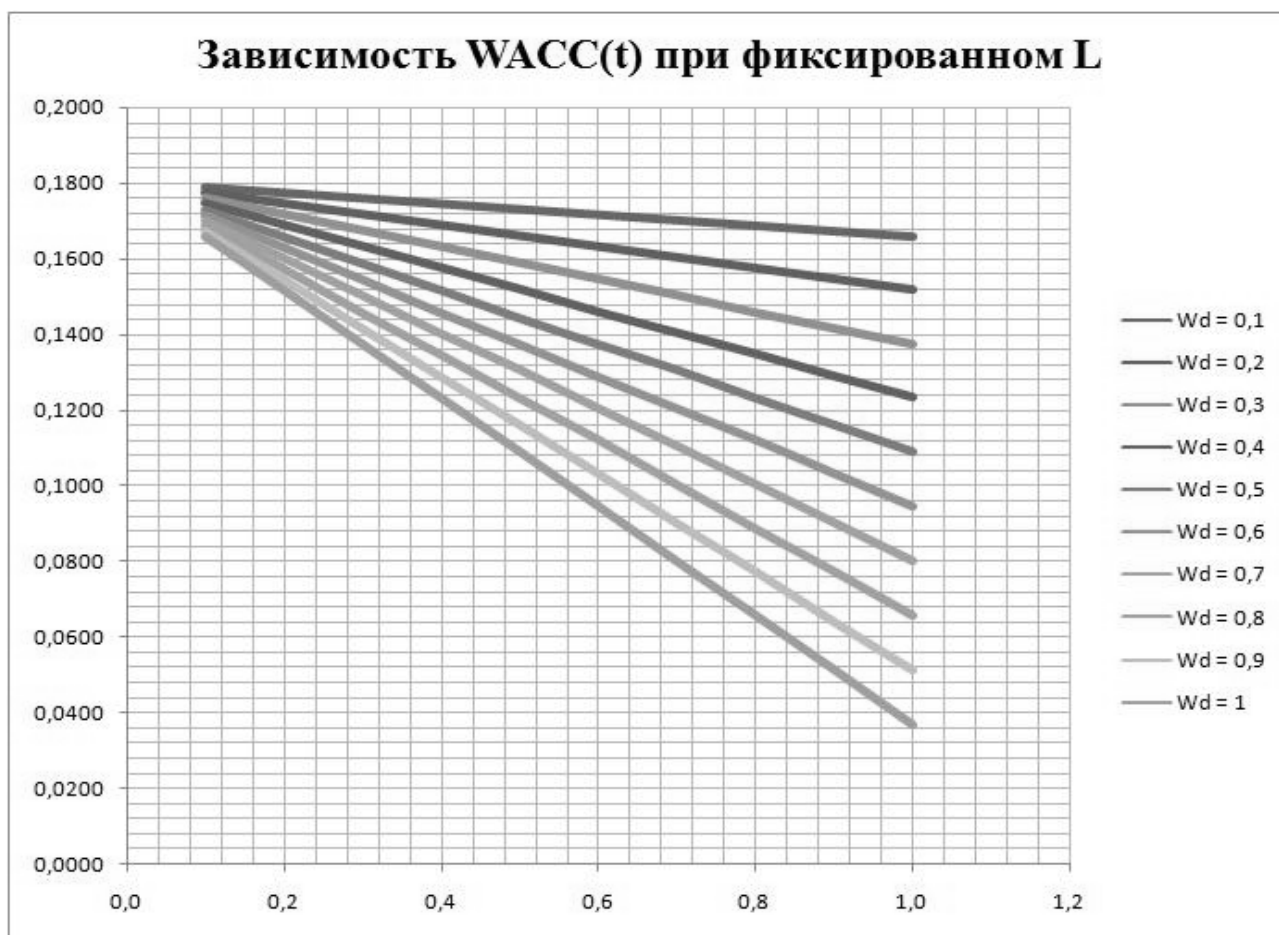


Рис. 4. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании WACC от ставки налога на прибыль при различных уровнях левериджа (долях заемного капитала w_d)

имеет противоположные знаки. Очевидно, что в качестве этих двух значений можно использовать $WACC_1$ и $WACC_\infty$, поскольку $WACC_1 > WACC_n > WACC_\infty$ для конечных $n \geq 2$.

Используя, например, метод деления отрезка (интервала) пополам, численно решаем уравнение (20). Уравнение (20) также легко решается в Excel с использованием функции «Подбор параметра».

В соответствии с данной методикой проведем исследование зависимости средневзвешенной стоимости капитала компании WACC и стоимости ее собственного капитала k_e от ставки налога на прибыль двумя способами:

1) будем исследовать зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании WACC и стоимости ее собственного капитала k_e от ставки налога на прибыль при фиксированном уровне левериджа при различном времени жизни компании;

2) будем исследовать зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании WACC и стоимости ее собственного капитала k_e от уровня левериджа при фиксированной ставке налога на прибыль при различном времени жизни компании.

Обширная статистика таких вычислений набрана при case-study «Долгосрочная финансовая политика», проводимых профессорами Т. В. Филатовой и П. Н. Брусовым на факультетах «Финансовый менеджмент» и «Менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ. Авторы выражают благодарность всем студентам (за несколько последних лет эту школу прошли сотни студентов, как специалистов, так и бакалавров), принявшим участие в case-study.

2.2.1. Средневзвешенная стоимость капитала компании (WACC)

1. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании WACC от ставки

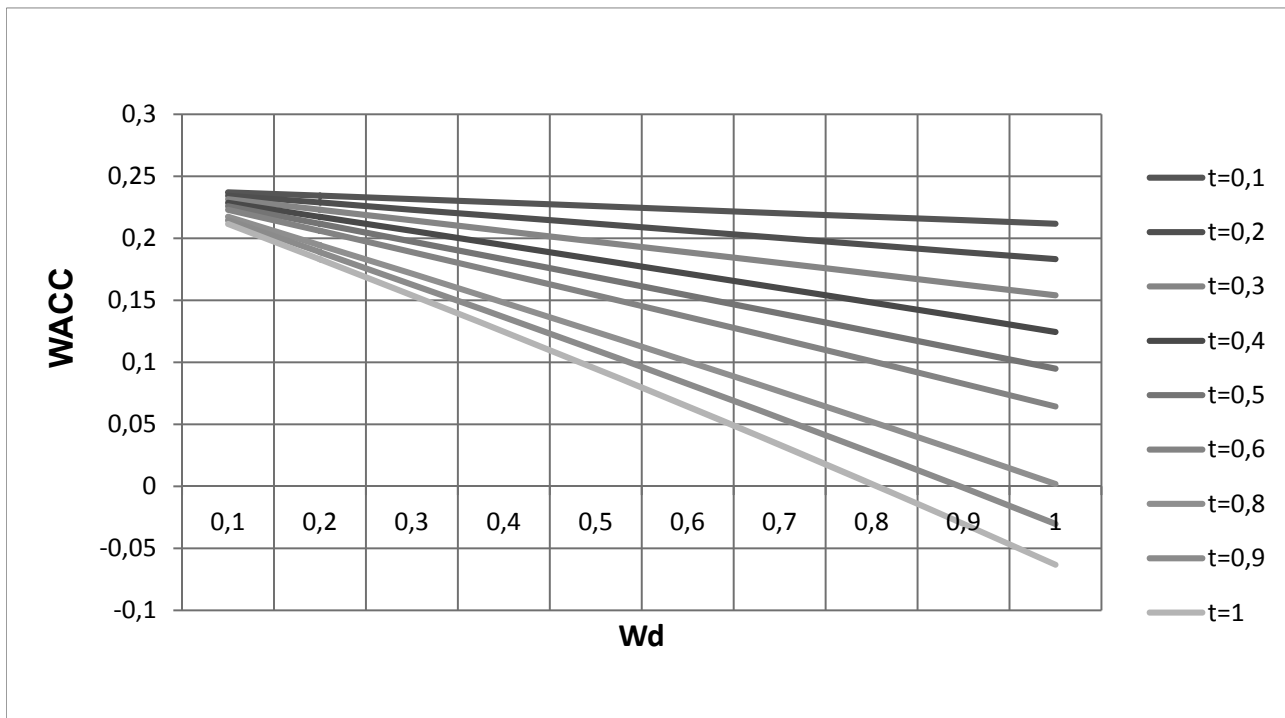


Рис. 5. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании ($WACC$) от доли заемного капитала w_d при различных ставках налога на прибыль

налога на прибыль T при фиксированном уровне левериджа.

Для $n = 2; k_0 = 18\%; k_d = 10\%$ имеем следующие зависимости средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от ставки налога на прибыль при фиксированном уровне левериджа (доли заемного капитала w_d) (см. рис. 4):

Зависимости носят тот же характер, что и на рис. 2, отличаясь углами наклона и расстоянием между кривыми (на самом деле зависимости очень близки к линейным). С ростом доли заемного капитала w_d кривые становятся более крутыми, соответствующий налоговый операционный рычаг убывает, что означает рост влияния изменения ставки налога на прибыль на средневзвешенную стоимость капитала.

2. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от доли заемного капитала w_d при фиксированной ставке налога на прибыль T .

Зависимости средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от доли заемного капитала w_d также оказываются очень близки к линейным. Так для $n = 3, k_0 = 24\%, k_d = 20\%$ имеем следующие зависимости (см. рис. 5).

Это неудивительно, поскольку доля заемного капитала и ставка налога на прибыль

входят в формулу Брусова – Филатовой – Ореховой (18) симметрично (одинаковым образом). С ростом доли ставки налога на прибыль кривые становятся более крутыми, что означает рост влияния изменения доли заемного капитала w_d на средневзвешенную стоимость капитала.

3. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от уровня левериджа при фиксированной ставке налога на прибыль T .

Однако зависимость $WACC$ от уровня левериджа при фиксированной ставке налога на прибыль уже становится существенно нелинейной.

Так, для $n = 3; k_0 = 18\%; k_d = 12\%$ имеем следующие зависимости средневзвешенной стоимости капитала компании ($WACC$) от уровня левериджа при фиксированной ставке налога на прибыль (см. рис. 6).

С ростом T кривая зависимости средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от уровня левериджа (от доли заемного капитала w_d) становится более крутой, то есть при одном и том же уровне левериджа его изменение вызывает большее изменение $WACC$ при большей ставке налога на прибыль.

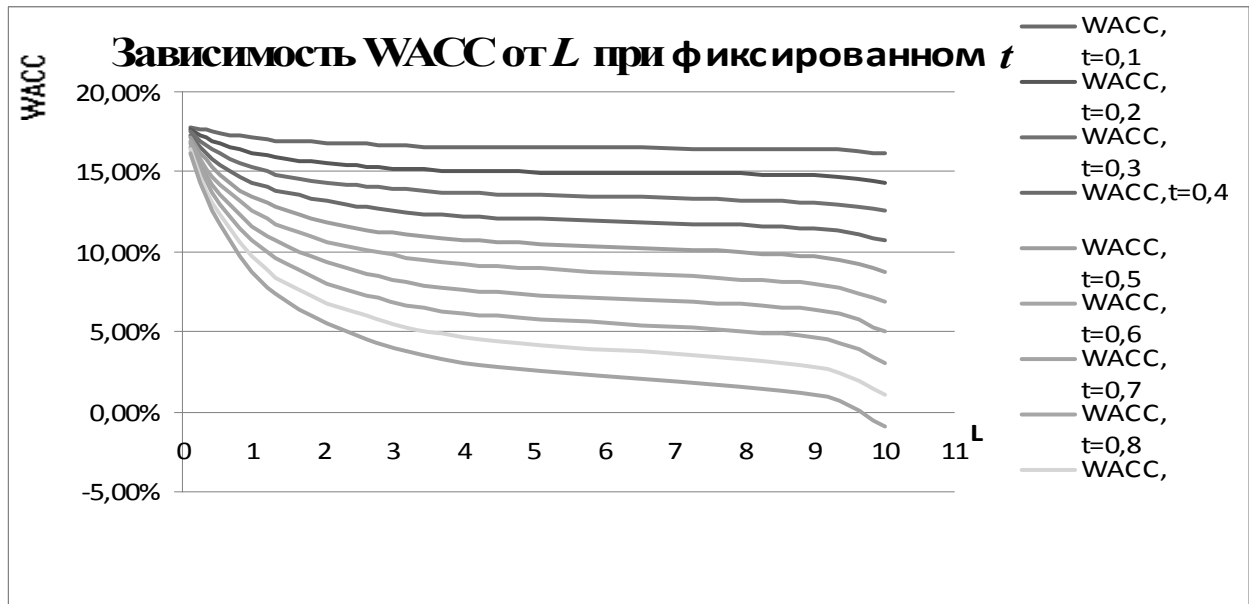


Рис. 6. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от уровня левериджа при различных ставках налога на прибыль

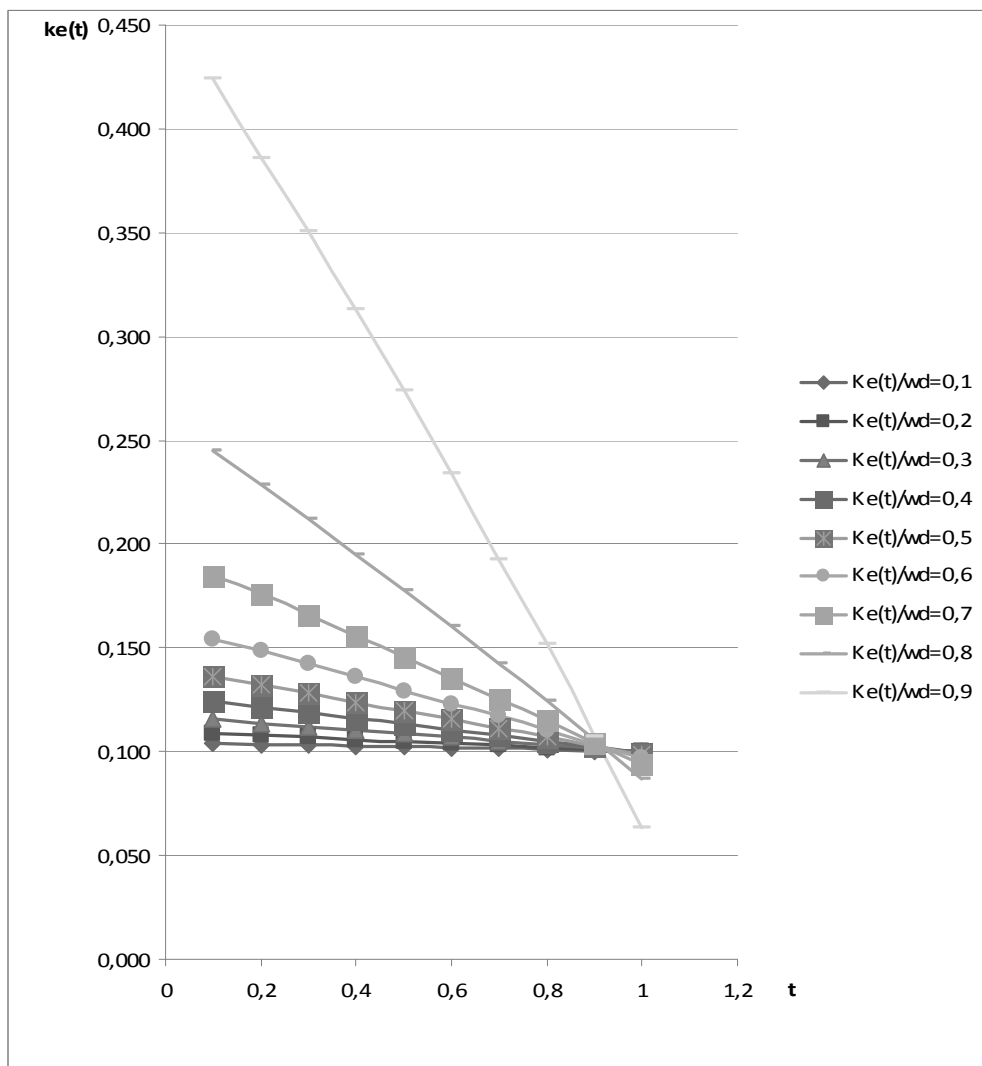


Рис. 7. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от ставки налога на прибыль при фиксированном уровне левериджа ($n = 5, k_0 = 10\%, k_d = 6\%$)

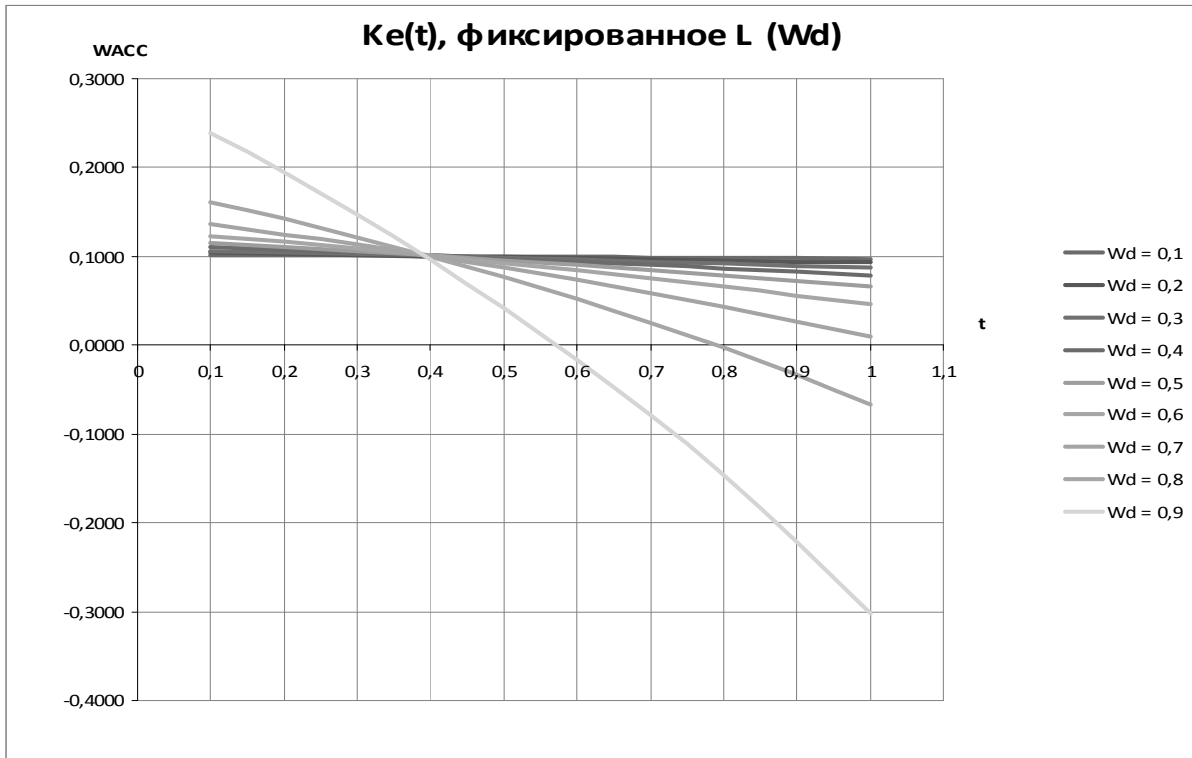


Рис. 8. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от ставки налога на прибыль при фиксированном уровне левериджа ($n = 10, k_0 = 10\%, k_d = 8\%$)

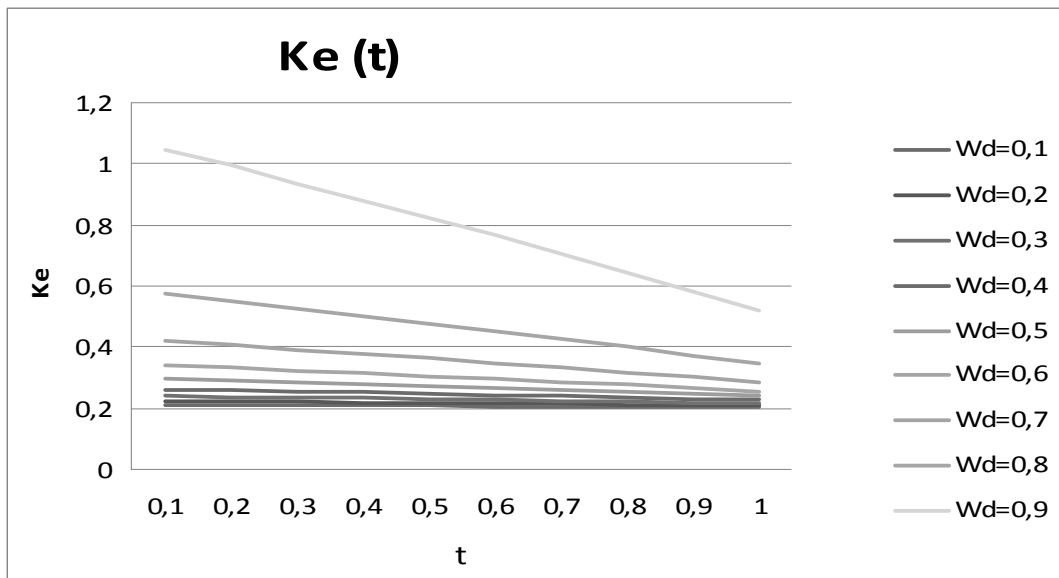


Рис. 9. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от ставки налога на прибыль при фиксированном уровне левериджа ($n = 3, k_0 = 20\%, k_d = 10\%$)

При ставке налога на прибыль $T \leq 50\%$ средневзвешенная стоимость капитала компании WACC находится в пределах $k_d \leq WACC \leq k_0$.

При ставке налога на прибыль $T \geq 50\%$ средневзвешенная стоимость капитала компании WACC опускается ниже k_d при определенном уровне левериджа L^* , который убывает с ростом T .

2.2.2. Стоимость собственного капитала компании k_e

1. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от ставки налога на прибыль при фиксированном уровне левериджа.

Приведем три графика зависимости стоимости собственного капитала компании k_e от ставки налога на прибыль при различном (фиксированном) уровне левериджа для

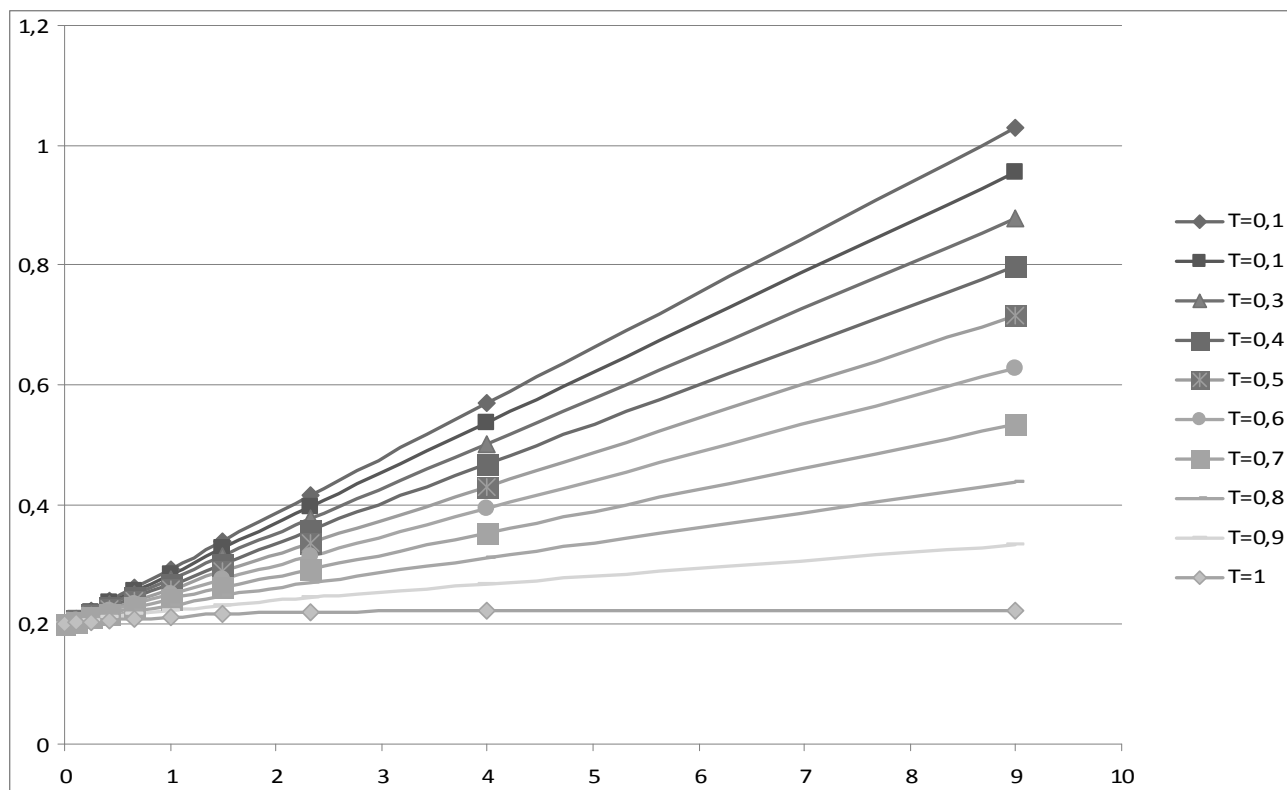


Рис. 10. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от уровня левериджа при различных значениях ставки налога на прибыль ($n = 7, k_0 = 20\%, k_d = 10\%$)

различных наборов параметров n, k_0, k_d (см. рис. 7–9).

Все зависимости являются линейными, и k_e убывает с ростом ставки налога на прибыль. При этом с ростом уровня левериджа (доли заемного капитала w_d) начальные значения k_e существенно растут и превышают k_0 .

Линии, соответствующие различным значениям уровня левериджа (доли заемного капитала w_d), пересекаются в одной точке (при некотором значении ставки налога на прибыль T^*), зависящей от параметров n, k_0, k_d (см. рис. 7, 8).

При некоторых значениях параметров n, k_0, k_d пересечение всех линий в одной точке может и не иметь места при любой ставке налога на прибыль $0 < T \leq 100\%$. Из рис. 9 видно, что при большом разрыве между k_0 и k_d точка пересечения всех линий лежит в несуществующей области $T > 100\%$.

2. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от уровня левериджа (доли заемного капитала w_d) при фиксированной ставке налога на прибыль T .

Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от уровня левериджа с хорошей точностью является линейной. При

этом угол наклона убывает с ростом ставки налога на прибыль, как и в перпетуитетном случае (см. рис.10).

Однако для компаний с конечным временем жизни наряду с поведением $k_e(L)$, аналогичным поведению в случае Модильяни – Миллера (см. рис. 10), для некоторых наборов параметров n, k_0, k_d наблюдается и иное поведение $k_e(L)$. Из рис. 11 видно, что начиная с некоторых значений ставки налога на прибыль T^* (в данном случае с $T^* = 90\%$, хотя при других наборах параметров n, k_0, k_d критическая ставка налога T^* может быть значительно ниже) наблюдается не рост стоимости собственного капитала компании k_e с левериджем, а убывание. Еще раз повторим, что наличие или отсутствие такого эффекта зависит от набора параметров k_0, k_d, n .

Отметим, что это принципиально новый эффект, который может иметь место только для компаний с конечным временем жизни и который не наблюдается в перпетуитетном пределе. Так, из формулы $k_e = k_0 + L(1-T)(k_0 - k_d)$ следует, что при $T = 1$ (100%) стоимость собственного капитала компании k_e не меняется с левериджем: $k_e = k_0$, то есть убывания k_e

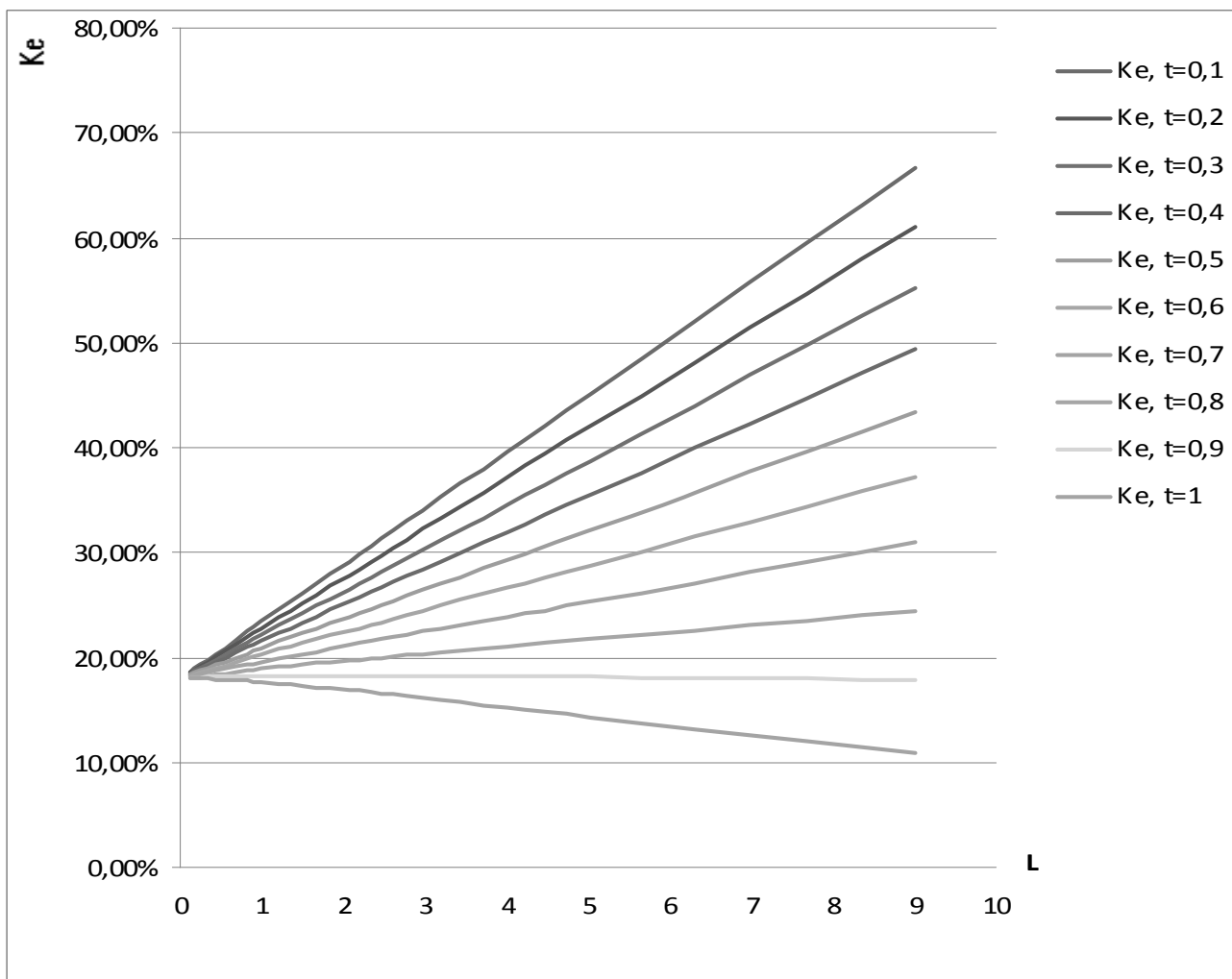


Рис. 11. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от уровня левериджа при различных значениях ставки налога на прибыль ($n = 3, k_0 = 18\%, k_d = 12\%$)

с левериджем не происходит ни при какой ставке налога на прибыль.

2.2.3. Зависимость WACC и k_e от срока жизни компании

Вопрос о зависимости WACC и k_e от срока жизни компании в рамках теории Модильяни – Миллера даже невозможно поставить: в их теории отсутствует параметр времени, поскольку все компании являются перпетуитетами.

Лишь в рамках современной теории Брусова – Филатовой – Ореховой стало возможно исследование зависимости WACC и k_e от срока жизни компании. Ниже мы проведем детальное исследование этой проблемы: мы изучим зависимости $WACC(n)$ и $k_e(n)$ при различных ставках налога на прибыль и уровнях левериджа для различных наборов параметров k_0, k_d, T, w_d .

1) Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании WACC от времени жизни компании n при различных фиксированных ставках налога на прибыль T .

Средневзвешенная стоимость капитала компании WACC убывает с ростом времени жизни компании n , стремясь к своему перпетуитетному пределу. При этом начальные значения WACC (при $n = 1$) убывают с ростом ставки налога на прибыль T (в соответствии с полученными выше зависимостями $WACC(T)$), а диапазон изменения WACC растет с ростом T .

2) Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании WACC от времени жизни компании n при различных фиксированных долях заемного капитала w_d .

Средневзвешенная стоимость капитала компании WACC убывает с ростом времени жизни компании n , стремясь к своему перпетуитетному

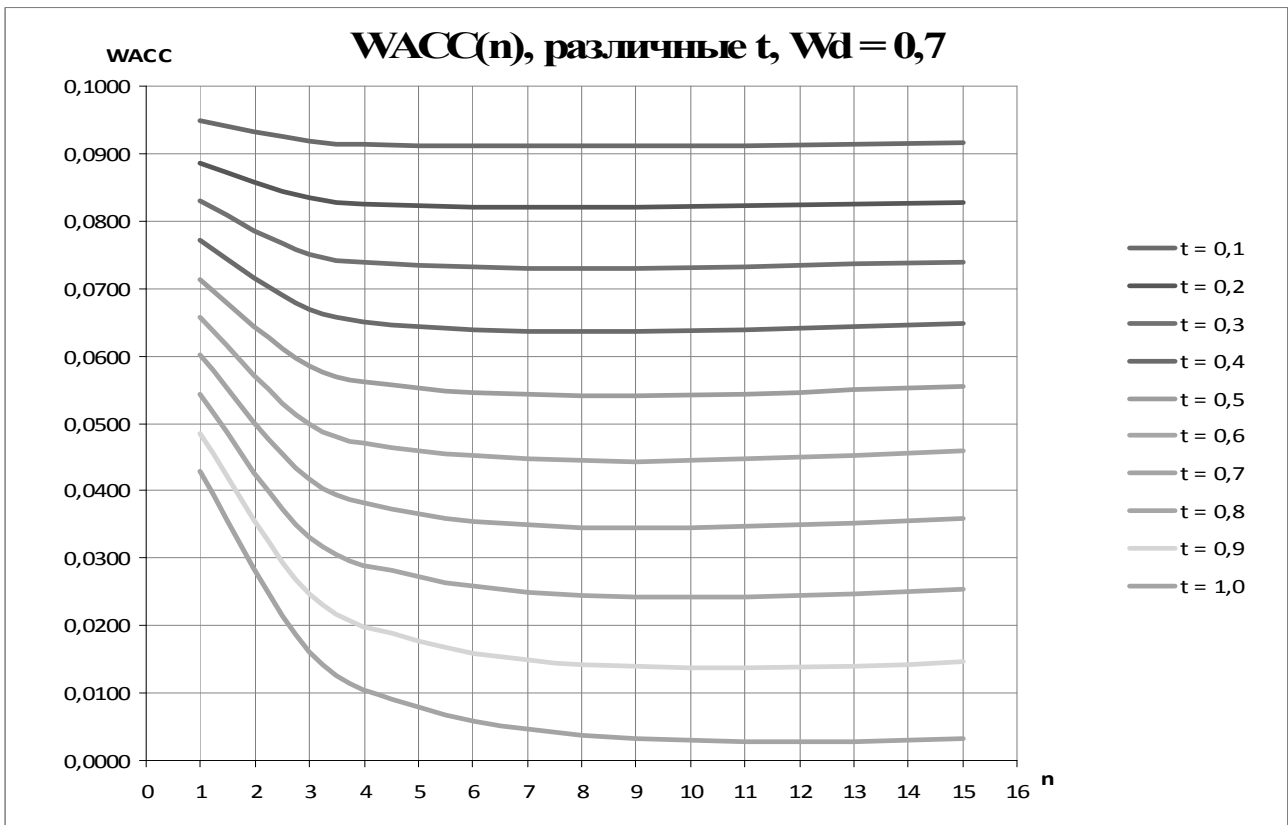


Рис. 12. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от времени жизни компании n при различных фиксированных ставках налога на прибыль T ($w_d = 0,7, k_0 = 10\%, k_d = 8\%$)

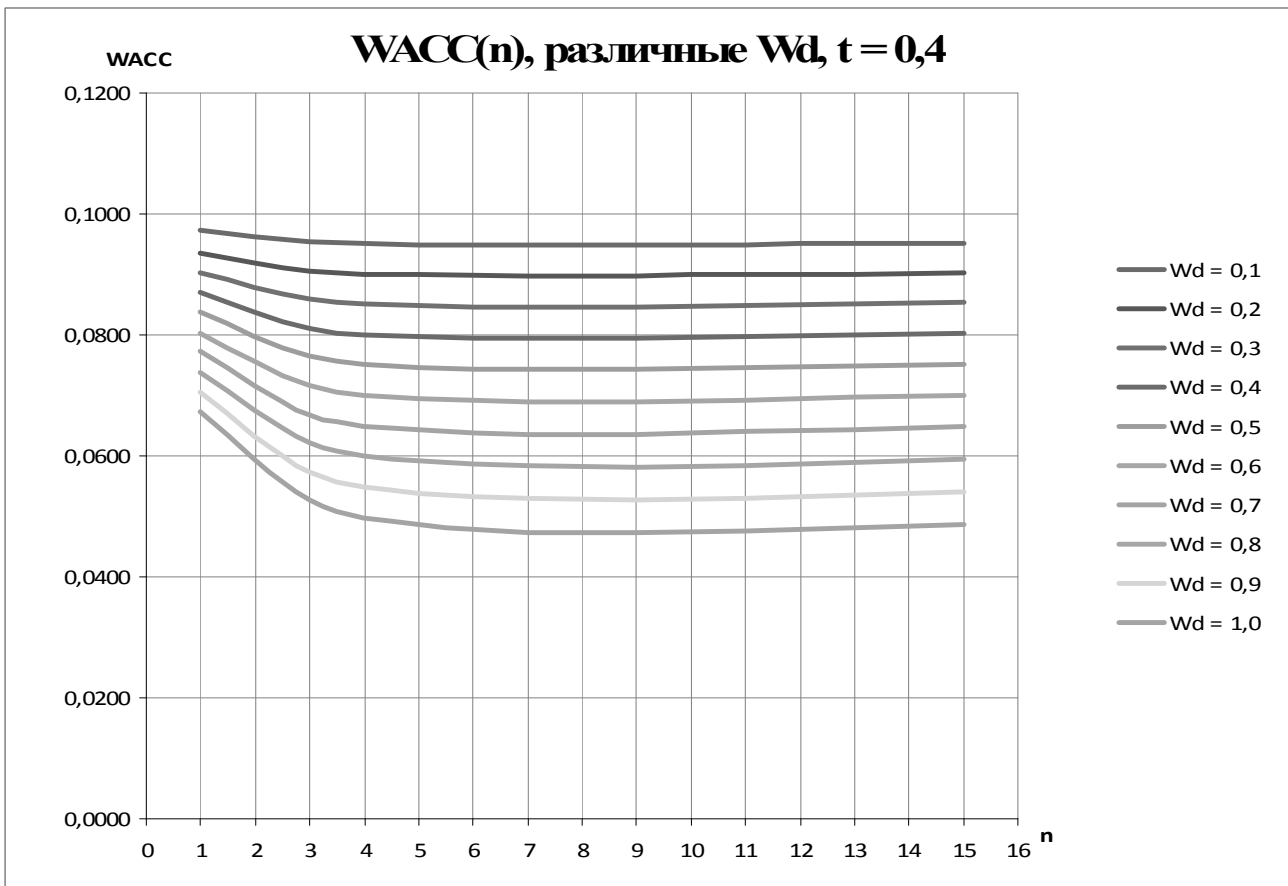


Рис. 13. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала компании $WACC$ от времени жизни компании n при различных фиксированных долях заемного капитала w_d ($T = 40\%, k_0 = 10\%, k_d = 8\%$)

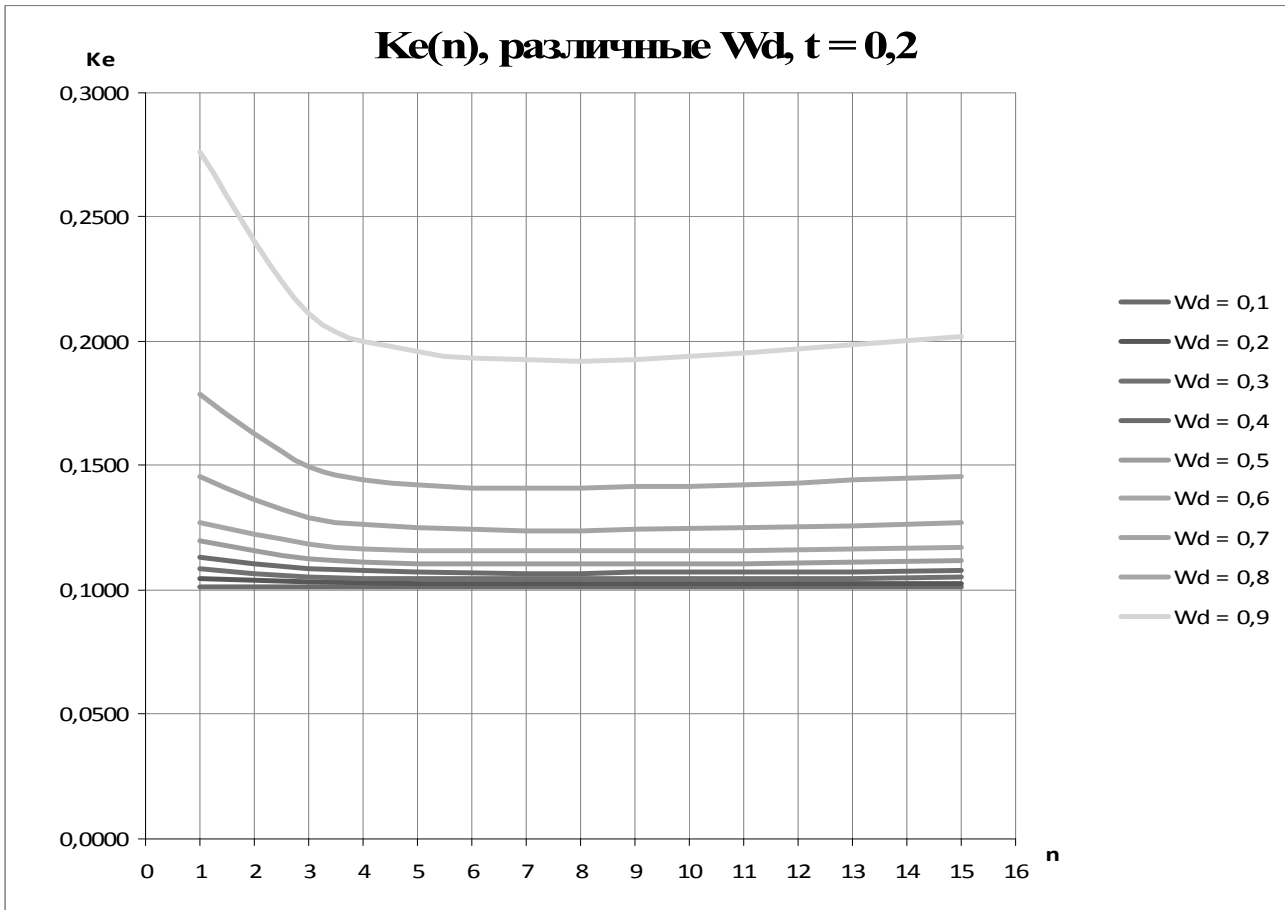


Рис. 14. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от времени жизни компании n при различных фиксированных долях заемного капитала w_d ($T = 20\%$, $k_0 = 10\%$, $k_d = 8\%$)

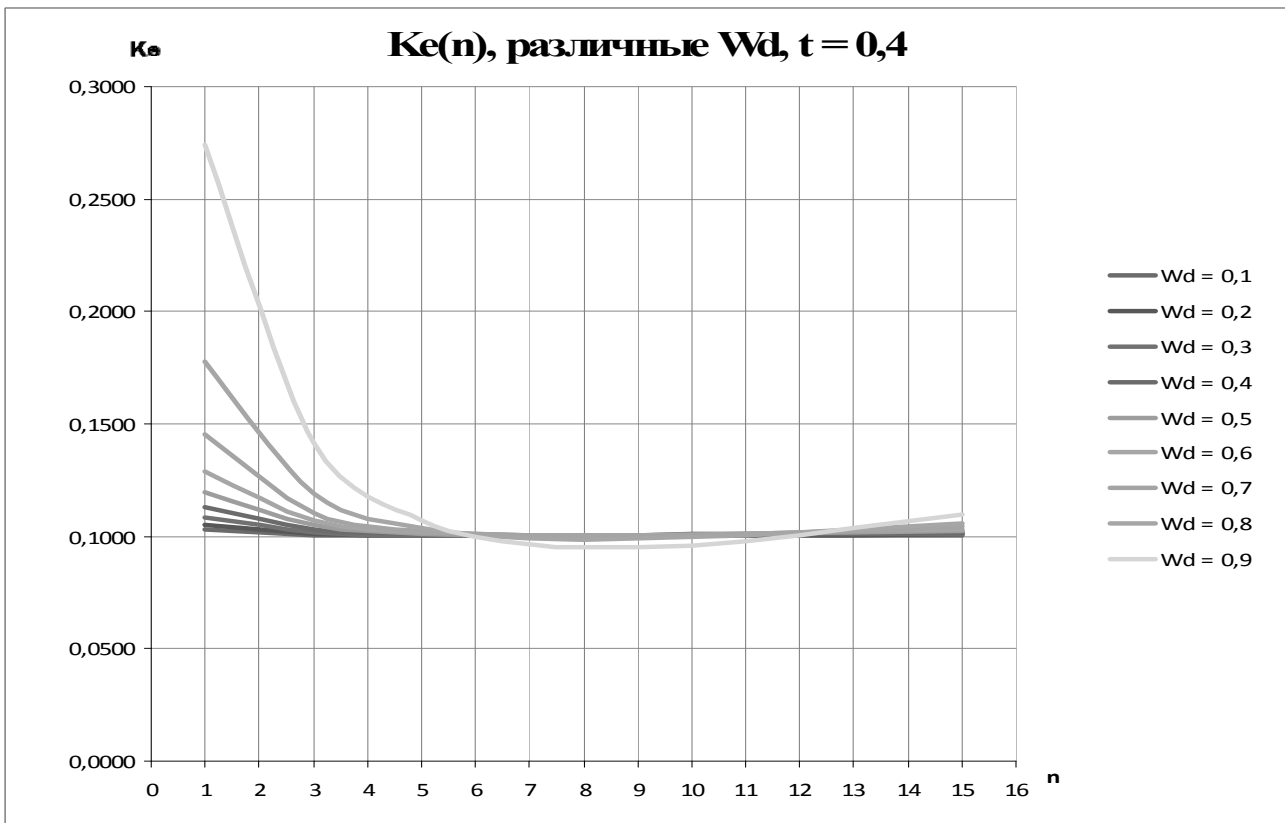


Рис. 15. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от времени жизни компании n при различных фиксированных долях заемного капитала w_d ($T = 40\%$, $k_0 = 10\%$, $k_d = 8\%$)

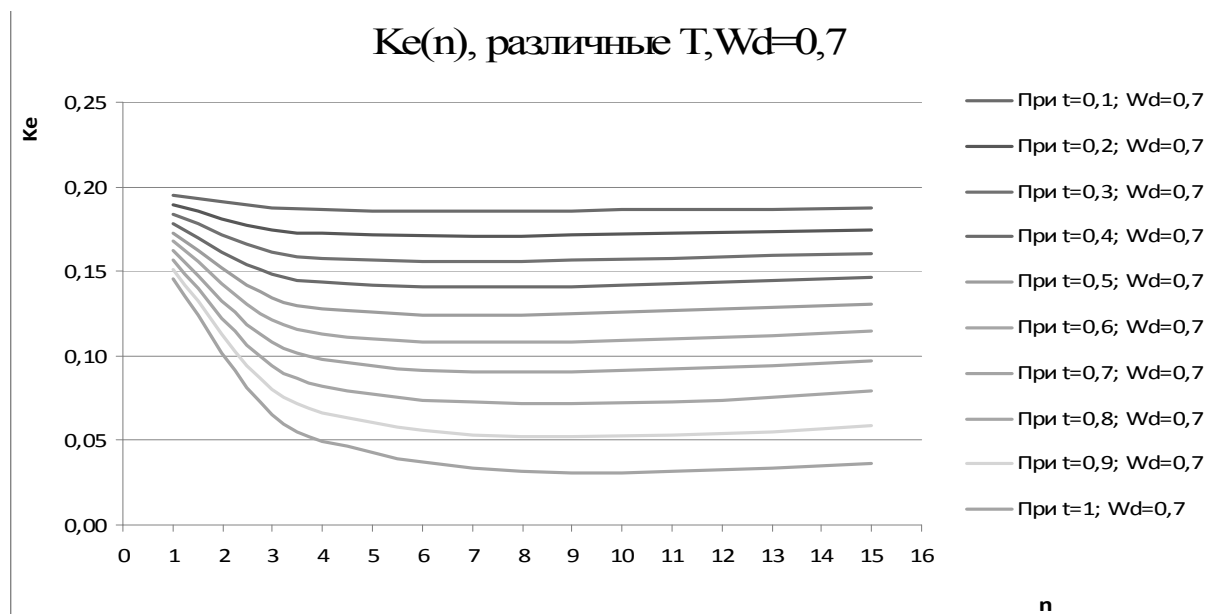


Рис. 16. Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от времени жизни компании n при различных фиксированных ставках налога на прибыль T ($w_d = 0,7, k_0 = 16\%, k_d = 12\%$)

пределу. При этом начальные значения WACC (при $n = 1$) убывают с ростом доли заемного капитала w_d (в соответствии с полученными выше зависимостями $WACC(w_d)$), а диапазон изменения WACC растет с ростом w_d .

3) Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от времени жизни компании n при различных фиксированных долях заемного капитала w_d .

Стоимость собственного капитала компании k_e убывает с ростом времени жизни компании n , стремясь к своему перпетуитетному пределу. При этом начальные значения k_e (при $n = 1$) существенно растут с ростом уровня левериджа (заемного капитала w_d). Диапазон изменения k_e растет с ростом w_d . Отметим, что различия в стоимости собственного капитала компании при фиксированном n , начиная с $w_d = 0,5$ становятся и остаются существенными (и постоянными для фиксированного изменения доли заемного капитала Δw_d и при $n \geq 6$).

Ситуация меняется при увеличении ставки налога на прибыль. Для демонстрации

этого приведем аналогичные данные, увеличив ставку налога на прибыль T вдвое – с 20 до 40% (см. рис. 15).

С ростом ставки налога на прибыль T вдвое область, где ощущаются различия в стоимости собственного капитала компании k_e при различных долях заемного капитала w_d резко сужается до 6 лет, а при $n \geq 6$ стоимость собственного капитала k_e остается практически равной k_0 , лишь незначительно флуктуируя около этого значения.

4) Зависимость стоимости собственного капитала компании k_e от времени жизни компании n при различных фиксированных ставках налога на прибыль T .

Стоимость собственного капитала компании k_e убывает с ростом времени жизни компании n , стремясь к своему перпетуитетному пределу. При этом с ростом ставки налога на прибыль T стоимость собственного капитала компании k_e убывает (при фиксированной доле заемного капитала w_d), в то время как диапазон изменения k_e растет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брусов П. П., Филатова Т. В. От Модильяни – Миллера к общей теории стоимости и структуры капитала компании // Финансы и кредит. – 2011. – № 3 (435). – С. 2–8.
2. Брусов П. П., Филатова Т. В. Стоимость и структура капитала компании в post Модильяни–Миллеровскую эпоху // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 37 (79), 38 (80).

3. Брусов П. П., Филатова Т. В. Общая теория стоимости и структуры капитала компании: выход за рамки теории Модильяни – Миллера // Вестник Финансовой академии. – 2011. – № 2. – С. 32–36.
4. Брусова А. П. Сравнение трех методов оценки средневзвешенной стоимости капитала компании и стоимости ее собственного капитала // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 34 (76).
5. Brusov P., Filatova T., Orehova N., Brusova N. Weighted average cost of capital in the theory of Modigliani – Miller, modified for a finite life-time company. *Applied Financial Economics*, 2011, vol. 21 (11), pp. 815–824.
6. Brusov P., Filatova T., Orehova N., Brusov P., Brusova N. From Modigliani – Miller to general theory of capital cost and capital structure of the company. *Research Journal of Economics, Business and ICT*, 2011, vol. 2, pp. 16–21.
7. Peter Brusov, Tatiana Filatova, et al. Influence of debt financing on the effectiveness of the finite duration investment project. *Applied Financial Economics*, 2012, vol. 22, no. 13, pp. 1043–1052.
8. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 1958, vol. 48, no. 4, pp. 261–297.
9. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *American Economic Review*, 1963, vol. 53, no. 3, pp. 147–175.
10. Modigliani F., Miller M. Some estimates of the Cost of Capital to the Electric Utility Industry 1954–1957. *American Economic Review*, 1966, pp. 261–297.
11. Myers S. Capital Structure. *Journal of Economic Perspectives*, 2001, vol. 15, no. 2, pp. 81–102.

REFERENCES

1. Brusov P., Filatova T. From Modigliani – Miller to General Theory of Capital Cost and Capital Structure of the Company. *Finance and Credit – Finansy i kredit*, 2011, no. 3 (435), pp. 2–8. (in Russian).
2. Brusov P. P., Filatova T. V. The Cost and Structure of the Company Capital in the Post-Modigliani – Miller Epoch. *Financial Analytics: Problems and Solutions – Finansovaia analitika: problemy i resheniia*, 2011, no. 37 (79), 38 (80) (in Russian).
3. Brusov P. P., Filatova T. V. The General Theory of the Cost and Structure of the Company Capital: Going Beyond the Modigliani – Miller Theory. *Bulletin of Financial Academy – Vestnik Finansovoi akademii*, 2011, no. 2, pp. 32–36 (in Russian).
4. Brusova A. P. Comparison of Three Methods of WACC and Equity Evaluation. *Financial Analytics: Problems and Solutions – Finansovaia analitika: problemy i resheniia*, 2011, no. 34 (76) (in Russian).
5. Brusov P., Filatova T., Orehova N., Brusova A. Weighted Average Cost of Capital in the Theory of Modigliani – Miller Modified for a Finite Life-Time Company. *Applied Financial Economics*, 2011, vol. 21 (11), pp. 815–824.
6. Brusov P., Filatova T., Orehova N., Brusov P., Brusova N. From Modigliani – Miller to General Theory of Capital Cost and Capital Structure of the Company. *Research Journal of Economics, Business and ICT*, 2011, vol. 2, pp. 16–21.
7. Brusov P., Filatova T. et al. Influence of Debt Financing on the Effectiveness of the Finite Duration Investment Project. *Applied Financial Economics*, 2012, vol. 22, no. 13, pp. 1043–1052.
8. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 1958, vol. 48, no. 4, pp. 261–297.
9. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *American Economic Review*, 1963, vol. 53, no. 3, pp. 147–175.
10. Modigliani F., Miller M. Some estimates of the Cost of Capital to the Electric Utility Industry 1954–1957. *American Economic Review*, 1966, pp. 261–297.
11. Myers S. Capital Structure. *Journal of Economic Perspectives*, 2001, vol. 15, no. 2, pp. 81–102.

УДК 336.1

ВЫБОР СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВ НА ОСНОВЕ НЕЙРОСЕТЕВОГО БАЙЕСОВСКОГО ПОДХОДА

ГОРБАТКОВ СТАНИСЛАВ АНАТОЛЬЕВИЧ

доктор технических наук, профессор кафедры «Математика и информатика»

Уфимского филиала Финансового университета, Уфа, Россия

E-mail: sgorbatkov@mail.ru

БЕЛОЛИПЦЕВ ИЛЬЯ ИГОРЕВИЧ

преподаватель кафедры «Математика и информатика» Уфимского филиала

Финансового университета, Уфа, Россия

E-mail: red7315@gmail.com

МАКЕЕВА ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы фирмы» Департамента экономики

Научно-исследовательского университета «Высшая школа экономики», Москва, Россия

E-mail: len-makeeva@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В настоящее время разработано и применяется на практике множество моделей диагностики банкротств, различающихся методами построения моделей и набором факторов. Указанные методы в основном относятся к пяти группам: классическим статистическим методам, методам регрессионного анализа, методам дискриминантного анализа, методам logit-анализа, методам нечетких множеств и нейросетевым методам. Возможны комбинации указанных методов. Последние три группы методов в настоящее время развиваются особенно быстро. Что касается выбора факторов банкротства, то здесь господствует эвристика. Отсутствует методология формализованного отбора и сравнения групп экономических показателей для построения модели банкротств, а также эффективных методов предобработки данных. В данной работе предлагается оригинальный метод выбора системы показателей с последующим построением нейросетевой модели диагностики банкротств на основе байесовского подхода. Разработанная концепция формализации выбора и сравнительной оценки системы показателей (мета-гипотез) для модели банкротств на основе байесовского подхода позволила создать предпосылки для разработки эффективной нейросетевой модели банкротств. Предложенные в работе методы и идеи апробированы в вычислительных экспериментах. Построенная модель диагностики банкротств была проверена на реальных данных и оказалась вполне работоспособной и имеющей хорошие прогностические свойства.

Предлагаемая концепция и основанный на ней нейросетевой байесовский метод построения модели банкротств апробирован для строительной отрасли экономики. Однако авторы считают, что в силу общности развиваемого подхода эти концепция и метод могут быть полезны и в других отраслях для решения широкого круга экономических задач, таких как формирование кредитного портфеля, проведение внешнего аудита или оценка финансового состояния организации.

Ключевые слова: диагностика банкротств; противоречивые данные; нейросеть; probit-модель; байесовский подход; интеллектуальные информационные технологии.

SELECTION OF THE SYSTEM OF ECONOMIC INDICATORS FOR DIAGNOSTICS AND PREDICTION OF BANKRUPTCIES BASED ON NEURAL NETWORK BAYESIAN APPROACH

STANISLAV GORBATKOV

*Doctor of Engineering, Professor of the Chair «Mathematics and Informatics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Ufa branch, Russia
E-mail: sgorbatkov@mail.ru*

ILIA BELOLIPTSEV

*Lecturer of the Chair «Mathematics and Informatics», Financial University
under the Government of the Russian Federation, Ufa branch, Russia
E-mail: red7315@gmail.com*

ELENA MAKEEVA

*PhD (Economics), Associate Professor of the Chair «Economics and Company's Finances»,
National Research University «Higher School of Economics», Moscow, Russia
E-mail: len-makeeva@yandex.ru*

ABSTRACT

Currently, an impressive number of models for bankruptcy diagnostics have been developed and put into practice. They differ from each other in methods of building and sets of factors. The above-mentioned building methods generally fall into five groups: classical statistical methods, regression analysis methods, discriminant analysis methods, logit-analysis methods, fuzzy sets methods and neural network methods. It should be noted that today the last three groups of methods are being developed particularly fast. Also, the methods can be combined. As for the choice of bankruptcy factors, here heuristics prevails. But there is no methodology for formalized selection and comparison between groups of economic indicators nor effective methods for data preprocessing. In this paper we describe an original method to select indicators and construct neural network model for diagnosing bankruptcies using Bayesian approach.

The developed concept of formalized selection and comparative evaluation of indicators (meta-hypotheses) for the bankruptcy prediction model using Bayesian approach helped provide the base for the creation of an efficient neural network model to reveal failure. Suggested methods and ideas have been tested in computational experiments. The bankruptcy prediction model has been tested on real data and proved to be quite efficient. Moreover, the model demonstrated good predictive properties.

Although so far the Bayesian neural network-based forecasting model has only been applied in the construction sector, the authors believe that because of the generality of the approach, the concept and method are easily applicable in other areas to solve a variety of economic problems, such as formation of the credit portfolio, an external audit or evaluation of the financial state of the organization.

Keywords: bankruptcy prediction; conflicting data; the neural network; probit-model; Bayesian approach; intelligent information technologies.

ВВЕДЕНИЕ

Проблема прогнозирования банкротства предприятий впервые была затронута западными учеными в 30-е гг. XX в. и продолжает быть одной из актуальных тем исследования в настоящее время. С момента появления первой ключевой работы (E. Altman (1968)) [10], основанной на методе множественного дискриминантного анализа, методологическая база в данной области получила значительное развитие. По причине таких факторов, как появление новых данных с течением времени, изменение среднего размера компаний на рынке и изменение в стандартах учета и отчетности, существующие методы и модели должны постоянно обновляться и совершенствоваться, чтобы наиболее полно учитывать сложившуюся ситуацию. С появлением большого количества транснациональных корпораций и развитием рынков капитала возникла необходимость применения данных методов на развивающихся рынках для оценки компаний из тех стран, вложение в экономику которых может быть более выгодным ввиду высоких процентных ставок при условии принятия допустимого уровня риска. В России обращение к данной тематике исследований было обусловлено переходом к рыночной экономике и кризисом 1998 г., который показал наличие потребности в локальных методах оценки вероятности банкротства предприятий в целях эффективного управления структурой инвестиционных вложений и распределения заемного капитала.

Особенно актуальны такие модели в кризисные периоды, когда влияние всех факторов, приводящих к будущей неплатежеспособности, усиливается. Одной из основных отраслей, страдающих от кризисных явлений, является строительная отрасль. Продолжение проектов в строительном бизнесе происходит, как правило, с использованием выручки от продаж объектов незавершенного строительства. В кризисные периоды выручка от предварительных продаж падает, к тому же снижается объем ипотечного кредитования. Положение строительных компаний ухудшается тем, что строительные объекты в условиях обвала рынка перестают являться хорошим залогом при получении банковских кредитов.

Другой особенностью строительных предприятий является сезонность хозяйственной деятельности, которая приводит к образованию значительного дефицита денежных средств в первом и втором кварталах каждого года. Снижение объемов выполненных работ в строительстве наблюдается ежегодно с декабря по март, а периодом активных строительных работ считается сезон с апреля по октябрь. В период пика строительных работ наблюдается недостаток оборотного капитала у строительных предприятий.

Позже в рамках дискриминантного анализа в России и за рубежом был предпринят ряд попыток усовершенствования модели Альтмана путем изменения групп факторов банкротства (от 2 до 21), способа их оценки (рыночной вместо балансовой) и правила отнесения новых объектов к классам: Р. Таффлер и Г. Тишоу (1977 г.) [14], У. Бивер (1966) [11], Фулмер (1984) [12], и Спрингейт (1978), А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфуллин, Е. В. Негашев (1988) [7]. Интересный подход развил Ю. Д. Шмидт [8], который в качестве моделируемого индикатора Y банкротств предложил функцию правдоподобия, куда в качестве одного из агрегированных факторов входит модифицированная функция Альтмана.

Новые методы построения моделей банкротств (методы бинарного отклика, нечеткие и нейросетевые методы) принципиально отличаются от классического регрессионного и дискриминантного анализа рядом положительных свойств:

- 1) в методах бинарного отклика logit-анализа не требуется соблюдения условия подчинения переменных многомерному нормальному закону распределения;
- 2) получаемая logit-модель может учитывать нелинейную зависимость выходной величины (вероятность банкротства) от факторов;
- 3) получаемая модель, в отличие от дискриминантных моделей, определяет конкретную вероятность наступления банкротства, то есть отсутствуют зоны неопределенности.

В последние годы бурно развиваются интеллектуальные нейросетевые информационные технологии, нечеткие и нейронечеткие методы. Особо следует отметить новаторскую работу Rong-Ho Lin, Chun-Ling Chuang (1999–2006) [13].

Однако в рассмотренных выше исследованиях отсутствует методология формализации выбора систем факторов банкротства и их объективного сравнения. Чаще всего набор факторов формируется экспертно. Сам по себе вопрос подбора оптимального набора показателей в целях диагностики банкротств является предметом отдельного исследования и в рамках данной работы не рассматривается. Мы ограничимся кругом вопросов методологии сравнения различных уже сформированных систем показателей (факторов) банкротства. Итогами этого исследования являются предложенная концепция сравнения систем факторов и реализующий эту концепцию байесовский нейросетевой метод.

1. ВЫБОР ИНСТРУМЕНТАРИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ

В общем случае эконометрическая модель имеет вид:

$$\hat{y} = F(\vec{b}, \vec{x}), \quad (1)$$

где $\vec{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ – вектор независимых переменных; \vec{b} – вектор оцениваемых параметров модели. В задаче диагностики банкротств зависимая переменная y является качественной и может принимать только два возможных значения – 0 и 1, соответствующих двум возможным состояниям изучаемых объектов: «банкрот» и «не банкрот». То есть модель (1) представляет собой модель бинарного отклика [1].

В качестве моделируемой величины \hat{y} в (1) будем рассматривать вероятность того, что при заданных значениях факторов $\vec{x}_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$ предприятие с номером i окажется банкротом.

$$\hat{y}_i(\vec{x}_i) \equiv P(y_i = m) = F(\vec{b}^T, \vec{x}), m = 1; 0, \quad (2)$$

где $F(\cdot)$ – некоторая непрерывная функция. Так как левая часть (2) имеет смысл вероятности, необходимо, чтобы значения $F(\cdot)$ принадлежали интервалу $[0; 1]$. Чаще всего в качестве $F(\vec{b}^T, \vec{x})$ используют интегральную нормализованную функцию распределения Лапласа. Тогда выражение (2) можно записать в виде:

$$\hat{y}_i(\vec{x}_i) \equiv P(y_i = 1) = \Phi(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^u e^{-\frac{z^2}{2}} dz, \quad (3)$$

где $u = \vec{b}^T \vec{x}$ – аргумент функции Лапласа. Такие модели получили название probit-моделей.

Очевидно, что значение аргумента u зависит от значений входных факторов $\vec{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, то есть $u = \phi(\vec{x})$. При этом характер этой связи заранее неизвестен и, скорее всего, не является линейным. Для восстановления зависимости $u = \phi(\vec{x})$ предлагается применить нейросетевое моделирование. На вход нейросети будут подаваться значения входных факторов \vec{x}_i , а откликом сети будут значения аргумента u . В процессе обучения нейросеть в неявном виде восстанавливает зависимость $u = \phi(\vec{x})$ путем подбора оптимальной комбинации синаптических весов \vec{W} . Значения синаптических весов \vec{W} можно рассматривать как аналог вектора оцениваемых параметров \vec{b} в (1).

Значения u в обучающих примерах известны. Если в исходной базе данных $y_i = 1$, это означает, что $P(y_i = 1) = \Phi(u) = 1$. По таблице распределения Лапласа найдем соответствующее этой вероятности значение аргумента $u = 3,9$. Если $y_i = 0$, это означает, что $P(y_i = 1) = \Phi(u) = 0$ и соответствующее значение аргумента $u = -3,9$. Для большей наглядности в табл. 1 представлен фрагмент обучающего множества (столбец Y в обучении не участвует и используется после построения модели для ее проверки).

Предъявляя обученной сети новые наборы данных $\vec{x}_{i^*} = (x_{i^*1}, x_{i^*2}, \dots, x_{i^*n})$, получим смоделированное нейросетью значение аргумента \hat{u}_{i^*} , зная которое можно оценить вероятность того, что предприятие с номером i^* является банкротом

$$P(y_{i^*} = 1) = \Phi(\hat{u}_{i^*}). \quad (4)$$

После того как получены значения вероятностей (4), открываются широкие возможности для использования современных нечетких методов, для получения более точной и объективной классификации изучаемых объектов. Однако, в этой работе

Подготовка данных перед обучением нейросети

№	X1	X2	X3	...	X10	Y	U
1	0,1388	-0,0037	-0,3559	...	-0,0470	1	3,9
2	-0,1388	0,0560	0,4436	...	-0,0484	0	-3,9
3	-0,1390	0,1867	-1,0459	...	0,08471	1	3,9
4	-0,1378	0,1293	1,9329	...	-0,0154	0	-3,9
...

ограничимся наиболее простым правилом: если $P(y_i = 1) > 0,5$, предприятие признается банкротом, в противном случае – считается надежным в аспекте платежеспособности.

2. МЕТОД ПОСТРОЕНИЯ НЕЙРОСЕТЕВОЙ МОДЕЛИ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВ

Изложим сущность предлагаемого подхода. На основе данных бухгалтерской отчетности формируется несколько альтернативных систем показателей, которые в рамках развиваемого авторами байесовского подхода можно назвать метагипотезами H_k . Метагипотезы $\{H_1, H_2, \dots, H_k, \dots, H_G\}$ отличаются между собой набором факторов:

$$H_k = \langle \vec{X}_i, Y \rangle, i = \overline{1, N_{H_k}}, k = \overline{1, G}, \quad (5)$$

где N_{H_k} – количество опытов (независимых переменных) X_j в системе показателей H_k ; G – количество альтернативных систем показателей (метагипотез); i – номер опыта. Например, система показателей (СП), предложенная О. П. Зайцевой [3], включает в себя 6 переменных; по мнению А. О. Недосекина [4] для диагностики банкротств нужно использовать 16 показателей.

Некоторые исследователи утверждают, что невозможно построить универсальную модель диагностики банкротств, которая одинаково хорошо работала бы для предприятий любой отрасли. В данной работе делается попытка построения модели диагностики банкротств для строительных предприятий. При этом заранее неизвестно, какая из систем показателей наилучшим образом подходит для достижения этой цели.

Отдельного изучения требует вопрос о влиянии на качество обучения нейросетей так называемых аномальных или противоречивых наблюдений, содержащихся в данных. Пока ограничимся достаточно общим определением: противоречивыми (аномальными) можно считать наблюдения, явно выделяющиеся на фоне всей выборки (например, если значение переменной в десятки раз отличается от среднего). В рамках классического регрессионного анализа удаление аномальных наблюдений считается полезной и необходимой процедурой. Удаление аномальных наблюдений делает данные более однородными. Для задач аппроксимации это, несомненно, хорошо. Но при построении нейросетевой модели диагностики банкротств существует своя специфика: в процессе обучения нейросеть «учится» распознавать образ банкрота или не банкрота по некоторому набору значений входных переменных. Если перед обучением будут удалены все аномальные точки, то данные могут стать слишком однородными, «неконтрастными» и нейросети будет сложнее идентифицировать банкротов и небанкротов. До проведения вычислений вопрос о влиянии аномальных наблюдений на качество модели остается открытым.

Какие данные можно считать аномальными? Для решаемой нами задачи необходимо подобрать подходящий критерий. Широко известный критерий Ирвина в данном случае неприемлем, так как наши данные являются многомерными, каждое наблюдение представляет собой вектор-строку $\langle \vec{x}_i, y_i \rangle, i = \overline{1, N}$. В работе, посвященной построению моделей налогового контроля [2], для выявления противоречивых наблюдений авторы предлагали использовать аналог константы Липшица:

$$L_{\alpha,\beta} = \frac{|y_\alpha - y_\beta|}{\|\vec{x}_\alpha - \vec{x}_\beta\|}, \quad (6)$$

где $\vec{x}_\alpha, \vec{x}_\beta$ – близкие по выбранной числовой мере вектор-строки, y_α, y_β – соответствующие им значения выходной величины. Однако в рассматриваемой задаче исходная переменная Y принимает дискретные значения 0 или 1, поэтому величина (6) становится неинформативной.

Для выявления аномальных наблюдений предлагается следующее правило: вектор-строка $\langle \vec{x}_i, y_i \rangle$ признается аномальной, если хотя бы один компонент вектора \vec{x}_i нарушает правило «трех сигм», то есть не выполняется условие:

$$x_{ij} \in [\bar{x}_j - 3\sigma_{x_j}; \bar{x}_j + 3\sigma_{x_j}], \quad (7)$$

где \bar{x}_j – среднее по выборке значение фактора x_j ; σ_{x_j} – выборочное среднеквадратическое отклонение фактора x_j . Аномальные наблюдения удаляются из базы данных и не участвуют в обучении нейросети, но включаются в тестовое множество и используются для оценки качества обучения.

Для выбора оптимальной системы показателей строится вспомогательная нейросеть, которая обучается на разных наборах данных, соответствующих метагипотезам H_k . При этом используется один и тот же алгоритм обучения, одинаковое количество эпох обучения, фиксируется количество точек в обучающем и тестовом множестве.

Оценка качества полученных нейросетевых моделей проводится по результатам тестирования на данных, не участвовавших в обучении. При этом недостаточно просто вычислить долю правильно идентифицированных предприятий, необходимо учитывать количество, а главное, характер допущенных моделью ошибок. В задачах классификации возможны два вида ошибок. Если предприятие-банкрот было классифицировано как надежное, то это ошибка первого рода («пропуск цели» по терминологии радиолокации), если, наоборот, надежное предприятие было определено как банкрот, то это ошибка второго рода («ложная тревога»). Очевидно, что при диагностике

банкротств цена ошибок первого и второго рода различна. В большинстве случаев гораздо опаснее ошибки первого рода (например, лучше отказать в займе надежному заемщику, чем выдать кредит потенциальному банкроту). Для окончательной оценки качества нейросетевых моделей предлагается использовать следующий показатель:

$$K_{H_k} = N_{H_k}^* r_1 - N_{H_k}^1 r_2 - N_{H_k}^2 r_3, \quad (8)$$

где $N_{H_k}^*$ – количество верно идентифицированных предприятий для метагипотезы H_k ; $N_{H_k}^1$ – количество ошибок 1-го рода; $N_{H_k}^2$ – количество ошибок 2-го рода; r_1, r_2, r_3 – удельный вес каждого показателя. Веса r_1, r_2, r_3 назначаются согласно правилу Фишберна [4]:

$$r_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n}, \quad (9)$$

где n – количество ранжируемых показателей. Формулу (9) можно использовать в случае, если некоторое множество критериев упорядочено в порядке убывания их значимости. В нашем случае будем считать, что при оценке качества диагностики наиболее важным является общее количество верно идентифицированных предприятий, а затем следует учитывать количество ошибок первого и второго рода ($n = 3$). Окончательный выбор системы показателей осуществляется по правилу:

$$H_{k_{opt}} : K|H_k = \max\{K_{H_k}\}, k \in \overline{1, G}.$$

То есть наилучшей признается система показателей, для которой величина (8) будет наибольшей.

Суть байесовского подхода заключается в том, что для построения модели диагностики банкротств следует использовать не одну нейросеть, а ансамбль гипотез-нейросетей, принадлежащих к одному типу (например, многослойный персептрон) [9]. Нейросети, входящие в ансамбль, могут отличаться количеством скрытых слоев, количеством нейронов в скрытых слоях и видом активационных функций. Для обучения сетей байесовского ансамбля используется система показателей $H_{k_{opt}}$. Очевидно, что качество

нейросетевых моделей ансамбля будет различным, поэтому после обучения проводится процедура апостериорной фильтрации, в результате которой будут отсеяны наименее удачные гипотезы-нейросети. В качестве критерия фильтрации логично было бы использовать критерий (8). Фильтрация нейросетевых моделей байесовского ансамбля проводится по правилу:

$$K_{H_k} \geq \eta, \quad (10)$$

где η – экспертно задаваемое значение. Те нейросети, для которых правило (10) не выполняется, удаляются из байесовского ансамбля.

Окончательная классификация проводится путем осреднения всех расчетных характеристик на отфильтрованном байесовском ансамбле.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ

В рамках вычислительных экспериментов рассматривалось четыре альтернативных системы показателей, которые используются в различных моделях диагностики банкротств: в пятифакторной модели Альтмана [6], моделях Недосекина [4], Зайцевой [3] и Рахимкуловой [5]. Во всех указанных моделях в качестве факторов (показателей) используются относительные величины, характеризующие финансовое состояние предприятия. Например в модели Альтмана используется следующий набор показателей: отношение собственного оборотного капитала к сумме активов; отношение нераспределенной прибыли к сумме активов; отношение прибыли до уплаты процентов к сумме активов; отношение стоимости собственного капитала к заемному капиталу; отношение выручки к сумме активов.

Общим недостатком многих моделей диагностики банкротств является тот факт, что в модель включаются взаимно коррелированные показатели. В работе [5] предлагается методика построения системы независимых показателей, на основе которой в дальнейшем строится модель диагностики банкротств. По мнению авторов, это выгодно отличает модель Рахимкуловой от моделей Альтмана,

Недосекина и Зайцевой. Информационной базой при построении всех упомянутых выше моделей являются данные бухгалтерской отчетности.

В распоряжении авторов были данные о финансовом состоянии 136 российских строительных предприятий, причем 68 из них – банкроты, а 68 – стабильно работающие предприятия¹. На основе этой информации было сформировано четыре базы данных вида $D = \langle \vec{x}_i, y_i \rangle, i = \overline{1, N}$, отличающиеся количеством экзогенных переменных $\{x_j\}$. Каждая база данных была случайным образом разбита на обучающее и тестовое множества. В обучающее множество входит 100 предприятий, в тестовое – 36.

Для изучения вопроса о влиянии аномальных наблюдений было сделано следующее: в каждой базе данных были выявлены аномальные вектор-строки по правилу (7). В среднем, количество аномальных наблюдений составляло 8–12 % от общего объема выборки. Аномальные наблюдения были принудительно включены в тестовые множества. При этом общее количество записей в обучающих и тестовых множествах осталось тем же самым – 100 и 36 строк соответственно. Перед обучением все данные были нормированы стандартным образом.

Построение нейросетевых моделей проводилось при помощи нейроэмулятора Neuro Solutions 4.0 (демоверсия). Для выбора наилучшей системы показателей была создана вспомогательная нейросеть следующей конфигурации: многослойный персептрон с пятью скрытыми слоями нейронов, активационная функция в скрытых слоях – гиперболический тангенс, в выходном слое – линейная. Количество нейронов в скрытых слоях назначалось случайным образом: в первом слое – 8; во втором – 24; в третьем – 72; в четвертом – 36; в пятом – 6. При обучении использовался алгоритм с обратным распространением ошибки.

После обучения сети были протестированы на данных, которые не участвовали в обучении (36 предприятий). Результаты тестирования сетей представлены в *табл. 2*.

¹ Данные бухгалтерской отчетности получены авторами из международной базы данных «Bureau VanDijk», а сведения о банкротстве получены по данным Высшего арбитражного суда РФ.

Таблица 2

**Результаты тестирования вспомогательной нейросети
для различных систем показателей**

Система показателей	Количество правильно распознанных предприятий	Доля правильно распознанных предприятий	Всего ошибок	Ошибок 1-го рода	Ошибок 2-го рода	K_{H_k}
Противоречивые данные не удалялись и участвовали в обучении нейросети						
СП Недосекина	25	69,44 %	11	6	5	9,67
СП Рахимкуловой	25	69,44 %	11	10	1	9,00
СП Зайцевой	30	83,33 %	6	5	1	13,17
СП Альтмана	30	83,33 %	6	3	3	13,50
Противоречивые данные в обучении не участвовали, а вошли в тестовое множество						
СП Недосекина	33	91,67 %	3	1	2	15,83
СП Рахимкуловой	32	88,89 %	4	2	2	15,00
СП Зайцевой	27	75,00 %	9	3	6	11,50
СП Альтмана	31	86,11 %	5	3	2	14,17

Таблица 3

Байесовский ансамбль нейросетей для системы показателей Недосекина

№ сети	Количество скрытых слоев	Оптимальное количество нейронов в скрытых слоях	Вид активационной функции в скрытых слоях
НСМ1	1	12	Гиперболический тангенс
НСМ2	1	14	Гиперболический тангенс
НСМ3	2	11, 11	Гиперболический тангенс в обоих слоях
НСМ4	2	13, 14	Гиперболический тангенс в первом слое, сигмоид – во втором
НСМ5	2	13, 13	Гиперболический тангенс в обоих слоях
НСМ6	2	13, 14	Гиперболический тангенс в первом слое, сигмоид – во втором
НСМ7	3	13, 14, 10	Гиперболический тангенс в первом и третьем слое, сигмоид – во втором
НСМ8	3	13, 13, 11	Гиперболический тангенс во всех слоях
НСМ9	3	12, 12, 13	Гиперболический тангенс во всех слоях
НСМ10	3	10, 14, 15	Гиперболический тангенс во всех слоях

Оценка качества моделей проводилась по критерию (8). Анализ таблицы 2 показывает, что общее количество ошибок и ошибок 1-го рода заметно меньше в том случае, если аномальные наблюдения предварительно удалялись и не участвовали в обучении. Предположение о полезности аномальных

наблюдений в задачах классификации не подтвердилось.

Наилучший результат (наименьшее количество ошибок и наибольшее значение $K_{H_k} = 15,83$) был достигнут для системы показателей Недосекина, которая включает в себя 16 факторов. Близкие результаты были

Результаты тестирования байесовского ансамбля нейросетей, обучавшихся на системе показателей Недосекина

№ сети	Доля верно распознанных предприятий	Всего ошибок	Количество ошибок 1-го рода	Количество ошибок 2-го рода	K_{H_k}
НСМ1	66,7%	12	6	6	59,00
НСМ2	66,7%	12	6	6	59,00
НСМ3	80,56%	7	2	5	63,00
НСМ4	75,0%	9	3	6	61,50
НСМ5	86,11%	5	1	4	64,50
НСМ6	72,2%	10	4	6	60,67
НСМ7	80,56%	7	3	4	62,83
НСМ8	80,56%	7	3	4	62,83
НСМ9	75,0%	9	4	5	61,33
НСМ10	77,78%	8	3	5	62,17
Среднее на отфильтрованном ансамбле	83,33%	6	3	3	63,50

получены для системы показателей Рахимкуловой, включающей в себя 10 факторов. Эти две системы показателей можно признать равноценными.

Далее, для каждой из выбранных систем показателей был создан ансамбль из 10 нейросетевых моделей (далее – НСМ). Характеристики байесовского ансамбля для системы показателей Недосекина приведена в табл. 3. Оптимальное количество нейронов в скрытых слоях подбиралось путем предварительного обучения нейросетей.

Предварительные расчеты показали, что из всех видов активационных функций, доступных пользователю в нейроэмуляторе Neuro Solutions, функция гиперболического тангенса обеспечивает наилучшее качество обучения. Поэтому именно эта функция использовалась в большинстве нейросетей байесовского ансамбля. Оптимальное количество нейронов в скрытых слоях подбиралось

с использованием специальных возможностей программы Neuro Solutions.

Результаты тестирования нейросетей ансамбля приведены в табл. 4.

Фильтрация нейросетей проводилась по правилу (10). Был выбран уровень отбраковки $\eta = 0,62$. Таким образом, процедуру фильтрации прошли только 5 из 10 сетей байесовского ансамбля: НСМ3, НСМ5, НСМ7, НСМ8 и НСМ10. Для каждого предприятия, вошедшего в тестовое множество, было рассчитано среднее на отфильтрованном ансамбле значение отклика

$$\bar{u} = \frac{1}{Q^*} \sum_{i=1}^{Q^*} \hat{u}_i, \quad (11)$$

где Q^* – количество гипотез-нейросетей, прошедших процедуру фильтрации. По правилу (4) была оценена вероятность банкротства. Результаты окончательной классификации отражены в последней строке табл. 4.

**Результаты тестирования байесовского ансамбля нейросетей,
обучавшихся на системе показателей Рахимкуловой**

№ сети	Доля верно распознанных предприятий	Всего ошибок	Количество ошибок 1-го рода	Количество ошибок 2-го рода	K_{H_k}
НСМ1	80,5 %	7	2	5	63,00
НСМ2	75 %	9	2	7	61,67
НСМ3	83,3 %	6	2	4	63,67
НСМ4	80,5 %	7	3	4	62,83
НСМ5	77,7 %	8	3	5	62,17
НСМ6	80,5 %	7	3	4	62,83
НСМ7	83,3 %	6	3	3	63,50
НСМ8	66,65 %	12	5	7	59,17
НСМ9	86,11 %	5	2	3	64,33
НСМ10	80,56 %	7	2	5	63,00
Среднее на отфильтрованном ансамбле	88,8 %	4	1	3	65,17

Как видно из таблицы, после операции осреднения (11) доля верно распознанных предприятий составила 83,3 % (30 из 36 предприятий тестового множества). Этот результат превосходит показатели каждой из нейросетей байесовского ансамбля в отдельности (кроме НСМ5). Таким образом, мы получили убедительное свидетельство эффективности байесовского подхода.

Результаты тестирования байесовского ансамбля нейросетей, обучавшихся на системе показателей Рахимкуловой, приведены в табл. 5. По своей структуре сети этого ансамбля мало отличаются от ансамбля сетей из табл. 3, поэтому подробно описывать их не будем.

Был выбран уровень отбраковки $\eta = 0,63$. Процедуру фильтрации прошли следующие сети байесовского ансамбля: НСМ1, НСМ3, НСМ7, НСМ9 и НСМ10. В данном случае эффект от байесовского подхода проявляется еще ярче. Все показатели качества

диагностики, рассчитанные путем осреднения на отфильтрованном ансамбле, лучше показателей каждой нейросети в отдельности.

ВЫВОДЫ

Цели и задачи исследования достигнуты: предложен и апробирован в вычислительных экспериментах метод построения нейросетевой модели диагностики банкротств на основе байесовского подхода. В вычислительном эксперименте обоснована необходимость удаления из данных аномальных наблюдений. Получено убедительное свидетельство эффективности байесовского подхода при построении моделей диагностики банкротств с использованием интеллектуальных информационных технологий. Дальнейшие исследования будут посвящены развитию байесовской идеологии применительно к задачам данного класса, а также использованию нечетких методов классификации экономических объектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горбатков С. А., Полупанов Д. В., Фархиева С. А., Коротнева М. В. Эконометрика. Под ред. С. А. Горбаткова. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – 204 с.
2. Горбатков С. А., Белолитцев И. И. Очистка данных наблюдений как процедура предрегуляризации нейросетевой модели налогового контроля // Социальная ответственность бизнеса: теория, методология, практика: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: ВЗФЭИ, 2012. – С. 114–118.
3. Зайцева О. П. Антикризисный менеджмент в российской фирме // Аваль. (Сибирская финансовая школа). – 1998. – № 11–12.
4. Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: Дис. ... д-ра экон. наук: 05.13.10. – СПб., 2003. – 280 с.
5. Рахимкулова Г. З. Принятие управленческих решений при антикризисном управлении предприятием (на основе разработки модели потенциальной неплатежеспособности): Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 05.13.10. – Уфа, 2009. – 21 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 425 с.
7. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 371 с.
8. Шмидт Ю. Д. Экспресс-диагностика кризисных ситуаций на предприятии промышленности // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 6. – С. 108–118.
9. Шумский С. А. Байесова регуляризация обучения // Научная сессия МИФИ 2002. IV Научно-техническая конференция «Нейроинформатика-2002»: Лекции по нейроинформатике. Часть 2. – М.: МИФИ, 2002. – С. 30–93.
10. Altman E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 1968, vol. 23 (4), pp. 589–609.
11. Beaver W. H. Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, supplement, 1966, pp. 71–127.
12. Fulmer J., Moon J., Gavin T. and Erwin J. A bankruptcy classification model for small firms. *The Journal of Commercial Bank Lending*, 1984, vol. 66 (11), pp. 25–37.
13. Lin R. and Chuang C. Development of a Hybrid Case-Based Reasoning for Bankruptcy Prediction. In Proceedings of ICCSA (3), 2010, pp. 178–188.
14. Taffler R. Empirical models for the monitoring of UK corporations. *Journal of Banking and Finance*, 1984, vol. 8 (2), pp. 199–227.

REFERENCES

1. Gorbatkov S. A., Polupanov D. V., Farkhieva S. A., Korotneva M. V. Econometrics, edited by Gorbatkov S. A. Ufa, 2012. 204 pages (in Russian).
2. Gorbatkov S. A., Beloliptsev I. I. Cleaning observation data as a pre-regularization procedure of neural network model for tax control. Corporate social responsibility: theory, methodology, practice: Proceedings of Scientific and Practical Conference. Ufa, 2012, pp. 114–118 (in Russian).
3. Zaytseva O. P. Crisis Management in the Russian company. *Aval* (Siberian School of Finance), 1998, no. 11–12 (in Russian).
4. Nedosekin A. O. Methodological foundations of the financial modeling using fuzzy multiple descriptions, Thesis for the degree of Grand PhD in Economics 05.13.10, Saint Petersburg, 2003. 280 pages (in Russian).
5. Rakhimkulova G. Z. Management decision-making at the enterprise under crisis management conditions (based on the potential insolvency model), Thesis abstract for the degree of PhD: 05.13.10, Ufa, 2009 (in Russian).

6. Savitskaya G. V. Analysis of the enterprise economic performance. Moscow, 2006, 425 pages (in Russian).
7. Sheremet A. D., Sayfullin R. S., Negashev E. V. Methods of financial analysis. Moscow, 2008, 371 pages (in Russian).
8. Shmidt Y. D. Rapid crisis diagnostics at the industrial enterprise. *Forecast Issues – Problemy prognozirovaniia*, 2007, no. 6. Pp. 108–118 (in Russian).
9. Shumsky S. A. Bayesian training regularization. Scientific and Technical Conference «Neuroinformatics 2002»: Lectures on neuroinformatics. Part 2. MIFI, 2002, pp. 30–93 (in Russian).
10. Altman E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 1968, vol. 23 (4), pp. 589–609.
11. Beaver W. H. Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, supplement, 1966, pp. 71–127.
12. Fulmer J., Moon J., Gavin T. and Erwin J. A bankruptcy classification model for small firms. *The Journal of Commercial Bank Lending*, 1984, vol. 66 (11), pp. 25–37.
13. Lin R. and Chuang C. Development of a Hybrid Case-Based Reasoning for Bankruptcy Prediction. In Proceedings of ICCSA (3), 2010, pp. 178–188.
14. Taffler R. Empirical models for the monitoring of UK corporations. *Journal of Banking and Finance*, 1984, vol. 8 (2), pp. 199–227.



ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

ПЕРЦЕПТРОН, или **ПЕРСЕПТРОН** (англ. perceptron от лат. perceptio – восприятие; нем. perzeptron) – математическая и компьютерная модель восприятия информации мозгом (кибернетическая модель мозга), предложенная Фрэнком Розенблаттом в 1957 г. и реализованная в виде электронной машины «Марк-1» в 1960 г. Перцептрон стал одной из первых моделей нейросетей, а «Марк-1» – первым в мире нейрокомпьютером. Несмотря на свою простоту, перцептрон способен обучаться и решать довольно сложные задачи.

На фоне роста популярности нейронных сетей, в 1969 г. вышла книга Марвина Минского и Сеймура Паперта, которая показала принципиальные ограничения перцептронов. Это привело к смещению интереса исследователей искусственного интеллекта в противоположную от нейросетей область символьных вычислений.

Впоследствии интерес к нейросетям, и в частности, работам Розенблатта, возобновился. Так, например, сейчас стремительно развивается биокомпьютинг, который в своей теоретической основе вычислений, в том числе, базируется на нейронных сетях.



УДК 336.76 (73+4)

РЕФОРМИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ В США И ЕС

МАТРОСОВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ*кандидат экономических наук, доцент, докторант Финансового университета, Москва, Россия***E-mail:** smatroso@list.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются действия регулирующих органов финансового рынка США и ЕС – Комиссии по ценным бумагам и биржам и Еврокомиссии, направленные на реформирование рейтинговых агентств с целью предотвращения повторения кризисных явлений на финансовом рынке. Автор анализирует слабые стороны международных рейтинговых агентств и законодательные инициативы, призванные противостоять им в будущем.

Исследование связано с несовершенством механизмов рейтингования секьюритизированных инструментов, которое регулярно приводило к несправедливому завышению их рейтингов и, как следствие, к надуванию пузырей на рынках синтетических долговых инструментов. Указанные процессы представляются одной из причин кризиса мирового рынка ипотечного кредитования и мирового финансового рынка в целом.

Статья фокусируется на проблемах рейтингования эмитентов в Европе и США, приводятся шаги регуляторов по их решению, в частности анализируется Закон Додда – Фрэнка, который возлагает всю полноту ответственности за присваиваемые рейтинги на агентства. До сих пор рейтинговые агентства использовали первую поправку к Конституции США о свободе слова, в соответствии с которой рейтинги представляли их свободное мнение, исключая возможность судебного преследования. Закрепленное в законе Додда – Фрэнка обязательное включение эмитентами рейтингов в проспекты эмиссии дает возможность подачи исков держателями бумаг против агентств.

Новое европейское законодательство содержит требование о создании внутри рейтинговых агентств отдельных структурных подразделений, одно из которых будет консультировать компании по вопросам выпуска облигаций, а другое – присваивать рейтинги этим облигациям. В агентствах должны быть созданы специальные отделы для проверки качества рейтингов. Рейтинговые агентства обязаны раскрывать модели, методологии и основные предположения, на основании которых выставляется рейтинг; рейтинг должен быть дифференцирован в зависимости от сложности продукта; по итогам года обязательна публикация отчета. Новые правила запрещают предоставлять консалтинговые услуги и присваивать рейтинг финансовым инструментам, если информации недостаточно для принятия решения.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок; мировой финансовый кризис; международное рейтинговое агентство; дефолт; рейтинг; Комиссия по ценным бумагам и биржам; Еврокомиссия; Европейская комиссия по ценным бумагам и финансовым рынкам; Закон Додда – Фрэнка; секьюритизация.

REFORMS OF RATING AGENCIES IN THE UNITED STATES AND EU

SERGEY MATROSOV

PhD (Economics), Assistant Professor, post-doctorship at the Financial University, Moscow, Russia

E-mail: smatroso@list.ru

ABSTRACT

The activities of the USA and EU financial market regulating bodies, including the US Securities and Exchange Commission and the European Commission, are considered in this paper. The above activities are focused on reformation of rating agencies as a measure to prevent crisis phenomena recurrence on the financial market. The author analyzes weak spots of international rating agencies as well as legislative initiatives to overcome them in the future.

The investigation reveals the imperfection of mechanisms of securitized instruments evaluation which has frequently led to unjustified overrating and hence to bubbling on the synthetic debt instruments market. The above processes seem to be one of the reasons provoking the crisis of the world mortgage lending market and the global financial market in general.

The paper focuses on issuer rating problems in Europe and the USA and describes approaches to their solution; in particular, the Dodd – Frank Act that imposes on agencies all responsibility for assigned ratings. Until recently, rating agencies made use of the first amendment to the USA Constitution concerning the freedom of speech according to which ratings represented their free opinion not subject to prosecution. The mandatory insertion of ratings into offering memoranda by issuers, as formalized in the Dodd – Frank Act, provides securities holders with an opportunity to sue such agencies.

According to the new European legislation separate subdivisions should be set up inside rating agencies one of which will provide consultations on bond issues and the other will assign ratings to such bonds. Agencies should incorporate special departments to check the quality of ratings. Rating agencies are obliged to disclose models, methodologies and basic assumptions based on which a rating is assigned; the latter should be differential with respect to a product complexity; at the end of each year an annual summary report must be published. New rules forbid providing consulting services and assigning ratings to financial instruments unless sufficient information needed for decision making is available.

Keywords: world financial market; global financial crisis; international rating agency; default; rating; the Securities and Exchange Commission; the European Commission; the European Securities and Markets Authority (ESMA); Dodd – Frank Act; securitization;

Кризисные события, произошедшие на мировом финансовом рынке в 2000-е годы, показали несовершенство механизмов регулирования операций с ценными бумагами и деривативами, приведшее к огромным потерям банков и частных инвесторов. Одна из слабых сторон регулирования – отсутствие ответственности рейтинговых агентств перед частными инвесторами за необоснованно завышенные рейтинги инвестиционных банков и выпускаемых

ими секьюритизированных инструментов. Так, рейтинговые агентства часто игнорировали низкое качество кредитов, входящих в синтетические долговые инструменты, и обращали основное внимание на бренды и репутацию банков, их выпустивших. Однако коллапс рынка ипотечного кредитования и связанных с ним кредитных деривативов подтвердил необходимость реформирования деятельности агентств, присваивающих рейтинги секьюритизированным инструментам.

РЕЙТИНГОВАНИЕ ЭМИТЕНТОВ В США

Многочисленные кризисы, инициированные агентствами в Южной Америке, Мексике и Азии, не вызывали такого недовольства их деятельностью, как это произошло осенью 2001 г. в результате банкротства концерна Enron. Авторитетные аудиторские компании Arthur Andersen и McKinsey были объявлены тогда сообщниками правления Enron. Несколько месяцев спустя в 2002 г. лопнул «доткомовский пузырь»¹, что окончательно побудило Конгресс США принять закон, реформирующий деятельность агентств. В соответствии с законом аналитические и торговые отделы в инвестиционных компаниях и банках были разделены, а балансовые отчеты должны были сопровождаться письменным заявлением исполнителя, в котором он подтверждал подлинность сведений. За содержащиеся в отчетах ложные сведения законом предусматривалась уголовная ответственность.

Одновременно с этим были проведены прокурорские проверки десяти инвестиционных банков, в том числе Goldman Sachs, Merrill Lynch, Salomon Smith Barney, по результатам которых были выдвинуты обвинения по фактам введения в заблуждение инвесторов. Банки обещали исправиться. Хотя во всех этих случаях принимали участие и рейтинговые агентства, Комиссия по ценным бумагам и биржам США (далее – SEC²) не предприняла против них ничего вплоть до 2006 г.

В 2006 г. был принят Закон о реформировании рейтинговых агентств³, требующий от них большей открытости и ответственности, усиления контроля за результатами своей работы, стимулирующий большую конкуренцию между агентствами. В соответствии с этим законом агентствам было предписано разделять функции консалтинга и оценки. Они исполнили это требование, выделив такие отделы и департаменты в дочерние компании. Законом запрещалось публиковать рейтинг, если в структурировании цен-

ной бумаги принимали участие сотрудники агентства. Последующие годы наглядно продемонстрировали, как рейтинговые агентства обходили этот закон. Закон буквально запрещал SEC «подвергать рейтинги содержательному регулированию, а также вмешиваться в порядок подготовки рейтинговой оценки» [1, p. 33].

Открытым в законе остался вопрос, кем и как должен перепроверяться и санкционироваться рейтинг. Увеличение персонала SEC для этих целей не предусматривалось. И это несмотря на критику в адрес агентств в связи со случаями мошенничества в Enron и доткомовских компаниях. Главная цель закона заключалась в стремлении уничтожить олигополию «Большой тройки»⁴, которая в 1975 г. без всяких проблем получила лицензии на рейтинговую деятельность из рук SEC. Теперь все рейтинговые агентства, стремящиеся получить лицензию SEC, должны были в установленном порядке пройти соответствующие проверки. Это же относилось к тройке ведущих агентств. Поэтому в 2007–2008 гг. кроме тройки агентств лицензии получили еще семь агентств. Ситуацию на рынке это, правда, не изменило: 95 % мирового рейтингового бизнеса по-прежнему находится в руках известной тройки.

Желание SEC не мешать рейтинговым агентствам в значительной степени было продиктовано последствиями «эффекта вращающейся двери» (revolving door), как на деловом американском слэнге называется переход на работу из коммерческих структур в правительственные, и наоборот. В этом плане очень показательными являются примеры Артура Левита (Arthur Levitt), Р. Хузами (Robert Khuzami) и Марии Шапиро (Mary Shapiro). После любого кризиса SEC публикует самокритичные сообщения, а на практике все остается без последствий [2].

Мировой финансовый кризис 2007–2008 гг. показал тщетность предыдущих попыток реформировать деятельность рейтинговых агентств, которые стали его прямыми соучастниками. В этой связи в 2010 г. был принят

¹ Доткомовский пузырь – не обоснованный реальным положением дел повышенный интерес к компаниям интернет-сектора, приводящий к их переоцененности.

² Securities and Exchange Commission.

³ Credit Rating Agency Reform Act of 2006.

⁴ Большая тройка – ведущие рейтинговые агентства мира Standard and Poors, Moody's и Fitch.

ДОСЬЕ

АРТУР ЛЕВИТ – руководитель SEC с 1993 г. по 2001 г. После своей отставки перешел на работу в хедж-фонд *Carlyle*, затем в *Goldman Sachs* и, наконец, возглавил финансовую службу в информационном агентстве *Bloomberg*.

Р. ХУЗАМИ – руководитель департамента SEC по соблюдению законности, ранее занимал пост топ-менеджера *Deutsche Bank New York**.

МАРИЯ ШАПИРО – председатель SEC с 2009 по 2012 гг. С 1994 г. была членом наблюдательных советов в *Duke Energy*, *Kraft Foods*, а также председателем Союза трейдеров по ценным бумагам (в настоящее время *Financial Regulatory Authority*, *FINRA*), членом правления в хедж-фондах и инвестиционных банках. При ней были инициированы после кризиса 2008 г. сотни расследований и уголовных дел против *Goldman Sachs*, однако перед судом предстал лишь один трейдер по ценным бумагам третьего эшелона.

* Информационное сообщение SEC от 19.02.2009. URL: www.sec.gov/news/press/2009/2009-31.htm, прочитано 10.11.2011.

Источник: [2]. По положению Росстандарта. Режим доступа. URL: <http://rosstandart.ru/sertifikat-iso-9001>

(дата обращения: 25.12.2012).

закон Додда – Фрэнка, который призван реформировать всю финансовую индустрию США и защитить потребителей финансовых услуг в будущем. Данный закон сокращает возможность банков совершать спекулятивные операции на собственные средства и повышает ответственность международных кредитных организаций. По закону Додда – Фрэнка контроль над деятельностью рейтинговых агентств должен осуществлять специальный Офис кредитных рейтингов⁵, являющийся структурным подразделением SEC и отслеживающий методологии и процедуры рейтинговых агентств. По требованиям закона Додда – Фрэнка SEC выработала подробные правила деятельности рейтинговых агентств. Данные правила включают требования к квалификации персонала и методологиям определения вероятности дефолта эмитентов, описание факторов, влияющих на рейтинг компании, и подробную шкалу рейтингов для каждого типа инструментов.

Закон Додда – Фрэнка отныне возлагает всю полноту ответственности за присваиваемые рейтинги на агентства. До сих пор рейтинговые агентства использовали первую поправку к Конституции США о свободе слова, в соответствии с которой рейтинги

представляли их свободное мнение, исключая возможность судебного преследования. Закрепленное в законе Додда – Фрэнка обязательное включение эмитентами рейтингов в проспекты эмиссии дает возможность подачи исков держателями бумаг против агентств.

После кризиса SEC часто критиковали за то, что в законе 2006 г. не предусматривалась частая смена аналитиков, проверяющих одни и те же компании, и за отсутствие у SEC права:

- контролировать агентства на предмет соответствия цены качеству рейтинга (в будущем это могло бы удержать компании от подхода «кто предложит лучший рейтинг за меньшие деньги, к тому и пойду»);
- проверять, существует ли конфликт интересов между агентством и заказчиком и в каких финансовых отношениях находятся агентства и их владельцы.

Ответом на все критические замечания в адрес SEC и ее сотрудников, включая перечисленные, стал предложенный Комиссией текст из 24 пожеланий, которые частично вошли в упомянутый закон.

Главное же в законе по-прежнему не учтено: содержательных замечаний к деятельности хедж-фондов не сделано; осталась разрешенной эмиссия ценных бумаг частными банками и другими участниками финансового рынка;

⁵ Office of Credit Ratings.

ФРС⁶ осталась в частных руках; «токсичные» финансовые продукты не запрещены к обращению; правила подготовки балансов, в соответствии с которыми потери могут отражаться как прибыли, остались незатронутыми; выведение рискованных операций за баланс при помощи специальных проектных компаний также разрешено.

Ведущие рейтинговые агентства S&P, Moody's и Fitch, испытывая общественное давление со всех сторон, выражают несогласие с положениями закона Додда – Фрэнка, и в частности с теми, которые упрощают возможное привлечение к суду агентства, упустившего из виду важную информацию.

За время, прошедшее с момента принятия закона, «Большая тройка» истратила свыше 1 млн долл. на лоббирование своих интересов в конгрессе, утверждает Thomson Reuters. Это привело к тому, что одно из правительственных агентств потребовало запретить лоббистскую деятельность этих групп, учитывая их влияние на правительство, надежность которого они же потом и оценивают [3].

НОВОЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Серьезные изменения правил игры для рейтинговых агентств подготовила Европейская комиссия, которая предложила эмитентам периодически менять агентства, присваивающие им рейтинги. Новые нормы призваны в первую очередь ограничить продолжительность работы с эмитентами.

Также должны измениться полномочия регулятора сектора – Европейской комиссии по ценным бумагам и финансовым рынкам (ESMA⁷), которая сможет запрещать агентствам выставлять рейтинги странам, получающим кредиты из стабилизационного фонда ЕС. Таким образом будет предотвращено получение невысокого рейтинга в момент, когда страна испытывает проблемы, что может привести лишь к ухудшению и без того бедственного положения страны. «Европейская комиссия по ценным бумагам и финансовым рынкам (ESMA) берет на себя функции

по надзору за крупнейшими международными рейтинговыми агентствами – Moody's, Standard & Poor's и Fitch. Комиссия отмечает, что данное решение приведет к увеличению прозрачности на рейтинговом рынке. Надзор за агентствами перейдет к организации после того, как они пройдут регистрацию в комиссии. Это позволит ESMA инспектировать рейтинговые агентства»⁸.

По замыслу Еврокомиссии, оценки кредитоспособности стран должны публиковаться после закрытия европейских бирж, но не позднее, чем за час до их открытия. Также агентства должны будут предупреждать эмитентов о грозящем рейтинговом действии не за 12 часов, как сейчас, а за сутки, чтобы была возможность перепроверить расчеты аналитиков.

В настоящее время неясно, удастся ли Еврокомиссии убедить страны – члены ЕС в необходимости кардинального реформирования работы агентств. Экс-министр финансов Франции, а ныне глава МВФ Кристин Лагард призывала к запрету присвоения рейтингов проблемным странам еще весной 2011 г. В то же время специальный комитет верхней палаты парламента Великобритании еще летом признал агентства невинными в разжигании кризиса и не одобрил инициативу по отмене рейтингов для стран, получающих финансовую помощь. Представители Великобритании предложили создать независимое рейтинговое агентство в противовес американским монополистам.

По состоянию на март 2012 г. за отказ от предложения о ротации рейтинговых агентств выступали около половины государств ЕС, включая Великобританию, Германию, Испанию. Отказ от предложения о ротации может обязать банки, страховые компании и другие финансовые институты проводить и публиковать собственные оценки своей кредитоспособности, не полагаясь исключительно на мнение аналитиков рейтинговых агентств⁹.

⁸ Финрегулятор Европы стал надзирателем рейтинговых агентств, 01.11.2011. URL: <http://www.finomenov.ru/finance/30844-finregulator-evropy-stal-nadziratelem-reytingovyh-agentstv.html> (дата обращения: 25.05.2013).

⁹ URL: http://www.ukrrudprom.ua/news/Evrosoyuz_smyagchit_proekt_reformi_reytingovih_agentstv.html (дата обращения: 25.05.2013).

⁶ Федеральная резервная система – аналог центрального банка в США.

⁷ European Securities and Markets Authority.

Следует отметить, что Европейская Комиссия поощряет развитие собственных европейских рейтинговых компаний в противовес «Большой тройке». Так, в июле 2010 г. французский страховщик Soface подал заявку европейскому органу надзора за ценными бумагами CESR на получение разрешения работать как рейтинговое агентство в десяти европейских странах: Германии, Франции, Великобритании, Италии, Испании, Португалии, Бельгии, Нидерландах, Чехии и Польше. Идея развития французского страховщика как европейского рейтингового агентства начала активно разрабатываться несколько лет назад, причем Soface будет работать по иной схеме, чем Moody's, Standard & Poor's и Fitch: за рейтинги будут платить не только компании-эмитенты, но и пользователи¹⁰.

Новое европейское законодательство, регулирующее деятельность рейтинговых агентств с 2009 г., состоит из трех основных элементов:

- Положения о деятельности рейтинговых агентств, утвержденное Европейским парламентом и Советом Министров, вступившее в силу с декабря 2009 г.;
- Специальных профильных директив (Директива 2006/48/ЕС Европейского Парламента и Совета (рейтингование в деятельности кредитных учреждений); Директива 2004/39/ЕС Европейского Парламента и Совета (рейтингование в деятельности инвестиционных компаний); Директива Совета 73/239/ЕЕС; Директива 2002/83/ЕС Европейского Парламента и Совета (рейтингование в сфере страхования); Директива 2009/65/ЕС Европейского Парламента и Совета (рейтингование в сфере институтов совместного инвестирования); Директива 2003/41/ЕС Европейского Парламента и Совета (рейтингование в сфере пенсионных фондов));
- Кодекса рейтинговых агентств, утвержденного Техническим комитетом Международной организации регуляторов фондового рынка, применяемого на добровольной основе¹¹.

Смысл вышеуказанных законодательных актов можно свести к следующим принципам:

1. Требование о создании внутри рейтинговых агентств отдельных структурных подразделений, одно из которых будет консультировать компании по вопросам выпуска облигаций, а другое – присваивать рейтинги этим облигациям.

«Рейтинговые агентства не смогут работать с одним эмитентом более трех лет или более года, если за этот период они выставят более десяти рейтингов его долговым инструментом. Агентство сможет возобновить сотрудничество с эмитентом не ранее чем через четыре года» [4].

2. В агентствах должны быть созданы специальные отделы для проверки качества рейтингов. В совет директоров должны входить, как минимум, два независимых директора, вознаграждение которых не должно зависеть от показателей деятельности, а срок полномочий может составлять не более 5 лет (максимум – 1 срок), они могут быть отстранены только в случае ненадлежащего исполнения профессиональных обязанностей. Как минимум, один должен быть экспертом в секьюритизации и структурированных финансовых продуктах.

3. Рейтинговые агентства обязаны раскрывать модели, методологии и основные предположения, на основании которых выставляется рейтинг; рейтинг должен быть дифференцирован в зависимости от сложности продукта; по итогам года обязательна публикация отчета. Новые правила запрещают предоставлять консалтинговые услуги и присваивать рейтинг финансовым инструментам, если информации недостаточно для принятия решения.

Таким образом, в настоящее время рынок рейтинговых услуг находится на новом этапе реформ, которые способны улучшить инвестиционный климат на развитых и развивающихся рынках и, главное, повысить ответственность рейтинговых агентств перед частными инвесторами посредством присвоения секьюритизированным

¹⁰ Новая эра рейтингов, 26.10.2010. URL: <http://www.kursiv.kz/1195205472-novaya-eyera-rejtingov.html> (дата обращения: 25.05.2013).

¹¹ Там же.

инструментам более справедливых и объективных рейтингов.

В современных условиях также не исключено появление новых и усиление деятельности нынешних региональных рейтинговых агентств в противовес «Большой тройке». При этом на региональных рынках государственные органы усилят свой контроль и будут поддерживать местные рейтинговые агентства, что видно по шагам правительств Китая и ЕС. Данные меры и реформы будут способствовать развитию местных фондовых рынков и послужат превентивной мерой против надувания новых «пузырей».

РЕЙТИНГОВЫЕ ОЦЕНКИ В РОССИИ

В отличие от США и Европы востребованность рейтинговых оценок в России пока

невелика. Это объясняется не только слабым развитием рынка подобных услуг и недостаточной открытостью отечественных компаний, но и отсутствием информации о деятельности рейтинговых агентств, а значит, и доверия к ним у потенциальных клиентов. Наиболее развитыми в нашей стране являются рейтинги страховых компаний, банков, корпоративных, региональных и муниципальных облигаций.

Следует отметить, что пока современная рейтинговая деятельность в России не выполняет своих классических функций, направленных на расширение возможностей привлечения инвестиций для оцениваемой компании, во-первых, и на совершенствование управления инвестиционным портфелем в интересах инвестора, во-вторых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Schulz V. Die internationale Finanzmarktkrise und die Ratingagenturen. Hamburg: Diplomatica Verlag GmbH, 2009.
2. Wessing J. Im Zeichen des US-Rechts. *Handelsblatt*, 29.11.2011.
3. Рачинский С. Спорный рейтинг. URL: <http://tubisge.ru/3321838.php> (дата обращения: 16.07.2012).
4. Глазкова Т. Европейская рейтинговая реформа осложнит работу «большой тройки» агентств, 24.10.2011. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/10/24/world/562949981805028> (дата обращения: 16.07.2012).

REFERENCES

1. Schulz V. Die internationale Finanzmarktkrise und die Ratingagenturen. Hamburg: Diplomatica Verlag GmbH, 2009.
2. Wessing J. Im Zeichen des US-Rechts. *Handelsblatt*, 29.11.2011.
3. Rachinsky C. A Disputable Rating. URL: <http://tubisge.ru/3321838.php> (accessed date: 16.07.2012) (in Russian).
4. Glazkova T. The European Rating Reform will Complicate Operation of “the Top Three” Agencies. 24.10.2011. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/10/24/world/562949981805028> (accessed date: 16.07.2012) (in Russian).

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

23 июля 2013 г. Финансовый университет посетил с визитом Советник по вопросам культуры и образования Посольства Республики Ирак в Москве г-н Туайма Муттаир Хуссейн. В ходе встречи обсуждалась возможность образовательного и научного сотрудничества между Посольством, правительственными органами и университетами Республики Ирак и Финансовым университетом.

УДК 332.122

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ТЕРРИТОРИИ ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

НАТАЛИЯ ФЕЩЕНКО

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и аудит», Житомирский национальный агроэкологический университет, Житомир, Украина

E-mail: Natalya_camomile@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Определены актуальные проблемы создания и функционирования специальных экономических зон и территорий приоритетного развития в Украине. Проанализирован вклад субъектов СЭЗ и ТПП в решение социально-экономических проблем регионального развития и принятые меры нормативно-правового регулирования для преодоления негативных тенденций углубления диспропорций между регионами государства. Доказано, что главной причиной неудач является преобладание лоббистских интересов региональных властных структур над рациональными экономическими потребностями территорий. Предложена стратегия реанимации действующих СЭЗ, основными звеньями которой должны быть: упорядочение и усовершенствование законодательной базы; обеспечение стабильной, предсказуемой и последовательной льготной политики государства; разработка комплексной концепции применения инновационного кластерного подхода; система жесткого контроля и мониторинга деятельности специальных зон, исключающая возможность злоупотреблений и махинаций.

Ключевые слова: специальные экономические зоны, территории приоритетного развития, специальный правовой режим экономической деятельности, мониторинг результатов функционирования, трансграничные кластерные инициативы.

SPECIAL ECONOMIC ZONES AND TERRITORIES OF PRIORITY DEVELOPMENT IN TERMS OF MODERN ECONOMIC POLICY OF UKRAINE

NATALIYA FESHCHENKO

PhD (Economics), Assistant Professor of finance and audit department,

Zhytomyr National Agroecological University of Ukraine, Zhytomyr, Ukraine

E-mail: Natalya_camomile@mail.ru

ABSTRACT

Topical issues of creating special economic zones and territories of priority development in Ukraine and functioning thereof are defined. FEZ (free economic zones) and TPD (territories of priority development) subjects' contribution into solving social and economic problems of regional development is analyzed, as well as legal and regulatory actions taken to overcome negative tendencies of aggravating disproportion between the state regions. The main reason for failures is proved to be lobbying interests of regional government agencies prevailing over rational economic needs of the territories. The strategy is suggested aimed at reviving current FEZ that falls into the following elements: alignment and modernization of legislative framework; providing the sustainable, predictable and consistent state subsidy policy; development of integrated concept of applying the innovative cluster-based approach; system of strict control and monitoring of special zones activity to prevent abuse of power and discreditable practices.

Keywords: special economic zones, territories of priority development, special legal order of economic activity, monitoring of functioning results, cross-border cluster-based initiatives.

Problem setting. Special economic zones and territories of priority development are the remarkable elements of structural transformations in the world economic system. Nowadays there are a lot of modifications of that term which is called by the world community as special economic zones (SEZ): free economic zones, priority development territories, free enterprise zones, special economic districts, free trade zones, industrial-enterprise zones, export development zones, free customs zones etc. The selection of SEZ type is usually determined by a number of factors, in particular, by the availability of regional-economic disproportions, depressive territories, zonal surplus of unemployed manpower, and necessity of stimulating some industrial branches. The problem of SEZ has a geopolitical dimension, in particular: perspectives of state integration into modern world economics, setting its place in global labour division.

Not in vain UNO accepted special economic zones as one of the substantial achievements of the second half of the 20th century, as they played a great part in economic integration and expeditious usage of innovations.

Nowadays there are about two thousand special economic zones in the world. 11 SEZ and 72 territories of priority development (TPD) are located on the territory of Ukraine and they are the most extensive experiment which was implemented by native officials in the sphere of regional policy.

However, despite continuance of this experiment and its extension on different regions by the economic structure and their development stage ("special duties" captured over 10% of the territory of Ukraine, the assessments of specialists as for implementation of such an instrument are contradicting [1, p. 73]. Besides the question of urgency in further existence of SEZ and TPD becomes topical again whenever the new government assumes power.

Latest research analysis. Research in the directions of functioning of SEZ and TPD are urgent not only among the native scientists, but also among the foreign economists and politicians. The evidence of the defined problems importance is a constant discussing question in the spheres of SEZ and TPD activity at the summits of the European Community.

General recommendations as for effective functioning of special juridical modes of the economic activity were elaborated in terms of TRANSFORM programme for Ukraine by the German scientists A. Zindberg, L. Hoffman, F. Miollers, S. Kramon-Taubadel. Among the native researches one can admit the publications of Y. Makogon, N. Mikula, O. Shnyrkov, T. Ershova, V. Abramova, V. Borshchevskyi, V. Tkachenko, N. Hotsyanivska, V. Kuzmenko, L. Kuznetsova, I. Avdyushchenko and others.

However, in spite of the numerous recommendations and developments, scientists had not come to a single conclusion as for the building universal organization pattern of SEZ and TRP functioning which would favour qualitative and quantitative increasing of activity indexes, and they did not determine as for the principles and instruments of a single regional policy concerning "special duty zones".

Aim. So let us consider it necessary to systematize the main moving and braking factors of SEZ and TPD activity by tracing development perspectives of the latter.

Research results. At the state governing practice special economic zones as the instrument of stimulating separate territory development has been known for a long time. By giving some privileged and preferences to the enterprises which work or which are being built on the certain territory, the state thus stimulates capital inflow, business process activation, creating new workplaces with a high salary. It is also important that new technologies come into industry and management with the foreign capital via SEZ. Besides the mentioned direct privileges from SEZ existence, there are also indirect ones which may refer to receipts increasing to different level budgets and special-purpose funds (salary taxation, payroll accounting), engagement of neighbouring enterprises which serve to the subjects of SEZ (transport, building organizations, ports), and also advanced training local staff and development of the infrastructure which serves to special economic zones.

As one can see, the most active influence on the state economics was made by SEZ and TPD in 2007. Since 2011 their part had been minimized. And only due to following the policy of creating new workplaces, the state manage to save

Table 1. SEZ and TPD Contribution into State Economics

№	Indexes	SEZ					TPD				
		For the whole functioning period	For 2007	Specific gravity for 2007 in the general structure, %	For 2011	Specific gravity for 2011 in the general structure, %	For the whole functioning period	For 2007	Specific gravity for 2007 in the general structure, %	For 2011	Specific gravity for 2011 in the general structure, %
1	Raised investment, mln. грн.	5700	606	10.63	3.983	0.07	11200	1305	11.65	10.959	0.1
2	Workplaces created	15495	1976	12.75	9083	58.62	50073	9028	18.03	20462	40.86
3	Products sold, mln. грн.	38500	5036	13.08	18.390	0.05	69070	14139	20.47	27.086	0.04
4	Transferred to budget and state funds, mln. грн.	5600	387	6.91	3.912	0.07	8900	519	5.83	2.708	0.03

Source: data of the Ministry of economic development and trade of Ukraine for the corresponding years

at least 666.3 mln грн. In SEZ, basing on the fact that value standards of one workplace fluctuate in different industrial branches from 43 000 грн. (wood – processing industry) up to 197.3 000 грн. (Chemical industry). In the meanwhile, taking into account value standards of creating one workplace in scientific-technological branch 70 000 грн., the state saved at least 112 mln грн [2].

General positive dynamics of integrated specific gravity of SEZ and TPD development in the general-national economics complex were fixed. For the period from 1996 till 2011 it increased from 2.1 till 6.93 %, but, in comparison with 2007 it reduced till 1.8 % [3, p. 11].

But the question of suitability and effectiveness of SEZ and TPD functioning is ambiguous. Position “against” is based on the following arguments. For the first, it is an opaque procedure of decision making as for creation of these territories and zones and the participation of certain enterprises in them, when, taking into account the demand of the notion “zone”, the status of SEZ and TPD was given to the whole regions.

For the second, the activity results of the territories with the special economic mode turned out to be quite uninformed and did not always correspond to the expectations. For the whole period of SEZ and TPD functioning real indexes of their activity constituted 60–70 % of the level expected. Canceling tax privileges, special customs

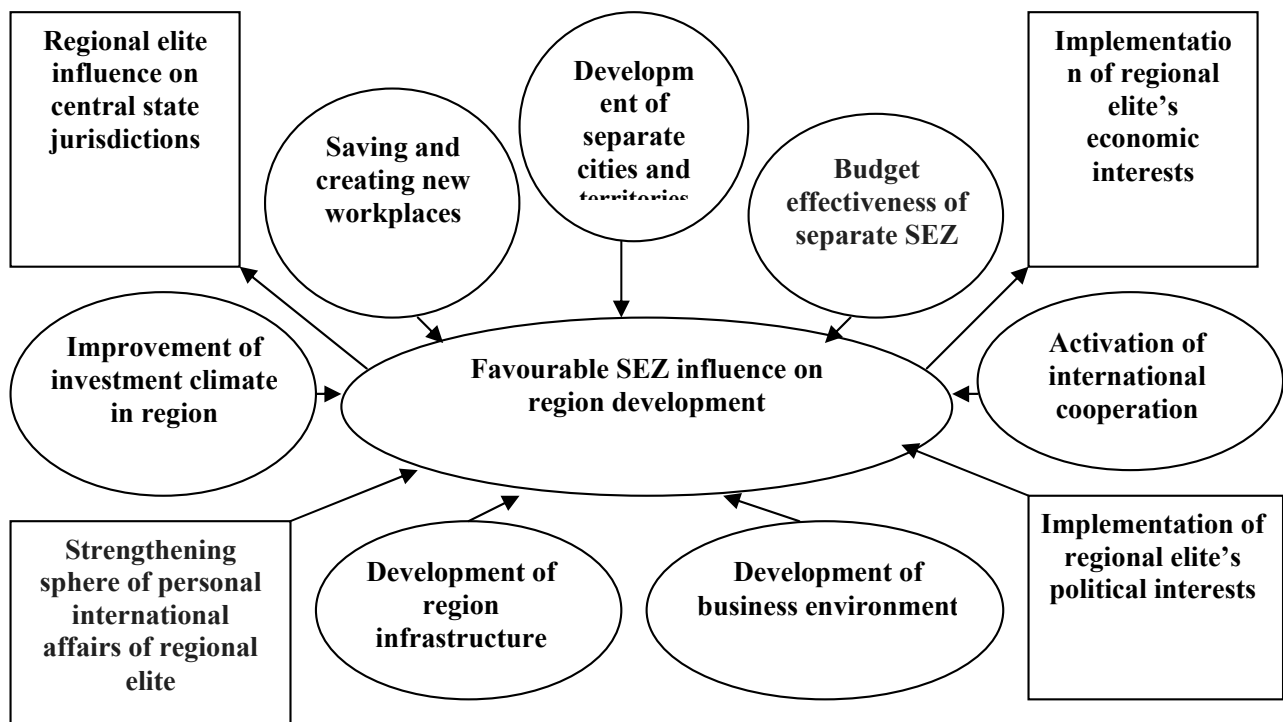
mode for the subjects which implement investing projects by making changes to the Law of Ukraine “About making changes to the Law of Ukraine “About the State Budget of Ukraine for 2005” and some legislative statements of Ukraine”¹ dated by 25.03.2005 № 1505, retarded slow development tempos of special theories and their influence on the socio-economic state of regions and their location substantially.

It is worthy to underline unjust advantage of the emotional component over the analytical one in discussions of the similar character. It is illustrated by the fact that the Government offered the parliament the decision project as for cancelling tax privileges in terms of special modes at first (in march 2005), and only in 4 months it finished the activity analysis of SEZ and TPD subjects.

For the third, intention to use free economic zones and territories of priority development is not only a method of investments engagement, but also it is an instrument of social problems solution on depressive regions. Besides, free economic zones were often used for implementation of doubtful import schemes (for instance, meat).

For the fourth, low state control over SEZ and TPD work caused mass breaching in special territories activity. It can be illustrated by

¹ Law of Ukraine “About making changes to Law of Ukraine “About State budget of Ukraine for 2005” and some other legislative statements of Ukraine” dated on 25.03.2005.



Scheme 1. Arguments in favour of saving SEZ

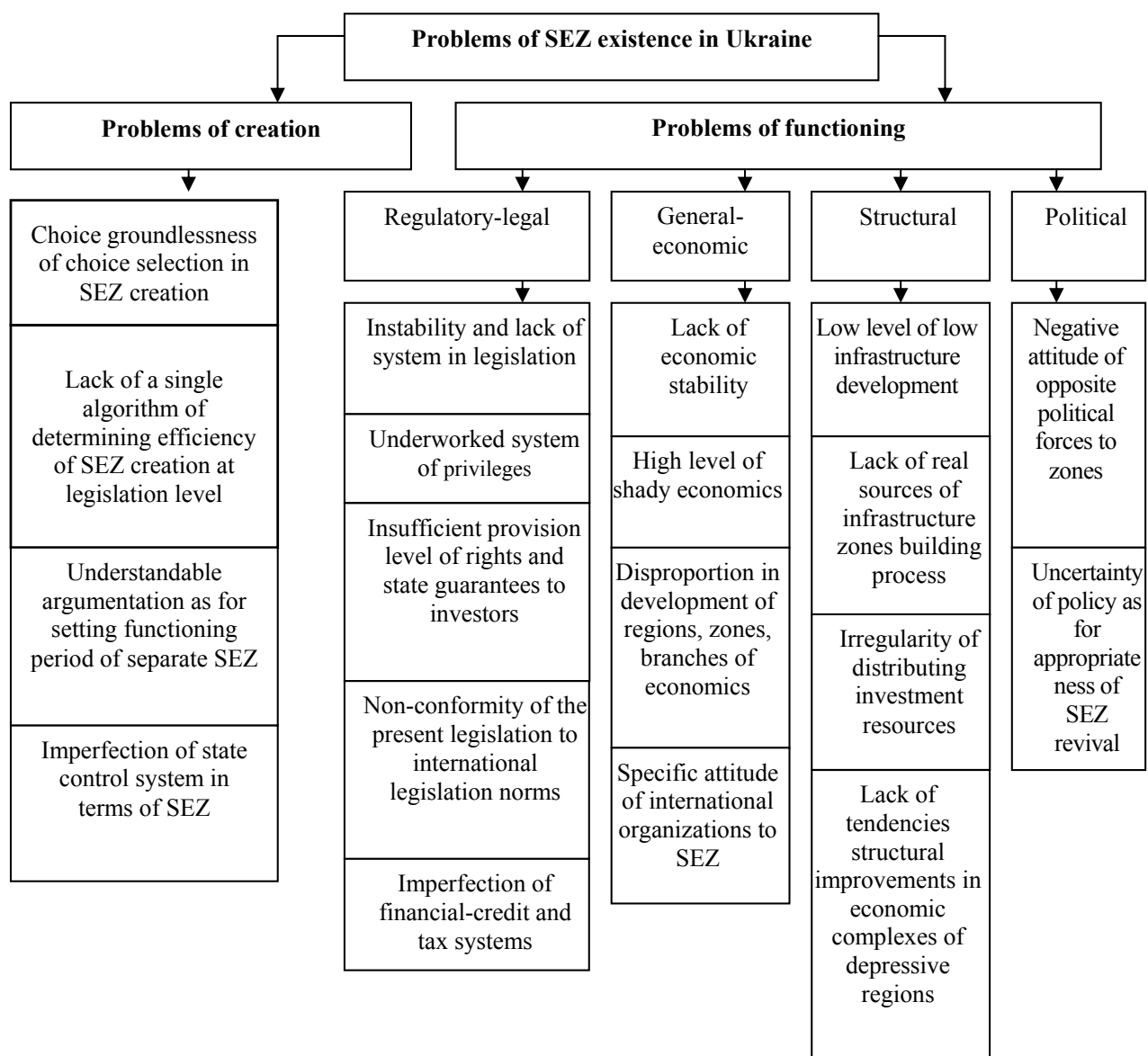
the results of tax administration trials, according to which it turned out that at 211 enterprises selected out of 230 which work in SEZ and TPD, in 2010–2011 facts of tax and customs legislation breaching were revealed [3, p. 12].

For the fifth, low infrastructure state support of the special territories neutralizes all the attempts of activating investment-innovation policy. So, if in Poland a special accent of the state policy is put on infrastructure development of special territories – transport communications, information and telecommunication provision, then, in Ukraine exactly low infrastructure level repulses potential investors. Thus, “having saved” on development of industrial and social infrastructure, expenses connected with propagation of SEZ investment attraction, development of investment projects and suggestions, their presentation at international congresses, the Ukrainian authorities have got too much powerful investors, slow upgrading of investing abilities in its SEZ, small financial output from investment projects implementation, spreading up the phenomenon of “virtual” manufacturers, appearance of shady activity schemes.

The widespread statement about the irrationality of special economic zones was the information that only 3 % of all the projects

implemented in SEZ and TPD, had completed all the investment liabilities [4, p. 56]. However, I think, this is not objective, as it is deprived of the complex analysis relating the fact of the matter. As all the investment projects in terms of special modes were implemented basing on separate arrangements with the local authorities, it is logically that each counterpart took some liabilities. The Finance Ministry analysis was based on the implementation level of planned indexes by SEZ and TPD subjects (not only obligations, but also business-plan parameters) – amounts of investments, number of new workplaces, production output, income to budgets, tax privileges, – and it revealed that only four enterprises realized their plans by each of the shown indexes. At the same time the analysts paid no attention to the implementation condition of contractual liabilities by the state. Thus it is not correct at all to talk about correspondence of taken investment liabilities and responsibility of subjects for nonfulfillment of the latter.

Thus discussions concerning functioning perspectives of SEZ and TPD in Ukraine cause a great social resonance. It is not a surprise because the problem refers not only fleshing out the state budget and fighting shady economics, but also the whole layer of socio-economic



Scheme 2. **Problems of SEZ functioning in Ukraine**

processes, the most substantial among them are proportional development of the Ukrainian regions, fighting unemployment, forming favourable investment climate, and also image of the state at the world arena.

However the substantial barrier on the way to urgent questions solution of the special legal regimes of the economic activity is the activity of the effects succession which comes across with the Ukrainian authorities. The first of them is “iceberg” effect, when following the small visible part the huge invisible part is revealed. In particular, the originator of the “fight with privileged regimes” is the Government, and the practical performer of the Government will is the Parliament. In other words, people’s deputies “thanks” to the Government volition find themselves in the

situation “between David and Goliath”, when, on the one hand, they are pressed by congregation, who hope for the European standards of social protection, and on the other hand – they are influenced persistently by investors, first of all, foreign ones.

The attempts of the President, the Government and the parliament to give reasons for “budget innovations” by the need of the fastest integration into European economic space and strict demands of EC and WTO seem not to be convincing enough, especially in comparison with our Western neighbours from the former socialist encampment, where SEZ continue to exist without barriers, despite the membership of these countries in the international financial organizations and EC. Moreover it can be spoken about the fact

Table 2. Main differences between SEZ and TPD

Comparison criteria	Special economic zone (SEZ)	Territories of priority development (TPD)
Level of covering territory	Has clearly defined lines, territory is equipped according to customs demands	Limits established at the administrative borders of population centres or the whole districts
Management	Ruled by special body which is responsible for activity and development of SEZ	There is no separate ruling body, ruling functions are put on the local authority bodies
Administrative mode character	Each SEZ has legislation defined list of activities liable to tax and customs privileges	Priority projects are determined by the local authority bodies
Fulfilling operations character	Right for investment projects implementation is given on competitive basis. Subjects have no right for privileged loans or state guarantees	Investment projects are of primary importance for engaging sovereign loans, given by the foreign countries and by the international finance and credit institutions

that Euro-integration arguments in terms of the present authorities policy as for SEZ resemble boomerang, in a way, which, on the one hand, is launched to “knock down” the level of the possible privileges up to the minimum and fill in the state budget, but, on the other hand, comes back and contains, as a rule, a danger of “appropriate change of game rules”, which threatens by financial sanctions connected with the implementation of court “s decision by the claims of the cheated investors (*“boomerang” effect*).

Even if the declared aims are reached as for the budget fulfillment and partial liquidation of shady schemes, this will bring positive results only for the short-term periods, because some effects will turn out: investors’ distrust, fear of capital legalization (in particular, “escape” of the capital), strengthening negative tendencies in depressive regions, political aggravation etc. That is we shall have one more undesirable effect – *“pendulum” effect*.

Besides Governmental and political parties have to balance constantly between the social priorities of the low-protection population groups and problem solution of the depressive regions inhabitants, who “survive” due to SEZ. Therefore there is a high probability of returning to the practice of double standards and unclear actions: venturers should give out the lost, but within some time – other levers – state guarantees, orders, lobbying etc. That is why there reasons to talk about one more negative effect – *“ropewalker” effect*, which will make the government and

Verkhovna Rada balance constantly between business, politics and community, that is to be in “suspended condition” and keep in it all subordinate structures [1, p. 75].

In connection with everything said, all the problems of SEZ and TPD should be grouped into regulatory and legal, general economic, structural and political (scheme 2). In the meanwhile the block of regulatory and legal non-regulations has a deregulating character and provides a favourable climate for spreading negative factors action of economic, structural and political character. At the same time the latter serve a powerful braking mechanism in the process of gaps liquidation in the present legislation and problems solution of institutional provision of special mode territories. Therefore I regard it as necessary to stop at the key moments of legal non-regulations as for SEZ and TPD.

It is an absurd situation when, taking into account continuous existence period of special legal modes in the present legislation some inaccuracies in defining terms SEZ and TPD are not liquidated. The special mode of economy is regarded as the synonym to special economic zones, territories of the priority development, which does not correspond to reality. The sorts of the special economy modes, except SEZ and TPD, are concession, economy under the conditions of emergency state, war state etc. In the Economy code of Ukraine legal norms, which specify economic activity on some territories, had been classified for the first time in some branches of the national

economy. At the same time, the Economy code does not detail the notion “special economy mode”.

In my opinion, under the special economy mode we should understand a special order of fulfilling economic activity by subjects on the territory of SEZ, which differs from the general mode of the economic activity prescribed by the state. However legislative mode of special economic zones includes not only economic activity fulfilling by the subjects stated, but also state policy as for decreasing taxes, giving privileges, tax accounts etc.

It is worthy to admit the following categories referring the special mode of economic activity of SEZ and TPD, which contains special rules; setting special license order, non-prescribed by the general legislation, for running economic activity at the special mode territory; legislative consolidation of limitations or encouragements of economic agents during organizing or running economic activity at SEZ and TPD territories. All listed criteria should be followed in totality, only in that case one or another mode can be referred to the special economy mode of SEZ and TPD.

At the same time, the analysis of regulatory and legal statements about special economic zones shows that a great amount of receipts is duplicated, and simultaneously there exist some contradictory law norms which regulate identical jural relationships in different special economic zones. For instance, management question in special economic zones is regulated by the special legislative statements about particular special economic zones not identically, and, at the same time, in the majority of cases, norms of Laws and President's Decrees do not coincide with the Law “About the general principles of creation and functioning of special economic zones” [5, p. 291]. Thus Rada in questions of special economic zones is created basing on the legislative statements about a particular SEZ, but at the same time it is not envisaged by the base law. At the same time law norms which presuppose privilege modes also vary in different economic zones which create argumentative situations and causes conflicts. To solve the enumerated problems it is necessary to codify law norms about special economic zones, and on this purpose it is worth to make additions to the Economy code of Ukraine, where it is needed to

determine criteria for the territory of special economic zone and also to set currency of the special economy mode, to set general management bodies which are created in all SEZ, to determine their power, to denote certain privileges, which are given to economy subjects depending on type of special economic zone and condition of giving privileged modes [5, p. 291].

Besides, having provided stability in legislative questions as for SEZ and TPD it will be possible to speed up solution of the problem of poor argumentation and handling the privilege system for the subjects of the theories researched. It is worth to remind of the fact that according to legislation the period of present SEZ validity was established up to 2018–2058, PTD – up to 2014–2030, and during these terms their subjects will be provided by different economic stimulus, including tax stimulus. Legal collisions as for economy subjects rights of special legislative modes in their economic activity are created by the statement of the Tax Code of Ukraine, which declares that “special tax modes are set and used in cases and order determined exclusively by this Code” and “... tax modes non-defined by this Code are not regarded as special ones”². In particular it refers to those economy subjects of SEZ and TPD, which renewed tax conditions basing on courts decisions of different instances (in particular, PTD in Donetsk, Zhytomyr, Zakarpattya, Chernihiv regions), and up to May 2012 – to those dutiful economy subjects of SEZ (in particular, “Zakarpattya”, “Mykolayiv”, “Port Crimea”, “Reni”, “Slavutysh”, “Yavoriv”), which, starting from the middle of December 2005 were given the opportunity to give promissory notes to customs bodies in the sum of entry duty and value-added tax with repayment date which is equal to the term of these goods processing (but not more than 90 days) on condition of removal of their remaking products beyond customs territory of Ukraine (except excisable goods and goods referring 1–24 Ukrainian classification of foreign economic activity goods (UCFEAG) in terms of investment projects implementation on purpose of their further processing³. The corresponding

² Tax code of Ukraine dated on December 2, 2010, № 2755–6.

³ Decision of CMU “Some questions of importation and sending goods into special (free) economic zones and exporting goods beyond the borders” dated on May 21, 2012, № 450.

statement lost its efficiency, but exactly due to it in 2011 the economy subjects of SEZ were given privileges for the total amount of 85.2 billion hryvnia, in particular: in the form of exemption from paying VAT the subjects of SEZ “Zakarpattia”, SEZ “Yavoriv”, SEZ “Slavutych” were given privileges for the sum of 60.9 million hryvnia, 22.3 million hryvnia and 2.0 million hryvnia correspondingly; in the form of exemption from land payment the subjects of SEZ “Yavoriv” were given 30.1 thousand hryvnia [2].

The same took place with the statement project as for implementation of special tax mode for TPD. In spite of state guarantees as for stability of their activity up to 2014, with the acceptance of the Tax code they lost the renewed tax privileges in 2006 in the form of exemption from profit tax and applying tax bill⁴. Special tax mode for all TPD was narrowed to using only tax privileges. As the result the innovation activity of TPD was neutralized, though, exactly due to using tax privileges TPD played a key part and became working elements of innovative system of Ukraine.

Therefore, in order to form competitive advantages in terms of special law modes of economic activity and further effective usage of these economic instruments in Ukraine it is worth to make series of changes into the Tax code of Ukraine, in particular:

- to expand issue 14 “Special tax modes”, having included special law modes of economic activity, defined by the Economy Code of Ukraine and other regulatory and legal statements such as SEZ and TPD;

- to spread current tax privileges provided for a number of economic branches, economy subjects of special law modes of economic activity, in particular, temporary liberalization from profit and land tax payments;

- to introduce other tax privileges for a certain term (mainly in the first years of investment and innovative projects), possible from the point of view of Ukrainian reality and European practice, in particular: exemption from VAT payment; postponing VAT payment by import of goods which are not produced in Ukraine (new equipment and component parts to it, on condition

that tax is set in declaration), profit tax, real-estate tax on condition of directing tax free finance on investment or production targets; reducing tax rates on profit and real-estate; reducing deduction rate to social funds from the fund of salary payment to workers engaged in research work; implementing higher than state norms of the accelerated amortization method; using amortization bonus which presupposes the opportunity of referring additional per cent of fixed assets to gross expenditures, and allows enterprises to receive additional source for investment without paying profit tax; exemption or reducing demands for obligatory sale of currency receipts.

It is important while forming the list of tax privileges and preferences types for the economy subjects, determining their amount and currency, to use the principle of purpose-oriented necessity and sufficiency for each special law mode of economic activity form according to the importance of tasks to be solved by implementing these instruments. Thus, taking into account limitation of state financial resources, the further functioning of zones with privileged tax mode is possible only in case of corresponding the following demands. For the first, at certain territories the effect from the privileged mode, which is set by the state, but not by the local budget, should have the general-national character. Therefore functioning of SEZ and TPD is possible only on condition that it helps to solve one of important general-economic (but not local) problem or solves the local problem, which becomes the starting point or an important link on the way of reaching general-national aims. For the second, the noted general-national effect should be reached during comparatively short period of time, which is possible only by availability of internal reserves of effective development at the certain territory, and also by choosing such projects which are effective by market criteria [6, p. 205].

Gaps in legislative setting of special economy modes reflect negatively at the official government position as for estimating results of special territories functioning. According to the present Order of conducting analysis of functioning results of SEZ and TPD [6] there were provided some criteria of assessment, main parameters and indexes of territories activity with the special mode, and basing on this analysis each SEZ

⁴ Law of Ukraine “About making changes to some legislative statements of Ukraine regarding adoption of Tax code of Ukraine” dated on 02.12.2010, № 2756-6.

or TPD is referred to one of the three groups depending on tendencies of the socio-economic development. However, both indexes and methodology do not favour objective assessment of the functioning level of free economic zones, which had been caused by:

1) Incompleteness of analysis principles due to breaching principles of dynamism, systematic character and correspondence to priority directions of SEZ development to expected activity results;

2) Concentrating attention exclusively on defining activity results of special modes and their influence on the state economics in general, while the effect from zone creation in the regions disappears from the view, that is the analysis is conducted only at micro- and macro levels, without accounting mezo level;

3) Conducting accounts of absolute indexes using statistic methods of analysis without accounting dynamic, factor and comparative analysis.

The experience of the European countries proves the necessity of using as the most significant criterion the activity results assessment of SEZ and TPD, correlation of budget and socio-economic effectiveness, that is correlation between state disbursements in the form of "privileged" budget loss for SEZ maintenance and tax incomings, on the one hand, and, on the other hand – by the results from giving such privileges (intensive workplaces creation, successful investments engagement, developing scientific industrial branches etc.) [7, p. 30]. Basing on this case when for a certain SEZ or TPD it is typical to exceed the amount of privileges over budget incomings, but there are positive results in the spheres mentioned above, it is worth to develop measures for minimizing budget expenses via each particular SEZ or TPD within a certain term. In case of non-conformity of SEZ or TPD with the established effectiveness criteria it is worth to raise a question about further functioning and closing a zone with a special investment and privilege mode.

As in the interests of the Ukrainian society the unprejudiced analysis of SEZ and TPD influence on the native economics should be conducted, the government cannot be the subject of such analysis, as it is an interested party. Therefore, in order to conduct more adequate assessment, in

my opinion, it would be reasonable to engage the mechanism of consulting with expert community, which is provided by the call-off law, – the Commission of independent experts of the academic science representatives and non-state analytical centres. The non-governmental experts have not been involved into the process of the appropriate decisions development yet, though corresponding parliament-governmental commissions functioned in separate periods.

The essential problem by monitoring conducting the results of activity of SEZ and TPD is different functional direction of the specific modes. In addition to this, even in terms of one class – SEZ – essential differences exist. In particular, SEZ "Porto-Franco", "Port Crimea", "Reni" are destined to serve the extra trade flows of goods and services. Instead, the specialization of SEZ "Mukolaiv" is the development of ship-building, at the territory of SEZ "Donetsk" it is presupposed to build the industrial park. SEZ "Azov" and "Zakarpattya" belong to the complex zones which combine the functions of industrial and extra-trade zones. Other three SEZ ("Slavutyeh", "Truskavets", "Yavoriv") by the character of the present mode and functional direction actually belong to TPD class.

Consequently, the targets of implementing special investment mode differ at the separate territories: involving investments into priority types of the economic activity, solving the problems of depressive territories or coal regions (Volyn, Donetsk and Luhansk regions), cities with a high specific gravity of enterprises of military-industrial complex (Kharkiv and Shostka), regions which suffered from man-caused and ecological disasters (Zakarpattya, Zhytomyr and Chernihiv regions).

Therefore it is important enough to foresee in the statutory way a more detailed description of classes and types of SEZ, avoiding, at the same time, too strict limitations, in order not to cause official circumlocution in questions of the defined type, and also, in the call-off law to consolidate merging opportunity – application of several zone types simultaneously.

One more problem which influences functioning SEZ and TPD zones destructively, is the lack of definitely formulated system of bodies which manage the latter. The grounds of establishing

management component of different special zones have not been cleared out yet. If a part of SEZ and TPD have to obey regional state administrations vertically and created on their basis Expert councils in development and management, at the same time the activity of another part depends equally on policy of branch ministries, and on policy followed by the available bodies of executive power and local self-government. In addition to this, dominion in decision making as for approval of investment projects belongs exclusively to city councils. It is a paradox, that concentrating the main authorities as for SEZ management on the part of authority bodies of the lowest level, responsibility for SEZ activity, according to the present legislation, is carried by the next levels of bodies of executive power and local self-governing, at the same time having no levers to influence the situation.

Therefore such cumbersome multilevel and irrational structure of management bodies does not favour clear and coordinated work in special zones development and needs improvement in the direction of expanding functions of the Expert councils in development and management of SEZ and Committees on the questions of territories of the priority development in order to change influence vectors on the special mode objects. In the situation, when the mentioned above centres fulfill the function of an intermediary between the bodies of legislative and executive power of different levels and directly SEZ and TPD in questions of creation and functioning of special economic zones, introducing special mode of investment activity at the priority development territories, and also defending law and economic interests of the latter, it will be possible to increase effectiveness of SEZ and TPD functioning and avoid aggravation of relations between the Ukrainian authorities with the foreign investors who function under conditions of special investment modes.

The lack of clearly formulated and officially approved development strategy reflect negatively at SEZ functioning. Such documents should be developed by economy development bodies and SEZ management, basing on long-term programmers of socio-economic development of the region. SEZ strategy should determine their place and aim in enterprises activity, and also determine perspective development directions,

desirable investment projects etc. On this purpose it necessary to conduct zonation of SEZ territory, to establish location of certain complexes and enterprises and only after that to look for the investor for the target defined. Unfortunately, in most cases the satiation is absolutely opposite – the Management body of SEZ waits for the investor's coming with a prepared idea. At the same time we admit that he will dictate his conditions as for the terms of object activation, its production direction, salary to personnel etc.

Such an approach to SEZ management reduces substantially advertisement actions effectiveness, where special economic zones and territories of priority development take part, yet by demonstrating abilities and by non-revealing intentions and plans, it is hard to find a partner for the effective creative cooperation.

Considering development perspectives of SEZ and TPD it is worth to stop at clustered form of their functioning which became popular all over the world and which is used for raising goods competitive ability. Development strategies of clusters and structures, similar to them ("industrial" districts in Italy, "filieres" in France) became determining while choosing the economic growing model of the national, religious and local economics in many countries of the world. The world experience gives convincing examples of raising competitive abilities of the territories and production complexes via implementing cluster-oriented regional policy. The clusters create opportunities to use resources and investments of the transboundary cooperation and they are the perspective of broadening new markets of sales.

In particular, in Luhansk region the abilities of implementing trans-boundary cluster initiatives are being researched in transport machine-building, agricultural production, medicine. The possibility of creating the Ukrainian-Russian transboundary electro-metallurgical cluster with the Russian Federation and this cluster can be based on the technology of electro-cinder smelting. Creating this cluster will enable to conduct modernization of the metallurgical branch of Ukraine in the short-term perspective.

At the same time, the cluster organization form of economy in Ukraine has not reached the appropriate implementation and expansion due to the lack of perfect investment-innovating

mechanisms of formation and functioning in clusters, due to the ineffective financial instruments of their activity state regulation. In particular, it refers purpose-oriented financing, direct financial support, giving subventions, subsidies etc.

It is worth to pay attention to the development of scientific-technical and touristic-recreational zones, and after receiving and developing results of their activity, that is creating zones of productive direction. The special law mode of such territories which is oriented on developing scientific and production potential will stimulate fundamental and applied research and further implementing results of scientific developments into production.

Conclusions and perspectives of further development. Summarizing everything stated above we can make a conclusion that special economic zones and priority development territories of Ukraine have not become the active and the working mechanism of stimulating development at the separate territories. The chain of mistakes was made both at the stage of forming regulatory and legal framework and at the practical activity

stage of SEZ. But the main reason of failure, in my opinion, is that the implementation of the special law mode of the economic activity was determined not by the real need of the territory, but by the desire and abilities of regional authorities' centres to lobby this decision at the state level. SEZ and TPD became the index of the separate region's real weight in the state, its ability to dictate and advance its conditions. Consequently, the activity of SEZ and TPD in the first years of their functioning was directed not on the providing regions dynamic development, but on satisfying needs and desires of those groups of people who put efforts into these groups creation.

But, having liquidated the gaps in legislation and having solved the urgent problem of the institutional provision of SEZ and TPD functioning, the special economy mode will constitute a real, but not only declarative ability to overcome the crisis situation, the solution of the economic problems at the territory and branch levels that affirms the necessity of its modernization, taking into account modern economic situation.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дацишин М., Керецман В. Институциональное обеспечение региональной политики и практика взаимодействия органов власти в Украине. – К.: К.И.С., 2007. – 102 с.
2. Поступление и освоение инвестиций в специальных (свободных) экономических зонах и на территориях приоритетного развития Украины по инвестиционным проектам: Статистический бюллетень. – К.: Государственная служба статистики Украины, 2011. – 196 с.
3. Свидрак О. В. СЭЗ в Украине: проблемы и пути их решения // Мир финансов. – 2012. – № 1. – С. 10–16.
4. Прядко О. С. Анализ эффективности инвестиций в свободных экономических зонах и территориях приоритетного развития Донецкого региона // Статистика Украины. – 2005. – № 1. – С. 55–59.
5. Разбейко Н. В. Оптимизация правового режима функционирования СЭЗ и ТПП // Вестник Донецкого национального университета. Сер. «Экономика и право». – 2011. – Вып.2. – С. 288–296.
6. Борщевский В. Перспективы функционирования свободных (специальных) экономических зон в контексте развития украинско-польского сотрудничества // Стратегические приоритеты. – 2008. – № 4 (9). – С. 201–206.
7. Гибула Р. Польское законодательство о специальных экономических зонах и его эволюция // Экономические эссе. Специальные экономические зоны Польши: опыт евроинтеграции. – 2005. – Вып.18. – С. 27–37.
8. *Aykhan Asadov*, Azerbaijan: New Law Establishes Special Economic Zones, 22 March 2010.
9. *David R. Newbrander*. Special Economic Zone: Promoting Growth and Mitigating Economic Instability. The Project on International Peace and Security (PIPS), 2013. Institute for the Theory and Practice of International Relations. The College of William and Mary, 22 pages.
10. Investing in Poland. 2011. Polish Agency for Foreign Investment. *Special Economic Zones*. Report, pp. 93–100.

11. Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank, 2011. Washington DC. 346 pages.
12. The Multi-Donor Investment Climate Advisory Services of the World Bank Group (FIAS). 2008. Special Economic Zones: Performance, Lessons learned, and Implications for Zone Development. World Bank. Washington, DC. 84 pages.
13. The Special Economic Zones: Tool for both development of national economy and increase of external activities in the case of Azerbaijan Republic, 2011.
14. *World Bank*. 2009. "Clusters for Competitiveness: A Practical Guide and Policy Implications for Developing Cluster Initiatives." International Trade Department, PREM Network, Report, World Bank, Washington, DC. 95 pages.

REFERENCES

1. *Datsyshyn M., Keretsman V.* Institutional arrangements for development and implementation of regional policy and practices of government interaction in Ukraine: analytical report. Kiev, 2007. 102 pages (in Russian).
2. Investments incoming and developing in special (free) economic zones at the territories of priority development in Ukraine by the investment projects. Statistic report of the State service of statistics in Ukraine. Kiev, 2011. 196 pages (in Russian).
3. *Svidrak O. V.* FEZ in Ukraine: problems and ways of their solution. *World of finance – Mir finansov*, 2012, no. 1, pp. 10–16 (in Russian).
4. *Pryadko O. S.* Effectiveness analysis of investments involved into free economic zones and territories of propriety development of Donetsk region. *Statistics of Ukraine – Statistika Ukrainy*, 2005, no. 1, pp. 55–59 (in Russian).
5. *Razbeyko N. V.* Optimization of SEZ and TPD legislative activity. *The journal of Donetsk national university – Vestnik Donetskogo natsional'nogo universiteta*. Mid. Economics and Law, 2011, is. 2, pp. 288–296 (in Russian).
6. *Borshchevsky V.* Perspectives of free (special) economic zones functioning in terms of development of the Ukrainian-Polish cooperation. *Strategic priorities – Strategicheskie priorityty*, 2008, no. 4 (9), pp. 201–206 (in Russian).
7. *Gibula R.* The Polish legislation as for special economic zones and its evolution. Economic assays. Special economic zones of Poland: experience of the European integration, 2005, is. 18, pp. 27–37 (in Russian).
8. *Aykhan Asadov*, Azerbaijan: New Law Establishes Special Economic Zones, 22 March 2010.
9. *David R. Newbrander*. Special Economic Zone: Promoting Growth and Mitigating Economic Instability. The Project on International Peace and Security (PIPS), 2013. Institute for the Theory and Practice of International Relations. The College of William and Mary. 22 pages.
10. Investing in Poland. 2011. Polish Agency for Foreign Investment. *Special Economic Zones*. Report, pp. 93–100.
11. Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2011. Washington DC. 346 pages.
12. The Multi-Donor Investment Climate Advisory Services of the World Bank Group (FIAS). 2008. Special Economic Zones: Performance, Lessons learned, and Implications for Zone Development. World Bank. Washington, DC. 84 pages.
13. The Special Economic Zones: Tool for both development of national economy and increase of external activities in the case of Azerbaijan Republic, 2011.
14. World Bank, 2009. "Clusters for Competitiveness: A Practical Guide and Policy Implications for Developing Cluster Initiatives." International Trade Department, PREM Network, Report, World Bank, Washington, DC. 95 pages.



УДК 34:339.543

**СОДЕРЖАНИЕ ПРАВОВОГО ИНСТИТУТА
«ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»****ВОРОНОВ АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛОВИЧ**

*доктор юридических наук, профессор, директор Центра правовых исследований
Финансового университета, Москва, Россия*

E-mail: alex_voronoff@mail.ru

КОЖУХАНОВ НИКОЛАЙ МИХАЙЛОВИЧ

*кандидат юридических наук, доцент, начальник лаборатории № 2 – ведущий научный сотрудник отдела
исследования проблем информационной безопасности в таможенном деле научно-исследовательского центра
Российской таможенной академии, Люберцы, Россия*

E-mail: 1979nic@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В ходе таможенной деятельности, которая протекает в информационной среде, возникает особая группа информационно-таможенных правоотношений. Ценность в информационно-таможенных правоотношениях составляет сама информация, а не товар как таковой.

Прежде чем обеспечивать безопасность таможенной деятельности, безусловно, необходимо понять, что служит источником опасности, что создает потенциальную угрозу. Поэтому деятельность по прогнозированию, выявлению, анализу и оценке угроз является отправной точкой построения системы безопасности. При этом безопасность не является рубежом, которого необходимо достичь. Безопасность – постоянный, динамичный процесс, нацеленный на своевременное реагирование на различные угрозы в отношении охраняемым объектов.

Законность применяемых в области обеспечения безопасности мер основывается на подробной правовой регламентации данного процесса. Ведь пробелы в праве по своей сути есть разновидность форм проявления угроз безопасности личности, общества и государства.

В статье авторы формулируют и логически обосновывают собственное определение понятия «обеспечение информационной безопасности таможенной деятельности», которое они трактуют как деятельность уполномоченных государственных органов, физических, юридических лиц и иных заинтересованных субъектов (иные лица), участвующих в таможенных правоотношениях, направленную на создание состояния защищенности национальных интересов государства в информационной сфере.

Ключевые слова: информационная безопасность; информация; отношения; правоотношения; таможенные правоотношения; правовое регулирование; деятельность; таможенная деятельность.

THE CONTENT OF THE LEGAL INSTITUTION «INFORMATION SECURITY OF CUSTOMS ACTIVITY»

ALEXEI VORONOV

Grand PhD (Law), Professor, Director the Center of Law Research, the Financial University, Moscow, Russia

E-mail: alex_voronoff@mail.ru

NIKOLAI KOZHUKHANOV

PhD (Law), Assistant Professor, Head of Lab 2, leading researcher the Customs Information Security Department of the Russian Customs Academy R&D Center, Lubertsy, Russia

E-mail: 1979nic@mail.ru

ABSTRACT

The customs activity running in the information environment gives rise to a special group of information-customs legal relationships. It is information rather than a commodity that constitutes the value in the information-customs legal relations.

It is obvious that prior to ensuring the safety of the customs activity it is necessary to identify the sources of danger and potential threats. Therefore, measures related to threat forecasting, exposure, analysis and evaluation is the starting point for establishing a security system. It should be noted that security is not a borderline to be reached. Rather it is a continuous dynamic process aimed at timely response to various threats in respect of protected objects.

The legality of measures used for ensuring security is based on the detailed legal regulation of this process. Gaps in the law are actually one of the factors threatening the security of an individual, society and the state.

In this paper the authors formulate and give a logical ground to their own definition of information security of the customs activity – it is the activity of authorized government bodies, physical, legal entities and other parties concerned (other persons) involved in customs relations aimed at creating the state of security of the county's national interests in the information sphere.

Keywords: information security; information; relationships; legal relationships; customs legal relationships; legal regulation; activity; customs activity.

В современных условиях деятельность, направленная на обеспечение информационной безопасности, требует переосмысления и корректировки. Подобную тенденцию подтверждает и динамичное изменение правового регулирования данной сферы правоотношений. К примеру, базовый Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ заменил ранее существующий от 05.03.1992 № 2446-1. Данный шаг не был простой формальностью: в новом законе переосмыслено понятие безопасности как таковой через категорию «деятельность по обеспечению безопасности».

В таможенной сфере активно внедряются информационные технологии, что, учитывая

специфику и важность для общества и государства данного вида деятельности, требует особого подхода и нового взгляда на обеспечение его информационной безопасности. При этом если вопросы безопасности, носящие технический или программный характер, объективно решаются за счет закупок наиболее прогрессивных средств информатизации, то вопросы нового концептуального взгляда на правовое обеспечение информационной безопасности не только таможенных органов, но всего вида таможенной деятельности, находят только на этапе осмысления.

Таможенная сфера является неотъемлемой частью государства как социального явления. Данный факт породил стереотип

мышления – работа государства по таможенным вопросам является таможенным делом [1, с. 27].

По нашему мнению, в условиях демократизации современного российского общества, развития гражданского правосознания, информатизации процессов управления и организации труда требуется новый взгляд на таможенную сферу. Не согласимся с традиционным мнением о том, что таможенная деятельность и таможенное дело – это в безусловном количестве вариантов одно и то же явление.

Понятие «таможенная деятельность» состоит из двух элементов. Первый из них – деятельность, второй – характеризует содержательную сторону первого применительно к таможенной сфере правоотношений.

Юридические словари дают термину «деятельность» схожие определения. К примеру, в Новом юридическом словаре под редакцией А. Н. Азрилияна под деятельностью понимается «специфический для человека способ отношения к внешнему миру, состоящий в преобразовании и подчинении его человеческим целям». По своему содержанию «деятельность» в представленном значении есть производство материальных и духовных благ, форма общения людей, преобразования общественных условий и отношений, развития самого человека, его способностей, умений, знаний [2, с. 123]. Рассматриваемое определение не совсем четко отражает, в чем заключается специфичность такого способа отношения человека к внешнему миру. По нашему мнению, «деятельность» есть явление, свойственное человеческому социуму, которое отличается целенаправленностью, критической осознанностью и заключается в преобразовании окружающего мира человеком (обществом, государством), исходя из существующих у него интересов.

Как представляется, категории «деятельность» присущи следующие признаки:

- принадлежность к человеческому социуму;
- критическая осмысленность;
- целенаправленность;
- процесс, имеющий активное начало.

Если «деятельность» как явление свойственно человеческому социуму, то в ней

содержится критическая осмысленность и предметная нацеленность. Если же проводить параллель, к примеру, с животным миром, то следует говорить, что поведение зверей в различных ситуациях продиктовано инстинктом, то есть не может быть отнесено к категории «деятельность», это отдельные действия.

«Деятельность», по своей сути, процесс, имеющий активное начало. Formой его выражения может быть как действие, так и бездействие, направленность которых носит как позитивный, так и негативный оттенок. Пример действия – деятельность перевозчиков таможенных грузов. Пример бездействия – неоказание врачом помощи больному.

Деятельность в целом имеет различные направления своей реализации, которые связаны с различными сферами общественной (государственной) жизни – правоохранительной, банковской, адвокатской, таможенной, страховой и т. п.

Таможенная деятельность многогранна. Мы предлагаем рассмотреть ее через категорию правоотношений (общественных отношений). Подобный подход базируется на методе сравнительного анализа. Характеристики понятий «деятельность» и «правоотношение» схожи между собой. По своей сути, деятельность есть отношения, в частном случае урегулированные нормами права.

Существует множество определений понятия «правоотношение». Остановимся на одном из них: правоотношение – это урегулированное нормами права общественное отношение, участники которого являются носителями субъективных прав и юридических обязанностей, охраняемых и гарантируемых государством [3, с. 585].

Сопоставляя категории «правоотношение» и «деятельность», следует отметить их идейное родство. К примеру, в их основе лежит сознательно-волевой характер. Также следует обратить внимание на то, что активное начало способствует реализации прав и выполнению обязанностей сторонами правоотношений, как и субъектами в рамках осуществляемой ими деятельности.

Несмотря на близость исследуемых категорий, как явления они все же отличны друг от друга. «Правоотношение» ограничено

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Признаки правоотношения:

1. Правоотношения представляют собой специфичную разновидность общественных отношений. По сути, они служат юридической формой взаимодействия между субъектами (сторонами) различного рода общественных отношений.
2. Правоотношения складываются на основе существующих норм права, в которых выражается и закрепляется государственная воля.
3. Правоотношениям присущ сознательно-волевой характер действий их участников.
4. Правовые отношения представляют собой многочисленные и многообразные связи их участников, осуществляемые посредством возлагаемых на них прав и обязанностей.
5. Реализация прав и исполнение обязанностей сторонами правоотношений гарантированы мерами государственного принуждения.

рамками нормативных правовых актов, а «деятельность» лишь в узкой своей трактовке будет иметь подобный ограничитель. Содержание категории «деятельность» может выходить за рамки урегулированных правом отношений. «Правоотношение» характеризует факт взаимодействия сторон-участниц между собой, а «деятельность» не всегда предполагает наличие второго участника.

Теперь определим, в чем специфика таможенных правоотношений, чтобы понять объективные закономерности, объясняющие сущность таможенной деятельности. Таможенные правоотношения – это урегулированные нормами таможенного права общественные отношения, участники которых являются носителями субъективных прав и юридических обязанностей, охраняемых и гарантируемых государством.

Так как таможенное право является комплексной отраслью права, оно прибегает к использованию институтов различных отраслей права. Подобная позиция и определяет специфику таможенных правоотношений, а следовательно, и таможенной деятельности.

В таможенных правоотношениях участвуют множество субъектов, имеющих различные интересы и цели. В зависимости от организационно-правового статуса субъекты таможенного права могут быть разделены на две основные группы [4, с. 68]:

- субъекты, наделенные государственно-властными полномочиями в области таможенного дела (таможенной деятельности), то есть специальные субъекты;
- субъекты, не обладающие государственно-властными полномочиями в области таможенного дела (таможенной деятельности), то есть иные субъекты.

Таким образом, субъектами таможенных правоотношений могут быть таможенные органы, а также различные категории лиц, которые законом наделены правами и обязанностями, связанными с перемещением товаров и пересечением таможенной границы.

Интересы (цели) участников таможенных правоотношений различны, но именно в целях, стоящих перед участниками (субъектами) таможенных правоотношений, кроется содержание их деятельности. Так, цели – интересы участников таможенных правоотношений познаются посредством определения стоящих перед ними задач, а направление их деятельности обусловлено функциями, которые они выполняют.

Специфика таможенной деятельности заключается в том, что она познается через деятельность всех субъектов таможенных правоотношений. К примеру, должностные лица юридического лица, оформляя документацию на товар, необходимую для перемещения его через таможенную границу, по существу,

участвуют в процессе таможенной деятельности в рамках осуществления ими внешнеэкономической деятельности. Цель юридического лица – реализовать свои интересы и получить прибыль, при этом ему придется вступить в правоотношения, урегулированные таможенным правом. Таможенная деятельность таможенных органов представляется в форме «таможенного администрирования», то есть выглядит как процесс управления таможенным делом, причем речь идет преимущественно о технологиях осуществления таможенного контроля, в частности в схемах управления товаром.

В таможенную деятельность входят следующие подвиды деятельности, реализуемые на практике многочисленными участниками таможенных правоотношений:

- деятельность субъектов, уполномоченных в сфере таможенного дела (таможенные органы);
- внешнеторговая деятельность;
- деятельность физических лиц по перемещению товаров;
- деятельность иных субъектов в таможенной сфере.

Под понятием «таможенная деятельность» в рамках теории таможенного права, на наш взгляд, следует понимать деятельность уполномоченных государственных органов, физических, юридических лиц и иных заинтересованных субъектов (иных лиц), участвующих в таможенных правоотношениях.

Безопасность функционирования субъектов таможенной деятельности в информационной сфере напрямую зависит от правовой регламентации данного процесса и последующей его организации. Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ определяет основные принципы и содержание деятельности по обеспечению безопасности государства, общественной безопасности, экологической безопасности, безопасности личности, иных видов безопасности, предусмотренных законодательством Российской Федерации. Однако определение понятия «безопасность» в законе не дается, но описывается содержание деятельности, направленной на обеспечение безопасности. Из него можно понять сущность данного правового явления.

Каждое из направлений деятельности по обеспечению безопасности имеет свою специфику реализации.

Прежде чем обеспечивать безопасность, безусловно, необходимо понять, что служит источником опасности, что создает потенциальную угрозу. Поэтому деятельность по прогнозированию, выявлению, анализу и оценке угроз безопасности является отправной точкой построения системы безопасности.

Определение основных направлений государственной политики и стратегическое планирование в области обеспечения безопасности позволяет четко обозначить приоритеты в отношении охраняемых объектов, а также средств, приемов и способов, используемых для достижения поставленных целей.

Законность применяемых в области обеспечения безопасности мер основывается на под-

Пробелы в праве по своей сути есть разновидность форм проявления угроз безопасности личности, общества и государства.

робной правовой регламентации данного процесса. Ведь пробелы в праве по своей сути есть разновидность форм проявления угроз безопасности личности, общества и государства.

Тактическая реализация обеспечения безопасности непосредственно связана с решением частных задач по разработке и применению комплекса оперативных и долговременных мер по выявлению, предупреждению и устранению угроз безопасности, локализации и нейтрализации последствий их проявления.

Особое место в деятельности по обеспечению безопасности занимает применение специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности. Учитывая множественность источников угроз и возможных вариантов их проявлений, довольно сложно определить приоритетность направлений воздействия. Поэтому применение специальных экономических мер носит во многом избирательный характер.

Организация научной деятельности в области обеспечения безопасности позволяет

создать соответствующую современным требованиям теоретическую и практическую базу знаний (изобретений), которые позволяют вести разработку, производство и внедрение современных видов вооружения, военной и специальной техники, а также техники двойного и гражданского назначения в целях обеспечения безопасности.

Координация деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности позволяет системно реализовывать охрану объектов различными субъектами по многим направлениям. Деятельность по обеспечению безопасности, приведенная в федеральном законе, будучи адресована в большей степени государственным

Безопасность не является рубежом, которого необходимо достичь. Безопасность – постоянный, динамичный процесс, нацеленный на своевременное реагирование на различные угрозы в отношении охраняемых объектов.

ным органам власти, между тем актуальна и для общества, и для отдельной личности. Это объективно, ведь государство есть система, первым звеном которой должен выступать человек (личность).

Финансирование расходов на обеспечение безопасности и контроль за целевым расходованием выделенных средств особенно актуальны в свете экономической нестабильности, в которой находится современный мир.

Для повышения эффективности применения мер обеспечения безопасности ключевое значение приобретает международное сотрудничество в данном направлении. Его необходимость связана с тем, что многие угрозы безопасности, к примеру терроризм, в последние годы носят транснациональный характер.

По нашему мнению, под безопасностью следует понимать деятельность специализированных и неспециализированных субъектов по созданию механизма, позволяющего обеспечить законные интересы человека,

общества, государства в отношении охраняемых объектов.

Характеризуя приведенное нами понятие «безопасность», обозначим присущие ему характерные признаки:

а) особый механизм, включающий в себя различные меры воздействия;

б) деятельность специализированных и неспециализированных субъектов;

в) охрана законных интересов человека, общества, государства;

г) наличие конкретных объектов, которыми выступают общественные отношения, урегулированные нормами права, в различных сферах жизнедеятельности человека, имеющие как материальное, так и нематериальное воплощение.

Законодатель, характеризуя деятельность по обеспечению безопасности, не выделяет четко приведенные нами субъекты обеспечения. Однако, на наш взгляд, данная классификация следует из логики осознания содержания приведенного текста закона. Ведь не каждый орган государственной власти специализируется на обеспечении безопасности, но опосредованно любой из них может содействовать в таком виде деятельности. Такая же последовательность характерна и для негосударственных органов.

Специализированными субъектами обеспечения безопасности являются государственные органы, к примеру, правоохранительные органы, юридические лица, чья уставная деятельность связана с обеспечением различных видов безопасности, и т. п. Неспециализированными субъектами являются субъекты, чей профиль функционирования опосредованно связан с обеспечением информационной безопасности.

В таможенной деятельности присутствуют элементы информационной деятельности. Этот факт объективен, ведь информатизация внешнеторговых отношений с каждым годом возрастает.

Информация, передаваемая и получаемая в рамках взаимодействия субъектов таможенных правоотношений, носит двойственный характер. С одной стороны, это просто сведения о товаре, транспортном средстве и т. п. или данные, носящие

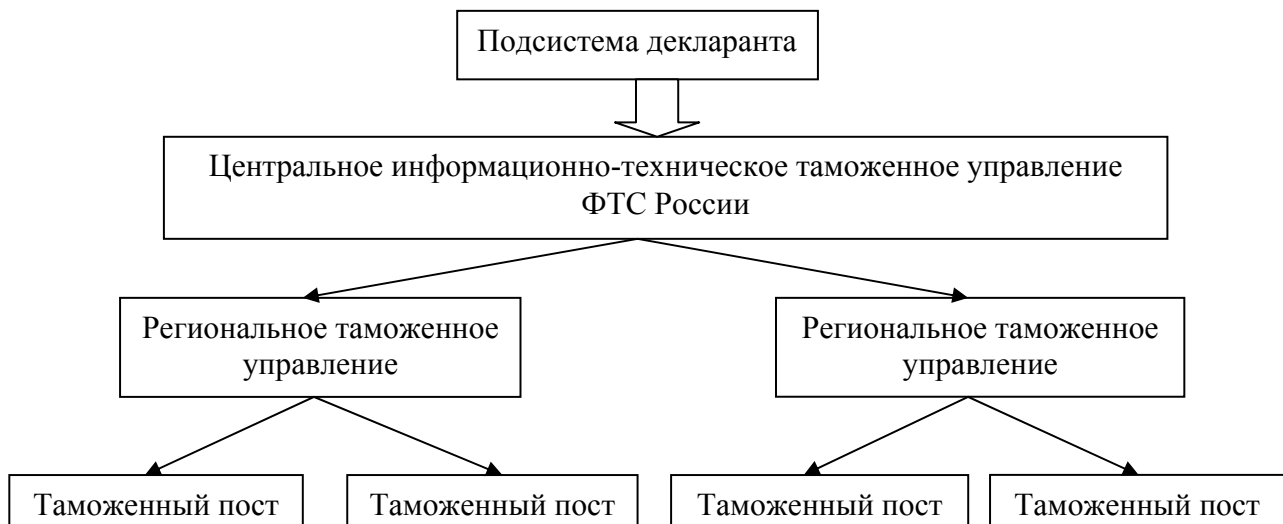


Рис. 1. Структура системы электронного декларирования товаров и транспортных средств ФТС России

правоохранительный характер. Такая информация оценивается как часть таможенной операции в рамках ее документирования. С другой стороны, информация может иметь индивидуальное значение как объект коммерческой тайны, тайны персональных данных, государственной тайны и т. д. Второе значение обуславливает существование информации в таможенной деятельности как объекта информационной сферы, в контексте которой между субъектами, участвующими в таможенной деятельности, возникает отдельная группа правоотношений. Таким образом, в ходе таможенной деятельности, которая протекает в информационной среде, возникает особая группа информационно-таможенных правоотношений.

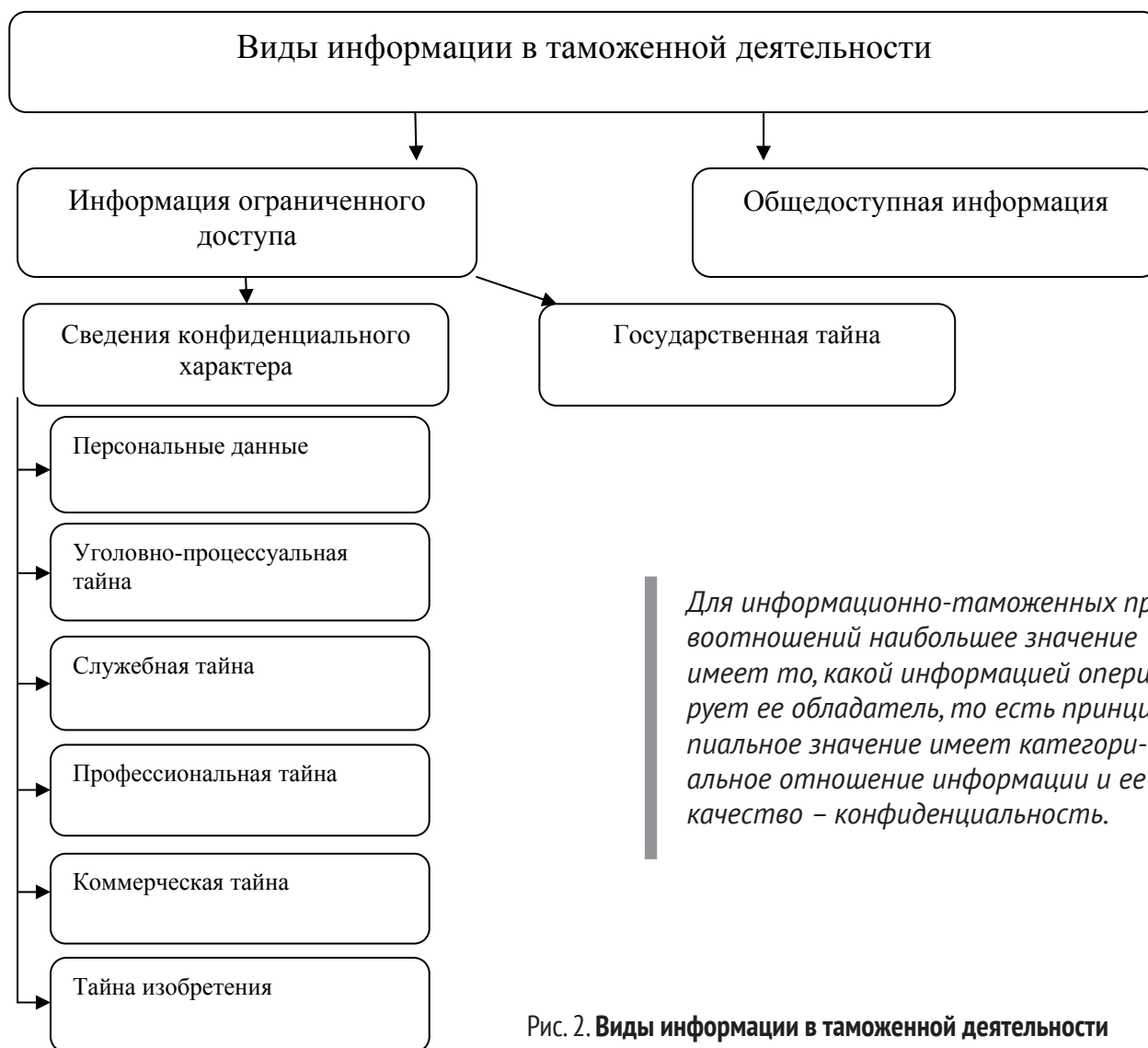
Технология передачи информации в электронной форме различными категориями лиц таможенным органам выглядит как некая процедура, которая предполагает передачу информации на магнитном носителе непосредственно в ходе контакта с должностным лицом или посредством передачи сведений по каналам связи. В качестве примера можно привести систему электронного декларирования товаров и транспортных средств ФТС России (рис. 1). «По оценкам специалистов Федеральной таможенной службы России, с использованием каналов связи в таможенные органы в виде электронных документов может поступать до 80–85 % всей необходимой информации, в том числе предварительной» [5, с. 9].

Ценность в информационно-таможенных правоотношениях составляет сама информация, а не товар как таковой.

Несмотря на то, что информационно-таможенные правоотношения возникают в ходе таможенной деятельности, они составляют обособленную группу социальных отношений, урегулированную нормами информационного и таможенного права, а по отдельным вопросам – и гражданским законодательством.

Основными объектами, безопасность которых обеспечивается элементами системы информационной безопасности таможенной деятельности, выступают информация и сформированные на ее основе информационные ресурсы, а также информационные системы, в которых она функционирует.

Порядок владения, пользования и распоряжения информацией, а также информационное взаимодействие между субъектами таможенной деятельности регулируются рядом международных нормативных актов и национальным законодательством России. Ведущую роль в правовом регулировании информационных правоотношений в таможенной деятельности играют Таможенный кодекс Таможенного союза, Конституция Российской Федерации, Федеральный закон «О таможенном регулировании», Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Согласно им защита информации является структурным элементом информационной безопасности, в рамках обеспечения



Для информационно-таможенных правоотношений наибольшее значение имеет то, какой информацией оперирует ее обладатель, то есть принципиальное значение имеет категориальное отношение информации и ее качество – конфиденциальность.

Рис. 2. Виды информации в таможенной деятельности

состояния защищенности национального интереса – «защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа, обеспечение безопасности информационных и телекоммуникационных систем, как уже развернутых, так и создаваемых на территории России».

В Федеральном законе «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ говорится, что информация может являться объектом публичных, гражданских и иных правовых отношений. Информация может свободно использоваться любым лицом и передаваться одним лицом другому лицу, если федеральными законами не установлены ограничения доступа к информации либо иные требования к порядку ее предоставления или распространения. Информация в зависимости от категории доступа к ней подразделяется на общедоступную информацию, а также на информацию, доступ

к которой ограничен федеральными законами (информация ограниченного доступа).

Под информацией ограниченного доступа понимается информация, обладающая таким свойством, как конфиденциальность. Указом Президента Российской Федерации от 06.03.1997 № 188 утвержден «Перечень сведений конфиденциального характера» (в ред. Указа Президента РФ от 23.09.2005 № 1111).

Субъекты таможенной деятельности выступают обладателями информации. Обладатель информации¹ – лицо, самостоятельно создавшее информацию либо получившее на основании закона или договора право разрешать или ограничивать доступ к информации, определяемой по каким-либо признакам. В данном институте права информация выступает в виде

¹ Федеральный закон Российской Федерации от 27.07.2006 № 149 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СЗ РФ. 2006. № 31 (Ч. 1). Ст. 3448.

имущества. В определении присутствуют признаки, присущие как лицу-собственнику², так и лицу, ограниченному в правах пользования, владения и распоряжения имуществом. «Обладатель информации» – понятие более широкое, нежели понятие «собственник».

В таможенной деятельности таможенных органов используется информация различных категорий доступа (рис. 2). Так, в ходе реализации своих полномочий в сфере консультирования таможенные органы оперируют преимущественно информацией, носящей общедоступный характер. Получая сведения и данные от участников внешнеэкономической деятельности, они работают с информацией, содержащей коммерческую тайну, которая во внутреннем обращении будет иметь статус служебной тайны. В ходе проведения следственных действий должностные лица таможенных органов оперируют информацией, отнесенной законодателем к сведениям, составляющим тайну следствия.

² Согласно ч. 1 ст. 209 Гражданского кодекса Российской Федерации «собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом».

Информация, обладателями которой выступают физические лица, – это сведения, относимые законом к персональным данным. Также данная категория субъектов таможенной деятельности может оперировать данными составляющими, к примеру, тайну изобретения и т. п.

Таможенная деятельность юридических лиц – участников внешнеэкономической деятельности и иных заинтересованных лиц объективно связана с информацией, являющейся коммерческой тайной. Деятельность данных субъектов таможенных правоотношений является открытой, поэтому значительные объемы используемой ими информации носят открытый, общедоступный характер.

Резюмируя вышеизложенное, следует сказать, что под «обеспечением информационной безопасности таможенной деятельности» понимается деятельность уполномоченных государственных органов, физических, юридических лиц и иных заинтересованных субъектов (иные лица), участвующих в таможенных правоотношениях, направленная на создание состояния защищенности национальных интересов государства в информационной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кожуханов Н. М. Модель обеспечения информационной безопасности таможенной деятельности: Монография. – М.: РТА, 2012. – 120 с.
2. Новый юридический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 460 с.
3. Марченко М. Н. Теория государства и права. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 640 с.
4. Вагин В. Д. Таможенное право. – М.: РИО РТА, 2009. – 367 с.
5. Исследование организационных основ реализации комплекса мер по защите конфиденциальной информации в таможенном деле / Под научным руководством Ю. И. Сомова. – Люберцы: РТА, 2009. – 95 с.

REFERENCES

1. Kozhukhanov N. M. A Model of Ensuring Information Security of Customs Activities. A monograph. M., 2012. 120 pages (in Russian).
2. The New Legal Dictionary / Edited by A. N. Azriliyan. 2-nd ver. updated. M.: Istitute of New Economics, 2008. 460 pages (in Russian).
3. Marchenko M. N. The Theory of State and Law. 2-nd ver. reviewed and updated. M.: Prospect, 2011. 640 pages (in Russian).
4. Vagin V. D. The Customs Law. M.: RIO RTA, 2009. 367 pages (in Russian).
5. The Organizational Basis for Implementation of Measures to Ensure Classified Information Security in Customs Activities. Under the scientific supervision of Yu.I. Somov. Lubertsy: RTA, 2009. 95 pages (in Russian).



ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 655.523

ИНДЕКС ЦИТИРОВАНИЯ SCOPUS: КРИТЕРИИ ОТБОРА ЖУРНАЛОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВКЛЮЧЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПЕРИОДИКИ

КИРИЛЛОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

*директор Учебно-консультационного центра НП НЭИКОН, кандидат технических наук,
эксперт-консультант БД Scopus, Москва, Россия*

E-mail: kirillova@neicon.ru

ДИМЕНТОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ

директор ООО «Ваше цифровое издательство», Москва, Россия

E-mail: adimentov@gmail.com

АННОТАЦИЯ

Повышение показателей публикационной активности российских ученых и специалистов по данным глобальных индексов цитирования Scopus и Web of Science требует от российских научных журналов повышения их качественного уровня и соблюдения международных издательских стандартов. В статье рассматриваются критерии оценки журналов, принятые в экспертной системе базы данных (БД) Scopus, выполнение которых обязательно для журналов, как уже индексируемых, так и для тех, которые находятся в процессе подготовки к включению в эту БД. На основе данных экспертной системы STEP Scopus анализируются отрицательные заключения экспертов, а также причины отказа в регистрации поступающего на экспертизу журнала. Предлагается провести подробный анализ цитируемости по Scopus российских экономических журналов с целью выявления изданий с более высокими показателями и подготовки перечня наиболее перспективных журналов для включения в эту БД. Приводятся примеры журналов с хорошими показателями цитируемости по Scopus. Сбор данных о журналах, в том числе их цитируемости по глобальным индексам, намерен осуществлять НП НЭИКОН, создавая каталог журналов, в который будут включены также различные качественные характеристики журналов.

Ключевые слова: научные публикации; российские научные журналы; критерии отбора в глобальные индексы цитирования; Scopus; система экспертизы; качественные показатели; критерии отбора; базы данных; глобальные индексы цитирования; цитируемость; перспективы включения.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

24–26 сентября 2013 г. в Киноконцертном зале Финансового университета состоится Вторая Международная научно-практическая конференция «Научное издание международного уровня: проблемы, решения, подготовка и включение в индексы цитирования и реферативные базы данных». Организаторами конференции выступают НП НЭИКОН, Издательство Elsevier (Голландия) и Финансовый университет.

SCOPUS CITATION INDEX: JOURNAL SELECTION CRITERIA AND RUSSIAN ECONOMIC PERIODICALS SELECTION PROSPECTS

OLGA KIRILLOVA

Director the NP NEICONE Training-and-Consulting Center, PhD (Economics), Scopus DB expert-consultant, Moscow, Russia
E-mail: kirillova@neicon.ru

ALEXANDER DIMENTOV

Director «Vashe Tsifrovoye Izdatelstvo»(Your Digital Publishing House) LLC, Moscow, Russia
E-mail: adimentov@gmail.com

ABSTRACT

The growth of publication activity indicators of Russian scientists and experts, as reported by data of global Scopus and Web of Science citation indices, requires quality improvement of Russian scientific periodicals and their compliance with international publishing standards. The paper addresses journal assessment criteria accepted in the Scopus database (DB) expert system that are mandatory for already indexed journals and those prepared to be included into the DB. Based on the data concerning the status of Russian economic and related sciences journals, the STEP Scopus expert system analyzes the main reasons for journal rejection by expert evaluation results as well as reasons for a journal to be rejected prior to evaluation. For Russian journals to grow in number in global indices at faster rates, their detailed citation monitoring in these databases is suggested as an option to sort out the most promising ones to prepare their entry into a database according to DB requirements. Examples of journals with good Scopus citation indices are provided. NP NEICON intends to collect information on journals, including their global index citation, by creating a catalog of journals which will also include different quality factors.

Keywords: scientific publications; Russian scientific journals; selection criteria for global citation indices; Scopus; expert evaluation system; quality factors; selection criteria; databases; global citation indices; citation; entry prospects.

ЗАДАЧИ И РОЛЬ ЖУРНАЛОВ

Предлагая журналы в индексы (базы данных – БД) цитирования, необходимо хорошо представлять, какую роль информация из журнала выполняет в этих БД. Анализ публикаций и их цитирование строятся на данных из журнала. От качества представленной в журнале информации зависит корректность всех библиометрических показателей. Ошибочно или неполно представленные в журнале данные являются причиной потерь необходимой информации о публикационной активности и цитируемости авторов, организаций, журнала и формируют в целом впечатление о состоянии научных исследований в стране.

Корректными и полными эти данные могут быть только при качественном представлении:

- названия журнала;

- фамилий авторов;
- адресных сведений о месте работы авторов, в первую очередь, названий организаций, города и страны (данные об аффилиации авторов (author affiliation));
- пристатейных списков литературы (References) в романском алфавите (латинице) в таком качестве, чтобы эти ссылки могли быть учтены при изучении цитирования публикаций авторов и журналов, включенных в систему;
- заглавий статей на английском языке;
- авторских резюме (аннотаций, рефератов) и ключевых слов на английском языке к каждой научной статье.

Принятый в систему журнал, независимо от его основного языка, обрабатывается только при условии наличия полных текстов

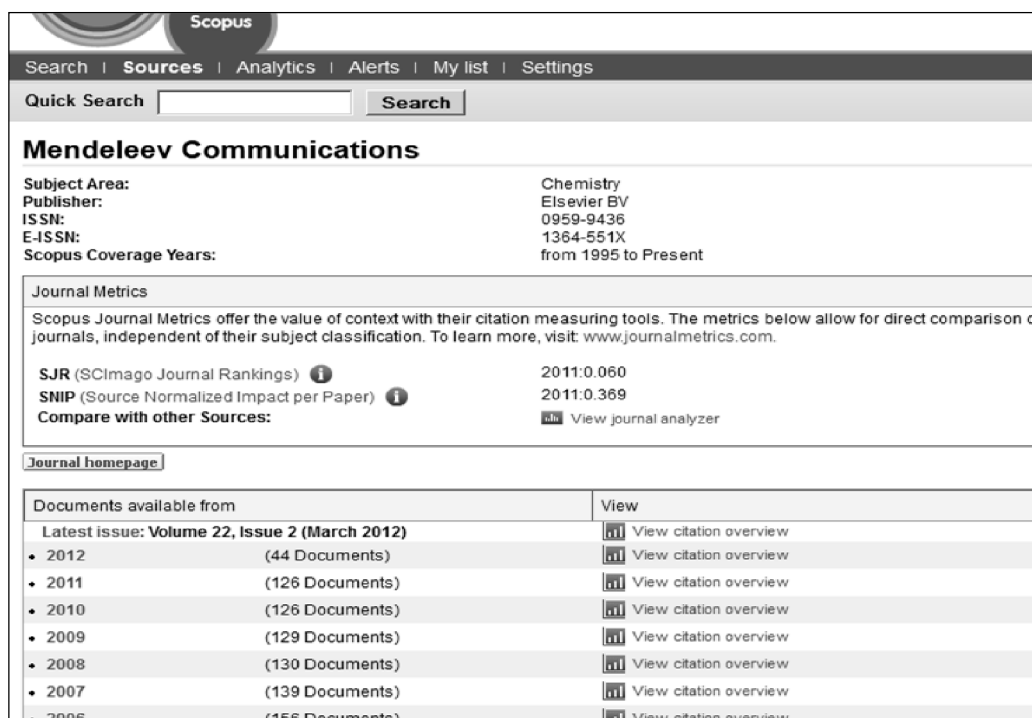


Рис. 1. Страница профиля журнала в Scopus

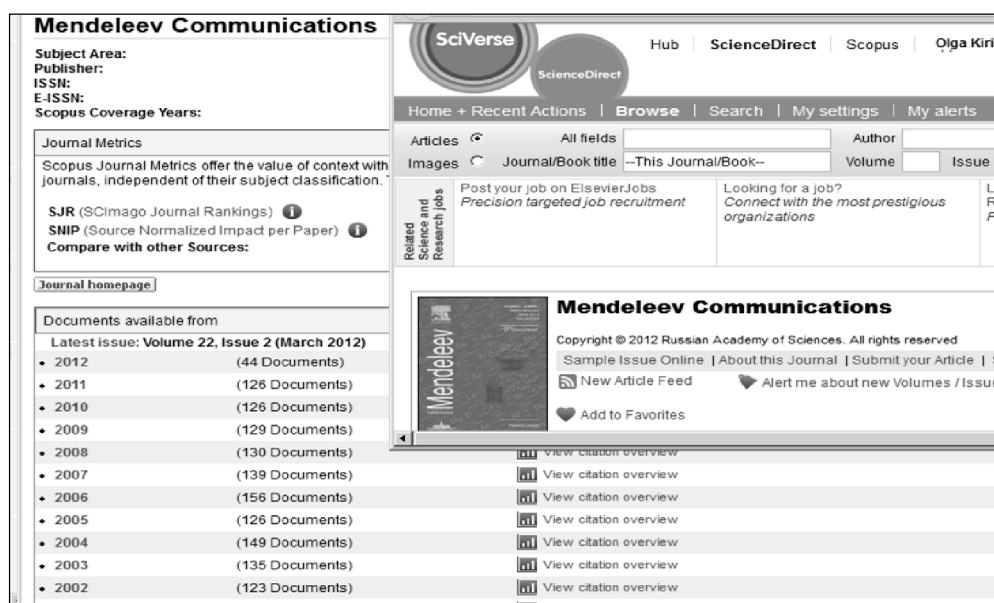


Рис. 2. Выход на домашнюю страницу журнала из профиля журнала в Scopus

статей и при них – необходимой англоязычной библиографической информации, перечисленной выше. Англоязычные статьи используются для индексирования статей предметными рубриками и специальными терминами используемых в системе тематических тезаурусов и других словарей (MeSH, Emtree terms, Engineering Index, Geobase Subject Index, Regional Index, Species Index, Chemicals and CAS Registry и др.).

Для каждого журнала в Scopus формируется профиль журнала – краткое описание издательских сведений и хронологические рамки отражения журнала в этой БД, делается ссылка на его сайт и (или) на сайт, где размещен полный текст журнала (при наличии). Профиль журнала можно посмотреть через опцию «Sources», которая выводит на алфавитный перечень журналов, включенных в Scopus. На рис. 1 и рис. 2 представлен пример

такого описания и ссылки на сайт с полным текстом.

Необходимо заметить, что профили журналов, недавно включенных в Scopus, формируются в течение достаточно длительного времени, поэтому более надежный путь проверки наличия журнала в этой БД – поиск по полю «Source Title» в опции «Document Search» или «Advanced Search». Просмотр результатов поиска и части «Refine Results» позволяют получить полные сведения о статьях, годах, авторах, организациях авторов, а также информацию об их цитировании.

Данные, предоставляемые журналами и включаемые в БД, являются источником получения двух различных типов информации:

1) **тематической информации**, способствующей получению знаний о проблематике научных исследований, результаты которых отражаются в публикациях ученых страны (смысловая, реферативная составляющая);

2) **аналитической информации**, получаемой на основе применения библиометрических методов и включающей количественные показатели публикационной активности и цитируемости авторов, организаций, городов, стран и журналов.

В базы данных цитирования не включаются полные тексты статей. Однако, это не означает, что с ними не ведется работа. Полные тексты обязательно изучаются и оцениваются в процессе экспертизы заявляемого журнала.

Тематическая информация на английском языке (названия статей, авторские резюме и ключевые слова) по качеству и полноте не должна уступать оригинальным англоязычным изданиям. Она должна быть понятна зарубежному специалисту, не знающему языка, на котором написана статья, но имеющему возможность по заглавиям, авторским резюме и ключевым словам составить представление об основных результатах описываемых в статьях исследований и их уровне.

Система **библиометрического анализа** строится на статистике, получаемой

в результате автоматического наложения и получения совпадений (установления связей, идентичности) анализируемых объектов по их формальным признакам принадлежности к определенной лексической единице (к определенному автору, организации, названию журнала), причем как в самих публикациях, так и в списках литературы к ним. Для этого необходимо, в первую очередь, корректное, унифицированное представление этих данных. Для англоязычных систем эта информация должна быть представлена в латинском (романском – Roman) алфавите.

Выше были перечислены основные библиографические данные о статьях, необходимые для включения журнала в аналитическую и поисковую систему индекса цитирования (причем любого). Однако, чтобы журнал прошел экспертизу и был включен в этот индекс, качественного оформления журнала и опубликованных в нем статей в соответствии с требованиями англоязычного ресурса еще далеко не достаточно.

МИНИМАЛЬНЫЙ НАБОР ТРЕБОВАНИЙ

В руководстве, на сайте Scopus и в форме заявки (Suggestion Form, <http://suggestor.step.scopus.com/suggestTitle.cfm>) перечислен минимальный набор требований, без выполнения которых заявлять журнал не имеет смысла, так как в противном случае он не будет допущен до экспертизы. Предлагая журнал, заявитель должен подтвердить, что эти требования соблюдаются, то есть имеются:

- авторские резюме (рефераты – abstracts) на английском языке;
- рецензирование содержания;
- регулярный график издания журнала;
- ISSN (если журнал не имеет ISSN, предлагается ссылка на сайт ISSN центра для регистрации журнала);
- пристатейные списки литературы в романском алфавите;
- указание на сайте журнала о соблюдении издательской этики и отсутствия злоупотреблений (недобросовестности) при издании журнала.

Выполнение этих требований подтверждается коротким соглашением, которое помещается на на сайте Scopus перед формой заявки (Suggestion Form):

Agreement

✓	<p>I am aware of the general guidelines that Scopus uses to select titles. Scopus only allows titles for evaluation that meet the following minimum criteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - English-language abstracts; - Peer reviewed content; - A regular publication schedule and a registered print- and/ or electronic ISSN number that has been registered with the International ISSN Centre. To register an ISSN, please visit this page; - References in Roman script; - A publication ethics and publication malpractice statement on its website. <p>Scopus may not review a title if it does not meet all of these criteria.</p>
---	--

Перечисленные, а также другие критерии включены в Экспертную систему (Scopus Title Evaluation Platform – STEP). Все критерии разделены на 5 категорий (информационных блоков). Ниже представлен перечень основных категорий и критериев (англоязычная версия этой таблицы доступна на сайте <http://www.info.sciverse.com/scopus/scopus-in-detail/content-selection>). В скобках – краткий комментарий авторов (см. табл. 1).

До загрузки данных о журнале в STEP для рассмотрения его членами Экспертного совета (Content Selection Advisory Board – CSAB) журнал проходит несколько стадий обработки сотрудниками Elsevier (Scopus STEP Team). На предварительной стадии STEP Team оценивает степень подготовленности журнала (соблюдение минимальных требований), подсчитывает по Scopus число публикаций членов редсовета, их цитируемость и индекс Хирша, определяет регулярность выхода журнала, дает предварительную оценку сайту, вводит все эти и другие необходимые (из заявки и не только) данные о журнале в Экспертную систему.

Эксперты по предметным областям оценивают каждый предлагаемый журнал в соответствии с перечисленными критериями и принимают решение о принятии или исключении журнала. При экспертизе рассматриваются как количественные, так и качественные показатели журнала.

Если члены редакционного совета и сам журнал имеют в Scopus высокую цитируемость, это уже примерно на 80 % говорит в пользу принятия журнала (при условии соблюдения необходимых формальных

требований по формату журнала, сайта и списков литературы). Безусловно, что эти количественные показатели также имеют самое непосредственное отношение к качеству журнала.

Качество журнала оценивается по образцам направленных журналом полных текстов публикаций и по информации на сайте журнала. При условии соблюдения всех ниже перечисленных требований журнал может претендовать на статус международного и подавать заявку в Scopus. Еще раз приведем, с некоторым уточнением, эти требования:

1. Международный идентификационный код сериального издания – **Международный стандартный номер сериального издания** (ISSN – International Standard Serials Number). ISSN можно получить в международном центре ISSN, находящемся во Франции, адрес сайта <http://www.issn.org>;

В качестве важнейших количественных показателей учитывается число публикаций трех членов редакционного совета, цитирование этих публикаций по Scopus, индекс Хирша, а также цитирование самого журнала в публикациях (количество ссылок), включенных в Scopus.

2. **Рецензирование статей** (учитывается 4 уровня рецензирования: а) главным редактором (самый низкий уровень, слабый показатель); б) открытое рецензирование (рецензент и автор знают друг о друге); в) «одностороннее слепое» – рецензент знает имя автора, автор не знает имени рецензента; г) «двухстороннее слепое» – рецензент и автор не знают имен друг друга;

3. **Географическое разнообразие происхождения членов редакционного совета** (международный или национальный состав, присутствие иностранных членов редсовета желательно; издания, редакционный совет которых состоит из ученых одной организации (университета, научного учреждения и т. д.), получают очень низкую оценку и, как правило, не принимаются в Scopus);

Основные критерии включения научных журналов в базу данных Scopus.

Категории	Критерии
1. Политика журнала	1.1. Убедительная политика журнала (оценивается по сайту, редакционной статье на сайте журнала – описание целей и задач журнала, предметно-тематической направленности, целевой и авторской аудитории и все следующие пункты критериев в этом разделе)
	1.2. Тип рецензирования (4 уровня: главным редактором; открытое; одностороннее слепое (анонимное); двустороннее слепое (анонимное))
	1.3. Географическое разнообразие происхождения (местонахождения) членов редакционного совета (международный состав – предпочтителен, национальный – минимум; желательно иметь хотя бы 10–20 % иностранцев из разных стран, лучше – разных континентов)
	1.4. Географическое разнообразие происхождения (местонахождения) авторов (то же, что и для редакторов)
2 Содержание	2.1. Научный вклад в область знания (оценивается по содержанию предложенных статей, а также по оглавлениям выпусков журналов и аннотациям на английском языке на сайте журнала и всей информации на сайте)
	2.2. Ясность рефератов (авторских резюме) (см. 2.1)
	2.3. Качество и следование объявленным целям и объемам (см. 2.1)
	2.4. Читаемость статей (см. 2.1, а также изучается, как оформлены русскоязычные статьи; желательно иметь статьи на английском языке и сделать журнал двуязычным: часть статей – на английском, часть – на русском, либо параллельный текст на двух языках, если есть возможность переводить все статьи; при наличии статей на английском языке оценивается качество английского языка; качество языка оценивается также и по авторскому резюме)
3 Представительность журнала (в системе) (Journal Standing)	3.1. Цитируемость статей журнала в Scopus (проверяется цитируемость журнала по варианту названия, которое предложено как основное; если предложено англоязычное название, а ссылки в основном идут на русское название (в Scopus они даются в транслитерации), то эти ссылки найдены не будут)
	3.2. Представительность редакторов (Editor Standing) (по Scopus проверяется наличие и цитируемость публикаций трех членов редсовета: главного редактора (желательно, но не обязательно) и еще двух членов редсовета; желательно заранее убедиться, что есть публикации, цитируемость и сформирован один профиль предлагаемого члена редсовета; если есть несколько профилей и есть статьи, которые не добавлены в профиль, желательно слить все в один профиль. Scopus предлагает такие возможности; в экспертную систему также добавляется ссылка на личную страницу каждого из трех проверяемых членов редсовета; личные страницы должны быть на английском языке)
4 Регулярность	4.1. Соблюдение графика издания (выход в свет без нарушения графика) (проверяется по сайту, необходимо, чтобы при регистрации, когда журнал заявляется, были оглавления и аннотации на английском языке текущего номера, соответствующего графику)
5 Онлайн доступ	5.1. Доступность содержания журнала через Интернет (доступность содержания может быть как на сайте журнала, так и на другой платформе, определяется по указанному адресу доступа в заявке)
	5.2. Доступность домашней страницы (сайта) журнала на английском языке (есть ли сайт журнала по данным заявки)
	5.3. Качество сайта журнала (оценивается качество сайта журнала на английском языке)

4. **Географическое разнообразие происхождения авторов** (международный или национальный состав, присутствие иностранных авторов желательно; издания, публикуемые статьи только авторов из одной организации (университета, научного учреждения и т. д.), получают очень низкую оценку и, как правило, не принимаются в Scopus);

5. **Четкая периодичность и регулярность выхода** в свет очередных выпусков издания (проверяется по наличию данных о выпуске текущего номера – оглавления и аннотаций на сайте);

6. **Качественное оформление статей** (если статья на другом, не английском, языке, эксперт оценивает содержание статьи по англоязычной аннотации, остальное – по структуре статьи, наличию иллюстративного материала, демонстрирующего результаты исследования, таблицам, графикам, полиграфическому оформлению и пр.);

7. Представление в качестве неотъемлемой части статьи следующей информации **на английском языке**: авторы, заглавие статьи, данные об аффилировании авторов (полные адресные данные места работы автора – наименование, адрес организации, город, страна), авторское резюме (реферат, аннотация), ключевые слова, пристатейные списки литературы в романском (латинском) алфавите;

8. **Сайт на английском языке**, на котором должна быть представлена полная информация о журнале:

- политика журнала (цели и задачи журнала, полный состав редакционного совета с указанием страны аффилирования (принадлежности) каждого члена совета, информация об уровне и порядке рецензирования);
- раздел, посвященный соблюдению журналом редакционной этики;
- информация для авторов;
- информация для подписчиков;
- оглавления каждого выпуска и аннотации каждой статьи, загружаемые на сайт оперативно, по мере выхода очередных выпусков журнала (текущий выпуск);
- архив журнала (минимум – оглавления и аннотации за несколько лет);



ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

Базы данных, включенные в заявку журнала:

Biological Abstracts, BIOSIS Previews, C A B Abstracts, Chemical Abstracts, Compendex, Current Abstracts, EBSCO, Elsevier BIOBASE, EMBASE, EMCare, EnCompassLIT, GEOBASE, GeoRef, IBSS=Internat. Bibliography of the Social Sciences, Inspec, MEDLINE, PsycINFO, Science Citation Index, Sociological Abstracts, Web of Science (Thomson), other

- для электронных журналов (или электронных версий печатных изданий) открытого доступа – полные тексты в открытом доступе;
- для электронных журналов, распространяемых по подписке, – информация об условиях доступа (подписке на электронную версию – авторизация, оплата);
- контактная информация и т. д.

Это минимальный и обязательный состав сведений о журнале на сайте. Безусловно, повышает оценку сайта и, соответственно, журнала наличие **издательской платформы**, которая формализует все процессы деятельности редакционной коллегии – от получения статьи от автора, через многоэтапное рецензирование и корректуру до подготовки номера к печати.

Содержательная часть и оформление журнала в Scopus оцениваются по присылаемым на экспертизу вместе с заявкой девятью статьям и оглавлению либо по трем полным выпускам журнала, а также по сайту журнала. Заявка на журнал считается неполной и не принимается, если вместе с ней не загружены полные тексты в должном объеме.

Журнал не будет допущен к экспертизе, если он не имеет к каждой статье **списка литературы на латинице** и раздела на сайте, посвященного **редакционной этике** (должна быть дана полная информация об основных требованиях журнала к редакторам, рецензентам и авторам в соответствии с международными стандартами) [1–3].

Важным является представление **издательских сведений** (учредители, издательство, редакционный совет, редакционная коллегия, контактные данные и т. д. на титульных страницах журнала), а также **оглавлений каждого выпуска на английском языке**. Все изменения, происходящие с журналом (изменения названия, ISSN, почтового адреса, адреса сайта, адреса электронной почты и т. п.), желательно сразу отражать в очередных выпусках журнала и на его сайте.

Кроме указанных выше данных о журнале, по которым проводится экспертиза, в заявке также требуется указать сведения о **других базах данных**, индексирующих журнал (см. вкладку «Читателю на заметку»), а также наличие цифрового идентификатора каждой статьи – **DOI**.

Надо сказать, что этот список существенно отличается от перечня БД, рекомендуемого ВАКом и считающегося достаточным (об этом также необходимо писать отдельно).

Если журнал открытого доступа, то требуется указать, включен ли он на платформу DOAJ – Directory of Open Access Journals. Можно перечислить и другие открытые ресурсы по своей тематике, например, RePEc (Research Papers in Economics), безусловно, при условии присутствия в нем журнала.

Индексирование журнала в различных, не включенных в основной перечень электронных ресурсах также оценивается положительно. В пункте «Other» могут быть перечислены крупные и менее крупные базы данных, полнотекстовые онлайн-ресурсы, как распространяемые по подписке, так и открытые.

По экономике – это такие базы данных и платформы, как EconLit (по данным Ulrich's, среди 2400 журналов, индексируемых в настоящее время этой БД, журналов России нет), EBSCO, ProQuest, LexisNexis и другие важные зарубежные ресурсы. Можно перечислить конкретные базы этих агрегаторов, в которых индексируется журнал

Одним из доступных для российских журналов зарубежных ресурсов по социальным

и гуманитарным наукам является полнотекстовая (платная) платформа – CEEOL, Central and Eastern European Online Library (<http://www.ceeol.com/>). Чем больше список известных зарубежных ресурсов, в которые включен журнал, тем выше его оценка (с точки зрения доступности, «видимости» для международного научного сообщества).

Журналы часто не знают, в каких ресурсах они присутствуют. Достаточно полную информацию можно получить из БД Ulrich's Periodicals Directory [4], которая включает в описания журналов сведения, поступающие от генераторов баз данных и служб доставки, с которыми работает генератор этой БД (компания ProQuest). Таких БД – около 400. Из российских ресурсов Ulrich's учитывает данные ВИНТИ РАН, поставляемые ежегодно. Журналы, включаемые в Реферативный журнал (Базу данных) ВИНТИ и зарегистрированные в Ulrich's, имеют запись в поле «Abstracting/Indexing Services» как «REFERATIVNYI ZHURNAL». Такое название и следует писать в заявке. Но, повторимся, перечень может быть значительно больше, чем перечислено в заявке Scopus и дано в Ulrich's. Например, желательно указать в заявке, что журнал включен в WorldCat OCLC (<http://worldcat.org>), если это соответствует действительности.

К этому добавим, что elibrary.ru, или РИНЦ (Russian Science Citation Index – RSCI), может быть также приведена в перечне БД, однако необходимо иметь в виду, что рассматривается этот ресурс исключительно как национальный и как русскоязычный ресурс большого значения с точки зрения распространения журнала среди международного научного сообщества иметь не может. По крайней мере, в настоящее время.

Что касается DOI, то покупка этого уникального цифрового идентификатора статьи значительно повышает статус журнала, делает информацию о статьях и сами статьи (в случае открытого доступа) более доступными для международного сообщества. Если редакция или издательство серьезно думает о повышении уровня журнала или нескольких журналов до международного, то приобретение DOI и включение журнала в систему CrossRef

значительно приближает его к этой цели. На сайте CrossRef [5], а также в презентации В. В. Пислякова [6] достаточно подробно рассказано, что и как делать для того, чтобы приобрести и использовать этот идентификатор.

Лица, предлагающие в Scopus журналы, выходящие на русском языке, должны быть уверены в том, что журнал соответствует всем предъявляемым требованиям и готов к тому, чтобы пройти экспертизу. Неудачное предложение журнала, не готового к включению, может стоить отсрочки следующей заявки от года (при небольших погрешностях) до трех и более лет. Эксперты по предметным областям, принимающие решение об отказе журналу, определяют срок следующей заявки и сообщают о нем его редактору. По истечении указанной даты (месяца и года) журнал может быть заявлен повторно.

Выполняя все перечисленные требования, редакция, таким образом, повышает уровень своего журнала как в содержательном, так и в издательском плане. Такой журнал может быть рассмотрен на предмет включения в БД Scopus. Однако необходимо иметь в виду, что содержание журнала, представленное в достаточном объеме на английском языке, в том числе на англоязычном сайте журнала, его уровень и актуальность, безусловно, должны быть интересны международному сообществу и соответственно оценены экспертами – предметниками Scopus. Редакция должна реально оценивать возможности журнала в первую очередь с этих позиций. Формальные требования остаются формальными, можно подготовить списки литературы в латинице или издавать переводную версию журнала, но оставаться «домашним» журналом, публикующим 80 % статей своих авторов, что часто встречается в изданиях университетов и НИИ. В таком случае все усилия будут напрасны. Можно сформировать хороший авторский коллектив и международный редакционный совет, но при этом не иметь содержательных, развернутых аннотаций (не менее 200–250 слов) на английском языке или иметь плохой перевод на английский язык и т. д. Поэтому к подготовке журнала надо подходить комплексно, рассматривая все задачи в целом и детально, чтобы не

упустить ни одного момента, который может помешать успеху.

СТАТИСТИКА ЗАЯВОК

Начиная с конца 2008 г. до мая 2013 г., в систему экспертизы Scopus поступило более 300 заявок от российских журналов по всем тематическим направлениям. После исключения дублей и журналов, уже включенных в Scopus, в списке STER осталось 279 российских журналов. Более 65 % (182) из них не дошли до экспертизы по причине невыполнения обязательных условий (см. ниже). 89 журналов (31 % от заявленных) прошли экспертизу, в результате в Scopus было принято 26 (29 % от прошедших экспертизу). Соответственно, остальные 63 (71 % от прошедших экспертизу) не были приняты в систему. Остальные журналы в настоящее время находятся в процессе подготовки.

По экономике и смежным с ней дисциплинам – финансам, менеджменту, бизнесу, маркетингу, праву (далее для краткости – «по экономике») – было заявлено 69 журналов (25 % от всех российских журналов в STER). Из них принято 3 журнала (4 %), отказано 13 журналам (19 %), не допущены до экспертизы по причине невыполнения обязательных требований 37 журналов (54 %). Остальные 16 журналов сейчас находятся в процессе подготовки или направлены на экспертизу.

Рассмотрим, каков результат прохождения журналов по экономике через STER. В 2013 г. положительное решение было принято по 2-м журналам: «*Экономика региона*» (ИЭ УрО РАН, Екатеринбург), «*Форсайт*» (ГУ ВШЭ, Москва). В список российских попал еще один журнал – «*International Journal of Business Research*» (International Academy of Business and Economics), однако это американское издание, хотя, скорее всего, заявили его представители IABE, располагающиеся в Туле. В редакционный совет этой Академии, издающей несколько журналов на английском языке, не входит ни один ученый из России. По данным Ulrich's, это издание относится к США.

До 2013 г. социально-экономическую тематику представляли в Scopus всего 5 российских журналов – «*Проблемы прогнозирования*» (переводная версия – «*Studies on*

Russian Economic Development»), «Социологические исследования», «Известия РАН. Теория и системы управления» (переводная версия – «Journal of Computer and Systems Sciences International»), «Social Sciences» (East View Information Services) и «Криминологический журнал БГУЭП» (представлен англоязычным названием «Criminology Journal of Baikal National University of Economics and Law»). Последние два журнала вошли в Scopus в 2009 г. Не будем здесь перечислять значительное число журналов по математике, математической статистике, компьютерному моделированию, которые могут частично включать аспекты эконометрии, экономической статистики и т. п. По этим дисциплинам перечень достаточно большой. Полный перечень журналов, входящих в Scopus, можно посмотреть на сайте (<http://elsevierscience.ru/products/scopus/>).

ПОЧЕМУ ОТКЛОНЯЮТ ДО ЭКСПЕРТИЗЫ

Как уже было сказано выше, 54 % заявленных журналов по экономике не были допущены до экспертизы. Причем некоторые журналы повторили заявку дважды, не исправив ошибку. Основными причинами отклонения журналов до экспертизы явилось **невыполнение следующих требований**.

1. Журнал имеет издательскую историю менее двух лет, то есть является новым, очень молодым журналом. В преамбуле к заявке в Scopus написано: «We recommend that a title has published for at least two years before it is suggested for inclusion in Scopus and we may reject a title suggestion for review if the publication history is too short to review the title».

Многие журналы на эту формулировку не обращают внимания. Таких журналов было 8.

2. Журнал не имеет списков литературы в романском алфавите – «Title has references in non-Roman script». По этой причине был отклонен 21 журнал.

3. Отсутствие на англоязычном сайте журнала раздела, содержащего признания редакцией требований соблюдения этики научных публикаций и заявления об отсутствии злоупотребления служебным положением – «The website of this title does not contain a recognized publication ethics and malpractice statement». Отклонений по этой причине было 14.

Один журнал не был принят по причине **невыполнения графика выхода в свет**. Два журнала не имели **англоязычных авторских резюме**.

Хотя в последнее время отказы по причине **отсутствия списков литературы** на латинице встречаются значительно реже, чем в первые 2–3 года (2008–2010 гг.), есть еще редакции, которые подают заявки на журналы, не подготовленные по требованиям этой системы. Это особенно становится явным тогда, когда списки литературы составлены в основном из русскоязычных источников (на кириллице). Однако даже одна ссылка на русскоязычный источник, не преобразованная в латиницу, может стать причиной отклонения журнала от экспертизы.

В то же время сплошная транслитерация русского текста в списках литературы, часто предлагаемая журналами, также не решает проблему корректного представления ссылок в латинице, так как в случае включения в ссылку заглавия статьи она, как правило, превращается в нечитаемый текст, с трудом

ДОСЬЕ

WorldCat – самый крупный электронный каталог мира, создаваемый усилиями более 72 тыс. библиотек из 170 стран мира. Этот каталог, кроме других видов документов, включает библиографические описания статей из журналов, поэтому он относится к категории библиографических баз данных в отличие от большого числа регистрационных электронных каталогов, в которых только делается запись о наличии выпусков журнала в фонде библиотеки. В первой версии STEP WorldCat входил в перечень учитываемых информационных ресурсов.

понятный разве что русскоговорящему читателю. Простая транслитерация допустима только в кратком варианте ссылок на статьи, то есть без заглавия статей. Такой вариант используют переводные журналы МАИК «Наука/Интерпериодика», но он приемлем, как правило, для иностранных источников. Переводные версии российских журналов также можно отнести к иностранным, так как они в значительном объеме представлены в Scopus, что позволяет связать ссылку с полным описанием публикации, корректно представить

Нельзя игнорировать цитирование в списках литературы статей из ведущих российских журналов: надежда, что российские журналы в большем объеме появятся в Scopus все-таки остается. Но и нельзя не цитировать иностранные источники. Наши авторы должны читать ведущие журналы мира по экономике, менеджменту, бизнесу так же, как и их зарубежные коллеги!

ее в списке цитируемой литературы, а также включить такие ссылки в аналитическую систему цитирования. В списках литературы, состоящих из русскоязычных источников, необходимо использовать сложное преобразование кириллицы в латиницу путем сочетания транслитерации и перевода частей библиографического описания источника [1]. Особенно если учесть, что в пристатейных списках литературы по экономике и другим социальным и гуманитарным дисциплинам, как правило, содержится большое число ссылок на русскоязычные монографии и материалы конференций, которые требуют такой же комплексной обработки.

Необходимо заметить, что журналы, списки литературы которых состоят только из русскоязычных или в основном из русскоязычных источников, даже при наличии References (списка литературы в латинице) производят на экспертов достаточно грустное впечатление, так как их ожидания, что списки литературы из российских журналов будут «работать» в аналитической системе Scopus

на сегодняшний день не оправдываются¹. Конечно, увеличение в этих БД доли российских журналов и, соответственно, публикаций изменило бы ситуацию. Но для этого надо постараться и редакциям российских журналов, и авторам, совместно работающим над созданием издания высокого качества.

В настоящее время, безусловно, ценность русскоязычному журналу придает наличие ссылок на англоязычные источники, включенные в базы цитирования. Однако в статьях данной тематики встречаются они достаточно редко (в отличие, например, от медицинских журналов) и составляют в среднем 10–20 %, а то и менее. Тема культуры цитирования и кругозора наших авторов является совершенно отдельной, требует качественных методических разработок и работы редакторов журналов со своими авторами, не говоря уже об обучении в целом академическому письму молодых, а часто и не очень молодых, специалистов университетов и других учреждений, осуществляющих научные исследования.

В последние два года частой причиной отказа от экспертизы стало отсутствие на англоязычном сайте журнала раздела, содержащего признание редакцией требований соблюдения **этики научных публикаций**. Это требование является достаточно новым для российских журналов, особенно социальной и гуманитарной направленности, в отличие от журналов биомедицинской тематики, которые этику научных публикаций уже второе десятилетие рассматривают в одном ключе с профессиональной этикой. Правда, российские редакторы медицинских журналов, зная о существовании проблемы этики научных публикаций, также часто не понимают, какое отношение эта проблема может иметь непосредственно к ним. Большинство крупных и средних зарубежных международных издательств и журналов, независимо от тематики, с большим вниманием относятся к этой проблеме. Объединившись в международную организацию Committee on Publication Ethics (COPE), редакторы, издатели, рецензенты и авторы решают различные спорные вопросы, возникающие

¹ То же самое можно сказать для любого индекса цитирования, в том числе Web of Science.

в процессе создания и издания научных публикаций [2, 3]. В настоящее время в CORE состоит более 7000 коллективных и индивидуальных членов.

Часто отказывают в экспертизе журналам не по одной, а по двум причинам, как правило, по причине отсутствия ссылок на латинице и раздела по этике.

Редкий случай, но все-таки бывает, когда журнал отклоняется от экспертизы из-за **отсутствия англоязычных аннотаций**. Могут быть две причины такого заключения. Первая причина – аннотаций на английском языке действительно нет, и редакция не имеет представления о требованиях к заявляемым журналам, внимательно их не изучает. Вторая причина – неправильное расположение англоязычной части в журнале. Например, журнал направил статьи в pdf отдельными файлами, а англоязычные аннотации (авторские резюме) размещены в конце журнала, на последних страницах. В результате STER Team, регистрируя журнал и проверяя степень выполнения обязательных требований, не находит необходимую часть в виде аннотаций к статьям и, соответственно, делает заключение об их отсутствии. В последнем случае следует иметь в виду, что даже если редакция посылает журнал целиком, расположение англоязычной части в конце выпуска (включая дополнительное оформление в виде указания в оглавлении на страницы с аннотациями) будет вызывать затруднения при обработке журнала и грозит потерей необходимой информации. Здесь возникает много вопросов и подводных камней, которые могут испортить как дальнейшее прохождение журнала через экспертизу, так и дальнейшую его обработку в Scopus при положительном решении вопроса. Поэтому желательно, как рекомендуется, англоязычный блок помещать на страницах статьи (рядом с полным текстом) [1].

ОТКАЗ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКСПЕРТИЗЫ

Теперь рассмотрим журналы (13), которым было отказано в приеме в Scopus по результатам экспертизы. Наиболее типичными являются следующие причины:

- цели и задачи журнала очень узкие;
- слабые аннотации;

- минимум содержательной информации на английском языке (как в статьях, так и на сайте);
- низкие показатели цитирования журнала и членов редсовета в Scopus;
- локальный характер и уровень статей («содержание и географический охват журнала очень ограничены»);
- отсутствие международного состава редакционного совета, только национальный; редакционный совет состоит только из ученых одного университета («домашний» журнал); ограниченный географический охват редакторов и авторов;
- плохое качество сайта;
- журнал не является научным (информационный).

Как видим, основные претензии эксперты предъявляют к качеству журналов, как с точки зрения содержания, так и с точки зрения издательской политики. Сюда относятся также качество английского языка и качество сайтов.

Приведем несколько заключений на английском языке в полном объеме, безусловно, без указания, к каким журналам они относятся:

- *The aims and scope of this journal are too narrow to warrant inclusion into Scopus.*
- *The content and geographic scope of the journal are very limited. Making non-Russian readers go the website for English abstracts and Roman-script references seems as though it was designed to discourage access. These limitations are reflected in the citation data, which show very few references to your papers in the world social science literature. You need to increase accessibility for scholars who do not read Russian and expand both the content and geographic scope before you will ever have the kind of international impact required to be listed in Scopus.*
- *From the website is difficult to get information on the quality of the journal, the editorial process, the quality of the editorial board, and so forth. There is a bit of info in English, but the buttons with the main info are difficult to figure out for non-native speakers. All this must be brought to a professional level before we can further consider the journal and its contents.*
- *The journal's editorial board consists almost entirely of people from the ... State University. This*

organization model leaves little room for control. The standards of scientific publishing can not be checked. The autocracy model for publishing objectively refereed academic work is rare, possibly for very good reasons. One of these reasons is the risk of the lack of objectivity.

– Though some articles in this journal are of good quality and can be interesting for international community, it has minimum information in English inside the issues together with articles (abstracts are invisible) and poor abstracts on website. It has no affiliation data together with articles, has only transliterated references without any English information there and poor journal standing in Scopus. Also it has only a national editorial board, and although it has rather authoritative scientists in the country, they have very poor standing in Scopus with the absence of any publications in it. The editors need to raise standards on all these points.

– The journal is a communicate, rather than an academic journal as what SCOPUS means by that. It seems that the articles are on timely topics, written by the editors. This communicate model is quite different from the regular scientific model. The topics discussed may be important, but for those who are not insiders the quality and objectivity of the communications are difficult to judge.

– The stated editorial aims of the journal are extremely diffuse, the papers submitted for evaluation are a very heterogeneous collection (some decent, most marginal), and as a consequence the journal has a virtually non-existent citation history. (I was unable to discover a single reference in any source or data base to any paper published in this journal.) Scopus requires far more evidence of scientific impact for a journal to receive serious consideration for inclusion.

КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ЖУРНАЛОВ ПО ЭКОНОМИКЕ

Какие же журналы по экономике и смежным дисциплинам должны в первую очередь войти в зарубежные индексы цитирования Scopus и Web of Science? Российские наукометристы, разрабатывая различные критерии для оценки значимости журналов и создавая на основе этого списки ведущих журналов, помогают ответить на этот вопрос. Кроме

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Полное описание своего исследования А. А. Муравьев опубликовал в Научных докладах Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета [8].

анализа цитирования по РИНЦ, ученые-экономисты предлагают достаточно широкий перечень критериев, позволяющих выделить такие журналы. Дополнение этих критериев данными из Scopus поможет определить журналы для первоочередной подготовки и заявки в этот индекс цитирования. Как уже было сказано, хорошее цитирование заявленного журнала в значительной степени является определяющим при принятии положительного решения о включении в БД. В то же время журналы, отобранные по разным критериям в число ведущих российских изданий, иногда не попадают в список хоть как-то цитируемых в глобальных индексах, и наоборот, некоторые журналы, не попавшие в список «ведущих», имеют неплохие показатели в зарубежных индексах.

В статье «О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам», опубликованной в журнале «Вопросы экономики», ее автор А. Муравьев, опираясь в основном на показатели цитирования и информацию из РИНЦ, достаточно подробно описал подходы к оценке российских журналов по данной тематике [7].

Предложив достаточно сложный многосторонний анализ уровня и значимости российских журналов по экономике и менеджменту, автор провел огромную по объему, очень важную работу, проанализировав практически большую часть российского потока журналов, имеющих отношение к этой тематической области. В результате сформировал перечни журналов, распределив их по нескольким категориям. Кроме того, автор провел достаточно подробный анализ состава и качества ссылок в российских журналах

по экономике. В силу ограниченных возможностей подробного рассмотрения результатов, полученных А. А. Муравьевым, воспользуемся здесь только данными о наиболее значимых журналах (категории А и В), выделенных автором, и попробуем проанализировать их цитируемость по Scopus. В категорию А (лидеры) вошли 10 журналов, в В – 14. Проверка этих журналов на цитируемость в публикациях, включенных в Scopus, сразу показала, какие журналы без сомнений могут подавать заявку в эту БД, так как имеют очень хорошие (по сравнению с нулем или единичным цитированием) показатели. Однако это не означает, что все другие требования должны быть ими проигнорированы.

Цитируемость российских журналов, отсутствующих в Scopus или Web of Science, требует более подробного, детального исследования и отдельно подготовленного материала. Полученная информация о цитируемости российских журналов позволит сформировать перечень изданий, рекомендуемых для приоритетной подготовки по требованиям индексов, с оказанием им, при необходимости, дополнительной методической помощи и поддержки. Эту работу желательно было бы организовать и провести в рамках отдельного проекта.

Приведем здесь данные о наиболее цитируемых журналах из этих двух списков, а также о некоторых других журналах, не попавших в лидеры по методике А. А. Муравьева, но имеющих неплохие показатели цитирования по этой БД. Надо оговориться, что приводимые здесь цифры нельзя считать безусловными, так как из полученных данных исключались с приблизительным подсчетом «шумовые» ссылки, относящиеся к другим источникам, содержащим в названии устойчивое словосочетание, совпадающее с названием журнала. Авторы постарались учесть максимум вариантов транслитерации журналов, а также их сокращенные названия. Возможны и незначительные потери. Кроме того, некоторые ссылки даются на англоязычную версию названия, точную или парафраз, варианты которой можно упустить. При обнаружении таких вариантов они также включались в результат (если не дублировали

транслитерированный вариант названия в одной ссылке).

Многие журналы делают ошибку при заявке, представляя название журнала в английском варианте, причем бывает, что такое название не зарегистрировано нигде, оно не является распространенным, и на него, соответственно, никто не ссылается. В этом случае гарантировано, что проверка журнала на цитируемость по англоязычному варианту названия как основному приведет к нулевому результату. Правда, часто бывает, что на англоязычном сайте журнал представлен именно переводом названия на английский язык, без вариантов, но – и только. Больше нигде это название не фигурирует, в том числе в журнале и, соответственно, в выходных сведениях его статей. Если основным является русскоязычное название журнала, то первым в заявке необходимо указывать его транслитерированный вариант, а в качестве альтернативного – перевод его на английский язык. В то же время часто журналы дают транслитерированный вариант названия, предложенный ISSN-центром. ISSN-центр, находящийся во Франции, использует стандарт ISO 9–95, рассчитанный на языки с диакритикой. Для транслитерации русскоязычных текстов этот стандарт используется значительно реже, чем система транслитерации Библиотеки конгресса (LC) или Госдепартамента США (почти то же, что BGN – Board of Geographical Names). Какой вариант транслитерации использовать при подаче заявки в Scopus, решать, конечно, редактору, но лучше посмотреть на вариант названия журнала, принятого в Ulrich's. Эта БД использует, как правило, систему Библиотеки конгресса США, если редакция не предложила другое. Необходимо также иметь в виду, что некоторые символы в ISO-9.95 не являются поисковыми, поэтому, не зная этого, можно не найти название журнала в системе.

Ниже перечислены журналы по экономике, по методике А. Муравьева отнесенные к ведущим, которые имеют достаточно хорошие показатели цитируемости по Scopus. Из 25 журналов только 11 имеют показатели более 10. Приведенные цифры означают число процитированных статей по их названиям, без учета

повторяемости цитирования одной и той же публикации, в скобках для некоторых журналов приведено примерное общее число ссылок. В основном это относится к хорошо цитируемым журналам. Для журналов с показателями в пределах нескольких десятков, как правило, число статей и общее число ссылок либо не отличаются вообще, либо отличаются незначительно. Мешает корректному подсчету ссылок сокращение названия журнала, что резко повышает число найденных источников, не имеющих отношения к данному журналу.

Журналы с показателем меньше 10 цитируемых документов здесь не приводятся. Сборник статей *Управление большими системами* (Upravlenie bol'shimi sistemami), имеющий 13 ссылок, к сожалению, не может быть заявлен в Scopus, так как является нерегулярным (непериодическим) изданием (обязательное требование).

Безусловным лидером является журнал «Вопросы экономики». И не только по этим, но и по другим показателям. Очень жаль, что до сих пор этот журнал не был предложен в Scopus.

Как правило, более высокие показатели цитирования имеют журналы с длительной историей. Молодые журналы не могут быстро набрать достаточное число ссылок, и эксперты это понимают и учитывают. При отсутствии цитируемости положительную роль играют другие показатели качества журнала. Например, журнал «Форсайт» (Forsait, Forsayt) практически не имел ссылок (всего 4, и то выявленных уже в процессе экспертизы, так как заявка была подана на англоязычное название как «Foresight Russia»). Однако, журнал был принят в Scopus, продемонстрировав среди других положительных характеристик достаточный уровень «*Journal Standing*» по показателям цитируемости публикаций трех членов редсовета.

Отдельно надо обратить внимание на проблему цитирования журналов, имеющих переводную версию. Часто бывает, что русскоязычная версия журнала, не представленная в Scopus, имеет лучшие показатели при подсчете по неучтенным ссылкам, чем его англоязычная версия, которая включена в эту БД. Так, журнал «Проблемы прогнозирования» на

русскоязычный (транслитерированный) вариант названия имеет не менее 120 ссылок, а его англоязычная версия *Journal of Computer and Systems Sciences International*, включенная в Scopus (русскоязычная не включена), – всего 30. Выход из такой ситуации – суммирование вручную ссылок двух вариантов: на русскоязычную и англоязычную, переводную версии. Однако в аналитической системе индекса цитирования ссылки на отсутствующую основную русскоязычную версию журнала учтены не будут. Проблема цитирования журналов, имеющих две версии, освещена в статье [9].

Сложно по «неучтенным» ссылкам (по ссылкам на публикации, отсутствующие в Scopus) определять цитируемость журнала, название которого состоит из одного распространенного слова, особенно, когда его написание в транслитерации полностью совпадает с англоязычным вариантом (например, журнал «Маркетинг» – Marketing). Или когда имеется несколько журналов с аналогичным названием других стран (например, журнал «Финансы» (Financy) имеет «тезок» в Украине и Хорватии). Еще хуже, когда журнал имеет в качестве альтернативного либо основного англоязычного названия полностью или частично совпадающее с другими зарубежными журналами. Определить, какие «неучтенные» ссылки принадлежат именно этому журналу, дело достаточно сложное и хлопотное.

Если продолжить исследование журналов по экономике, попавших, по данным А. А. Муравьева, в другие «категории» или не попавших ни в одну «категорию», то, безусловно, найдем много других журналов по экономике и смежным дисциплинам, которые имеют хорошие показатели в Scopus. Для примера можно привести такие журналы, как «Экономист» (Ekonomist) – не менее 150–200 ссылок (с учетом исключенных ссылок на другие журналы с таким же названием); «Вопросы статистики» (Voprosy Statistiki) – более 140; «ЭКО» (ЕКО, ЕКО: Ekonomika i organizatsiya; ЕКО: Vserossiyskiy ekonomicheskii zhurnal и т. д.) – более 100 (трудно выявляемые), «Государство и право» (Gosudarstvo i Pravo, State and Law) – более 200, «Российский экономический журнал» (Rossiiskii Ekonomicheskii Zhurnal) – более 80,

«Деньги и кредит» (Den'gi i kredit) – около 60. Безусловно, этот список может быть продолжен.

В нашей статье еще не была освещена проблема языка полных текстов заявляемых в Scopus журналов. Необходимо иметь в виду, что предложение англоязычных журналов, особенно оригинальных (не переводных) либо имеющих хотя бы статьи на двух языках – не только на русском, но и на английском, значительно повышает статус издания в глазах экспертов. Эксперты, в основном англоязычные специалисты по областям знаний, хотят видеть полные тексты, которые могли бы прочитать. Предложение на экспертизу хотя бы нескольких статей на английском языке расширяет их представление о содержании и качестве журнала и, конечно, положительно влияет на оценку (безусловно, при хорошем качестве английского языка и качественном содержании этих статей). Кроме уже упомянутого журнала International Journal

of Business Research, который с большой натяжкой можно назвать российским, другого опыта предложения от России англоязычных журналов по экономике на сегодняшний день не существует. Однако есть опыт других стран СНГ, в частности Украины. Украина предложила по крайней мере два журнала на английском языке – *Problems and Perspectives in Management* и *Corporate Ownership and Control*, которые были приняты «безусловно» (“unconditional”), причем оба журнала имели прекрасные показатели цитирования в Scopus – около 350 ссылок каждый. Из украинских журналов «условно» (“conditional”), то есть с проверкой показателей через год, был принят еще один в основном украинскоязычный журнал – «*Економічний часопис-XXI*» (Ekonomicnij Casopis-XXI). Одна из основных причин «условного» принятия как раз заключалась в низких показателях цитирования журнала и членов редсовета.

ВЕДУЩИЕ ЖУРНАЛЫ ПО ЭКОНОМИКЕ С УЧЕТОМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЦИТИРУЕМОСТИ ПО SCOPUS

- Вопросы экономики (Voprosy Ekonomiki) – более 720 цитируемых статей (более 800 ссылок);
- Мировая экономика и международные отношения (Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia) – более 210 цитируемых статей (около 230 ссылок);
- Экономика и математические методы (Ekonomika i matematicheskie metody (90), Economics and Mathematical Methods (42)) – 132 цитируемые статьи (около 200 ссылок);
- Экономическая наука современной России (Ekonomiceskaya nauka sovremennoy Rossii, Economic Science of Modern Russia) – 43 процитированные статьи (50 ссылок);
- Регион: Экономика и социология (Region: Ekonomika i sotsiologiia, Region: Ekonomika i Sotsiologia (22), Region: Economics and Sociology (12)) – 34;
- Вопросы образования ГУ ВШЭ (Voprosy obrazovaniya, Voprosy obrazovaniia) – 26;
- Экономическая социология (Ekonomiceskaya sotsiologiya, Ekonomicheskaia sotsiologiia) – 20;
- Экономический журнал Высшей школы экономики (Ekonomiceskii zhurnal VShE, Ekonomicheskiy zhurnal HSE и т. д.) – около 20;
- Проблемы управления (Problemy upravleniya) – 20;
- Проблемы теории и практики управления (Problemy teorii i praktiki upravleniya, Problemy teorii i praktiki upravleniia) – 18;
- Российский журнал менеджмента (Rossiiskii Zhurnal Menedzhmenta, (6), Russian Management Journal (6)) – 12 цитируемых статей (всего 22 ссылки).

В ПОМОЩЬ РОССИЙСКИМ ЖУРНАЛАМ

Компания НП НЭИКОН, хорошо понимая задачи российских журналов по вхождению в международное научно-информационное сообщество, приступает к формированию каталога российских журналов, в котором будут предложены различные количественные показатели, определяющие качество журналов, в том числе показатели цитирования по индексам Scopus и WoS. Кроме этого, НП НЭИКОН совместно с ООО «ВЦИ» приступили к созданию двуязычной платформы российских журналов, на которой каждый журнал, выразивший желание быть включенным на эту платформу, будет иметь свои страницы на русском и английском языках с возможностью загружать на них как метаданные, так и полные тексты. При этом англоязычный сайт журнала уже имеет все необходимые разделы в соответствии с требованиями

зарубежных экспертов. Приоритетное размещение будет предложено журналам, которые, имея хорошие шансы на включение в индексы цитирования, испытывают потребность в быстром создании своего сайта, в первую очередь на английском языке. В силу того, что платформа будет в том числе англоязычной, при подаче заявки в Scopus ее можно будет указывать в качестве альтернативной, в дополнение к англоязычному сайту журнала. Платформа также включает возможность виртуальной организации издательского процесса, позволяющего редакциям средствами Интернета осуществлять все необходимые процессы: от принятия статьи от автора и ее рецензирования до публикации в очередном выпуске журнала.

Остается только надеяться, что в ближайшие годы в глобальных индексах цитирования появятся основные российские журналы по экономике и смежным с ней областям знаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кириллова О. В. Редакционная подготовка научных журналов для включения в зарубежные индексы цитирования: Методические рекомендации [Электронный ресурс]. – М., 2012. – 68 с. URL: <http://www.viniti.ru/download/russian/conf/DOP/01.pdf> (дата обращения: 10.08.2013).
2. Code of Conduct. URL: <http://publicationethics.org/resources/code-conduct> (дата обращения: 10.08.2013).
3. Code of Conduct and Best Practice Guidelines for Journal Editors/Committee on Publication Ethics [Электронный ресурс]. URL: http://publicationethics.org/files/Code_of_conduct_for_journal_editors.pdf (дата обращения: 10.08.2013).
4. Кириллова О. В., Диментов А. В., Тестерман Г. Доступность российской научной периодики: значение Ulrich's Periodicals Directory и веб-сайтов изданий [Электронный ресурс] // Наука и образование. – 2013. – № 6. – 12 с. DOI: 10.7463/0613.0585718. URL: <http://technomag.edu.ru/doc/585718.html> (дата обращения: 10.08.2013).
5. Crosreff doi display guidelines. URL: http://www.crossref.org/02publishers/doi_display_guidelines.html.
6. Писляков В. В. Идентификаторы цифровых объектов // Материалы междунар. конф. «SCIENCE ONLINE: электронные информационные ресурсы для науки и образования, Хургада, 2005». URL: www.elibrary.lt/resursai/Science%20online/05_2/DOI.ppt (дата обращения: 10.08.2013).
7. Муравьев А. О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 130–151.
8. Муравьев А. А. К вопросу о классификации российских журналов по экономике и смежным дисциплинам. – СПб, 2012. – 52 с. (Научные доклады. Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 2012. – № 14 (R)). URL: http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/2012/wp_muravyev.pdf (дата обращения: 10.08.2013).

9. Аксентьева М. С., Кириллова О. В., Москалева О. В. К вопросу о цитировании в Web of Science и Scopus статей из российских журналов, имеющих переводные версии // Научная периодика. – 2013. – № 4 (в печати).

* * *

Работа поддержана ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы», государственный контракт № 14.514.11.4028 по теме «Проведение проблемно-ориентированных исследований для разработки платформы по управлению деятельностью распределенной редакционной коллегии электронного издания» (шифр заявки «2012–1.4–07–514–0050»).

REFERENCES

1. Kirillova O. V. Editorial preparing of scientific journals for inclusion in the foreign citation indexes: Guidelines. Moscow, 2012. 68 p. Available at: <http://www.viniti.ru/download/russian/conf/DOP/01.pdf> (in Russian).
2. Code of Conduct. Available at: <http://publicationethics.org/resources/code-conduct>.
3. Code of Conduct and Best Practice Guidelines for Journal Editors/Committee on Publication Ethics. Available at: http://publicationethics.org/files/Code_of_conduct_for_journal_editors.pdf.
4. Kirillova O. V., Dimentov A. V., Testerman H. Availability of Russian scientific periodicals: meaning of Ulrich's Periodicals Directory and publishers' web-sites. *Nauka i obrazovanie*, 2013, no. 6. 12 p. DOI: 10.7463/0613.0585718. Available at: <http://technomag.edu.ru/doc/585718.html> (in Russian).
5. Crosreff doi display guidelines. Available at: http://www.crossref.org/02publishers/doi_display_guidelines.html.
6. Pislyakov V. V. Digital objects identifiers. Proc. of the int. conf. «SCIENCE ONLINE: electronic information resources for science and education, Khurgada, 2005». Available at: www.elibrary.lt/resursai/Science%20online/05_2/DOI.ppt (in Russian).
7. Muravyev A. On Scientific Value of Russian Journals in Economics and related fields. *Voprosy ekonomiki*, 2013, no. 4, pp. 130–151 (in Russian).
8. Muravyev A. A. On classification of Russian journals in economics and related fields. St.Petersburg, 2012. 52 p. (Working paper / Graduate School of Management, St.Petersburg State University, no. 14 (R) –2012). Available at: http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/2012/wp_muravyev.pdf (in Russian).
9. Aksent'eva M. S., Kirillova O. V., Moskaleva O. V. On article's citing in Web of Science and Scopus from Russian journals having translated versions. *Nauchnaya periodika*, 2013, no. 4 (in print).

* * *

This paper has been approved within the framework of the federal target project “R&D for Priority Areas of the Russian Science-and-Technology Complex Development for 2007-2013”, government contract № 14.514.11.4028 on the subject “Carrying Out Problem-Oriented Investigations Aimed at Development of a Platform for Managing the Activities of Distributed Editorial Board of an Electronic Edition” (Application Code «2012–1.4–07–514–0050»).



К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

УДК 330.075.8

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И КОМПЕТЕНТНОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

ОСТРОУМОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИСЛАВОВИЧ

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая история
и история экономических учений» Финансового университета, Москва, Россия*

E-mail: ostroumov.v@mail.ru

ШАПКИН ИГОРЬ НИКОЛАЕВИЧ

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая история
и история экономических учений» Финансового университета, Москва, Россия*

E-mail: ishapkin@mail.ru

ЯДГАРОВ ЯКОВ СЕМЕНОВИЧ

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая история
и история экономических учений» Финансового университета, Москва, Россия*

E-mail: yakovuyadgarov@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье в контексте предстоящего 95-летия Финансового университета при Правительстве РФ, а также требований Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения (ФГОС-3) излагаются теоретико-методологические и компетентностные основания, обуславливающие необходимость изучения учебной дисциплины «История экономических учений» в процессе вузовской подготовки современных экономистов.

Цель преподавания данной дисциплины – дать студентам представление об основных этапах и особенностях формирования экономических идей, воззрений и теорий в творческом наследии видных экономистов, способствовавших возникновению различных теоретических школ, течений и направлений экономической мысли, выявить их значимость для более глубокого изучения экономической истории и прикладных экономических дисциплин. В начале изучения «Истории экономических учений» студенту следует опираться на «входные» дисциплины: экономическую историю, микро- и макроэкономику, методологию экономического анализа и др.

Особое внимание в статье уделено осмыслению этапов эволюции экономической науки и соответственно теоретических школ, течений и направлений экономической мысли по мере того, как исторически сменяли друг друга основные типы экономических систем и направления экономической политики. Авторы выделяют и кратко характеризуют три этапа развития экономической мысли: до-рыночную экономику; нерегулируемую рыночную экономику и регулируемую рыночную экономику.

Ключевые слова: Финансовый университет; 95-летие Финансового университета; история экономических учений; профессиональная экономическая культура; экономическая мысль; школы; течения; направления; экономические доктрины; классовый подход; эволюционный подход.

THEORETICAL–METHODOLOGICAL AND COMPETENCE-BASED BACKGROUND OF THE HISTORY OF ECONOMIC DOCTRINES

VLADIMIR OSTROUMOV

PhD (Economics), Assistant Professor, the Chair «Economic History and History of Economic Doctrines, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: ostroumov.v@mail.ru

IGOR SHAPKIN

Grand PhD (Economics), Professor, the Chair «Economic History and History of Economic Doctrines, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: ishapkin@mail.ru

YAKOV YADGAROV

Grand PhD (Economics), Professor, the Chair «Economic History and History of Economic Doctrines, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: yakovyadgarov@mail.ru

ABSTRACT

In the context of the forthcoming 95-year anniversary of the Financial University and in compliance with the Generation-3 Federal State Educational Standard (FSES-3) requirements, this paper describes the theoretical-methodological and competency-based fundamental principles substantiating the relevance of studying the subject of the history of economic doctrines in the process of university training of modern economists.

The purpose of teaching this subject is to familiarize students with milestones and specifics of the evolution of economic ideas, views and theories contained in the creative legacy of prominent economists that contributed to the emergence of various theoretical schools, areas of research and trends of economic thinking, expose their significance in terms of getting a better insight into the economic history and related economic disciplines. At the beginning of studying the history of economic doctrines the emphasis should be laid on «lead-in» subjects such as the economic history, micro- and macro-economics, methods of economic analysis and alike.

Special attention in the paper is paid to the review of evolution phases of the economic science and hence theoretical schools, research areas and trends of the economic thought in the context of historically changing economic systems and economic policies. The authors highlight and give brief descriptions of three stages of the economic thought development: pre-market economics; uncontrollable market economics and controllable market economics.

Keywords: Financial University; 95-year anniversary of the Financial University; history of economic doctrines; professional economic culture; economic thought; schools; areas of research; trends; economic doctrines; class approach; evolutionary approach.

В 2013–2014 учебном году Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации отмечает знаменательное событие – 95-летие со дня основания. Начав свою историю в марте 1919 г., университет за истекший период прошел ряд

этапов качественного обновления и модернизации.

Вся 95-летняя история Финансового университета явилась для него периодом обретения и поддержания имиджа передового научно-образовательного комплекса, призванного

пополнять ряды отечественной элиты финансистов-экономистов современными профессиональными кадрами высшей квалификации. Сегодня «Финуниверситет» – это бренд одного из наиболее крупных и авторитетных российских высших учебных заведений экономического профиля.

Современным экономистам необходимо обладать не только специальными знаниями, но и обширным профессиональным кругозором и высокой профессиональной культурой, формированию которых в значительной мере способствует освоение истории экономических учений

В канун 95-летия Ректорат и Ученый совет Финуниверситета, исходя из сложившихся реалий в мировом и отечественном вузовском экономическом образовании и учитывая требования Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения (ФГОС-3), приняли решение по совершенствованию структуры учебных планов университета. Согласно этому решению начиная с 2013–2014 учебного года статус такой учебной дисциплины, как «История экономических учений», существенно повышается. И отныне данная дисциплина, призванная формировать у будущего экономиста требуемый уровень профессиональных знаний, компетенций и экономической культуры и способствующая нетенденциозному экономическому мышлению, вводится в учебные планы не только бакалавриата, но и магистратуры.

История экономических учений – одна из важнейших учебных дисциплин в системе высшего экономического образования. В соответствии с ФГОС-3 наряду с другими учебными дисциплинами она призвана формировать общекультурные и профессиональные компетенции студентов бакалавриата и магистратуры, способствовать целостности и взаимосвязи всех звеньев гуманитарного, социального и экономического цикла основной общеобразовательной программы.

Цель преподавания данной дисциплины – дать студентам представление об основных этапах и особенностях формирования экономических идей, воззрений и теорий в творческом наследии видных экономистов, способствовавших возникновению различных теоретических школ, течений и направлений экономической мысли, выявить их значимость для более глубокого изучения экономической истории и прикладных экономических дисциплин.

Заложенный во ФГОС-3 широкий спектр общекультурных и профессиональных компетенций предопределяет высокий вузовский статус учебной дисциплины «История экономических учений». Это обусловлено прежде всего теми историко-экономическими, теоретико-методологическими и нравственно-этическими знаниями, которые могут быть получены студентами в результате ее изучения для применения в практической и научной деятельности.

Требуемый уровень знаний в области истории экономических учений необходим экономистам, во-первых, для того, чтобы избежать легковесных суждений о месте и роли в процессе эволюции экономической науки в прошлом и настоящем «отцов политической экономии» [9, с. 243]. Во-вторых, чтобы иметь достаточное представление об особенностях нововведений в творческом наследии многочисленных приверженцев и противников концепций «экономического человека» и «невидимой руки» Адама Смита. В-третьих, чтобы хорошо ориентироваться в маржиналистских теоретико-методологических постулатах предельного экономического анализа в контексте «законов Госсена», «креста Альфреда Маршалла» и «оптимума Парето». В-четвертых, чтобы аргументированно интерпретировать первостепенное значение на современном этапе истории экономических учений эволюционной теоретико-методологической парадигмы, введенной в научный оборот родоначальниками «институционализма». В-пятых, чтобы выявить общее и особенное в кейнсианских и неолиберальных теориях государственного регулирования экономики и на этой основе сформировать собственное видение требуемых мер по обеспечению глобальной стабильности и социальной направленности в масштабах как отечественной, так и мировой хозяйственной системы, и т. д.

**Перечень дисциплин, знание которых необходимо для изучения курса
«История экономических учений»**

Дисциплина	Вопросы (темы), знание которых необходимо для изучения данной дисциплины
Микроэкономика	Микроэкономика как раздел экономической науки; основные категории (термины, понятия), теории и методы в контексте микроэкономического анализа
Макроэкономика	Макроэкономика как раздел экономической науки; основные категории (термины, понятия), теории и методы в контексте макроэкономического анализа
История (экономическая история)	Особенности основных типов экономических систем и направлений экономической политики и их влияние на возникновение, развитие и совершенствование экономической науки

Поэтому основные задачи изучения дисциплины «История экономических учений» весьма многообразны и сводятся к тому, чтобы:

- ввести понятия: «хрематистика», «политическая экономия», «экономикс», «меркантилизм», «кольбертизм», «физиократия», «невидимая рука», «laissez faire», «закон Сэя»; «маржинализм», «законы Госсена», «метод робинзонады», «институционализм», «эффект Веблена», «монетаризм», «неолиберализм», «неоклассический синтез» и др.;
- познакомить с методами классово-формационного, субъективистского, маржиналистского, социально-исторического и социально-институционального анализа экономической ситуации;
- дать углубленные знания о генезисе основополагающих категорий и теорий экономической науки;
- сформировать навыки для самостоятельных и нетенденциозных оценок развития мировой и отечественной экономической мысли, выработки альтернативных вариантов хозяйственной политики и путей экономического развития России на современном этапе;
- сформировать общекультурные и профессиональные компетенции, которые базируются на культуре экономического мышления, способности логически мыслить, анализировать, обобщать и оценивать важнейшие события, факты и процессы в

истории хозяйственной жизни и экономической науки и прогнозировать их развитие на будущее.

Учебная дисциплина «История экономических учений» логически тесно связана с другой мировоззренческой историко-экономической учебной дисциплиной данного цикла – «Экономическая история», а также с такими учебными дисциплинами профессионального цикла основной общеобразовательной программы, как «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Весьма значима ее взаимосвязь и с так называемыми отраслевыми экономическими науками, охватывающими сферу промышленности и строительства, аграрное производство и транспорт, сферу финансов и кредитных отношений и т. д.

В начале изучения учебной дисциплины «История экономических учений» студенту следует опираться на «входные» знания, умения и компетенции из числа предшествующих дисциплин в части вопросов (тем) в области экономической истории, микро- и макроэкономики, методологии экономического анализа, альтернативных направлений экономической политики, типологии экономических систем, периодизации основных этапов эволюции хозяйственной жизни (см. табл. 1).

Изучение истории экономических учений направлено на формирование ряда общекультурных и профессиональных компетенций студентов бакалавриата и магистратуры, закладывает основы экономических знаний,

**Общекультурные и профессиональные компетенции согласно требованиям
ФГОС-3 к результатам освоения учебной дисциплины «История экономических учений»
(на примере рабочей программы бакалавра экономики)***

Общекультурные компетенции (ОК)

1. Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1).
2. Способность понимать и анализировать мировоззренческие, социально и лично значимые философские проблемы (ОК-2).
3. Способность понимать движущие силы и закономерности исторического процесса; события и процессы экономической истории; место и роль своей страны в истории человечества и в современном мире (ОК-3).
4. Способность анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем (ОК-4).
5. Способность логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6).
6. Способность к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства (ОК-9).
7. Осознание социальной значимости своей будущей профессии, обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности (ОК-11).

Профессиональные компетенции (ПК)

В части аналитической, научно-исследовательской деятельности:

1. Способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4).
2. Способность на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (ПК-6).
3. Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-9).

В части организационно-управленческой деятельности:

1. Способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-13).

В части педагогической деятельности:

1. Способность преподавать экономические дисциплины в образовательных учреждениях различного уровня, используя существующие программы и учебно-методические материалы (ПК-14).
2. Способность принимать участие в совершенствовании и разработке учебно-методического обеспечения экономических дисциплин (ПК-15).

* <http://минобрнауки.рф> (дата обращения 19.02.2013). Приказ Минобрнауки от 21 декабря 2009 г. № 747 «Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 "Экономика", квалификация (степень) "бакалавр"». Для подготовки рабочих программ по другим направлениям бакалавриата и магистратуры необходимо также использовать: Приказ Минобрнауки от 20 мая 2010 г. № 544 «Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200.62 "Менеджмент", квалификация (степень) "бакалавр"»; Приказ Минобрнауки от 20 мая 2010 г. № 543 «Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 "Экономика", квалификация (степень) "магистр"».

экономической культуры и экономического образа мышления (табл. 2).

Для того чтобы исчерпывающе ответить на вопрос, почему изучают историю экономических учений, нельзя ограничиться только каким-либо одним емким суждением или аргументом в силу следующих обстоятельств. Так, весьма правомерно, но отнюдь не достаточно

констатировать значимую роль изучения истории экономических учений в системе высшего экономического образования, признав, что предметом изучения данной учебной дисциплины являются многообразные аспекты исторического процесса возникновения, развития и смены экономических идей и воззрений, который представлен в теориях отдельных

экономистов, теоретических школах, течениях и направлениях. Кроме того, далеко не полным будет утверждение о широком временном диапазоне этой дисциплины (свое начало история экономических учений берет со времен Древнего мира, то есть появления первых государств). Добавим далее, что нельзя ограничиться и, в общем-то, вполне обоснованным доводом, что с давних пор и до настоящего времени учеными и практиками предпринимаются постоянные попытки систематизировать экономические воззрения в целостные экономические теории и экономические программы, принимаемые обществом в качестве руководства к действию при осуществлении хозяйственной политики.

Принимая во внимание эти и другие обстоятельства, можно с уверенностью полагать, что сегодня, как и прежде, именно достоверность рекомендуемых экономистами теоретических изысканий и научно-практических решений предопределяет степень результативности реализуемой в данной стране социально-экономической стратегии. Однако для того, чтобы констатировать должный уровень осмысления предыстории и собственно истории формирования экономической науки и признать наличие достаточного научного и практического потенциала, позволяющего ориентироваться в ее проблемах, экономисту требуется сумма специальных знаний, которые дает история экономических учений. Изучая данную дисциплину, экономист, кроме всего прочего, повышает уровень своих исследовательских навыков, необходимых для выявления основных этапов, тенденций и особенностей развития мировой и отечественной экономики, выработки творческого подхода при обосновании и последующей реализации альтернативных хозяйственных решений.

Следовательно, изучение истории экономических учений как одной из обязательных дисциплин в процессе подготовки и переподготовки специалистов экономического профиля необходимо, с одной стороны, для формирования у них общегуманитарной и профессиональной культуры, а с другой – для овладения ими наряду с социологическими и политологическими еще и историко-экономическими знаниями. Последнее особенно важно для того, чтобы избежать столь распространенных в недавнем

прошлом упрощенных вариантов и схем «подытоживания» достижений мировой экономической науки, представленной в творческом наследии ученых-экономистов различных теоретических школ, течений и направлений экономической мысли. При этом в процессе изучения этой дисциплины следует, говоря словами нобелевского лауреата по экономике Милтона Фридмена, обращаться еще и к «автобиографиям и биографиям... и стимулировать его (изучение. – *авт.*) с помощью афоризмов и примеров, а не силлогизмов или теорем» [12, с. 51].

Научные теоретико-методологические дискуссии в постсоветской России в значительной мере способствовали преодолению отечественной экономической наукой безальтернативного восприятия в советском периоде «канонов марксистской науки». В соответствии с последними изложение любого научно-методологического и учебного материала должно было базироваться на постулатах так называемой марксистско-ленинской методологии о классовой структуре общества и антагонизма классов, учениях о базисе и надстройке и общественно-экономических формациях, неприятии западного, то есть буржуазного, прогресса и т. д.

К сожалению, классовый анализ эволюции экономической мысли, судя по ряду отечественных публикаций в этой области, пусть неявно, но продолжает существовать в постсоветский период. В частности, авторы предназначенного для вузов учебника по дисциплине «История экономики» М. В. Конотопов и С. И. Сметанин в духе классово-формационного подхода рекомендуют экономисту различать «феодалное» и «буржуазное» право собственности, «капиталистический путь развития» [8, с. 76–77] и даже «империализм» [8, с. 175]. В изданном А. М. Ореховым для российских экономических вузов сочинении «Методы экономических исследований», вновь, как и в советском периоде, содержится трактовка такого понятия, как «класс социальный». При этом в предлагаемом определении в духе марксистского учения говорится: «Класс социальный – большая группа людей, отличающаяся от другой группы по величине богатства и уровню дохода» [10, с. 361].

К вопросу о недопустимости классового подхода в экономическом анализе весьма последовательно и принципиально в сочинениях

последних лет обращается, в частности, академик Л. И. Абалкин. В своей книге «Россия: поиск самоопределения» о сущности «капитализма» и некоторых других терминах и понятиях он пишет:

«Общественная жизнь с ее многомерностью не может быть адекватно описана наукой с помощью парных понятий – богатые и бедные, частная и общественная собственность, капитализм и социализм. Это – мышление и понятийный аппарат XIX века» [1, с. 36].

А в работе «Очерки по истории российской социально-экономической мысли» российский ученый высказывается на этот счет следующим образом: «... примитивный классовый подход (широко распространенный до сих пор!) принципиально неверен. Он заранее определяет тех, кто ошибается, по критериям, выходящим за пределы науки» [2, с. 4].

Вполне обоснованными представляются размышления и выводы Л. И. Абалкина и в работе «Уроки прошлого и будущее России», в которой подчеркивается, что следование классовому подходу приводило и приводит на практике к неверным с научной точки зрения выводам и решениям. При этом, анализируя то, как при советской власти «стал применяться примитивный, вульгарный классовый подход, основанный на насилии», он не без сожаления отмечает: «Такой подход действовал и в политике, и в экономике, а потом и в науке. Критерием истины становились социально-классовая позиция того или иного ученого или публициста, а также общественное мнение. Позже такой подход возобладал и в сложившейся методологии истории российской экономической мысли» [3, с. 15]. И далее по поводу того, почему «мы живем в третьем тысячелетии, а мыслим обычно категориями XIX века», им в этой же книге формулируются следующие суждения и предостережения [3, с. 124]:

1. Капитализм в его классической форме ушел из жизни. В глобальном аспекте ему пришел на смену финансовый мир.

2. Социализма мы не построили и в условиях социалистического общества не жили <...>

3. Социализм – это не способ производства и не формация. Он отражает уходящую в глубины истории тенденцию социализации общественной жизни, преодоление отчужденности человека от других людей.

Нобелевский лауреат Фридрих Хайек в своем знаменитом сочинении «Дорога к рабству» предупреждал, что, когда наука поставлена на службу не истине, а интересам класса, само слово «истина» теряет при этом свое прежнее значение, поскольку, «если раньше его использовали для описания того, что требовалось отыскать, а критерии находились в области индивидуального сознания, то теперь речь идет о чем-то, что устанавливают власти, во что нужно верить в интересах единства общего дела и что может изменяться, когда того требуют эти интересы» [13, с. 123]. Поэтому Ф. Хайек, несомненно, прав, утверждая, что «никакая группа людей не может присваивать себе власть над мышлением и взглядами других... И пока в обществе не подавляется инакомыслие, всегда найдется кто-нибудь, кто усомнится в идеях, владеющих умами его современников, и станет пропагандировать новые идеи, вынося их на суд других» [13, с. 124].

Едва ли не классическое значение в хайековской «Дороге к рабству» приобрели и такие его критические суждения по поводу классовой позиции в экономической науке, как: «В конечном счете не так уж важно, отвергается ли теория относительности потому, что она принадлежит к числу «семитских происков, подрывающих основы христианской и нордической физики», или потому, что «противоречит основам марксизма и диалектического материализма». Также не имеет большого значения, продиктованы ли нападки на некоторые теории из области математической статистики тем, что они «являются частью классовой борьбы на переднем крае идеологического фронта и появление их обусловлено исторической ролью математики как служанки буржуазии», или же вся эта область целиком отрицается на том основании, что «в ней отсутствуют гарантии, что она будет служить интересам народа» [13, с. 122].

В этой связи уместно указать также на принципиальные позиции виднейшего

французского экономиста, нобелевского лауреата Мориса Алле, который считает, что любая теория имеет научную ценность тогда, когда она «подтверждается данными опыта» и если «она представляет собой сгусток реальности» [4, с. 12], а утверждения, считавшиеся в науке наиболее верными, всегда «под давлением фактов» уступают место другим, ибо «такова одна из тех закономерностей, которую с полной уверенностью можно экстраполировать на будущее» [4, с. 18–19]. Он убежден в следующем:

«Сомнение относительно собственного мнения, уважение к мнению других – вот исходные условия всякого реального прогресса науки. Всеобщее согласие или же согласие большинства не может рассматриваться в качестве критерия истины» [4, с. 19].

Далее при изучении истории экономических учений необходимо обратить внимание еще на одно обстоятельство. Почти семь десятилетий рыночная экономика советским гражданином должна была восприниматься как неотъемлемая черта «капитализма», при котором господствует «вульгарная буржуазная» экономическая теория, и само понятие «капитализм» по инерции должно было ассоциироваться с «эксплуататорским строем», альтернатива которому – «гуманное социалистическое общество». По этой причине нелишне, по-видимому, напомнить одно из назиданий Ф. Хайека, в котором говорится: «И хотя термины «капитализм» и «социализм» все еще широко употребляются для обозначения прошлого и будущего состояния общества, они не проясняют, а скорее затемняют сущность переживаемого нами периода» [13, с. 37].

Поэтому для отечественных ученых-экономистов и практиков в области хозяйственной жизни наиболее предпочтительными могли бы быть термины «рыночная экономика» или «рыночные экономические отношения». При этом из многообразия трактовок понятия «рыночная экономика», думается, не будет ошибкой рекомендовать следующие два определения. Одно из них содержится в книге Й. Шумпетера «Теория

экономического развития» (1912), в которой он писал, что если мы «представим себе народное хозяйство, организованное на рыночных принципах», то им является «такое народное хозяйство, где господствуют частная собственность, разделение труда и свободная конкуренция» [14, с. 59–60]. Именно рыночная система, по Шумпетеру, создает почву для предпринимательства, осуществления инноваций.

Другое более пространное определение рыночной экономики принадлежит К. Поланьи. Согласно его определению рыночная экономика – это экономическая система, в которой организация производства и порядок распределения благ «вменяются «механизму саморегулирования», и сама система «контролируется, регулируется и управляется только рыночными законами»; в этой системе «человеческое поведение нацелено на максимизацию денежного дохода», «наличное предложение благ (включая услуги) по определенной цене равно спросу по этой же цене», «порядок в системе производства и распределения товаров обеспечивается исключительно ценами» [11, с. 10].

Вместе с тем среди авторитетов в области современной экономической мысли нет единого мнения о времени перехода человечества к рыночной экономике. Например, М. Вебер в своей книге «Протестантская этика и дух капитализма» (1905), характеризуя особенности рыночной экономики с использованием термина «капитализм», полагает так: «Мы имеем... в виду капитализм как специфически западное современное рациональное предпринимательство, а не существующий во всем мире в течение трех тысячелетий – в Китае, Индии, Вавилоне, Древней Греции, Риме, Флоренции и в наше время – капитализм ростовщиков, откупщиков должностей и налогов, крупных торговых предпринимателей и финансовых магнатов» [6, с. 118]. Принимая из этого определения положение о «рациональном предпринимательстве» как атрибуте рыночной экономики, мы не можем согласиться с высказыванием М. Вебера о существовании рыночных экономических отношений («капитализма») во всем мире в течение трех тысячелетий и в наше время.

По поводу характерных прежде всего для советского периода понятий типа «буржуазная западная» или «современная западная»

экономическая теория необходимо заметить, что они, безусловно, несостоятельны. Во-первых, едва ли вообще кому-либо известна, скажем, «северная» или «южная» экономическая наука или теория. Во-вторых, если предположить, что «незападная» экономическая мысль «дислоцируется» в России или в странах бывшего СССР, то вряд ли удастся обозначить хоть какие-то критерии в пользу такого обозначения границ «восточной» экономической теории. И, в-третьих, даже если допустить, что «восточная» экономическая мысль – это все же теории российской экономической науки, то тогда справедливым будет возражение о том, что практически все «первые звезды» в области экономической теории и особенно те, с чьими именами связывают становление и развитие науки о рыночных экономических отношениях, загорелись, увы, не на «восточном», а на «западном» небосклоне.

В дополнение к сказанному приведем некоторые ставшие популярными в научном мире высказывания известных английских авторитетов XX столетия в области истории экономической мысли и теоретической экономики – М. Блауга и Дж. Робинсон.

Первый из них опубликовал выдержавшую впоследствии ряд изданий знаменитую книгу «Экономическая мысль в ретроспективе» (1961). Выделим из ее содержания два суждения. В соответствии с первым утверждается следующее: «Между прошлым и настоящим экономическим мышлением существует взаимодействие, потому что независимо от того, излагаем мы их кратко или многословно, каждым поколением история экономической мысли будет переписываться заново» [5, с. 24]. В соответствии со вторым излагается положение о том, что «история экономической мысли – не что иное, как история наших попыток понять действие экономики, основанной на рыночных отношениях» [5, с. 5].

Что же касается Дж. Робинсон – автора «Экономической теории несовершенной конкуренции» (1933) – то ее весьма меткое и распространенное ныне изречение американский экономист Дж. К. Гэлбрейт использовал даже в качестве эпиграфа ко второй главе своей книги «Экономические теории и цели общества» (1973), а именно: «Смысл изучения

экономической теории не в том, чтобы получить набор готовых ответов на экономические вопросы, а в том, чтобы научиться не попадать на удочку к экономистам» [7, с. 354].

Преодолеть тенденциозный подход к анализу эволюции экономических доктрин означает, прежде всего, признать ошибочными идеи классификации экономической теории по классовому принципу (теория «буржуазная», «мелкобуржуазная», «пролетарская» либо «капиталистическая» и «социалистическая»), а также надуманную идею противопоставления экономической теории по географическому принципу («отечественная теория» и «западная теория»). В данном контексте речь идет о том, что структуризацию экономической мысли по основным направлениям и этапам ее эволюции целесообразно осуществлять с учетом лучших социально-экономических достижений мировой цивилизации и совокупности обуславливающих обновление и изменение экономической теории факторов исторического, экономического и социального свойства.

Отказ от критерия классовых общественно-экономических формаций (рабовладельческий, феодальный, капиталистический) и выдвигание на первый план позиции конкретных качественных преобразований в экономике и экономической теории со времен дорыночной экономики до эпохи либеральной (нерегулируемой), а затем и регулируемой рыночной экономики позволяют выделить следующие основные структурные единицы курса:

- 1) раздел экономических учений эпохи дорыночной экономики;
- 2) раздел экономических учений эпохи нерегулируемой рыночной экономики;
- 3) раздел экономических учений эпохи регулируемой рыночной экономики.

Здесь, однако, следует пояснить два обстоятельства. Во-первых, эпохи дорыночной и рыночной экономики предполагается различать по признаку преобладания в обществе натурально-хозяйственных либо товарно-денежных отношений. И, во-вторых, эпохи нерегулируемой и регулируемой рыночной экономики необходимо различать не по тому, присутствует ли государственное вмешательство в экономические процессы, а по тому, обеспечивает ли государство условия для

демонополизации хозяйства и социального контроля над экономикой.

Кратко поясним этапы развития экономической мысли в рамках названных выше разделов курса.

1. Экономические учения эпохи дорыночной экономики. Эта эпоха включает в себя периоды Древнего мира и Средневековья, когда преобладали натурально-хозяйственные общественные отношения, а воспроизводство было преимущественно экстенсивным. Экономическую мысль в эту эпоху выражали, как правило, философы и религиозные деятели. Достигнутый ими уровень систематизации экономических идей и концепций не обеспечил достаточных предпосылок для обособления теоретических построений того времени в самостоятельную отрасль науки, специализирующуюся сугубо на проблемах экономики.

Данную эпоху завершает особый этап в эволюции экономики и экономической мысли. С точки зрения истории экономики, этот этап в марксистской экономической литературе называют периодом первоначального накопления капитала и зарождения капитализма; по неклассовой позиции – это период перехода к рыночному механизму хозяйствования. С точки зрения истории экономической мысли, этот этап называется **меркантилизмом** и трактуется также двояко; в марксистском варианте – как период зарождения первой школы экономической теории капитализма (буржуазной политической экономии), а по неклассовому варианту – как период первой теоретической концепции рыночной экономики.

Зародившийся в недрах натурального хозяйства меркантилизм стал этапом широкомасштабной (общенациональной) апробации протекционистских мер в сфере промышленности и внешней торговли и осмысления развития экономики в условиях зарождающейся рыночной системы хозяйствования. И поскольку отсчет своего времени меркантилистская концепция начинает фактически с XVI столетия, то и начало обособленного развития экономической теории как самостоятельной отрасли науки относят чаще всего к данному периоду.

В частности, на заре своего исторического восхождения экономическая наука, базировавшаяся на меркантилистских постулатах,

пропагандировала целесообразность государственного регулирующего воздействия посредством экономических мотивов и сделок с тем, чтобы «новые» отношения, получавшие впоследствии наименование то «рыночных», то «капиталистических», распространились на все аспекты общественных отношений в хозяйственной жизни.

2. Экономические учения эпохи нерегулируемой рыночной экономики. Временные рамки этой эпохи охватывают период примерно с конца XVII в. до 30-х гг. XX в., в течение которого в теориях ведущих школ и направлений экономической мысли доминировал девиз *полного «laissez faire»* – абсолютное невмешательство государства в деловую жизнь и следование экономических субъектов принципам экономического либерализма.

В данную эпоху экономика благодаря промышленному перевороту совершила переход от стадии мануфактурной к так называемой индустриальной стадии развития. Достигнув своего апогея в конце XIX – начале XX в., индустриальный тип хозяйствования также подвергся качественной модификации и обрел признаки преимущественно монополизированного типа хозяйствования.

Но именно обозначенные типы хозяйства, обусловленные преобладанием идеи саморегулируемости экономики свободной конкуренции, предопределили своеобразие постулатов и исторически сложившуюся последовательность господства в экономической науке данной эпохи вначале классической политической экономии, а затем неоклассической экономической теории.

Классическая политическая экономия занимала «командные высоты» в экономической теории практически около 200 лет – с конца XVII в. по вторую половину XIX в., заложив, по существу, основы для современной экономической науки. Ее лидеры, осудив протекционизм меркантилистов, противостояли антирыночным концепциям первой половины XIX в. Они критически воспринимали сочинения экономистов-романтиков, ратовавших за переход к обществу социальной справедливости на базе ведущей роли в хозяйстве мелкотоварного производства, а также труды идеологов утопического социализма, призывавших к отмене денег,

частной собственности, эксплуатации и прочего «зла» капиталистического настоящего.

Вместе с тем «классики» совершенно неоправданно упускали из поля зрения значимость поиска взаимосвязи и взаимообусловленности факторов экономической среды с факторами национально-исторического и социального свойства, абсолютизируя принципы «чистой» экономической теории.

Сменившая в конце XIX в. классическую политическую экономию *неоклассическая экономическая теория* стала преемницей принципов «*laissez faire*» прежде всего благодаря сохранению «верности» идеалам «чистой» экономической науки. Причем она явно превзошла свою предшественницу во многих теоретико-методологических аспектах. Главным же в этой связи явилось внедрение в инструментарий экономического анализа базирующихся на математическом «языке» маржинальных (предельных) принципов, придавших новой (неоклассической) экономической теории большую степень достоверности и способствовавших обособлению в ее составе самостоятельного раздела – *микроэкономики*.

3. Экономические учения эпохи регулируемой рыночной экономики. Данная эпоха – эпоха новейшей истории экономических учений – берет свое начало с 20–30-х гг. XX в., когда в полной мере обозначили себя антимонопольные концепции и идеи социального контроля общества над экономикой, направленные на использование многообразных мер демонополизации хозяйства посредством государственного вмешательства в экономику и демонстрировавшие несостоятельность принципов «*laissez faire*». В основе этих мер лежат значительно более совершенные аналитические построения, учитывающие всю совокупность факторов общественных отношений в экономических теориях.

В истории мировой экономической мысли к 30-м гг. XX в. появились следующие существенные качественные нововведения. Первое из них связано с формированием социально-институционального направления экономической мысли, которое в обозначившихся трех его научных течениях часто просто называют *американским институционализмом*. Второе обусловили доказательные теоретические обоснования функционирования рыночных хозяйственных

структур в условиях несовершенной (монополистической) конкуренции. И третье – два альтернативных друг другу направления (кейнсианское и неолиберальное) *теорий государственного регулирования экономики*, давшие статус самостоятельного еще одному разделу экономической теории – макроэкономике.

В результате на протяжении периода с 30-х годов XX в. по начало XXI в. экономическая наука смогла вынести на суд общественности ряд принципиально новых и неординарных сценариев возможных вариантов (моделей) роста национальной экономики государств в условиях переживаемых ими небывалых прежде проблем, вызванных последствиями современной научно-технической революции. Экономическая наука наших дней как никогда близка к выработке наиболее достоверных «рецептов» на пути к стиранию социальных контрастов в развитом обществе и формированию в нем действительно нового образа жизни и мышления.

К примеру, теперь ученые-экономисты многих стран в обозначении прошлого и будущего состояния общества не прибегают более к противопоставлению друг другу (во всяком случае, явному) бывших антиподов экономической теории – «капитализма» и «социализма» и соответственно «капиталистической» и «социалистической теории». Вместо них всеобщее распространение в экономической литературе получают теоретические изыскания о «рыночной экономике» или «рыночных экономических отношениях».

Таким образом, изучение истории экономических учений должно осуществляться с использованием современного (неклассового) методологического инструментария и с учетом конкретных качественных преобразований в экономике и экономической теории на соответствующих этапах их эволюции. Только таким образом может обеспечиваться плодотворное освоение экономистом широкого профиля тех знаний, умений и компетенций, которые предусмотрены в цикле экономических дисциплин с тем, чтобы содействовать формированию высокой профессиональной культуры и достижению целостного представления об истоках и этапах становления современной теоретической экономики и практики хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л. И.* Россия: поиск самоопределения. – М.: Наука, 2002. – 428 с.
2. *Абалкин Л. И.* Очерки по истории российской социально-экономической мысли. – М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2008. – 224 с.
3. *Абалкин Л. И.* Уроки прошлого и будущее России. – М.: Институт экономики РАН, 2010. – 169 с.
4. *Алле М.* Современная экономическая наука и факты // *THESIS*. – 1994. – Т. II. Вып. 4. – С. 11–19.
5. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело Лтд, 1994. – 688 с.
6. *Вебер М.* Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 804 с.
7. *Гэлбрейт Дж. К.* Экономические теории и цели общества // Новое индустриальное общество. Избранное. – М.: Эксмо, 2008. – С. 345–610.
8. *Конотопов М. В., Сметанин С. И.* История экономики: Учебник для вузов. – М.: Академический Проект, Изд-во научно-образовательной литературы РЭА, 1999. – 367 с.
9. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1961. Т. 20. – 827 с.
10. *Орехов А. М.* Методы экономических исследований: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 392 с.
11. *Поланьи К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // *THESIS*. – 1993. – Т. I. Вып. 2. – С. 10–17.
12. *Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // *THESIS*. – 1994. – Т. II. Вып. 4. – С. 20–52.
13. *Хайек Ф. А. фон.* Дорога к рабству. – М.: Экономика, 1992. – 176 с.
14. *Шумпетер И.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. – С. 59–60.

REFERENCES

1. *Abalkin L. I.* Russia: In Search of Self-Identity. M.: Nauka, 2002. 428 pages (in Russian).
2. *Abalkin L. I.* Essays on the History of the Russian Social-Economic Thought. M.: The Plekhanov Academy of Economics, 2008. 224 pages (in Russian).
3. *Abalkin L. I.* Lessons of the Past and the Future of Russia. M.: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2010. 169 pages (in Russian).
4. *Allais M.* La science économique d'aujourd'hui et les faits. *THESIS*, 1994, vol. II, issue 4, pp. 11–19 (translated from French).
5. *Blaug M.* Economic Theory in Retrospect. M.: Delo Ltd, 1994. 688 pages (translated from English).
6. *Weber M.* Selected Works. M.: Progress, 1990. 804 pages (translated).
7. *Galbraith J.K.* Economics and the Public Purpose. In the book *New Industrial Society. Selectas*. M.: Eksmo, 2008, pp. 345–610 (translated from English).
8. *Konotopov M.V.; Smetanin C.I.* The History of Economics: A Manual for Higher Educational Institutions. M.: Academicheskyy Project, Academic Literature Publishers of the Rus. Econ. Academy, 1999. 367 pages (in Russian).
9. *Marx K., Engels F.* Collected Edition, 2-nd Ver. M.: Gospolitizdat, 1961. Vol. 20. 827 pages (in Russian).
10. *Orekhov A.M.* Methods of Economic Research: Teaching Aid. M.: INFRA-M, 2009. 392 pages (in Russian).
11. *Polanyi K.* The Self-Regulating Market and the Fictitious Commodities: Labor, Land and Money. *THESIS*, 1993, VI. Issue 2, pp. 10–17 (translated from English).
12. *Friedman M.* The Methodology of the Positive Economics. *THESIS*, 1994, VII. Issue 4, pp. 20–52 (translated from English).
13. *Hayek F.A. von.* The Road to Surfdom. M.: Ekonomika, 1992. 176 pages (translated from English).
14. *Schumpeter J.A.* The Theory of Economic Development (an Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle). M.: Progress, 1982. Pp. 59–60 (translated from German).



ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 336.148

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДАМИ БЮДЖЕТА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

МИНАЕВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

аспирантка кафедры «Государственные и муниципальные финансы», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: Minaeva-ea@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В современных условиях при достаточно глубокой проработанности общих вопросов программно-целевого планирования и финансирования расходов бюджетов практически не исследуются проблемы организации и реализации эффективного государственного финансового контроля при разработке и исполнении мероприятий целевых программ. Особую актуальность данный вопрос приобретает в связи с необходимостью эффективного использования бюджетных средств, повышения качества менеджмента в бюджетной сфере и перехода к формированию и исполнению бюджета в программном формате.

В статье исследованы и классифицированы факторы, влияющие на эффективность государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ, в частности качество разработки нормативно-правовой и методической базы, паспортов целевых программ, целевых индикаторов, качество планирования расходов бюджета, профессионализм субъектов контроля, сторонних специалистов и исполнителей программ, степень информационной открытости проверяемых объектов, наличие и применение мер ответственности за нарушения в области реализации и финансирования целевых программ; доказываемся необходимость учета особенностей программных расходов бюджета в процессе контроля; обоснована система мероприятий, направленных на повышение эффективности государственного финансового контроля за программными расходами бюджета.

Результаты исследования создают объективную основу для оценки эффективности государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ, уточнения его организационно-правовых основ и повышения результативности, что является необходимым условием повышения качества программно-целевого управления расходами бюджета. Материалы данной статьи могут быть использованы органами государственной власти Российской Федерации в процессе совершенствования нормативно-правовой базы государственного финансового контроля, а также непосредственно органами финансового контроля в процессе осуществления своей деятельности.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль; программно-целевое управление бюджетом; расходы бюджета; факторы, влияющие на эффективность государственного финансового контроля; методы контроля; ответственность.

ANALYSIS OF FACTORS IMPACTING THE EFFICIENCY OF THE STATE FINANCIAL CONTROL OVER TARGET PROGRAMS BUDGET SPENDINGS

EKATERINA MINAEVA

Post-graduate student, The State and Local Finances Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *Minaeva-ea@yandex.ru*

ABSTRACT

Until recently, a great deal of attention was paid to general issues of target-program planning and budget financing and they have been studied sufficiently well. At the same time problems of organization and implementation of efficient government financial control over development and carrying out target programs are actually beyond the scope of investigations. Meanwhile, this issue is assuming greater significance in light of the necessity to efficiently use budget money, improve the management quality in the budget sphere, and set and run a budget in a program format.

The paper investigates and provides a classification of factors that have an impact on efficiency of the government financial control over budget spendings in implementation of target programs including the quality of the legal and regulatory framework, target program passports, target indices, the quality of the budget costs planning, the professionalism of controllers, outside experts and program executors, transparency of objects of control, availability and use of measures against violations related to target program running and financing. Furthermore, the paper substantiates the necessity of taking into account the specifics of program budget spendings in the process of control; arguments are provided in favor of a system of measures directed towards improving the efficiency of the government financial control over the program budget spendings.

The results of the investigation create an objective basis for assessment of the efficiency of financial government control over budget spendings related to implementation of target programs, elaboration of its organizational-and-legal framework and boosting effectiveness, which is an indispensable precondition for improvement of the budget spendings control quality. The findings of this paper can be used by the Russian Federation government authorities for refining the legal-and-regulatory framework of government financial control as well as directly by financial control bodies in the course of their activities.

Keywords: government financial control; target-program control of the budget; budget spendings; factors impacting the government financial control efficiency; control methods; responsibility.

На современном этапе развития перед Российской Федерацией стоит задача модернизации экономики и повышения уровня жизни населения. Решение данной задачи напрямую зависит от качества государственного управления общественными финансами. В условиях ориентации на повышение его эффективности одной из актуальных задач является повышение эффективности государственного финансового контроля (далее – ГФК) за расходами бюджета на реализацию целевых программ, адаптация контроля

к современным требованиям времени. В этой связи необходимо учитывать особенности разработки и реализации целевых программ, формирования и исполнения программного бюджета, так как они оказывают воздействие на организацию и реализацию контроля.

Факторы, влияющие на эффективность **внешнего государственного финансового контроля** за расходами федерального бюджета на реализацию целевых программ и оказывающие серьезное влияние на качество результатов контроля, представлены на рис. 1.



Рис. 1. Факторы, влияющие на эффективность внешнего ГФК за расходами бюджета на реализацию целевых программ

Среди факторов, влияющих на эффективность внешнего ГФК за программными расходами бюджета, наибольшее значение имеет **качество нормативно-правовой базы** в области контроля и в сфере бюджетных расходов. В России в рамках адаптации бюджетного процесса к условиям программно-целевого управления расходами бюджета современное состояние законодательства о государственном финансовом контроле во многом не соответствует требованиям времени.

Во-первых, в Бюджетном кодексе Российской Федерации даются только общие положения относительно программно-целевого управления расходами бюджета и ГФК: нет определений государственного финансового контроля, целевой программы, не определены сфера, объект и предмет бюджетного контроля, основы контроля за расходами на реализацию целевых программ. Раздел IX «Государственный и муниципальный финансовый контроль» кодекса регламентирует содержание ГФК, осуществляемого законодательными,

исполнительными органами государственной власти, Федеральным казначейством, Федеральной службой финансово-бюджетного надзора, главными распорядителями бюджетных средств и др., при этом о высшем органе государственного финансового контроля, Счетной палате Российской Федерации, не говорится ни слова. Основой государственного финансового контроля в настоящее время являются нормативно-правовые акты об органах ГФК, то есть акты, имеющие локальный характер. Полагаем, что помимо ключевых вопросов бюджетного устройства и бюджетного процесса в силу своего особого статуса Бюджетный кодекс Российской Федерации должен формировать логически организованную структуру норм и правил, регламентирующих основы государственного финансового контроля в условиях программного бюджета.

Во-вторых, в современной нормативно-правовой базе существует проблема разграничения полномочий органов финансового контроля.

В послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2009–2011 гг. исключение параллелизма и дублирования в сфере государственного и муниципального финансового контроля было определено в качестве одной из приоритетных задач в целях повышения эффективности и результативности бюджетной политики. Однако данная проблема применительно к специально созданным органам финансового контроля (в частности Счетной палате Российской Федерации и Федеральной службе финансово-бюджетного надзора) – согласно аналогичному документу на 2012–2014 гг. – так и не была решена. В свою очередь, фрагментарность в разграничении ответственности ведет к значительным издержкам при координации деятельности органов ГФК в рамках программно-целевого управления расходами бюджета, усложняет получение полной информации о реализации целевых программ.

Важно отметить, что дублирование контрольных мероприятий приводит к тому, что некоторая часть бюджетных средств остается вне контроля. Вместе с тем контролеров должно быть «не много» и «не мало», а достаточно для того, чтобы выявить в бюджетном процессе все финансовые нарушения, а главное – заранее их предотвратить, определить, насколько целесообразно и эффективно используются государственная собственность и бюджетные средства.

Таким образом, необходимо законодательно разграничить полномочия органов ГФК, организовать взаимное их сотрудничество по совпадающим предметам и объектам контроля, поскольку пересечение функций в некоторых случаях приводит к излишней подконтрольности субъектов программно-целевого планирования и параллельности финансового обеспечения органов финансового контроля.

Над разрешением данной проблемы работают как на федеральном, так и на региональном уровнях. На одном из совещаний контрольных органов было выдвинуто предложение о переходе к новой модели организации контрольного процесса, которая могла бы максимально сократить дублирование в работе органов ГФК. За образец предлагалось взять пример ряда зарубежных стран, когда

все контрольные органы действуют на основании сводного плана, утверждаемого главой государства. Если разные контрольные органы хотят проверить один и тот же объект контроля, то они могут сделать это в рамках совместного контрольного мероприятия. В случае положительного заключения по результатам организованного контроля проверяемый объект получает на два года своеобразные «контрольные каникулы». Однако данная мера, на наш взгляд, представляется целесообразной только применительно к непрограммным расходам. Расходы на реализацию целевых программ должны подвергаться постоянному контролю, так как нарушение порядка финансового обеспечения и целевого, эффективного использования бюджетных средств ведет к нарушению сроков реализации программных мероприятий и недостижению запланированных результатов. При этом в условиях формирования бюджета в рамках государственных программ, предусматривающих включение в их состав федеральных и ведомственных целевых программ, государственных заданий на оказание государственных услуг, значимость постоянного контроля за программными расходами возрастает.

В-третьих, следует решить проблемы законодательного закрепления ответственности за неисполнение представлений и предписаний, направляемых объектам контроля по результатам ГФК программных расходов бюджета, и «мягкости» санкций, применяемых к нарушителям бюджетной дисциплины, так как это снижает действенность государственного финансового контроля. При этом необходимо решить их так, чтобы контроль не ущемлял интересы потребителей государственных услуг, а оказывал положительное влияние на содержание деятельности проверяемого органа, обеспечивал своевременное и полное выполнение подконтрольным субъектом рекомендаций, указаний и предложений. Например, сокращение финансового обеспечения из федерального бюджета в случае невыполнения государственными заказчиками обязательств по привлечению средств в порядке софинансирования при



Об

ответственности
за нарушение
бюджетного
законодательства
читайте
в № 5 (77)

реализации целевых программ сказывается именно на потребителях государственных услуг, а необходимо, чтобы санкции оказывали воздействие на эффективность деятельности государственных заказчиков и исполнителей программ.

Другим немаловажным фактором, влияющим на эффективность внешнего государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ, является **стабильность законодательной базы** в отношении бюджетных расходов, поскольку изменения порядка выделения бюджетных средств и осуществления бюджетных расходов отражаются на специфике бюджетного контроля.

Так, например, начиная с 2014 г. в составе расходов бюджетов планируется формирование уникальных для каждого бюджета бюджетной системы Российской Федерации целевых статей расходов бюджетов исходя из структуры государственных (муниципальных) программ

Изменение бюджетной классификации Российской Федерации, направленное на увязку расходов с целями и планируемыми результатами государственной политики в структуре государственных программ Российской Федерации, обуславливает необходимость адаптации соответствующего органа контроля к таким изменениям. Проект Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г. указывает также на то, что в связи с различиями в подходах к формированию государственных (муниципальных) программ на федеральном, региональном и местном уровнях, а также наличием возможности формирования бюджета в «традиционном» формате предполагается закрепить за финансовыми органами соответствующего публично-правового образования право самостоятельного установления структуры кода целевой статьи расходов. В связи с этим в целях обеспечения

эффективности внешнего государственного финансового контроля за расходами программного бюджета важнейшей задачей является обеспечение преемственности и сопоставимости показателей бюджетной классификации, для чего органам ГФК необходимо внедрить в свою деятельность переходные таблицы по аналитическому распределению бюджетных ассигнований соответствующего бюджета по государственным (муниципальным) программам в сопоставлении с действующими в настоящее время кодами бюджетной классификации Российской Федерации.

В этой связи встает вопрос об **уровне профессиональной подготовки и компетентности** представителей органов государственного финансового контроля. Изменение нормативно-правовой базы в области контроля, отраслевого законодательства, а также условий бюджетного процесса требует от них постоянного повышения квалификации и переподготовки.

Зачастую эффективность внешнего государственного финансового контроля зависит не только от квалификации штатных сотрудников органа государственного финансового контроля, но и от профессионализма привлеченных к контрольному или аналитическому мероприятию сторонних специалистов и экспертов. Они необходимы при контроле эффективности бюджетных расходов по программам, отличающимся специфическими показателями результата, где трудно определить эффективность бюджетных расходов.

На эффективность внешнего государственного финансового контроля за программными расходами бюджета влияет **качество проработки паспорта программы, планирования целевых и финансовых показателей**. В настоящее время существует проблема, связанная с отсутствием системы четких и адекватных показателей измерения результатов реализации целевых программ, а также целевых значений для каждого из таких показателей. Это осложняет контроль степени достижения намеченных целей и запланированных результатов в ходе реализации программы и оценку эффективности реализации программы после ее завершения. Несмотря на реализуемые меры по более эффективному

использованию преимуществ целевых программ, сложившаяся процедура их разработки и реализации не полностью соответствует требованиям программно-целевого управления расходами бюджета. В разделе оценки эффективности некоторых программ можно встретить фразы общего характера: «создать условия», «повысить», «улучшить» и т. д., то есть оценить реальный социально-экономический эффект от их исполнения довольно сложно. Например, ожидаемые результаты от реализации государственной программы «Доступная среда» на 2011–2015 гг. заключаются в увеличении количества школ, в которых создана универсальная безбарьерная среда, позволяющая обучаться совместно инвалидам и детям, имеющим нарушения развития; в увеличении количества автомобильного и городского наземного электрического общественного транспорта, оборудованного для перевозки инвалидов и других маломобильных групп населения, и др. Для государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» на период до 2020 г. эффективность оценивается как повышение конкурентоспособности промышленных предприятий, расширение ассортимента и значительный рост объемов выпускаемой продукции, значительный рост инвестиций в расширение производственных мощностей и др.

Относительно структуры финансового обеспечения реализации целевых программ следует отметить, что его разделение по такому принципу, который предусматривается в настоящее время в России (государственные капитальные вложения, НИОКР, прочие нужды), не дает полной ясности относительно того, на что именно направляются средства. При этом зачастую расходы на прочие нужды занимают наибольшую долю затрат по целевым программам.

Например, по федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2013 г.» в 2013 г. в структуре бюджетных назначений расходы на прочие нужды составляют 50 % (4520 млн руб.), по направлению «НИОКР» – 0,01 % (1 млн руб.), на капитальные вложения предназначено 49 % бюджетных ассигнований (4491,30 млн руб.).



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Еще в начале 2000-х гг. д-р экон. наук, проф. В. Г. Пансков указывал, что система ГФК «должна быть построена на единых принципах функционирования и решения поставленных задач, с четким определением органов контроля и разделением функций и полномочий каждого из них» [2].

Таким образом, в ущерб конкретным показателям, раскрывающим ход и результаты реализации целевых программ, в их паспортах приведены общие показатели, отражающие объемы финансирования по направлениям расходов в целом, зачастую без строгого определения направления использования. А отсутствие этих показателей обесценивает программу как целостный системный документ, направленный на достижение конкретных результатов, делает невозможным всестороннюю оценку результативности и эффективности, а также усложняет контроль за ее реализацией.

Другой немаловажный фактор, влияющий на эффективность внешнего государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ, заключается в том, что **все органы государственного финансового контроля применяют разные методы контроля**. Нет законодательного закрепления методов государственного финансового контроля, отсутствует единое методическое обеспечение для органов ГФК, не определена специфика методов применительно к программному бюджету. Методические документы, которые должны раскрывать суть тех или иных методов, зачастую не найти в открытом доступе. Это приводит к проблемам их практического применения, связанным с субъективностью восприятия проверяющими инспекторами тех или иных вопросов относительно осуществления контрольно-аналитического мероприятия, а также к неопределенности прав контролируемых субъектов. Это также усложняет понимание

деятельности контрольных органов, а также сопоставление их результатов. Необходимо, чтобы органы ГФК применяли единые законодательно утвержденные методы контрольной деятельности (с учетом специфических особенностей объектов контроля, направлений расходования государственных средств, экономической ситуации в целом и многого другого). Но для этого следует, во-первых, определить, что именно понимается под этими понятиями, а во-вторых, утвердить классификацию используемых методов. Новый закон о Счетной палате Российской Федерации от 05.04.2013 № 41-ФЗ является в своем роде образцом проработанности данного вопроса. В нем законодатели систематизировали и раскрыли применяемые в рамках ГФК формы, виды и методы контроля. Это разрешило многочисленные дискуссии по поводу назначения того или иного метода, вида, а также закрепило положение о целях аудита государственных программ Российской Федерации (федеральных целевых программ), проводимого Счетной палатой.

Независимость субъекта контроля – один из основополагающих факторов эффективности внешнего ГФК за расходами бюджета на реализацию целевых программ. Независимость Счетной палаты Российской Федерации, как и высших органов внешнего государственного аудита (контроля) других стран прописывается в законодательстве. Согласно Федеральному закону от 05.04.2013 № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» Счетная палата обладает организационной, функциональной, а также финансовой независимостью и осуществляет свою деятельность самостоятельно. Это означает, что выводы Счетной палаты относительно законности, целевого и эффективного характера использования бюджетных средств формируются на объективной и беспристрастной основе.

Если говорить о **затратах на проведение ГФК** за расходами бюджета на реализацию целевых программ, то они не должны быть выше объемов выявленных нарушений бюджетного законодательства, иначе контроль будет признан неэффективным. Поэтому прежде чем планировать выездное контрольное мероприятие необходимо производить оценку рисков

исполнения финансовых и целевых показателей программы.

Другим важным фактором, влияющим на эффективность внешнего ГФК за расходами бюджета на реализацию целевых программ, является **взаимная ответственность органов власти разных уровней** за соблюдением обязательств по контролю за программными расходами. Речь идет об ответственности исполнителей программ на федеральном, региональном и местном уровнях за полное и своевременное финансовое обеспечение программных мероприятий. Поскольку большинство федеральных программ дублируется на других уровнях бюджетной системы, обеспечивая реализацию общенациональных целей, исполнители региональных и муниципальных программ должны быть в той же мере ответственны за достижение целевых показателей программ, что и исполнители федерального уровня. Срыв финансирования дублирующих целевых программ на одном из уровней может привести к проблеме качества предоставления услуг, особенно это касается тех направлений, где имеет место разграничение расходных обязательств по уровням бюджетной системы, в частности в образовании, здравоохранении и т. д. Поэтому в условиях перехода к формированию программных бюджетов встает задача по организации активного взаимодействия федеральных, региональных и местных органов ГФК по данному вопросу.

Для качественной организации внешнего государственного финансового контроля, а также для контроля со стороны потребителей государственных услуг необходимо решить проблему обеспечения проверяемым объектом **открытости и доступности информации** о реализации программных мероприятий. Основные сведения о результатах реализации целевых программ, выполнении целевых показателей, об объеме затраченных на выполнение программы финансовых ресурсов, а также о результатах мониторинга реализации программных мероприятий должны, как предписано в Постановлении Правительства Российской Федерации от 26.06.1995 № 594, публиковаться в средствах массовой информации не реже двух раз в год. Для



Рис. 2. Факторы, влияющие на эффективность внутреннего ГФК за расходами бюджета на реализацию целевых программ

стимулирования выполнения этого требования нужно предусмотреть конкретные меры ответственности за его нарушение.

Помимо этого, для обеспечения эффективности внешнего ГФК за расходами бюджета на реализацию целевых программ требует решения проблема взаимодействия субъектов внешнего контроля, доступности их информации друг для друга. В связи с этим необходимо создать единую автоматизированную информационную систему контрольных органов независимо от их ведомственной принадлежности [1, с. 140]. Так, например, ввиду отсутствия единого информационного пространства осуществлять контроль за целевым и эффективным использованием субъектами Российской Федерации субсидий федерального бюджета на выполнение региональных целевых программ весьма проблематично. Решить эту проблему, а также проблему контроля расходов бюджетополучателей в режиме реального времени, оперативного обмена материалами и более тесного взаимодействия органов контроля позволил бы единый централизованный

банк данных правонарушений бюджетной сферы. Кроме того, единая информационная система позволит обеспечить открытость бюджетов, сэкономит контролирующим органам время и снизит затраты на поиск необходимой им информации, а также, что очень важно, будет предупреждать нарушения в финансово-хозяйственной деятельности государственных заказчиков и исполнителей целевых программ. При этом следует отметить, что для формирования единого информационного пространства необходимо обеспечить информационную совместимость результатов деятельности контрольных органов, а также автоматизировать учет контрольных мероприятий.

Переход к программному бюджету предполагает расширение финансовой самостоятельности и ответственности органов исполнительной власти за финансовое обеспечение целевых программ и достижение запланированных в них целей и результатов. В этой связи должна возрасти их роль в финансовом контроле, являющемся одним из

наиважнейших элементов финансового менеджмента на ведомственном уровне.

Наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на эффективность **внутреннего государственного финансового контроля** за расходами бюджета на реализацию целевых программ, представлены на *рис. 2*.

Отсутствие нормативных правовых актов и методических документов является одним из основных факторов, сказывающихся на эффективности внутреннего ГФК за программными расходами бюджета. Следует законодательно утвердить непрерывность процесса внутреннего ГФК, осуществляемого руководством и должностными лицами всех структурных уровней исполнительной власти в этой сфере. При этом для повышения качества ведомственного финансового контроля необходимо закрепить риск-ориентированную модель планирования внутреннего ГФК за расходами на целевые программы. Как предлагается в проекте Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г., в результате расчета риска должны быть определены как вероятность наступления события, негативно влияющего на достижение установленных целей, задач и ожидаемых результатов деятельности, так и степень влияния или последствия этого события в случае его проявления, в том числе выражающиеся в размере возможного материального ущерба. Данная превентивная мера контроля наиболее благоприятным образом скажется на эффективности внутреннего ГФК за расходами бюджета на реализацию целевых программ, поскольку позволит экономить время на поиск финансовых нарушений и заранее оценивать степень их влияния на выполнение программных мероприятий, что является основой по-

В России утверждение целевой программы не гарантирует финансирования ее мероприятий в объеме, принятом при ее утверждении.

вышения качества финансового менеджмента в органах исполнительной власти.

Так, например, объем бюджетных ассигнований из федерального бюджета по государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», предусмотренный текстом программы на 2013, 2014, 2015 гг. составляет 50 775,7 млн рублей, 35 140,9 млн рублей, 27 021,6 млн рублей соответственно. Вместе с тем Федеральным законом от 03.12.2012 № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» предусматриваются иные объемы ассигнований: 51 785,7 млн рублей на 2013 г., 35 450,9 млн рублей на 2014 г. и 27 331,6 млн рублей на 2015 г. Налицо проблема бюджетного планирования расходов федерального бюджета на реализацию целевых программ, отражающаяся на качестве и результатах ГФК в этой области.

Практика бюджетного планирования показывает, что задолженность по финансовому обеспечению программ в текущем финансовом году не компенсируется увеличением финансирования в очередном году, поэтому плановые значения результата не достигаются. Встает вопрос о том, кто является нарушителем бюджетной дисциплины при невыполнении целевых показателей: законодатели или исполнители программ.

Другим фактором, оказывающим влияние на эффективность внутреннего ГФК за расходами бюджета на реализацию целевых программ, является **наличие (отсутствие) заинтересованности** органов государственной власти в повышении эффективности расходов на целевые программы и в наиболее полном и своевременном достижении запланированных результатов. На современном этапе результаты контрольных мероприятий показывают, что зачастую государственные заказчики (государственные заказчики – координаторы) ФЦП, ответственные исполнители государственных программ не обеспечивают должный внутренний контроль за полнотой и своевременностью финансового обеспечения целевых программ, целевым и эффективным использованием средств федерального бюджета, а также за проведением конкурсов по размещению заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и

муниципальных нужд. Полагаем, что, если целевая программа включала бы в себя понятие не только расходов на ее реализацию, но и доходов, приносимых по результатам ее выполнения, в том числе с возможностью их использования на цели в рамках той же программы, это бы создавало стимулы для качественного внутреннего финансового контроля за расходами на реализацию целевых программ.

Помимо заинтересованности органов государственной власти в повышении эффективности расходов бюджета на реализацию целевых программ еще одним фактором, влияющим на качество внутреннего ГФК за программными расходами, является **подотчетность субъекта внутреннего финансового контроля органам внешнего ГФК**. Она позволяет, во-первых, стимулировать исполнителей и государственных заказчиков программ к повышению качества внутреннего контроля, поскольку непредставление ими отчетности в надлежащей форме и надлежащие сроки органам внешнего ГФК влечет применение мер юридической ответственности, во-вторых, активизирует органы внешнего ГФК на содействие в решении действительно важных проблем в области финансового обеспечения целевых программ (посредством рекомендаций).

Одной из основных проблем, снижающих результативность ГФК за расходами на реализацию целевых программ, является также **отсутствие адекватных мер ответственности** для нарушителей бюджетного законодательства в области финансирования и выполнения программных мероприятий.

Законодательно не прописана ответственность за срыв софинансирования мероприятий целевых программ из бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников. Так, несмотря на то, что в паспортах федеральных целевых программ в разделах финансового обеспечения предусматривается привлечение средств из внебюджетных источников для финансирования программ, на практике, как правило, плановые параметры софинансирования не выполняются, реальная ответственность как государственных заказчиков, так и частных инвесторов за это нарушение отсутствует. В России эта проблема является одной из главных причин

«неисполнимости» большинства реализуемых федеральных целевых программ. В результате наиболее надежным источником их финансирования является федеральный бюджет, который в отличие от участников софинансирования выполняет свои обязательства в полном объеме и в отдельных случаях берет на себя восполнение недостающей доли затрат.

Другая проблема связана с тем, что административная ответственность зачастую размыта между несколькими федеральными органами исполнительной власти, участвующими в реализации целевой программы. Это осложняет применение мер принуждения в случае нецелевого использования или хищения бюджетных средств, снижает заинтересованность государственных заказчиков в определении обоснованных параметров оценки хода и итогов реализации программ, достижении запланированных результатов, а также уменьшает эффективность использования бюджетных и внебюджетных средств, за счет которых реализуются программы. Нужно установить персональную ответственность для должностных лиц, допустивших нарушения.

Развитие бюджетных отношений постоянно опережает создание соответствующей нормативно-правовой базы в области ответственности.

Помимо этого, проблемой является то, что привлечение нарушителей к юридической ответственности не может компенсировать нецелевые и неэффективные расходы, так как размеры штрафов несоизмеримо меньше размера средств, используемых не по целевому назначению или неэффективно. Необходимо также предусмотреть меры ответственности за неустранение выявленных в ходе контрольных мероприятий нарушений и недостатков.

Ввиду усиления роли внутреннего ГФК за программными расходами бюджета, необходимости его осуществления на постоянной основе стоит задача **повышения уровня квалификации и переподготовки** сотрудников соответствующих органов контроля.

Таким образом, полагаем, что в современных условиях в целях повышения эффективности государственного финансового контроля за расходами бюджета на реализацию целевых программ, осуществляемого органами внешнего контроля, основными направлениями совершенствования являются адаптация законодательства о ГФК к особенностям государственного финансового контроля за расходами программного бюджета, решение проблемы ответственности за неисполнение представлений и предписаний по результатам контрольных мероприятий, установление персональной ответственности для должностных лиц, допустивших нарушения, разработка единого методического обеспечения для органов государственного финансового контроля, учитывающего особенности программного бюджета, а также решение проблем, косвенно влияющих на эффективность внешнего ГФК за расходами на реализацию целевых программ, в том числе проблемы качества проработки паспорта

целевых программ и планирования целевых показателей результата.

Необходимо также усилить внутренний финансовый контроль за программными расходами, в частности обеспечить непрерывность процесса внутреннего ГФК за расходами бюджета на реализацию программных мероприятий, организовать использование риск-ориентированной модели планирования внутреннего ГФК, перенести акцент в деятельности органов внутреннего государственного финансового контроля на предварительный контроль расходов бюджета на целевые программы, внедрить систему количественной оценки качества внутреннего ГФК, а также с целью повышения эффективности внутреннего ГФК за программными расходами разработать и законодательно утвердить систему ответственности за нарушения в области финансирования и реализации целевых программ, в том числе определить меры ответственности за качество планирования финансового обеспечения и целевых показателей программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ проблем государственного финансового контроля в условиях мирового финансового кризиса: сборник научных статей / Под ред. С. М. Шахрая, Т. В. Ярыгиной. – М.: Воентехиниздат, 2009. – 396 с.
2. Пансков В. Г. О некоторых вопросах государственного финансового контроля в стране // Финансы. – 2002. – № 5. – С. 58–64.

REFERENCES

1. The Analysis of State Financial Control under the Global Financial Crisis Conditions: a Collection of Papers / Edited by S. M. Shakhrai, T. V. Yarygina. M.: Voenizdat, 2009. 396 pages (in Russian).
2. Panskov V. G. On Certain Issues of the State Financial Control in the Country. *Finance – Finansy*, 2002, no. 5, pp. 58–64 (in Russian).

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

13 августа 2013 г. в Финансовом университете состоялась встреча с представителем Экономического университета во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша) профессором Джоанной Коцзар (Joanna Koczar), PhD. Особое внимание в ходе переговоров было уделено вопросам научного сотрудничества и конкретным возможностям по организации совместных научных проектов. По результатам переговоров стороны выразили взаимный интерес к продолжению консультаций и выходу на подписание меморандума о взаимопонимании.

УДК 658

КОРПОРАТИВНАЯ ПАМЯТЬ КАК АКТУАЛЬНЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ РЕСУРС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

РАЗЕВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА*аспирант кафедры «Экономика» Ивановского государственного политехнического университета, Иваново, Россия***E-mail:** RazhevaAnastasia@list.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях усиления глобальной конкуренции и исчерпания основных экспортно-сырьевых источников промышленные предприятия вынуждены искать новые пути совершенствования своей деятельности, которые бы способствовали более эффективному использованию имеющихся факторов производства. В качестве возможного решения исследователи отмечают активное вовлечение знаний – информационно-интеллектуального ресурса предприятия – в его хозяйственную деятельность. В связи с этим возрастает актуальность вопросов, связанных с его формированием, развитием и использованием.

В статье раскрывается понятие корпоративной памяти промышленного предприятия как его формализованного информационно-интеллектуального ресурса управления. На основе схемы целенаправленной системы представлена модель корпоративной памяти. В рамках данной модели определены цели использования корпоративной памяти на предприятии, ее функции, информационная структура, формы воплощения, источники пополнения, продукт и эффект, который она оказывает на хозяйственную деятельность предприятия. Представлены концептуальная модель механизма обеспечения жизнеспособности корпоративной памяти и блок-схема алгоритма его работы. Уточнены управленческие отношения сотрудников, участвующих в обеспечении жизнеспособности корпоративной памяти.

Результаты исследования могут быть использованы промышленными предприятиями в качестве инструмента формирования механизма их устойчивого развития за счет вовлечения в хозяйственную деятельность такого управленческого ресурса, как корпоративная память.

Ключевые слова: корпоративная память; промышленные предприятия; конкурентоспособность; управленческие ресурсы.

CORPORATE MEMORY AS A SIGNIFICANT MANAGEMENT RESOURCE FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE

ANASTASIA RAZHEVA*postgraduate student of the Chair «Economics», Ivanovo State Polytechnic University, Ivanovo, Russia***E-mail:** RazhevaAnastasia@list.ru

ABSTRACT

In the face of increasing global competition and the exhaustion of the major export commodities, industrial enterprises have to look for new ways to improve their performance, in particular for those that would help use available factors of production more efficiently. Researchers suggest one of possible

solutions: the active involvement of knowledge i. e. information and intellectual resource in the economic activities. In this regard the issues connected with formation, development and use of this resource are becoming extremely important.

The paper identifies the concept of corporate memory of industrial enterprise as its formalized information and intellectual management resource. The model of corporate memory is presented on the basis of the scheme of purposeful system. The given model defines the intended use of corporate memory at the enterprise, its functions, information structure, forms of implementation, sources of updating, the obtained product as well as the effect it has on the economic activities of the enterprise. The paper describes the conceptual model mechanism to ensure the viability of corporate memory and shows the flowchart of its operation. The author also specifies administrative relations between the employees involved in ensuring the viability of the corporate memory.

Research results may be used in industry as a tool for creating the mechanism to achieve sustainable development through integrating into the management system such a resource as corporate memory.

Keywords: corporate memory; industrial enterprises; competitiveness; management resources.

Главной задачей любого промышленного предприятия является повышение его экономической эффективности и конкурентоспособности. Среда, в которой работают современные предприятия, за последние два десятилетия изменилась настолько, что они уже не в состоянии адаптироваться к ней, не развиваясь в новых условиях. Усиление глобальной конкуренции и исчерпание основных экспортно-сырьевых источников вынуждают предприятия искать новые пути совершенствования своей деятельности, которые бы способствовали более эффективному использованию имеющихся факторов производства.

Специалисты в сфере управления предприятиями [1, 2, 3, 4 и др.] в качестве наиболее важного фактора экономического развития по сравнению с традиционными факторами конкурентоспособности – трудом и капиталом – называют знания. По мнению А. М. Михайлова [3, с. 50], «знания становятся самостоятельным пятым фактором потому, что без интеллектуальной деятельности современный процесс производства становится невозможным. Коренной переворот во взаимодействии факторов производства связан с тем, что деятельность по использованию и применению знаний становится определяющей в процессе производства. В результате принципиально изменяются технологические связи и взаимосвязи между факторами производства, трансформируется процесс их взаимодействия, то есть меняется технологический способ производства».

Знания как результат интеллектуального труда сотрудников являются источником информационно-интеллектуального ресурса предприятия [5]. Сложность формирования данного ресурса, его непрерывное совершенствование и использование обуславливают необходимость теоретического обоснования и практического решения проблемы управления им.

В качестве формы воплощения, существования информационно-интеллектуального ресурса мы предлагаем рассматривать корпоративную память. Корпоративная память как результат коллективной интеллектуальной деятельности сотрудников аккумулирует передовой производственный опыт предприятия. Осознанное формирование и использование корпоративной памяти способствует формированию механизма устойчивого развития предприятия и, как следствие, повышению эффективности его хозяйственной деятельности.

Потребность в информации прежде всего характерна для системы управления, поскольку ею организуются все материально-вещественные процессы предприятия. Таким образом, корпоративная память наиболее важна при разработке управленческих решений. Кроме того, отнесение информационного и интеллектуального ресурсов к ресурсам управления предприятием позволяет рассматривать корпоративную память также в качестве управленческого ресурса. Для доказательства правомерности данного утверждения представим

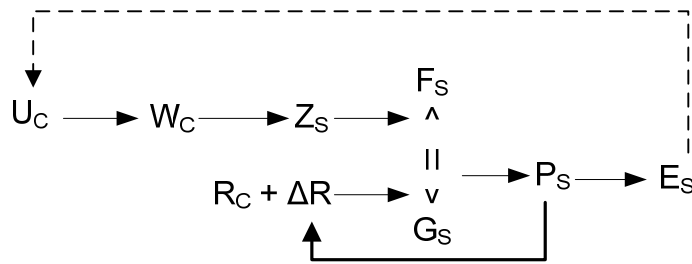


Рис. 1. Интерпретация корпоративной памяти как целенаправленной системы

Источник: составлено автором. **Примечания:** С (внешняя среда) – предприятие; U_c (потребности внешней среды) – необходимость в повышении эффективности деятельности и укреплении конкурентной позиции предприятия; W_c (проблемы внешней среды) – необходимость формирования представлений о возможностях производимой продукции, удовлетворяющих эксклюзивные потребности потребителей; S (система) – корпоративная память как форма воплощения информационно-интеллектуального ресурса; Z_s (цель системы) – содействие возможности разработки эффективных управленческих решений; F_s (функция системы) – предоставление сотрудникам предприятия полной и актуальной информации для принятия решений; G_s (элементы системы) – формы воплощения корпоративной памяти; R (ресурсы системы): R_c – из внешней среды, ΔR – из системы) – источники пополнения корпоративной памяти; P_s (продукт системы) – множество согласованных управленческих решений; E_s (эффект системы) – эффект, усиливающий конкурентную позицию предприятия.

корпоративную память в виде целенаправленной системы (см. рис. 1).

На рис. 1 корпоративная память представляется нами в виде системы (S), а предприятие – в виде внешней среды (C). Как мы уже отмечали ранее, **потребность** (U_c) современных промышленных предприятий заключается в повышении эффективности их деятельности и укреплении конкурентной позиции. Она выражается в эффективном решении проблем (W_c), стоящих перед предприятием. **Целью системы** (Z_s) корпоративной памяти является повышение эффективности работы сотрудников и самого предприятия в целом. Цель функционирования корпоративной памяти предполагается рассматривать на двух уровнях:

- *тактическом* – как решение конкретной проблемы управления предприятием (что способствует повышению эффективности работы предприятия, росту его производительности путем увеличения быстроты действия или снижения затрат);
- *стратегическом* – как наращивание интеллектуального капитала и повышение интеллектуального потенциала предприятия (что содействует выдвиганию инноваций, созданию новых продуктов и услуг, укреплению конкурентной позиции предприятия).

Функция корпоративной памяти (F_s) заключается в своевременном предоставлении сотрудникам полной и актуальной

информации для принятия решений по возникающим в ходе хозяйственной деятельности проблемам. Для этого корпоративная память должна обладать определенной структурой. Важно отметить, что нас прежде всего интересует содержательная сторона структурирования информации, находящейся в корпоративной памяти. Аспекты представления знаний в виде моделей (семантической, фреймовой, логической, производственной, онтологической) подробно освещены в трудах по разработке систем искусственного интеллекта и отличаются «механистичностью» своего подхода.

Вопросом структурирования корпоративной памяти занимались такие исследователи, как Дж. Уэльш и Дж. Унгсон [6], М. Портер [7], Н. Шпак [8], Б. З. Мильнер [9]. Однако предлагаемые ими структуры обладают существенным недостатком: в практической деятельности предприятия такие структуры сложно зафиксировать и проанализировать. Авторы не раскрывают способов оценки предлагаемых структур. Вместе с тем для разработки практико-ориентированных решений очень важно проводить сравнение фактического состояния корпоративной памяти, оценку ее эффективности.

За основу структуры корпоративной памяти нами взята декомпозиция целей, реализующих миссию промышленного предприятия. Такой подход к структуризации информационного пространства предприятия согласуется с

идеями таких исследователей, как З. В. Брагина, В. Н. Ершов и А. П. Иванов [10]. Нами была разработана обобщенная структура целей промышленного предприятия, первые три уровня декомпозиции которой представлены ниже.

Миссия (Z_{000}) – формирование представлений о возможностях производимой продукции, удовлетворяющих эксклюзивные потребности потребителей:

Z_{010} – продвижение продукции на рынки различных уровней;

Z_{011} – выход на целевые рынки;

Z_{012} – стабильное положение на рынке;

Z_{013} – усиление влияния на целевые рынки;

Z_{020} – организация эффективного производства продукции:

Z_{021} – разработка инновационной продукции;

Z_{022} – организация стабильного производства;

Z_{013} – повышение научно-технического уровня производства;

Z_{014} – повышение организационного уровня производства;

Z_{030} – сохранение и развитие кадрового потенциала;

Z_{031} – сохранение кадрового состава;

Z_{032} – повышение уровня трудового потенциала;

Z_{033} – повышение привлекательности труда;

Z_{040} – выполнение финансовых обязательств:

Z_{041} – осуществление своевременных и полных расчетов за использованные в производстве ресурсы;

Z_{042} – обеспечение своевременных и полных расчетов за поставленную продукцию;

Z_{043} – осуществление своевременной выплаты налогов.

В соответствии с данной моделью, в структуре корпоративной памяти были выделены следующие информационные блоки:

- о внешней среде предприятия (по сегментации рынка, клиентам, деловым партнерам, конкурентам и конкурентной продукции);
- о производстве (по комплексу вопросов, связанных с производством продукции, технической регламентацией, сертификацией и метрологическим обеспечением производства; развитию производственной инфраструктуры; научно-техническом, патентно-информационном и нор-

мативном обеспечении; об используемых на предприятии машинах и оборудовании, уровне прогрессивности технологических процессов, организации труда и управления и др.);

- о сотрудниках предприятия (их компетентности, эффективности, удовлетворенности, сохранении кадрового состава);
- о финансовой деятельности предприятия (о взаиморасчетах с поставщиками, покупателями, налоговыми органами).

Выделенные целевые ориентиры блоков корпоративной памяти однозначно соответствуют структуре проблем, возникающих в хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

Эффективность предоставления информации для реализации каждой цели следует оценивать по степени ее достижения. Для этого мы предлагаем применять систему ключевых показателей эффективности (KPI), разработанную в соответствии со сбалансированной системой показателей Р. Каплана и Д. Нортон [11]. Сбалансированная система показателей ориентирована на поддержку миссии промышленного предприятия и также содержит 4 основных блока [11, с.13]:

- взаимоотношения с клиентами;
- организация внутренних бизнес-процессов;
- обучение и карьерный рост сотрудников;
- финансовая деятельность.

Для оценки достижения поставленных целей нами были разработаны следующие показатели, отражающие эффективность хозяйственной деятельности предприятия:

$Z_{011} \rightarrow P_{011}$ – доля рынка – отражает долю предприятия на данном рынке (с точки зрения количества клиентов, затраченных денежных средств или объема проданных товаров,%);

$Z_{012} \rightarrow P_{012}$ – сохранение клиентской базы – оценивает в абсолютных и относительных единицах показатель, отражающий изменение клиентской базы предприятия (количество клиентов за период);

$Z_{013} \rightarrow P_{013}$ – удовлетворение потребностей клиента – оценивает степень удовлетворенности клиента в соответствии со специальными критериями результатов деятельности

(по числу повторных сделок постоянных клиентов за выбранный период);

$Z_{021} \rightarrow P_{021}$ – доля продаж инновационной продукции от общего объема реализации (%);

$Z_{022} \rightarrow P_{022}$ – своевременность отгрузки продукции потребителям – оценивает процент задержки отгрузки продукции покупателям (среднее значение процента своевременно отгруженной продукции покупателям, %);

$Z_{023} \rightarrow P_{023}$ – повышение качества продукции – оценивает долю количества продукции, выпущенной без брака и прошедшей контроль качества с первого раза (%);

$Z_{024} \rightarrow P_{024}$ – повышение производительности – оценивается через увеличение доходности предприятия (прирост прибыли, тыс. руб.);

$Z_{031} \rightarrow P_{031}$ – движение работников – оценивается по показателям движения работников, например, как постоянство состава кадров (количество принятых за период, количество ушедших за период, их доли к средней численности сотрудников за период);

$Z_{032} \rightarrow P_{032}$ – повышение эффективности работы предприятия за счет внедрения рациональных предложений сотрудников (прирост прибыли предприятия за счет рационализаторских предложений сотрудников, тыс. руб.);

$Z_{033} \rightarrow P_{033}$ – степень удовлетворенности сотрудника – оценивается на основе ежегодных опросов сотрудников предприятия¹ (качественная оценка, полученная по результатам опроса);

$Z_{041} \rightarrow P_{041}$ – своевременность расчетов за использованные ресурсы (задолженность за сырье и материалы, тыс. руб.);

$Z_{042} \rightarrow P_{042}$ – своевременность получения оплаты за отгруженную продукцию (дебиторская задолженность, тыс. руб.);

$Z_{043} \rightarrow P_{043}$ – своевременность налоговых вычетов (задолженность в бюджет, тыс. руб.).

Структура корпоративной памяти, построенная в соответствии с целевой декомпозицией предприятия, отвечает требованиям необходимости и достаточности предоставляемой информации для принятия решений его сотрудниками. С одной стороны, она наиболее полно описывает проблемную область, в которой

функционирует предприятие, а с другой – не перегружает сотрудников лишней информацией, поскольку каждая единица информации корпоративной памяти представляет собой модель принятия решений для проблемной ситуации.

Формы воплощения корпоративной памяти (G_s) – это носители информации. Нами были определены следующие формы существования корпоративной памяти на промышленном предприятии:

1. Корпоративные информационные системы (КИС) – автоматизированные системы управления внутренними процессами предприятия. Информация, хранящаяся в этих системах, представлена формализованными данными оперативного учета, результатами их обработки и анализа;

2. Разрозненные документы (в бумажном и электронном виде) – формализованные знания сотрудников в виде отчетов, технических заданий, распорядительной документации, должностных и технологических инструкций и др., не объединенные в единую структуру;

3. Нормативно-техническая библиотека предприятия (НТБ) – формализованная информация в виде положений стандартов, нормативов, технических регламентов, научной литературы и др.;

4. Корпоративный информационный портал (КИП) – внутренний сайт предприятия, предоставляющий сотрудникам предприятия и предприятий-партнеров доступ к общим документам, а также внутренним сервисам;

5. Специализированная система управления корпоративными знаниями (СУЗ).

Формы воплощения корпоративной памяти зависят от многих факторов, главным из которых является уровень развития информационно-технологической инфраструктуры промышленного предприятия. Чем он выше, тем наиболее современные информационно-технические средства задействует предприятие в своей работе. Проведенный нами анализ перечисленных форм с целью выявления наиболее перспективной для существования и развития корпоративной памяти как информационно-интеллектуального ресурса управления промышленным предприятием (см. табл. 1) показал, что наиболее перспективной из них

¹ Примерный состав вопросов такого опросника можно увидеть в [11, с. 122].

Сравнительный анализ форм воплощения корпоративной памяти

Критерии для сравнения	Формы воплощения корпоративной памяти				
	Документы	КИС	НТБ	КИП	СУЗ
Степень доступности для сотрудников	Средняя – разрозненность документов + формализованный вид	Средняя – потребность в специальном программном обеспечении + централизованная система обработки данных	Средняя – преимущественно бумажная форма представления + единая структурированная система	Высокая + единое информационное пространство + электронная форма представления + доступ через стандартные средства (браузер)	Средняя + единое информационное пространство + электронная форма представления – потребность в специализированном программном средстве
Степень оперативности поиска	Малая – разрозненность документов	Средняя – потребность в знании структуры системы (отсутствие прямого поиска напрямую) + наличие четкой структуры	Средняя – механический способ поиска + наличие четкой структуры	Высокая + развитый механизм автоматизированного поиска + наличие четкой структуры	Высокая + развитый механизм автоматизированного поиска + наличие четкой структуры
Степень уникальности	Высокая + отражение специфики конкретного предприятия	Средняя – наличие подобных решений на других предприятиях + особенности конкретного предприятия	Средняя – единство стандартов для всех предприятий (например, отрасли) + наличие уникальных для предприятия стандартов, нормативов, регламентов	Высокая + отражение специфики конкретного предприятия	Высокая + отражение специфики конкретного предприятия
Степень охвата (полнота представления) предметной области	Высокая + не ограничивается	Средняя – ограничена функциональностью системы	Средняя – ограничена за счет своего назначения	Высокая + не ограничивается	Высокая + не ограничивается
Способность к развитию	Средняя – отсутствие целостности представления предметной области + быстрый рост объема документов	Низкая – ограниченность развития функционалом программного средства – высокая сложность освоения модулей программы	Средняя – единство государственных и мировых стандартов развитие только за счет стандартов, нормативов и др. + локального уровня (предприятия)	Высокая + не ограничивается	Средняя – ограничена функциональностью системы
Степень достоверности имеющейся информации	Средняя – жестко не согласовываются + проходят контроль со стороны других сотрудников	Высокая + информация, прошедшая процедуру рассмотрения, применения, оценки	Высокая + признанная, апробированная, информация	Высокая + информация, прошедшая процедуру рассмотрения, применения, оценки, согласования	Высокая + информация, прошедшая процедуру рассмотрения, применения, оценки, согласования

Источник: составлено автором

является *корпоративный информационный портал*. Его отличают особенности, поддерживающие основные характеристики корпоративной памяти как управленческого ресурса:

- способность предоставлять информацию для выполнения практически всех управленческих действий (полнота представляемых данных);
- доступность предоставляемой информации в режиме реального времени из любой точки земного шара, в которой есть доступ к сети Интернет;
- объективность предоставляемой информации за счет наличия обязательной процедуры согласования размещаемой на портале информации.

Корпоративный информационный портал способствует созданию единого информационного пространства предприятия, а также уникального информационного пространства для каждого сотрудника, определяемого его должностными обязанностями. Преимущества использования корпоративного информационного портала на предприятии очевидны, начиная от сокращения затрат на поиск информации в ходе принятия решений и в то же время снижения информационной перегруженности сотрудников, налаживания взаимодействий между различными подразделениями предприятия и его деловыми партнерами и заканчивая распространением положительного опыта.

Источником пополнения и развития корпоративной памяти (R) являются знания сотрудников предприятия, которые в дальнейшем формализуются и становятся ее частью. Что касается источников пополнения знаний сотрудников, то прежде всего следует отметить источники, предлагаемые Л. Прусаком и Д. Кохеном [12]:

- покупка знаний (наем на работу новых сотрудников, обладающих знаниями и опытом; приобретение технологий и патентов; поглощение другого предприятия; результаты маркетинговых исследований);
- аренда знаний (наем на работу консультантов; получение помощи со стороны научных учреждений и профессиональных ассоциаций; привлечение других предприятий на субконтрактной основе);

- развитие знаний за счет «внешнего» обучения персонала (отправка работников на учебу на стороне (на базе университетов, училищ и т. д.); разработка и предоставление обучающих программ внутри предприятия; приглашение тренеров со стороны для обучения внутри предприятия; распространение уже имеющихся знаний между сотрудниками; обеспечение литературой, специализированными программами; обмен знаниями в рамках профессиональных организаций, конференций, выставок; изучение опыта других предприятий).

В представленный перечень источников пополнения информационно-интеллектуального ресурса предлагаем включить результаты НИОКР, рационализаторские предложения и приобретение опыта сотрудниками предприятия. Данные источники представляют для предприятия больший интерес, чем указанные Л. Прусаком и Д. Кохеном, поскольку именно они позволяют приобрести уникальное знание, которое способствует приобретению конкурентных преимуществ.

Таким образом, информационно-интеллектуальный ресурс управления, сосредоточенный в корпоративной памяти промышленного предприятия, представляет собой структурированную совокупность согласованных управленческих решений, обращение к которым обеспечивает более продуктивную и эффективную работу персонала. **Эффект** (E_s), получаемый от реализации решений (P_s), находящихся в корпоративной памяти, направлен на повышение уровня конкурентоспособности предприятия.

Для непрерывного развития и совершенствования информационно-интеллектуального ресурса промышленного предприятия в его основе должен быть заложен механизм обеспечения его жизнеспособности. Потребность в жизнеспособной модели системы управления предприятием и ее отдельных частей обусловлена требованиями современного рынка. По мнению автора модели жизнеспособной системы С. Бира [13], выживает только то предприятие, которое соблюдает принципы управляемости и обучаемости, а также имеет способности к адаптации и развитию. Такой подход согласуется с идеями Л. фон Бергаланффи, А. А. Богданова,

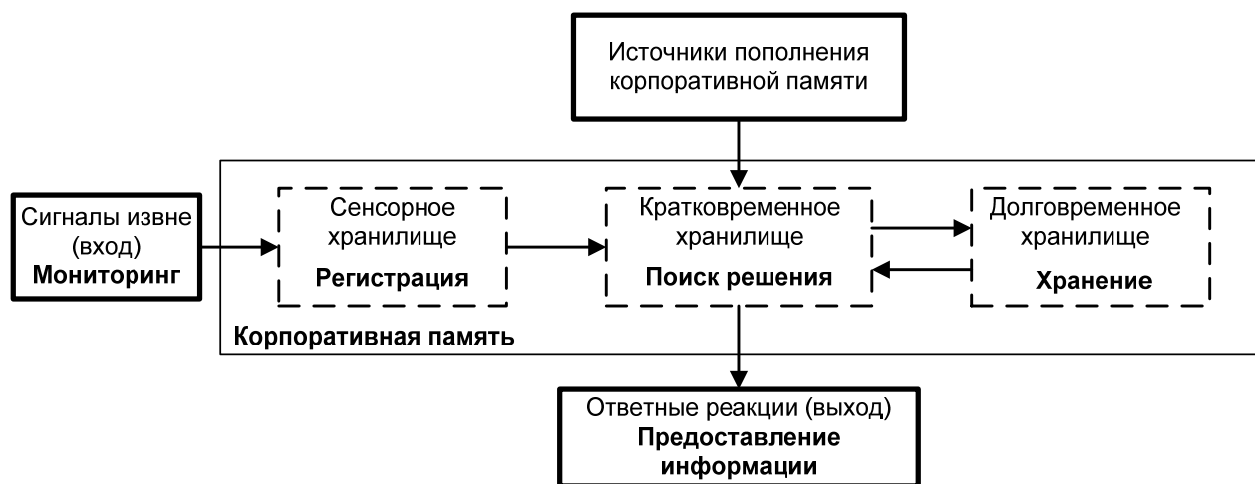


Рис. 2. Концептуальная модель механизма обеспечения жизнеспособности корпоративной памяти

Источник: составлено автором.

Н. Винера [14] и др. В своей книге «Мозг фирмы» [13] Стаффорд Бир устанавливает соотношение между менеджментом и организацией, с одной стороны, и структурой человеческого мозга и его функциями – с другой. Модель предприятия представляется в виде действующего во внешней среде управляемого мозгом живого организма. Развивая данную теорию, а также принимая во внимание функциональное сходство корпоративной памяти с памятью человека, можно сделать вывод о том, что корпоративную память можно представить в виде свойства «мозга» предприятия, обеспечивающего приобретение, обработку, сохранение и восстановление информации, приобретенной в ходе его функционирования. Фактически это означает, что деятельность корпоративной памяти является функцией системы управления предприятием, направленной на эффективную работу с его информационно-интеллектуальным ресурсом. Это объясняется тем, что корпоративная память, как и память человека, прежде всего представляет собой процесс. Человек усваивает и запоминает не просто отдельные элементы информации, а конструирует систему знаний, которая помогает ему приобретать, хранить и использовать обширный запас сведений. Корпоративная память как результат коллективной интеллектуальной деятельности представляет собой еще более сложную систему.

Нами разработана концептуальная модель механизма обеспечения жизнеспособности корпоративной памяти, в основу которой заложены идеи трехкомпонентной модели

человеческой памяти, предложенной Р. Аткинсоном и Р. Шиффрином [15] (см. рис. 2).

В соответствии с данной моделью механизм обеспечения жизнеспособности корпоративной памяти включает в себя четыре основные функции:

- мониторинг изменений внешней и внутренней среды предприятия;
- регистрацию выявленных проблемных ситуаций;
- поиск решения для зарегистрированной проблемной ситуации;
- хранение полученной информации по найденному решению.

Под сигналом (проблемной ситуацией) понимается осознание какого-либо противоречия в процессе функционирования предприятия, которое приводит к появлению потребности в новых знаниях, направленных на решение возникающих противоречий.

Предложенная концептуальная модель легла в основу механизма обеспечения жизнеспособности корпоративной памяти (см. рис. 3). Данный механизм способствует непрерывному накоплению и совершенствованию информационно-интеллектуального ресурса предприятия. Его отличительной чертой является обеспечение фиксации изменений внешней и внутренней среды предприятия, а также капитализация передового производственного опыта его сотрудников.

Существование корпоративной памяти как уникального информационно-интеллектуального ресурса управления, обеспечение

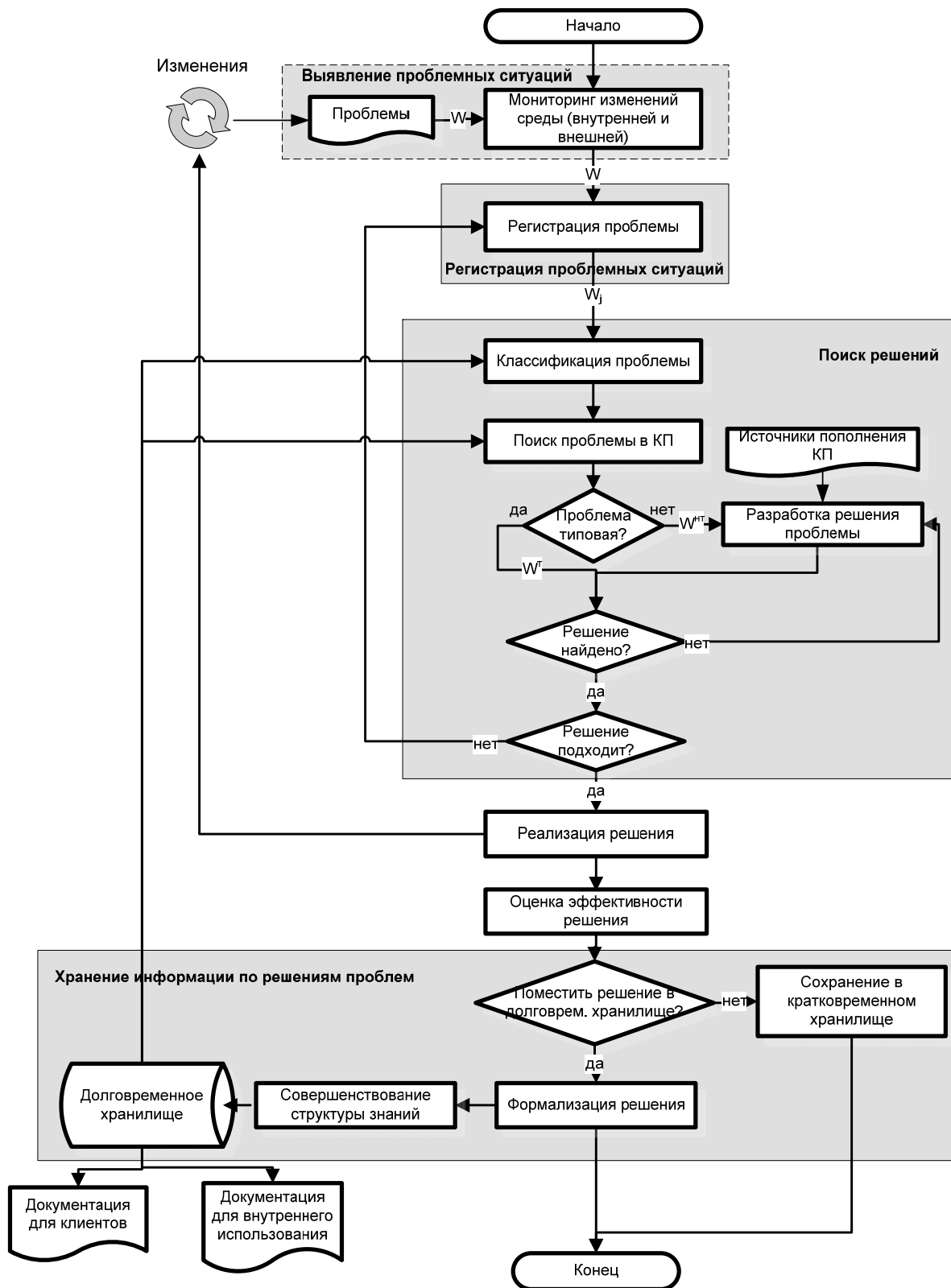


Рис. 3. Блок-схема алгоритма работы механизма обеспечения жизнеспособности корпоративной памяти

Источник: составлено автором

его жизнеспособности требуют определенных управленческих воздействий. Их осуществляют сотрудники предприятия. Несмотря на то, что в штатном расписании большинс-

тва промышленных предприятий нет специально выделенных должностей для работы с информационно-интеллектуальным ресурсом, действия по его развитию и поддержа-

нию выполняются и сейчас. Нами определен набор функциональных обязанностей, обеспечивающих поддержку жизнеспособности и развития информационно-интеллектуального ресурса на всех уровнях управления предприятием:

1. Формирование и развитие корпоративной памяти:

- разработка концепции корпоративной памяти с учетом конкретных условий работы предприятия;
- содействие внедрению процессов, инфраструктуры и организационных процедур, которые будут способствовать созданию и эффективному использованию информационно-интеллектуального ресурса;
- вовлечение сотрудников предприятия в процессы создания и эффективного использованию информационно-интеллектуального ресурса;
- определение стратегии развития корпоративной памяти в рамках предприятия;

2. Управление поступлением информации в корпоративную память:

- выявление потребности в информации;
- систематизация информации из разных источников;

3. Управление содержимым корпоративной памяти:

- определение состава корпоративной памяти на уровне отделов, подразделений и предприятия в целом;
- разработка и развитие структуры корпоративной памяти;

4. Осуществление работы с корпоративной памятью:

- содействие соблюдению согласованных принципов работы с информационно-интеллектуальным ресурсом;
- содействие повышению эффективности использования информационно-интеллектуального ресурса всеми сотрудниками предприятия;
- оказание поддержки пользователям при их обращении к корпоративной памяти;
- формирование подборок информации, отвечающих различным запросам пользователей;

5. Обеспечение программно-технической поддержки работы корпоративной памяти:

- разработка технической архитектуры корпоративного портала, ее совершенствование и обеспечение непрерывной работы портала;
- реализация требуемых функциональных модулей и отдельных технических решений на базе корпоративного портала.

Как показал проведенный в [16] анализ влияния корпоративной памяти на эффективность хозяйственной деятельности промышленного предприятия, чем выше развит этот ресурс, тем успешнее предприятие на рынке. Таким образом, осознанное формирование корпоративной памяти с учетом представленных моделей и ее активное вовлечение в бизнес-процессы предприятия способно повысить эффективность его хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иноземцев В. Л.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000. – 302 с.
2. *Клейнер Г. Б.* Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России. – 2006. – № 9. – С. 32–37.
3. *Михайлов А. М.* Информация и знания в системе факторов постиндустриального производства // Экономическая теория. – 2010. – № 7 (68). – С.49–54.
4. *Друкер П.* Задачи менеджера в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 271 с.
5. *Лукичева Л. И.* Управление интеллектуальным капиталом. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 551 с.
6. *Walsh J. P., Ungson G. R.* Organizational memory. *Academy of Management Review*, 1991, no. 16 (1), pp. 57–91.
7. *Портер М.* Конкуренция. – М.: Вильямс, 2003.
8. *Шпак Н.* Управление корпоративными знаниями: это уже важно! // PR в России. – 2004. – № 10.

9. Мильнер Б. З. Управление знаниями в современной экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 8–13.
10. Брагина З. В., Ершов В. Н., Иванов А. П. Структуризация информационного пространства экономических систем. – Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2008. – 218 с.
11. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. М. Павловой. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 304 с.
12. Prusak L., Cohen D. Knowledge Buyers, Sellers and Brokers: the Political Economy of Knowledge. Working Paper. Ernst and Young Center for Business Innovation, 1997.
13. Бир С. Мозг фирмы. – Москва: Радио и связь, 1993. – 413 с.
14. Классики менеджмента. Пер. с англ. / Под ред. Ю. Н. Кантуревского, под ред. М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2001. – 1168 с.
15. Солсо Р. Когнитивная психология. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – С. 275–277.
16. Ражева А. А. Влияние корпоративной памяти на эффективность хозяйственной деятельности предприятия (на примере предприятий текстильной промышленности) // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – № 2. – С. 25–29.

REFERENCES

1. Inozemtzev V. Modern postindustrial society: nature, contradictions, prospects. Moscow, Logos, 2000. 302 pages (in Russian).
2. Kleiner G. Microeconomics of knowledge and myths of the modern theory. *Higher education in Russia – Vysshee obrazovanie v Rossii*, 2006, no. 9, pp. 32–37 (in Russian).
3. Mikhailov A. Information and knowledge in the system of factors of post-industrial production. *Economic Theory – Ekonomicheskaya teoriya*, 2010, no. 7 (68), pp. 49–54 (in Russian).
4. Drucker P. Management Challenges for 21st Century. Moscow, Williams Publishing House, 2000, 271 pages. (in Russian).
5. Lukicheva L. Intellectual Capital Management. 2nd edition. Moscow, Omega-L, 2009. 551 pages (in Russian).
6. Walsh J. P., Ungson G. R. Organizational memory. *Academy of Management Review*, 1991, no. 16(1), pp. 57–91.
7. Porter M. Competition. Moscow, Williams Publishing House, 2003 (in Russian).
8. Shpak N. Corporate Knowledge Management: it already matters! PR v Rossii (PR in Russia), 2004, no. 10 (in Russian).
9. Milner B. Knowledge Management in Modern Economy. *Management Issues: Theory and Practice – Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 2006, no. 9, pp. 8–13 (in Russian).
10. Bragina Z., Ershov V., Ivanov A. Structuring of information space of economic systems. Kostroma, KSU (Nekrasov State University), 2008, 218 pages. (in Russian).
11. Kaplan R., Norton D. The Balanced Scorecard. Translating Strategy into Action. 2nd edition. Translated from English by M. Pavlova. Moscow, ZAO Olymp-Business, 2008. 304 pages (in Russian).
12. Prusak L., Cohen D. Knowledge Buyers, Sellers and Brokers: the Political Economy of Knowledge. Working Paper. Ernst and Young Center for Business Innovation, 1997.
13. Bir S. The Brain of the Company. Moscow, Radio and Communications, 1993. 413 pages (in Russian).
14. Classics of management. Edited by M. Warner. – St. Petersburg, Piter, 2001. 1168 pages (in Russian).
15. Solso R. Cognitive Psychology. 6-th edition. – St. Petersburg, Piter, 2011, pp. 275–277 (in Russian).
16. Razheva A. Influence of corporate memory on business activity of the enterprise: case of the textile industry enterprises. *Vestnik KGU imeni N.M. Nekrasova (Bulletin of Nekrasov Kostroma State University)*, 2013, no. 2, pp. 25–29 (in Russian).

УДК 005+65.011.8

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

ЦЕКОВ МАХАР АСЛАНОВИЧ

аспирант кафедры «Макроэкономическое регулирование» Финансового университета, Москва, Россия

E-mail: *maxar@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

В условиях постоянно изменяющейся внешней среды для повышения конкурентоспособности промышленные предприятия вынуждены проводить реструктуризацию. Исследования в области методологических подходов к управлению реструктуризацией позволяют выработать подход, адекватный современным экономическим условиям.

В статье исследуются методологические подходы к управлению реструктуризацией промышленных предприятий (институционально-эволюционный, неоклассический, системный, кибернетический, синергетический, ресурсный, процессный, позитивный, функциональный, ситуационный, проектный, стратегический). Под методологическим подходом в управлении автор статьи понимает стратегический принцип или их совокупность, набор процедур и методов, служащих формой и условием реализации соответствующих принципов.

Путем сравнительного анализа выделены особенности и недостатки методологических подходов. На основании анализа выработан смешанный подход, который с точки зрения автора является наиболее оптимальным применительно к управлению реструктуризацией. Уточнено определение реструктуризации на основании выработанного смешанного подхода.

Предложенный смешанный подход может быть применен в управлении реструктуризацией на промышленных предприятиях и в отдельных отраслях. Результаты сравнительного анализа могут быть использованы в учебном процессе экономических факультетов вузов России и мира.

Ключевые слова: методологический подход; реструктуризация; управление реструктуризацией; промышленные предприятия.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGE THE INDUSTRIAL RESTRUCTURING

MAKHAR TSEKOEV

postgraduate student of the Chair «Macroeconomic Management» Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *maxar@mail.ru*

ABSTRACT

To enhance the competitiveness in an ever changing environment, industrial enterprises have to restructure. A research in the field of methodological approaches to manage the restructuring allows to develop an approach that is most relevant in the current economic climate.

The article examines different methodological approaches to managing the restructuring of industrial enterprises: institutional-evolutionary, neo-classical, systemic, cybernetic, synergetic, resource, process, positive, functional, situational, project, strategic.

The author means by «the methodological approach to management» a strategic principle or a combination of principles as well as a set of procedures and methods that create proper forms and conditions for the implementation of corresponding principles.

Through a comparative analysis the distinguishing characteristics and shortcomings of different methodological approaches are highlighted. The paper presents a new mixed approach which is from the author's point of view is optimally geared towards management of restructuring. The elaborated mixed approach permitted to give a more accurate definition of restructuring phenomenon

The proposed mixed approach can be applied to manage restructuring of either industrial enterprises or individual sectors. Comparative results can be used in teaching economics at Russian and foreign universities.

Keywords: methodological approach, restructuring, management of restructuring, industrial enterprises.

Процесс реструктуризации на уровне промышленных предприятий строится с учетом экономической политики и стратегии преобразований на отраслевом, региональном и федеральном уровнях государства, что позволяет исследовать процесс в более широком, многоуровневом аспекте. Осуществление реструктуризации предполагает методологическое обеспечение, отражающее процесс, с одной стороны, направленный на повышение эффективности системы управления предприятием, а с другой стороны, выступающий в роли объекта реализации управленческих решений. В современной экономической литературе представлены множество методологических подходов к управлению развитием предприятий. Рассмотрим реструктуризацию как экономическую категорию, существование которой подчиняется определенным принципам и законам диалектического развития, сквозь призму методологических подходов, основываясь на их сравнительном анализе. Это позволит раскрыть полиаспектный характер процесса реструктуризации предприятия. Критериями выделения подходов будут выступать принципы и особенности управления процессом.

Ресурсный подход. В статье Джея Барни «Ресурсы компании и устойчивое конкурентное преимущество» [1] был предложен ресурсный подход, ставший впоследствии новым этапом в развитии конкурентного анализа, хотя предпосылки к его формированию были заложены еще в конце 1950-х гг.

В работах французских экономистов С. Дежу, П. Балди, Ж. Морэн, Ж. – Л. Арегля

отражены преимущества ресурсной парадигмы стратегического менеджмента по сравнению с классической рыночно-конкурентной концепцией, не учитывающей возросшей роли информации и знаний как стратегических ресурсов предприятия.

Отличительной чертой ресурсного подхода является отражение различий в экономических результатах фирм, действующих на одном товарном рынке, с помощью связи с разницей в составе ресурсов, которыми располагает фирма и которые используются ею в своей деятельности. Ресурсы понимаются при этом в самом широком смысле – как все то, что обеспечивает функционирование фирмы. Наличие у фирмы неких особых ресурсов, обозначаемых известной аббревиатурой VRIN (Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable), обеспечивает ей конкурентное преимущество, то есть получение сверхнормальной прибыли, или ренты [2].

В рамках ресурсной концепции предметом внутреннего анализа являются не продукция и стратегические рыночные сегменты и даже не все ресурсы, а «стратегические компетенции» предприятия, которые относятся ко всей совокупности продуктов и услуг организации и нуждаются в особом подходе с точки зрения управления. Они усиливают конкурентные позиции предприятия в целом.

С. Дежу, например, определяет категорию «стратегические ресурсы» как ресурсы, обеспечивающие предприятию устойчивое долгосрочное конкурентное преимущество. Таким образом, ресурсная теория предлагает руководителям заняться в первую очередь

идентификацией организационных компетенций, которыми располагает предприятие, а затем определить те из них, которые относятся к стратегическим.

Коллис и Монтгомери предложили пять отличительных особенностей ресурсов данной категории. Ресурс можно отнести к группе стратегически важных, когда:

- его сложно скопировать;
- он устаревает медленно;
- принадлежит компании, а не ее сотрудникам или клиентам;
- не может быть легко заменен;
- превосходит аналогичные ресурсы конкурентов [3].

Следующим шагом в реализации ресурсного подхода является вопрос: какие перспективные области могут быть освоены с наилучшими шансами на базе накопленного «портфеля стратегических компетенций»? На этом этапе максимального включения ключевых компетенций в стратегию предприятия решается задача создания долгосрочного конкурентного преимущества.

На основании вышеописанного можно выделить сущность реструктуризации с позиции ресурсного подхода – преобразование структуры предприятия осуществляется на основании определенных существующих «стратегических компетенций» (уникальные ресурсы и организационные способности предприятия).

Также стоит отметить ряд положений ресурсного подхода, из-за которых он подвергся критике. Во-первых, в концепции была подмечена определенная тавтология: успешные фирмы успешны, потому что они обладают уникальными ресурсами, так что они должны формировать у себя такие ресурсы, чтобы быть успешными. Во-вторых, с этой чертой ресурсного подхода во многом связано и обвинение его в несоответствии такому критерию научности теории, как фальсифицируемость. В-третьих, внимание было обращено и на некоторую «замкнутость» концепции, на ее пренебрежение внешней конкурентной средой: ведь стоимость создается в процессе обмена, на рынках, а последние находятся вне сферы ее внимания. Наконец, в-четвертых, легко заметить и несколько

«мелких» недочетов типа избыточности VRIN (значимые ресурсы не могут не быть редкими), нечеткости разграничения ресурсов и способностей (ресурсы трактовались как все, что может рассматриваться как сила или слабость данной фирмы), смешения системы ресурсов и отдельных ресурсов (за создание ценностей для потребителя и, соответственно, стоимости «отвечают» все ресурсы фирмы, так что выделение лишь некоторых из них в качестве ключевых необоснованно).

Процессный подход. В работе М. Хаммера и Дж. Чампи «Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе» впервые были изложены основные положения *процессного подхода*. Данные положения отображали принципиально новый подход к построению и управлению организацией: бизнес-процесс выступает объектом управления, создающим стоимость для потребителя.

Под бизнес-процессом понимается набор связанных видов деятельности, пересекающих функциональные границы и создающих для организации возможности посредством полученного результата удовлетворить те или иные потребности потребителей [4, с. 63].

В данной концепции внимание менеджмента направляется на совершенствование взаимодействия функций в рамках реализации бизнес-процессов, реинжиниринг бизнес-процессов; при этом предприятие рассматривается «по горизонтали». Следовательно, можно определить процессный подход к управлению как подход к организации и анализу деятельности предприятия, основанный на выделении и рассмотрении ее бизнес-процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими бизнес-процессами компании или внешней средой.

В рамках процессного подхода реструктуризация предприятия определяется как изменение структуры организации, основанное на процессных инновациях в системе управления предприятием, вне зависимости от изменения структуры капитала, активов и иных структурных преобразований. Изменение структуры процессов позволяет предприятию проводить непрерывную и последовательную адаптацию в зависимости от изменяющихся условий рынка [5, с. 7]. Таким

образом, реструктуризация выступает как инструмент, который реинтегрирует фундаментальные операции в единые бизнес-процессы.

Говоря о недостатках процессного подхода, стоит выделить сложность его внедрения в связи с тем, что появляется необходимость разработки стандартов, документального оформления каждого процесса, регламентации управления, а также в освоении сотрудниками, в особенности руководством компании, новых навыков и знаний, на что требуется достаточно долгое время.

Позитивный подход. В своей статье «Новый подход к реструктурированию российских предприятий» А. Е. Лузин, С. И. Ляпунов предлагают «позитивный подход» к реструктуризации, который основывается на ее проведении с позиции использования возможностей. В некоторой степени этот подход можно противопоставить «проблемному» подходу.

В рамках позитивного подхода выделяют следующие принципы:

- превращение высшего руководства компании в «агентов изменений»;
- обеспечение причастности и полной вовлеченности всего ключевого состава организации в проектирование и осуществление организационных изменений;
- опора на целевые команды, групповую динамику и синергию;
- «бенчмаркинг» (англ. Benchmarking – сравнение с показателями других компаний) и «лучшая практика» (англ. Best practice – передача передового опыта) – основные инструменты, призванные перекрыть нехватку экспертной помощи со стороны;
- открытие видения – отправной момент организационных преобразований;
- выращивание – в противовес внедрению организационных изменений [6].

Недостатками данного подхода являются игнорирование «прошлого» предприятия при анализе, концентрация только на «будущем», что, на наш взгляд, неприемлемо, так как при реструктуризации как процессе, напрямую связанном с развитием предприятия, необходимо учитывать специфику «прошлого»,

которая является одним из определяющих факторов развития. Также стоит упомянуть о недостатке одного из основных инструментов, используемых авторами «позитивного» подхода – «бенчмаркинга». Он заключается в трудности получения объективных данных в силу их закрытости. Существующие системы финансового и налогового учета не всегда дают возможность получить реальные данные.

Институционально-эволюционный подход, основанный на институционально-эволюционной теории, автором ключевых идей и концепций которой является Т. Веблен, на сегодняшний день разрабатывается такими экономистами, как Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер, О. С. Сухарев, А. Н. Нестеренко и др.

Институционально-эволюционный подход представляет собой синтез двух концептуальных подходов. Институциональный подход дает возможность исследовать рамки экономических изменений и варианты действий предприятий в устанавливаемых границах: схемы контрактации и трансакционные издержки, с ними связанные, а также долгосрочные институциональные изменения. Эволюционный подход вырабатывает общее видение процесса экономических изменений и изучает закономерности реакций субъектов, зависящих от их «организационного генотипа», налаженных процедур «естественного отбора» и происходящих мутаций, которые могут быть преднамеренными в результате действий правительства и непреднамеренными, вытекающими из технологических инноваций и (или) институционального окружения [7, с. 238].

В своей сумме эти два подхода представляют перспективный инструмент анализа структурных изменений, так как обладают более высокой степенью теоретической адекватности по сравнению с другими методами.

Институционально-эволюционный подход позволяет рассматривать изменения структуры предприятия с учетом анализа большинства факторов: как анализ внутренних правил поведения субъекта и внешнего институционального окружения на модель его экономического поведения на основе учета динамики трансакционных издержек, так и анализ

неравновесной динамики, выяснение долгосрочных особенностей экономических изменений, механизмов «естественного отбора», наследственности и генетики.

В рамках данного подхода реструктуризация представляет собой, во-первых, динамический процесс, протекающий эволюционно под воздействием изменений в науке и технологии, потребностей рынков, изменений в организации и правовых отношениях. Во-вторых, это комплекс планируемых мероприятий, встроенных в общую систему управления экономикой и направленных на регулирование прежней системы институтов и внедрение новых [8].

В этой связи мы предлагаем рассматривать реструктуризацию предприятия как целенаправленное, комплексное и планомерное преобразование его структуры, обусловленное переходом к новой конкурентоспособной фазе развития экономической системы.

Наряду с достоинствами также присутствуют недостатки данного подхода, такие как неполноценные методы математической формализации, преимущественный учет трансакционных издержек вне связи с другими затратами, описательный характер анализа. Также не определена взаимосвязь между эволюцией различных уровней экономики.

Кибернетический подход. Родоначальником кибернетического подхода считают Л. Берталанфи, выдвинувшего идею о наличии обратных связей в контуре управления. В рамках данного подхода управление рассматривается как способ взаимодействия систем, при котором одна система (субъект управления) оказывает определенное воздействие на другую систему (объект управления) с целью вызвать соответствующую ответную реакцию, необходимую для адаптации к изменившимся условиям внешней среды.

В основу кибернетического подхода к явлениям развития положены три фундаментальных аспекта кибернетики:

- *информационный*, поскольку любой процесс управления и развития в обществе неразрывно связан с передачей и обработкой информации, требующих затрат времени (причем затраты времени

существенно различаются в разные исторические эпохи). Так удастся ввести фактор времени, реализовать принцип историзма при рассмотрении явлений развития. Информационный аспект раскрывает генезис и механизм ускорения темпов развития;

- *управленческий*, позволяющий учитывать целеполагание, функционирование и объясняющий таким образом направленность процессов развития;
- *организационный*, учитывающий меру упорядоченности структуры и позволяющий объяснить необратимость процессов развития [9, с. 63].

Также одной из важнейших задач кибернетического подхода является построение и развитие объяснительных моделей. Все начинается со сбора и анализа разрозненных фактов, позволяющих сделать определенные обобщения и выявить эмпирические (опытные) закономерности; далее переходят к определению механизмов, реализующих эти закономерности. Можно утверждать, что если существует какая-то подтвержденная фактами закономерность, то существуют и механизмы, обеспечивающие проявление этой закономерности, они должны быть познаваемы, а значит, и используемы [10].

Следовательно, структура кибернетического подхода обязывает исследователя учитывать, каким образом осуществляется управление объектом, каково информационное обеспечение процесса управления, а также уровень организации объекта: ведет ли принимаемое управленческое решение к уменьшению энтропии системы. Также стоит отметить, что управление осуществляется через механизм обратной связи, обеспечивающей функционирование предприятия как адаптивной системы.

Непосредственное применение кибернетического подхода в отношении реструктуризации предприятий является перспективным средством анализа. Подход позволяет выявить системную взаимосвязь организации выпуска продукции и механизмов распределения финансовых ресурсов между компонентами этого выпуска.

Следует отметить недостаток кибернетической модели объекта, который заключается

в отсутствии свойства самоорганизации, что не соответствует естественным системам. Кроме того, кибернетическая модель, как и любая другая, имеет ограниченную достоверность и справедлива лишь для определенных условий.

Системный подход рассматривает предприятие как открытую систему, состоящую из комплекса таких взаимосвязанных подсистем, как структура, технология, персонал, ориентированных на достижение различных целей в условиях меняющейся внешней среды. Таким образом, *системный подход* является общенаучной методологией исследования и моделирования различных объектов и процессов как систем, то есть во всей совокупности составляющих их элементов, связей, отношений, включая отношения с внешней средой.

Говоря о концепции системной реструктуризации, стоит отметить необходимость исследования предприятия как целостной системы, включающей разнообразные элементы, внутренние и внешние взаимосвязи и отношения, принципы и законы собственного развития и совершенствования.

В своей работе [21] Джамшид Гараедаги выделяет пять основных принципов системного подхода, при этом рассматривает предприятие как целенаправленную мультимедийную систему: открытость, целеустремленность, многомерность, эмерджентность и контринтуитивность. По его мнению, эти

признаки определяют базовые характеристики и особенности предприятия, действуя как согласованное динамичное целое.

☑
О «корпоративной
памяти» читайте
на с. 131.

Системный подход к реструктуризации, а именно высокий уровень научной абстракции и широта охватываемых вопросов, позволяют преодолеть большинство недостатков прочих подходов.

Концепция системной реструктуризации вполне обоснованно исходит из предположения, что отношения управления затрагивают самые разные стороны развития организации [11].

На системном подходе базируется методология организационного проектирования, суть которой сводится к разделению системы

на совокупность взаимосвязанных элементов, анализу и совершенствованию каждого из них, последующему соединению усовершенствованных элементов в целях сохранения целостности и единства системы [12, с. 7].

К недостаткам системного подхода в отношении реструктуризации стоит отнести необходимость создания методического обеспечения соответствующего уровня и класса, что подразумевает под собой сбор и обработку огромного массива исходной информации, значительные временные и финансовые расходы, а также апробацию применительно к различным отраслям и межотраслевым комплексам. Кроме того, на сегодняшний день в экономической науке имеется серьезная проблема, связанная с оценкой эффективности конкретных форм системной методологии.

Неоклассический подход ограничивается рассмотрением предприятия как ведущего определенную деятельность на рынке и стремящегося к максимальной прибыли. Задача оптимизации распределения ресурсов предприятия решается фактически при помощи аппарата, близкого к аппарату производственной функции, при условии бесплатности рыночных трансакций.

В отношении реструктуризации предприятия неоклассический подход предлагает неизменную, жесткую структуру предприятия. В данном подходе гибким является внутреннее содержание структурного подразделения. При изменении параметров внешней среды предприятия происходит изменение функций и зон ответственности подразделений компании.

Таким образом, утрачивает свое значение многогранность моделей хозяйственного поведения, а выстраиваемые на базе этого подхода модели адаптации предприятия к изменениям внешней среды становятся неадекватными.

Функциональный подход. В своей работе «Общее и промышленное управление» А. Файоль рассматривал управление как универсальный процесс, состоящий из совокупности взаимосвязанных функций.

Функциональный подход рассматривает организацию «по вертикали» (в рамках

функциональных областей в организационной структуре) и концентрирует внимание руководства на совершенствовании выполнения каждой конкретной функции, функциональной операции за счет специализации.

Говоря о функциональном подходе к реструктуризации, следует отметить работу В. И. Маршева и З. С. Айвазяна «О «стратегии выживания» российских предприятий в переходный период», в которой они выделяют функциональный аспект реструктуризации, понимая под ней мероприятия по видоизменению организационной структуры предприятия, модернизации функций отдельных подразделений в его составе, оптимизации управленческих функций и организационного взаимодействия.

Недостатками данного подхода являются отсутствие стратегической задачи, лежащей в основе реструктуризации, и ограничение цели реструктуризации только совершенствованием организационной структуры управления. Также в процессе адаптации к изменениям внешней среды возникает необходимость повышения уровня специализации функциональных подразделений системы управления, что приводит к росту уровней иерархии и снижению скорости движения информации.

В целом функциональный подход не соответствует требованиям структурированности, мотивации, гибкости, адаптивности, синергии.

Ситуационный подход. В конце XX в. сформировался *ситуационный подход*, в соответствии с которым методики и концепции управления должны быть адекватны конкретной ситуации. Множество ситуаций, с которыми сталкивается менеджмент в ходе процесса управления, характеризуются высокой степенью неопределенности по причине вариативности внутренних переменных предприятия в условиях динамичной, неопределенной внешней среды. На основе всестороннего анализа факторов, формирующих эти ситуации, необходимо подобрать соответствующие приемы и методы решения возникающих проблем с учетом их достоинств, недостатков и реальных возможностей, чтобы достичь целей предприятия

наиболее эффективно. Таким образом, центральное место ситуационного подхода занимает *ситуация*, то есть конкретный набор обстоятельств, которые сильно влияют на организацию в данное конкретное время. Ситуационный подход рассматривает управление организацией в виде множества вариантов поведения, обеспечивающих эффективное функционирование и развитие в условиях динамичной, неопределенной внешней среды [13, с. 225].

Данный методологический подход пытается увязать конкретные приемы и концепции с определенными ситуациями для наиболее эффективного достижения целей организации и концентрируется на ситуационных различиях между организациями и внутри самих организаций. Ситуационный подход пытается определить наиболее значимые переменные ситуации (как внешние, так и внутренние) и оценить их влияние на эффективность организации.

Несомненным достоинством данного подхода является выработка и дальнейшее применение типовых сценариев развития.

В отличие от классических методов исследований, где процедура обобщения применяется к одной генеральной совокупности, при ситуационных исследованиях приходится иметь дело с разнородными событиями. Поэтому ситуационные исследования должны опираться на знания специалистов-экспертов и на специальные методы и средства исследований [14, с. 62].

В отношении реструктуризации, проведение которой также характеризуется высокой степенью неопределенности, данный подход предполагает разработку сценариев, которые могли бы отразить существенные ситуационные изменения в реализации реструктуризации, а значит предугадать последствия, тем самым снижая риски реализации реструктуризации и позволяя применять типовые сценарии развития ситуации.

К основным недостаткам ситуационного подхода следует отнести сложность формирования набора стандартных, типовых ситуаций: если этот набор сформирован с ошибками, решения, принятые на его основе, тоже будут ошибочны. Также в числе

недостатков – доминирующая роль субъективного фактора, отсутствие стратегии и политики управления.

Стратегический подход. Одним из базовых методологических подходов при рассмотрении процессов развития организаций является методология стратегического управления. Стратегический подход базируется на концепциях различных школ формирования стратегий. Несомненно, в основе подхода лежит разработка стратегии развития предприятия на основе стратегического предвидения, прогнозирования. При этом под стратегией могут пониматься:

- перспектива развития (желательное большое будущее организации);
- ловкий прием (особый маневр в конкурентной борьбе), предпринимаемый с целью перехитрить соперника.
- план (будущий результат, ориентир, направление развития на базе прогноза);
- принцип поведения (реально осуществляемая модель поведения);
- позиция (определение положения организации во внешней среде и относительно главных конкурентов – положения определенных товаров на конкретных рынках).

В рамках стратегического подхода реструктуризация выступает как единый комплекс согласованных мер по повышению конкурентоспособности предприятия (упорядочиванию активов, пассивов, оптимизации продуктового портфеля предприятия и выстраиванию эффективной системы управления), в соответствии с общей стратегией его развития, основанной на стратегическом прогнозировании.

В современной экономической литературе при рассмотрении реструктуризации предприятия с точки зрения стратегического подхода выделяются следующие базовые стратегии развития предприятия:

- концентрированный рост;
- интегрированный рост;
- диверсификация;
- целенаправленные сокращения.

Недостатки стратегического подхода следующие: во-первых, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического

предвидения, в силу своей сущности стратегический подход не дает, да и не может дать точной и детальной картины будущего; во-вторых, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных процедур и схем по причине отсутствия инструментальной теории, которая предписывает, что и как делать при решении определенных задач или же в конкретных ситуациях.

Проектный подход. В основе современной методологии проектного подхода лежат методики структуризации работ и сетевого планирования, разработанные в конце 50-х гг. XX в. в США. Проектное управление – это комплекс мероприятий, направленный на достижение уникального результата в определенный срок и в рамках установленного бюджета. Таким образом, можно говорить об изменении парадигмы управления предприятием, которое рассматривается как совокупность взаимосвязанных проектов. Подобный подход отражает особенность современного управления, когда основным стратегическим конкурентным преимуществом становится гибкое поведение в изменчивой внешней среде. В подобных условиях неизбежен отход от жестких организационных структур и управленческих технологий, что, несомненно, подчеркивает актуальность проведения реструктуризации в контексте данного подхода.

Реструктуризация, будучи сложным структурированным процессом, обладает характеристиками, позволяющими рассматривать ее как проект, то есть целенаправленное мероприятие, отличное по содержанию от основной деятельности предприятия, ограниченное по времени и ресурсам, требующее привлечения специалистов различных квалификаций. Цели предприятия устанавливаются как проекты желаемого состояния на долгосрочную перспективу.

Популярность использования проектного подхода привела к стандартизации этапов реструктуризации, формализации набора действий и процедур, предлагаемых в ходе подготовки к реализации проекта. Так, общепринятый подход к проект-менеджменту реструктуризации выделяет в качестве начального этапа полную диагностику предприятия для определения целей и задач

Таблица 1

Методологические подходы к реструктуризации промышленных предприятий

№	Концептуальные подходы	Авторы	Особенности, принципы	Недостатки	
1	Институционально-эволюционный подход	Веблен Т., Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж., Доци Дж., Савиоти П., Маевский В. И., Сухарев О. С., Нестеренко А. Н.	Целенаправленное, комплексное и планомерное преобразование структуры предприятия на основе учета динамики транзакционных издержек и анализа неравновесной динамики, обусловленное переходом к новой фазе развития экономической системы, направленное на повышение конкурентоспособности	Неполноценные методы математической формализации, преимущественный учет транзакционных издержек вне связи с другими затратами, описательный характер анализа, не определена взаимосвязь между эволюцией различных уровней экономики	КОМПЛЕКСНЫЕ
2	Неоклассический подход	Маршалл А., Фридман М.	Рассматривают предприятие как однородный рациональный объект с неизменной жесткой структурой и целью извлечения максимальной прибыли и расширения рынка	Отражает ложную экономическую реальность – бесплатность рыночных транзакций, предприятия и рынки стремятся к равновесию	
3	Системный подход	Парсонс Т., Мертон Р., Барнард Ч., Кибанов А. Я., Мишин В. М., Мильнер Б. З., Давыдовский Ф. Н.	Рассматривают предприятие как целостную систему, включающую разнообразные элементы, внутренние и внешние взаимосвязи и отношения, принципы и законы собственного развития и совершенствования	Необходимость создания методического обеспечения соответствующего уровня и класса различных сторон реструктуризации и апробация применительно к различным отраслям и межотраслевым комплексам	
4	Кибернетический подход	Берталанфи Л., Винер Н., Эшби У. Р., Моисеев Н. Н., Гермейер Ю. Б., Новиков Д. А.	Создание моделей реструктуризации предприятий за счет упорядочения информации, оптимизации процедур принятия управленческих решений, с использованием механизмов обратной связи	Отсутствие свойства самоорганизации в кибернетической модели объекта	
5	Синергетический подход	Хакен Г., Пригожин И., Стенгерс И., Варнеке Х.-Ю.	Необходимый и перманентный процесс существования и саморазвития производственной системы, осуществляемый на основе синергетических механизмов кооперативного взаимодействия элементов и формирующий новые быстроменяющиеся структуры системы с когерентным поведением	Непроработанность, определены лишь контуры модели саморазвивающихся производственных систем	
6	Ресурсный подход	Дежу С., Балди П., Морэн Ж., Арегль Ж. – Л., Шумпетер, Пенроуз, Клейнер Г. Б., Катькало В. С., Барни Дж., Коллис, Монтгомери	Предполагает разработку стратегии преобразования структуры предприятия на основании ключевых, «стратегических компетенций» с целью создания долгосрочного конкурентного преимущества	Тавтологичность; несоответствие критерию научности теории – фальсифицируемость; «замкнутость» – рынок остается вне внимания; смешение системы ресурсов и отдельных ресурсов – необоснованное выделение некоторых ресурсов в качестве основных	СЕЛЕКТИВНЫЕ
7	Процессный подход	Хаммер М., Чампи Дж., Девенпорт Т., Ойхман Е. Г., Попов Э. В.	Рейнжиниринг бизнес-процессов; реинтеграция фундаментальных операций в единые бизнес-процессы с целью обеспечения интересов потребителя	Сложность внедрения – необходимость разработки стандартов, документального оформления каждого процесса, регламентации управления, длительный срок освоения сотрудниками новых навыков	

№	Концептуальные подходы	Авторы	Особенности, принципы	Недостатки	
8	Позитивный подход	Лузин А. Е., Ляпунов С. И.	Развитие бизнеса – использование возможностей, а не решение проблем	Игнорирование «прошлого» предприятия при анализе; трудность получения объективных данных при использовании «бенчмаркинга»	СЕЛЕКТИВНЫЕ
9	Функциональный подход	Файоль А., Лоуренс Д. Майлс, Влчек Р., Анискин Ю. П., Кибанов А. Я., Моисеева Н. К.	Управление как непрерывная серия взаимосвязанных управленческих функций. Реструктуризация – мероприятие по видоизменению организационной структуры предприятия, модернизации функций отдельных подразделений в его составе, оптимизации управленческих функций и организационного взаимодействия	Отсутствие стратегической задачи, ограничение совершенствованием организационной структуры управления, рост уровней иерархии и снижение скорости движения информации	
10	Ситуационный подход	Берне Т., Лорш Дж., Лоуренс П., Столкер Д., Вудворд Дж.	Подход предполагает разработку сценариев, которые могли бы отразить существенные ситуационные изменения в реализации реструктуризации, а значит – предугадать последствия	Сложность формирования набора стандартных, типовых ситуаций, доминирующая роль субъективного фактора, отсутствие стратегии и политики управления	
11	Проектный подход	Ньюэлл Майкл В., Рассел Д. Арчибалд, Лапыгин Ю. Н., Заренков В. А.	Концепция реструктуризации представляет собой сложно структурированный проект – желаемое состояние предприятия на долгосрочную перспективу, который включает взаимосвязанную систему подпроектов, направленных на реализацию изменений	Сложность осознания сотрудниками места в предприятии, дробление ресурсов (усложняет поддержание и развитие производственного и научно-технического потенциала предприятия), сложность распределения прав и ответственности между участниками проекта	
12	Стратегический подход	Эндрюс К., Портер М., Чандлер А., Селзник Ф., Ансофф И.	Единый комплекс согласованных мер по повышению конкурентоспособности предприятия в соответствии с общей стратегией его развития, основанной на стратегическом прогнозировании	Резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения, управление не может быть сведено к набору рутинных процедур и схем	

реструктуризации [15, с. 3]. В итоге построение структуры мероприятий реструктуризации заметно ускоряет и упрощает ее, концентрирует внимание на конкретных направлениях.

Несмотря на ряд достоинств и широкое распространение, проектный подход к управлению обладает рядом существенных недостатков. Во-первых, нечеткое распределение прав и ответственности между участниками проекта может привести к анархии; во-вторых, задействованные в проектных командах сотрудники плохо осознают свои места на предприятии, от руководителя проекта требуется не только управление всеми стадиями его жизненного цикла, но и учет его места в сети проектов предприятия; в-третьих, дробление ресурсов заметно усложняет поддержание и развитие производственного

и научно-технического потенциала предприятия как единого целого.

Синергетический подход. Синергетика противопоставляет причинно-следственным связям взаимодействие и раскрывает эволюцию системы через принципы самоорганизации, которая предполагает образование трансформационного потенциала внутри самой системы в ходе взаимодействия ее компонентов без специфического воздействия извне. Предметом синергетики являются «механизмы самоорганизации, то есть механизмы самопроизвольного возникновения, относительно устойчивого существования и саморазрушения».

Синергетический подход объединяет в себе системный подход и концепции самоорганизации. Возможность интеграции системного

подхода и концепций самоорганизации определяется единством и взаимодополняемостью принципов, лежащих в их основе (принципа системности и принципа развития), а также тем, что концепции самоорганизации во многом базируются на методологических и теоретических положениях системного подхода [17]. В рамках концепции самоорганизации предприятие выступает как производственная система, а процесс реструктуризации предприятия – как изменения, продуцируемые компонентами и элементами производственной системы. Данный подход имеет право на существование: даже когда качественные изменения являются результатом воздействия внешней среды, то есть изменения производственной системы становятся организуемыми (системными), решения по принятию структурных и качественных изменений остаются за собственником и менеджером. При этом итог смены состояний определяется взаимосвязями во внутренней структуре, а внешняя среда лишь инициирует определенные изменения.

Рассматривая синергетический подход к реструктуризации производственной системы, которая выступает прежде всего как управляемый процесс с заранее определенными целями, стоит отметить, что в рамках данного подхода нет жесткого регулирования и управления иерархической системой с монопольной авторитарностью. Напротив, подчеркивается наделение подсистем и элементов системы частичной автономией, с помощью которой будет происходить процесс реструктуризации, основанный на концепции самоорганизации. Естественно, при этом остается необходимость корректного инициирования запланированного пути развития.

Синергетическая концепция имеет мощный инструмент обоснования процессов саморазвития – эффект положительной обратной связи. На основе принципа обратной положительной связи строятся модели саморазвивающихся производственных систем с использованием нелинейных механизмов. Так, например, Ф. Янсен в своей работе «Эпоха инноваций» провел анализ действия таких нелинейных механизмов саморазвивающейся производственной системы, как «петли взаимного усиления», «петли ограничения», «механизмы запираания»,

временные задержки, механизмы отбора, механизмы создания инноваций и внесения в них корректив [18].

На наш взгляд, целью проведения реструктуризации производственных систем является обеспечение их конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. В этой связи, используя синергетический подход к реструктуризации, необходимо учитывать критерии конкурентоспособности предприятия (конкурентоспособность изделия, финансовое состояние предприятия, эффективность маркетинговой деятельности, рентабельность продаж, имидж предприятия, эффективность менеджмента), которые являются основой для мониторинга, оценки, корректировки проводимого процесса. Следовательно, процесс реструктуризации происходит перманентно, что отражает суть концепции самоорганизации системы (процесс структурных изменений для непрерывного поиска компромисса между принципом *отрицательной обратной связи*, который показывает, как поддерживается спонтанно возникающий порядок, и принципом *положительной обратной связи*, отражающим накопление и усиление прогрессивных изменений, возникших в системе).

Таким образом, в рамках синергетической концепции реструктуризация выступает как необходимый и перманентный процесс существования и саморазвития предприятия, осуществляемый на основе синергетических механизмов кооперативного взаимодействия элементов, который формирует новые, быстроменяющиеся структуры системы с когерентным поведением. Как следствие, реструктуризация обеспечивает суперадаптивность к сложной, динамической конкурентной среде и приводит к компенсации недостатков и усилению достоинств кооперирующих элементов системы.

На сегодняшний день, говоря о недостатках синергетического подхода, стоит отметить его непроработанность: определены лишь контуры модели саморазвивающихся производственных систем на основе эффекта обратной положительной связи. Предстоит исследовать закономерности эволюции производственных систем и обосновать синергетическую интерпретацию их перестроек и перехода от

неустойчивого равновесия к устойчивому неравновесию [19].

Вышеизложенные подходы можно условно разделить на *комплексные* и *селективные подходы*.

Комплексные методологические подходы используют экономические модели развития и реструктуризации предприятий, отражающие закономерности действия предприятий, встроенных в экономическую систему. Каждый подход конкретизируется через различные управленческие принципы. К комплексным подходам можно отнести институционально-эволюционный, неоклассический, системный, кибернетический, синергетический.

Селективные методологические подходы к реструктуризации предприятий связаны с использованием конкретных методов, инструментов и процедур, направленных на решение локальных задач развития предприятия. К ним можно отнести следующие подходы: ресурсный, процессный, стратегический, ситуационный, позитивный, функциональный и проектный.

Особенности и недостатки рассмотренных методологических подходов к реструктуризации предприятий представлены в табл. 1.

Проведя сравнительный анализ методологических подходов к реструктуризации предприятий, можно заключить, что выделить наиболее подходящий, универсальный методологический подход, по нашему мнению, затруднительно. Следовательно, стоит использовать смешанный методологический подход к реструктуризации, принципы которого будут соответствовать усложнению условий деятельности промышленных предприятий под влиянием процессов глобализации экономики, динамично изменяющейся внешней среды. Применение смешанного подхода – возможный и наиболее оптимальный вариант, так как приведенные подходы в своей основной массе не противоречат друг другу, что позволяет их синтезировать, используя их сильные стороны с учетом специфики области функционирования предприятия.

С нашей точки зрения, наиболее оптимальным смешанным подходом является синтез институционально-эволюционного и синергетического подходов с рассмотрением промышленного предприятия как

производственной системы. Предлагаемый подход позволит: произвести инкрементальную реструктуризацию, в перспективе превращая реструктуризацию в перманентный процесс, в согласовании с общей системой управления экономикой;

- регулировать существующую систему институтов и внедрять новые, необходимые для эффективного функционирования производственных систем;
- анализировать изменения структуры производственной системы с учетом большинства факторов (внутренних правил поведения субъекта, внешнего институционального окружения, динамики трансакционных издержек, неравновесной динамики и т. д.) с высокой степенью теоретической адекватности;
- строить модели саморазвивающихся производственных систем на основе принципа обратной связи с использованием нелинейных механизмов;
- обеспечивать суперадаптивность к сложной, динамической конкурентной среде;
- компенсировать недостатки и усиливать достоинства кооперирующих элементов систем на основе синергетических механизмов кооперативного взаимодействия элементов.

В результате проведенного анализа, нацеленного на определение сущности процесса реструктуризации, выявлена взаимосвязь определений и методологий, используемых исследователями при изучении процесса. В большинстве случаев определения процесса реструктуризации отражают методологический подход.

На основании выбранного нами синтеза институционально-эволюционного и синергетического подходов выработано уточненное определение **реструктуризации** как совокупности мероприятий на макро-, мезо-, микроуровнях, необходимых для инициирования перманентного процесса адаптации и саморазвития производственных систем, для повышения конкурентоспособности формирующего новые быстроменяющиеся структуры системы с когерентным поведением и протекающего эволюционно под воздействием изменений во внешней среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Barney J. B.* Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 1991, vol. 17 (1), pp. 99–120.
2. *Тамбовцев В. Л.* Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Том 8, № 1. – URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/concepts/str_theory.shtml (дата обращения 13.02.2013).
3. *Collis D. J., Montgomery C. A.* Competing on Resources. *Harvard Business Review*, 2008, July-August, pp. 140–150.
4. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. – СПб.: СПбГУ, 1997. – 332 с.
5. *Соколова Г. Ю.* Процессная реструктуризация как инструмент антикризисного управления организацией: на примере предприятий лесозаготовительной промышленности Республики Коми: Автореферат дис. ... канд. экон. наук. – Сыктывкар, 2010. – 26 с.
6. *Лузин А. Е., Ляпунов С. И.* Новый подход к реструктурированию российских предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 2. – С. 97–104.
7. *Сухарев О. С.* Современные проблемы теории и практики реструктуризации промышленности: Институционально-эволюционный подход; Дис. ... д-ра экон. наук. – Орел, 2001. – 486 с.
8. *Никитин С. А., Сухарев О. С.* Концептуальные основы реструктуризации современного производства // Экономика региона. – 2008. – № 1. – С. 136–153.
9. *Абдеев Р. Ф.* Философия информационной цивилизации. – М.: ВЛАДОС, 1994. – 336 с.
10. *Акимова Т. А.* Теория организации. – М., 2003. – URL: http://library.tuit.uz/skanir_knigi/book/teoriya_or/teoriya_organ_3.htm (дата обращения 30.01.2013).
11. *Давыдовский Ф. Н.* Концепция системной реструктуризации: методология, теория, реализация. – URL: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2009/3/547.pdf (дата обращения 12.11.2012).
12. *Масленникова Н. П.* Управление развитием организации. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2004. – 304 с.
13. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 702 с.
14. *Виттих В. А.* Концепция управления открытыми организационными системами // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 1999. – № 1. – С. 55–77.
15. *Котова В. А.* Теоретические и методические основы реструктуризации бизнес-модели промышленного предприятия: предпроектная стадия: Автореферат дис. ... канд. экон. наук. – Самара, 2009. – 27 с.
16. *Вакорин М. П.* Управление реструктуризацией промышленного предприятия на основе процессного подхода: Дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2007. – 158 с.
17. *Ерохина Е. А.* Теория экономического развития: системно-синергетический подход. – URL: <http://www.ek-lit.org/eroh/index.html> (дата обращения 15.12.2012).
18. *Янсен Ф.* Эпоха инноваций. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 308 с.
19. *Чупров С. В.* Повестка и парадигмы исследования устойчивости производственных систем // Известия УрГЭУ. – 2012. – № 1 (39). – С. 18–24.
20. *Гараедаги Дж.* Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. – Минск: Гревцов Букс, 2010. – 480 с.

REFERENCES

1. *Barney J. B.* Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 1991, vol. 17 (1), pp. 99–120.
2. *Tambovtsev V. L.* Strategic Theory of the Company: current status and probable development. *Russian Management Journal – Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*, 2012, vol. 8, no. 1. – URL:

- http://www.cfin.ru/management/strategy/concepts/str_theory.shtml (date accessed 13.02.2013) (in Russian).
3. Collis D. J., Montgomery C. A. Competing on Resources. *Harvard Business Review*, 2008, July-August, pp. 140–150.
 4. Hammer, M., Champy, J. Reengineering the Corporation. A manifesto for business revolution. Translated from English. St. Petersburg.: St. Petersburg State University, 1997. 332 pages.
 5. Sokolova G. Yu. A process restructuring as a tool of crisis management in organization: the case of the timber industry enterprises of the Republic of Komi: Abstract of thesis for obtaining PhD in Economics. Syktyvkar, 2010. 26 pages. (in Russian).
 6. Luzin A. E., Lyapunov S. I. New approach to the restructuring of Russian enterprises. *Management Issues: Theory and Practice – Problemy teorii i praktiki upravleniia*, 2000, no. 2, pp. 97–104 (in Russian).
 7. Sukharev O. S. Modern theories and practice of industry restructuring: institutional and evolutionary approach: Thesis for obtaining Dr. in Economics. Oryol, 2001. 486 pages (in Russian).
 8. Nikitin S. A., Sukharev O. S. Conceptual Foundations of the modern industry restructuring. *Economy of the region – Ekonomika regiona*, 2008, no. 1, pp. 136–153 (in Russian).
 9. Abdeev F. Philosophy of information civilization. Moscow: VLADOS, 1994. 336 pages (in Russian).
 10. Akimova T. A. Theory of Organization. Moscow, 2003. URL: http://library.tuit.uz/skanir_knigi/book/teoriya_or/teoriya_organ_3.htm (date accessed 30.01.2013) (in Russian).
 11. Davydovsky F. N. Concept of systemic restructuring: methodology, theory and implementation.– URL: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2009/3/547.pdf (date accessed 12.11.2012).
 12. Maslennikova N. P. Management of organization. Moscow: Center for Economics and Marketing, 2004. 304 pages (in Russian).
 13. Meskon M. H., Albert M., Hedouri F. Fundamentals of Management. Translated from English. Moscow: Delo (Business), 1993. 702 pages.
 14. Wittich V. A. The concept of managing open organizational systems. *Bulletin of the Samara Scientific Center of the Russian Academy of Sciences – Izvestiia Samarskogo nauchnogo tsentra Rossiiskoi akademii nauk*, 1999, no. 1, pp. 55–77 (in Russian).
 15. Kotova V. A. Theoretical and methodological foundations of restructuring business-model of industrial enterprises: feasibility study: Abstract of thesis for obtaining PhD in Economics. Samara, 2009. 27 pages (in Russian).
 16. Vakorin M. P. Managing restructuring of industrial enterprises through process approach: Thesis for obtaining PhD in Economics. Novosibirsk, 2007. 158 pages (in Russian).
 17. Yerokhina E. A. Theory of economic development: a systematic and synergetic approach. URL: <http://www.ek-lit.org/eroh/index.html> (accessed date 15.12.2012) (in Russian).
 18. Jansen F. Era of innovation. Translated from English. Moscow: INFRA-M, 2002. 308 pages.
 19. Tchuprov S. V. Agenda and research paradigm for sustainability of production systems. *Bulletin of UrSUE – Izvestiia UrGEU*, 2012, no. 1 (39), pp. 18–24 (in Russian).
 20. Garaedagi J. Systems thinking. How to manage the chaos and complex processes. The platform for modeling business architecture.– Minsk: Grevtsov Books, 2010.– 480 pages (in Russian).

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

Уважаемые читатели! К сожалению, в статье канд. физ.-мат. наук, профессора Н. В. Поповой «Влияние срока до погашения на изменчивость цены облигации», опубликованной в третьем номере журнала «Вестник Финансового университета» (с. 72–84), была допущена опечатка. Приводим исправленный вариант:

.....

Так как по формуле Тейлора $\Delta P_n(r + \Delta r) - \Delta P_n(r) \approx (\Delta P_n)'_r \cdot \Delta r$ при достаточно малых $\Delta r > 0$, то $\Delta^-P_n(r) - \Delta^-P_{n-1}(r) \approx (\Delta P_n)'_r \cdot \Delta r$, где $\Delta r > 0$. Поведение производной $(\Delta P_n)'_r$ получено при доказательстве утверждения 2 теоремы 1. Тогда при фиксированном $n > 1$ имеем:

$$\Delta^-P_n(r) - \Delta^-P_{n-1}(r) = \begin{cases} > 0, & f < r < r_a(n) \\ < 0, & r > r_a(n) \end{cases},$$

где r – начальный уровень доходности облигации. Используя зависимость $r_a(n)$ (рис. 2), получаем:

$$\Delta^-P_n(r) - \Delta^-P_{n-1}(r) = \begin{cases} > 0, & 1 < n < n_a \\ < 0, & n > n_a \end{cases}.$$

Срок n_a является решением уравнения $r = r_a(n)$. Для r_a по формуле (2) получаем:

$$n_a = \frac{1+r}{r-f}. \quad (6)$$

Утверждения 2 и 3 теоремы для последовательностей $\{\Delta^-P_n(r)\}$ доказаны.

.....

**Редакция приносит свои извинения автору
и читателям журнала!**