

---

---

№ 5 (77) 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»

---

---

№ 5 (77) 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

- Д. Е. Сорокин** Падение темпов-2013: конъюнктурные обстоятельства или закономерность? ..... 6

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Ю. И. Будович, М. С. Будович** Развитие исследований из области теории институциональных ловушек и классификация ловушек.....17

- О. С. Кашаев** Модель инновационного развития экономики: теоретические и методологические аспекты ..... 26

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- В. В. Прибытков** Новые международные подходы к определению показателя текущей ликвидности как инструмента оценки риска ликвидности..... 39

- Р. Х. Хасанов, Н. Н. Каштанов, Л. Г. Маргарян**  
Модель оценки вероятности банкротства Э. Альтмана: применимость в РФ и использование при рейтинговой оценке кредитоспособности..... 44

- А. В. Азгбалов, Л. А. Запорожцева, И. А. Бугаева, М. А. Камалян**  
Оценка степени финансовой благонадежности контрагента ..... 54

- А. А. Кузнецова** Матричный метод управления дебиторской задолженностью предприятия..... 62

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

- А. В. Сметанко** Особенности использования риск-регистров в системе планирования внутреннего аудита..... 69

- Л. И. Воронина** Теоретические и прикладные аспекты планирования внешнего аудита ..... 80

## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- А. А. Фатьянов, С. П. Соляникова** О некоторых аспектах применения мер юридической ответственности за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации..... 96

- О. А. Рузакова, А. Б. Рузаков** Проблемы правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации..... 107

## МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Р. Ю. Скоков** К теории рынков «аддиктивных благ».....115

## ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

- А. Н. Романов, В. М. Жеребин** Развитие информационного общества: Россия в русле глобальной тенденции..... 125

- И. Х. Тхамадкова** Анализ долговой нагрузки регионов ..... 136

## К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

- С. В. Большаков** Научное наследие профессора Д. С. Молякова: от финансов предприятий отраслей народного хозяйства к корпоративным финансам.....140

- К юбилею О. И. Лаврушина..... 148

## ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

- Д. А. Барабаш** Комплексная оценка экономической эффективности и определение устойчивости развития региональной экономики..... 149

- П. А. Зинченко** Правовое регулирование перестрахования ответственности авиаперевозчика..... 155

# C O N T E N T S

## TOPICAL ISSUE

- Dmitry E. Sorokin** Falling rates in 2013: conjunctural circumstances or a trend? ..... 6

## ECONOMIC THEORY

- Yulia I. Budovich, Margarita S. Budovich** Further investigations into institutional trap theory. Classification of traps. .... 17

- Oleg S. Kashayev** A model of innovation-based economic development, theoretical and methodological aspects ..... 26

## FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

- Vadim V. Pribytkov** Current liquidity ratio as a tool for liquidity risk evaluation: new international approaches to measurement ..... 39

- Rinat Kh. Khasanov, Nikolai N. Kashtanov, Lilit G. Margaryan**  
The Altman model for assessing the bankruptcy risk: its applicability in the Russian Federation and use for rating-scale assessment of solvency. .... 44

- Alexander V. Agibalov, Ludmila A. Zaporozhtseva, Irina A. Bugayeva, Maria A. Kamalyan** Evaluating the financial reliability of a contractor. .... 54

- Anastasia A. Kuznetsova** A matrix method of receivables management. .... 62

## ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDITING

- Alexander V. Smetanko** The use of risk registers in planning an internal audit. . 69

- Larisa I. Voronina** Theoretical and applied aspects of external audit planning . 80

## LEGAL SCIENCES

- Alexei A. Fatyanov, Svetlana P. Solyannikova** Some aspects of legal sanctions for breach of budgetary law of the Russian Federation. .... 96

- Olga A. Ruzakova, Alexei B. Ruzakov** Legal regulation of trade in the Russian Federation ..... 107

## INTERDISCIPLINARY RESEARCH

- Roman Yu. Skokov** On the theory of addictive goods markets ..... 115

## PROBLEMS AND OPINIONS

- Anatoly N. Romanov, Vsevolod M. Zherebin** Information Society: Russia's integration into global information environment. .... 125

- Inna Kh. Tkhamadokova** Regional debt burden analysis ..... 136

## THE 95<sup>th</sup> ANNIVERSARY OF THE FINANCIAL UNIVERSITY

- Sergey V. Bolshakov** The scientific legacy of Professor Dmitry S. Molyakov: from national enterprise finance to corporate finance. .... 140

- The anniversary of O. I. Lavrushin** ..... 148

## PUBLICATIONS OF YOUNG RESEARCHERS

- Dmitry A. Barabash** A comprehensive assessment of economic efficiency and evaluation of sustainable regional economic development ..... 149

- Pavel A. Zinchenko** Legal regulation of air carrier responsibility re-insurance ..... 155

## ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
научно-практический журнал  
№ 5 (77) 2013

Подписка в редакции  
по тел./факс: (499) 943-99-29  
Выпускающий редактор –  
**Л. И. Корнеева**  
Корректор – **М. С. Лещинер,**  
**О. Ф. Федосова**  
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](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)  
<http://www.fa.ru>

Подписано в печать  
22.11.2013  
Формат 60 x 84 1/8.  
Гарнитура Minion Pro.  
Объем 19,30 п. л.  
Заказ № 86. Тираж: 260 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 –  
**L. I. Korneeva**  
Corrector – **M. S. Leshchiner,**  
**O. F. Fedosova**  
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](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)  
<http://www.fa.ru>

Signed for press on 22.11.2013  
Format – 60 x 84 1/8.  
Font – Minion Pro.  
Size 19,30 printer sheets.  
Order № 86  
Circulation: 260 copies  
Printed by Publishing House  
of the Financial University  
(4, Nastasinskij lane)  
© *Financial University*



## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

---

УДК 338.124 (470)

### ПАДЕНИЕ ТЕМПОВ – 2013: КОНЪЮНКТУРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ИЛИ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ?

**СОРОКИН ДМИТРИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор, чл.-корр. РАН, зав. кафедрой «Макроэкономическое регулирование»  
Финансового университета, Первый заместитель директора Института экономики РАН, Москва, Россия*

*E-mail: ds@inecon.ru*

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются причины замедления экономического роста после кризиса 2009 г. Делается вывод о том, что в основе этого замедления лежат не конъюнктурные обстоятельства, в том числе внешнеэкономического характера, а сложившаяся структура реального сектора, характеризующаяся существенным отставанием перерабатывающих производств. Для перелома сложившейся тенденции замедления экономического роста предлагается изменение вектора экономической политики в сторону роста инвестиционной активности государства и институциональных перемен, направленных на стимулирование предпринимательского интереса к модернизационному развитию.

**Ключевые слова:** экономический рост; внешнеэкономическая конъюнктура; инвестиции; производительность; перерабатывающий сектор; государство; предпринимательская активность.

### FALLING RATES IN 2013: CONJUNCTURAL CIRCUMSTANCES OR A TREND?

**DMITRY E. SOROKIN**

*Doctor of Economics, Professor and Corr-Member of the Russian Academy of Sciences, Head of the Chair of Macroeconomic Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation, First Deputy Director of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (IERAS), Moscow, Russia*

*E-mail: ds@inecon.ru*

#### ABSTRACT

The paper reviews the reasons for the slowdown in economic growth after the crisis in 2009. Based on the findings of the study, the author concludes that economic growth has slowed due to the existing structure of the real sector and underdeveloped processing industries rather than to ad hoc circumstances including those of foreign economic nature. To reverse the existing trend and stop economic slowdown, we need to change the vector of economic policy towards increasing investment activity of the state and institutional changes aimed to stimulate entrepreneurial interest in the innovative development.

**Keywords:** economic growth, foreign economic environment, investments, productivity, processing sector, government, entrepreneurial activity.

*«В предстоящий среднесрочный период необходимо обеспечить выход на траекторию устойчивого экономического роста на уровне не менее 5 %... Без реализации активной и целенаправленной экономической политики темпы экономического роста снизятся в 1,5–2 раза (до 2–3 процентов в год). Это критически мало. При такой динамике валового внутреннего продукта не удастся сбалансировать экономические и социальные составляющие развития страны».*

**Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 г. (утверждены 31.01.2013).**

Экспертное сообщество согласно с вышеприведенной оценкой. Дискуссии разворачиваются лишь касательно способов и механизмов, при помощи которых возможно обеспечить темпы роста ВВП, необходимые для обеспечения устойчивости социально-экономического развития страны. Между тем предварительные итоги 2013 г., согласно которым по оценке Минэкономразвития России в январе — сентябре текущего года рост ВВП составил 1,4 % по отношению к тому же периоду 2012 г., а по итогам года прирост составит всего 1,8 %, показывают, что экономика пересекла обозначенную правительством «красную черту».

Снижение темпов роста неминуемо повлияло на доходы бюджета (см. табл. 1), что повлекло за собой понижение «планируемых расходов бюджетной системы на развитие инфраструктуры, науки, образования и здравоохранения. Уменьшен планируемый рост заработной платы в бюджетном секторе»<sup>1</sup>.

Велик соблазн «списать» обозначившуюся негативную динамику на ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, тем более что общеизвестен факт высокой зависимости роста российской экономики от последней<sup>2</sup>. Действительно, внешнеэкономические условия для российского экспорта в текущем году оказались хуже, чем в предшествующем. Цены на основные экспортные товары (нефть, газ, металлы) и объемы их продаж после в целом позитивной их динамики в 2010–2012 гг. в 2013 г. показывают отрицательные значения. Соответственно, рост объемов экспорта сменился их падением, что в свою очередь повлекло падение темпов прироста ВВП (см. табл. 2).

<sup>1</sup> Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. М.: Минэкономразвития России, 2013, сентябрь.

<sup>2</sup> «Больше четверти ВВП России — это результат продажи на мировом рынке газа, нефти, металлов, леса, других сырьевых продуктов или продуктов первого передела» [1].

Вместе с тем нельзя не обратить внимания на то, что, во-первых, замедление темпов роста ВВП началось еще в 2010 г. при вполне сопоставимых, если не лучших, показателях экспорта по сравнению с 2008 г.<sup>3</sup> Во-вторых, уже сентябрьский 2012 г. прогноз внешнеэкономической конъюнктуры на 2013 г., представленный Минэкономразвития России, предусматривал ее существенное ухудшение по сравнению с 2012 г. Однако, несмотря на это, темп прироста ВВП в 2013 г. прогнозировался выше, чем в 2012 г. Более того, все последующие прогнозы относительно улучшали показатели экспорта.

Казалось бы, такая ситуация должна была способствовать повышению ожидаемых темпов прироста ВВП. Тем не менее наблюдалась обратная картина: при последовательном улучшении прогноза внешнеэкономической конъюнктуры, начиная с апреля 2013 г., темп прироста ВВП не менее последовательно снижался (см. табл. 3).

Соответственно возникает вопрос: если главная причина замедления роста ВВП — ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, то почему при относительном улучшении прогнозов последней происходило постоянное ухудшение прогнозов по росту ВВП? Напрашивающийся ответ: видимо, в первоначальном прогнозе предполагавшееся ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры предполагалось скомпенсировать (и даже «перекрыть») некими внутренними факторами роста. То, что это действительно так, показывает сопоставление показателей 2012 г. и прогнозов на 2013 г., сформированных в сентябре и декабре 2012 г. (см. табл. 4).

<sup>3</sup> В 2008 г., несмотря на то что в последнем квартале началось кризисное падение темпов, ВВП вырос на 4,2 %, а в 2010 г. — только на 4,5 %, в 2011 — на 4,3 % и в 2012 г. — на 3,4 %.

Таблица 1

**Прогнозная динамика доходов бюджета РФ**

ГОДЫ	ПОКАЗАТЕЛИ			ВЕЛИЧИНЫ
2014	Утвержденный	млрд руб.		13 486
		% к ВВП		18,2
	Коррекция	Уменьшение	млрд руб.	197
			%	1,5
2015	Утвержденный	млрд руб.		14 768
		% к ВВП		18,0
	Коррекция	Уменьшение	млрд руб.	553
			%	3,7
2016	Утвержденный	млрд руб.		15 908
		% к ВВП		17,4
	Коррекция	Уменьшение	млрд руб.	871
			%	5,5

Источник: Иванов А. Ю. (замминистра финансов). Выступление на совещании по развитию электроэнергетики Сибири и Дальнего Востока (27.08.2013).

Таблица 2

**Динамика прироста средних фактических экспортных цен, экспорта и ВВП,  
% к предшествующему году**

ПОКАЗАТЕЛИ		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.*
Нефть Urals	Цена**	34,2	36,3	1,3	-3,6
	Экспорт***	0,0	-1,2	-1,6	-1,8
Газ природный	Цена****	9,6	25,6	-3,5	-4,5
	Экспорт***	3,6	6,9	-3,8	2,7
Медь	Цена**	47,4	21,1	-13,3	-9,4
	Экспорт***	-10,2	-59,4	36,6	
Никель необработанный	Цена**	49,8	5,4	-26,0	-14,5
	Экспорт***	-1,6	-18,7	11,7	
Алюминий необработанный	Цена****	25,8	12,0	-8,2	-8,4
	Экспорт***	-8,6	0,7	3,9	
Экспорт*****		31,6	30,1	2,6	-3,1
ВВП		4,5	4,3	3,4	1,8

Примечание: \* Здесь и далее – оценка Минэкономразвития России в сентябре 2013 г. \*\* Здесь и далее – среднемировая. \*\*\* Здесь и далее – физический объем. \*\*\*\* Здесь и далее – среднеконтрактная. \*\*\*\*\* Здесь и далее – стоимостной объем. Источники: здесь и далее, если не указано иное, использованы опубликованные данные Минэкономразвития России и Росстата, либо расчеты автора на основе этих данных.



Таблица 3

**Прогнозируемые и ожидаемые приросты экспорта и ВВП на 2013 г., % к 2012 г.**

ПОКАЗАТЕЛИ		Факт	Даты прогнозов Минэкономразвития России					
			2012 г.		2013 г.			
		2012 г.	Сентябрь	Декабрь	Апрель	Сентябрь		
						Ожидаемые	Отклонения, %	
						от декабря 2012 г.	от апреля 2013 г.	
Экспорт		2,6	-6,4	-6,2	-4,4	-3,2	-48,4	-27,3
Нефть	Цена	1,3	-11,0	-11,8	-5,0	-1,0	-91,5	-80,0
	Экспорт	-1,8	-1,3	0,0	-2,3	-1,2		-47,8
Газ	Цена	-3,5	-7,2	-6,6	-3,1	-4,5	-31,8	45,2
	Экспорт	-5,9	5,7	1,1	1,9	2,7	145,5	142,1
ВВП		3,4	3,7	3,6	2,4	1,8	-50	-25,0

Таблица 4

**Приросты, % к предыдущему году**

Показатели	ФАКТ	Даты прогноза на 2013 г.	
		2012 г.	
	2012 г.	Сентябрь	Декабрь
Экспорт	2,6	-6,4	-6,2
Инвестиции в основной капитал	6,6	7,2	6,5
Объем промышленного производства	2,6	3,7	3,6
Продукция сельского хозяйства	-4,7	6,4	6,4
Численность занятых в экономике	0,4	-0,3	-0,3
Производительность труда	3,0	4,0	3,9
Прирост ВВП	3,4	3,7	3,6

\* Здесь и далее в сопоставимых ценах.

Сентябрьский прогноз 2012 г. увеличивал темпы прироста инвестиций в основной капитал на 9% по сравнению с темпами 2012 г. Одновременно темп прироста объемов промышленного производства более чем 40% превосходил темпы 2012 г. После сокращения в 2012 г. объемов произведенной продукции сельское хозяйство в 2013 г. переходило к существенному росту. Некоторое сокращение числа занятых в экономике с лихвой «перекрывалось» увеличением темпов прироста производительности труда почти на треть по

сравнению с темпами 2012 г. Все это, конечно, давало основания для прогнозирования некоторого повышения темпов прироста ВВП, несмотря на ухудшение показателей экспорта.

Однако экономическая реальность разворачивалась по другому сценарию. Именно поэтому уже в апрельском 2013 г. прогнозе темп прироста инвестиций был уменьшен по сравнению с сентябрьским 2012 г. почти на 40% и почти на 30% по сравнению с декабрьскими 2012 г. прогнозами. В свою очередь это не могло не сказаться на объемах

Таблица 5

Приросты, % к предыдущему году\*

Показатели	ФАКТ 2012 г.	Даты прогноза на 2013 г.		
		2012 г.		2013 г.
	Сентябрь	Декабрь	Апрель	
Экспорт	2,6	-6,4	-6,2	-4,4
Инвестиции в основной капитал	6,6	7,2	6,5	4,6
Объем промышленного производства	2,6	3,7	3,6	2,0
Продукция сельского хозяйства	-4,7	6,4	6,4	6,3
Численность занятых в экономике	0,4	-0,3	-0,3	-0,3
Производительность труда	3,0	4,0	3,9	2,5
Прирост ВВП	3,4	3,7	3,6	2,4

Темпы прироста ВВП (в %%)

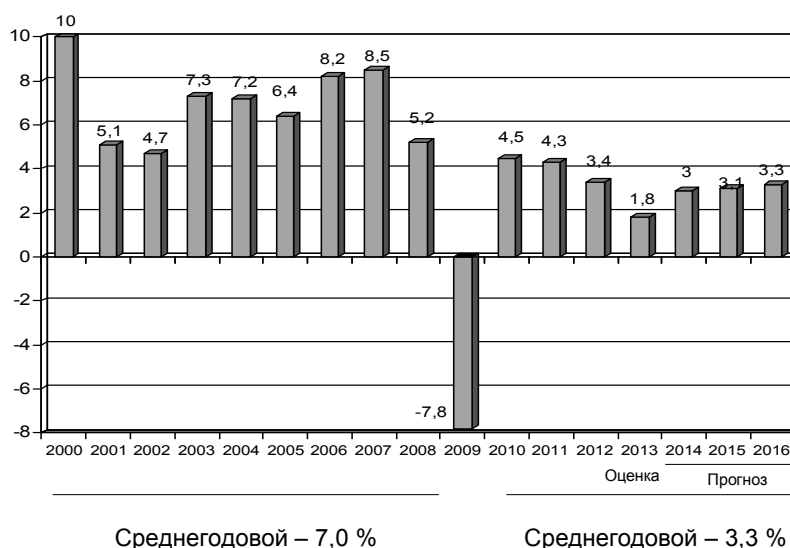


Рис. 1. Темпы прироста ВВП, в %

инвестиционного спроса промышленности, и потому прогноз по темпам прироста промышленного производства был снижен на 45 %. При этом при сохранении прогноза по уменьшению числа занятых в экономике прогноз по темпам прироста производительности труда был понижен более чем на треть, оказавшись ниже темпов прироста в 2012 г. В этих условиях, несмотря на относительное улучшение показателей экспорта, логичным решением было снижение прогноза по приросту ВВП (см. табл. 5).

Подведение предварительных итогов января — сентября 2013 г. показало, что объем инвестиций в основной капитал оказался в «отрицательной зоне» (-1,4 %

к январю — сентябрю 2012 г.). Соответственно это сократило инвестиционный спрос промышленности, которая в результате показала только 0,1 % прироста, и повело к сокращению объемов строительства (-1,1 %). Все это вместе повлекло сокращение грузоперевозок на 0,5 %, в том числе грузоперевозок железнодорожным транспортом на 2,6 %.

В результате, несмотря на ожидаемое к концу года некоторое наращивание этих показателей, связанное с сезонными факторами, и более высокие, чем прогнозировалось в начале года, показатели сельскохозяйственного производства, оценка прироста ВВП в 2013 г. оказалась почти наполовину меньше достигнутого в 2012 г. Не в последнюю очередь здесь

Таблица 6

Приросты, % к соответствующему периоду предыдущего года

Показатели		ФАКТ 2012 г.	Прогнозы Минэкономразвития на 2013 г.			Факт, январь– сентябрь 2013 г.	Прогноз Мин- экономразвития на 2013 г. (сентябрь)
			2012 г.		2013 г.		
			Сентябрь	Декабрь	Апрель		
Экспорт		2,6	-6,4	-6,2	-4,4	-1,9	-3,2
Нефть Urals	Цена	1,3	-11,0	-11,8	-5,0	-3,3	-1,0
	Экспорт	-1,8	-1,3	0,0	-2,3	-1,4	-1,2
Газ	Цена	-3,5	-7,2	-6,6	-3,1	-7,6	-4,5
	Экспорт	-5,9	5,7	1,1	1,9	1,3	2,7
Инвестиции в основной капитал		6,6	7,2	6,5	4,6	-1,4	2,5
Объем промышленного производства		2,6	3,7	3,6	2,0	0,1	0,7
Объем строительных работ		2,4				-1,1	
Продукция сельского хозяйства		-4,7	6,4	6,4	6,3		7,0
Грузооборот транспорта		2,8				-0,5	-1,7
В т. ч. грузооборот ж. д.		4,4				-2,6	-2,0
Реальные располагаемые денежные доходы		4,4	3,7	3,7	3,0	3,6	3,4
Оборот розничной торговли		6,3	5,4	5,4	4,3	3,8	4,2
Платные услуги населению		3,7	4,7	4,7	4,0	2,2	3,0
Численность занятых в экономике		0,4	-0,3	-0,3	-0,3		-0,4
Производительность труда		3,0	4,0	3,9	2,5		2,2
Прирост ВВП		3,4	3,7	3,6	2,4	1,4	1,8

сказалось снижение темпов прироста производительности труда почти наполовину от первоначальных (2012 г.) прогнозов и на четверть — относительно темпов прироста 2012 г. Свою роль сыграло и снижение относительно прогнозируемых темпов прироста розничного товарооборота и платных услуг населению, несмотря на то что прирост реально располагаемых денежных доходов населения ожидается выше уровней 2012 г. и прогнозов на 2013 г. (см. табл. 6).

Сводные данные приведенной таблицы приводят к выводу: *причиной резкого торможения экономического роста в 2013 г. стали не внешние, а внутренние факторы экономического роста, главными из которых являются*

*снижение инвестиционной активности и падение темпов роста производительности труда.*

Вместе с тем такое снижение названных показателей может быть как вызвано некими конъюнктурными (экономическими или внеэкономическими) обстоятельствами преходящего характера, так и являться закономерным выражением свойств сложившейся экономической системы. Анализ складывающейся ситуации показывает, что, скорее всего, верно последнее.

Дело в том, что наблюдающееся замедление роста касается не просто 2013 г., а всего периода послекризисного (2009 г.) восстановления (см. рис. 1).

Таблица 7

**Среднегодовые приросты экспорта и ВВП, %**

ГОДЫ		2000–2008 гг.	2010–2016 гг.*
Нефть Urals	Цена	24,9	8,9
	Экспорт	9,3	-0,3
Газ природный	Цена	25,1	6,9
	Экспорт	5,2	1,8
Экспорт		21,4	9,3

\* С учетом сентябрьского (2013 г.) прогноза Минэкономразвития России.

Таблица 8

**Прогноз Минэкономразвития России по добыче и экспорту нефти и газа (базовые варианты)**

Годы		2012 (отчет)	2016	2020	2025	2030
Нефть, млн т	Добыча	516,8	521	510	515–510	515–510
	Экспорт	240	242,6	243–247	251–245	251–245
Газ, млрд куб. м	Добыча	652,6	688	845–824	896–857	935–900
	Экспорт	178,7	183,6	190,3	304–297	317–313

Темпы восстановительного роста до 2009 г. и после него различаются в два раза. Между тем среднегодовая стоимость экспорта в период 2010–2016 гг. более чем в два раза превышает аналогичный показатель 2000–2008 гг. То же можно сказать об объемах и ценах на основные товары российского экспорта. Так, среднегодовые мировые цены на экспортируемые нефть и газ в сравниваемые периоды (с учетом ожидаемых итогов 2013 г. и прогноза на 2014–2016 гг.) более чем в два раза выше, а физические объемы их экспорта соответственно почти на 14 и 5 % больше.

Однако обратная картина наблюдается, когда сравниваешь среднегодовую динамику этих показателей (см. табл. 7).

Цены на экспортируемые нефть и газ в 2010–2016 гг. растут в 2–3 раза медленнее, чем в 2000–2008 гг. Темпы прироста экспорта газа снижаются почти в три раза, а объемы экспортируемой нефти вообще начинают уменьшаться. Соответственно среднегодовые приросты стоимостного объема экспорта в целом снижаются более чем в два раза.

Приведенное сопоставление наглядно показывает, что внешнеэкономическим фактором роста российской экономики являются не абсолютные величины объема экспорта и экспортных цен, а их динамика. Поскольку

российский экспорт по итогам 2012 г. на 71,4 % состоял из минеральных продуктов (против 53,8 % в 2000 г.), динамика именно их экспортных цен и объема экспорта является определяющим внешнеэкономическим фактором роста российской экономики.

Вместе с тем рост сырьевого экспорта имеет свои естественные, как экономические, так и технологические, пределы (ограничения), которых Россия, судя по всему, достигла (см. табл. 8).

При этом следует помнить, что с исчерпанием прежних источников добычи неизбежен переход ко все более труднодоступным. Следовательно, издержки на добычу будут расти, что поведет к снижению доходности. Конечно, есть фактор технического прогресса, который противодействует росту издержек. Но, судя по всему, по крайней мере в среднесрочном периоде этот фактор в лучшем случае будет способствовать лишь сохранению издержек на достигнутом уровне.

Таким образом, в предстоящем периоде рассчитывать на сырьевой экспорт как на источник устойчивого роста не приходится. Таким источником могут быть лишь производства, выпускающие продукцию конечного потребления, что в свою очередь возможно лишь при развитом секторе перерабатывающих производств. Однако именно этот сектор

Таблица 9

**Динамика производства по видам экономической деятельности в промышленности (1991 г. = 100 %)**

ГОДЫ	ФАКТ				Ожидаемые	ПРОГНОЗ
	1998	2008	2009	2012	2013	2016
Промышленность в целом В т. ч.:	48,2	85,4	77,5	90,1	90,6	96,7
Добыча полезных ископаемых	67,2	105,6	104,9	112,0	112,8	114,2
Обрабатывающие производства	40,7	82,9	70,3	87,1	87,8	95,9

российской экономики до сих пор не восстановился после кризиса 1990-х гг. (табл. 9).

Если добыча полезных ископаемых восстановилась к концу первого десятилетия 2000-х гг., то невосстановление промышленности в целом определялось именно почти 20-процентным отставанием от уровня 1991 г. обрабатывающих производств. Кризис 2009 г., сократив менее чем на 1 % сырьевые производства, привел к более чем 10-процентному падению обрабатывающих. Прогнозируемое на 2016 г. сохранение отставания промышленности от уровня 1991 г. также определяется отставанием сектора обработки.

Сложившееся соотношение добывающего и перерабатывающего секторов определяется как «сырьевой перекос». Вместе с тем приведенные данные показывают, что «сырьевой перекос» — не гипертрофированное развитие сырьевого сектора. Его развитие отражает естественное конкурентное преимущество российской экономики. Наличие «сырьевого перекоса» определяется отсутствием адекватного развития перерабатывающих отраслей. *Такая структура экономики в принципе не может опираться на внутренние источники развития и необходимо зависит от складывающихся внешнеэкономических обстоятельств*<sup>4</sup>. Таким образом, *наблюдающееся и прогнозируемое замедление темпов экономического роста есть*

<sup>4</sup> Этот факт был отмечен Председателем Правительства РФ на расширенном заседании правительства 31.01.2013, где обсуждался план действий правительства на период до 2018 г.: «Основные риски для развития для нас не внешние, а внутренние. Очевидно, что факторы, которые обеспечивали рост экономики в прошлом десятилетии, уже не работают во многом. Потенциал развития в рамках традиционной экспортно-ориентированной модели также практически исчерпан». Этот же факт отмечен и в прогнозе Минэкономразвития России на 2014–2016 гг. (сентябрь 2013 г.), где говорится, что «преобладание негативных рисков (реализации прогноза.— Д. С.) в основном связано с внутренними условиями развития».

**ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА**

Из выступления Президента России на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года»: «Не удалось уйти от инерционного энергосырьевого сценария развития. ... И это неизбежно ведет к росту зависимости России от импорта товаров и технологий, к закреплению за нами роли сырьевого придатка мировой экономики... Следуя этому сценарию, мы не добьемся необходимого прогресса в повышении качества жизни российских граждан. Более того, не сможем обеспечить ни безопасность страны, ни ее нормального развития, подвергнем угрозе само ее существование, говорю это без всякого преувеличения».

*объективное следствие функционирования сложившейся отраслевой структуры воспроизводственного комплекса.*

Необходимо отметить, что указанная структура не является результатом экономической политики, проводившейся в современной России, а досталась ей от советской экономики. Другой вопрос, что прошедшие годы усугубили ранее сложившуюся ситуацию. Предпринимаемые в этой области усилия не дали результата со всеми вытекающими из этого факта последствиями.

Об этом говорилось 8 февраля 2008 г. в выступлении Президента России на расширенном

**Среднегодовые темпы прироста инвестиций, производительности труда и ВВП, %**

Годы	2000–2008	2010–2016*
Инвестиции в основной капитал	12,9	5,9
Производительность труда	5,8**	3,3
ВВП	7,0	3,3

\* С учетом сентябрьского (2013 г.) прогноза Минэкономразвития России. \*\* В 2001–2008 гг. (за 2000 г. нет данных).

заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года»: «Не удалось уйти от инерционного энергосырьевого сценария развития. ... И это неизбежно ведет к росту зависимости России от импорта товаров и технологий, к закреплению за нами роли сырьевого придатка мировой экономики... Следуя этому сценарию, мы не добьемся необходимого прогресса в повышении качества жизни российских граждан. Более того, не сможем обеспечить ни безопасности страны, ни ее нормального развития, подвергнем угрозе само ее существование, говорю это без всякого преувеличения».

Таким образом, для ухода от складывающегося опасного замедления экономического роста необходимо ускоренное развитие перерабатывающих производств. При этом речь идет не столько о количественном наращивании имеющихся производственных мощностей, сколько об их качественном обновлении, переводе их на новую конкурентоспособную технологическую основу. Соответственно приоритетом такого обновления становятся отрасли машиностроения, создающие обрабатывающее оборудование. В настоящее время возраст более 50 % технологического оборудования на российских машиностроительных предприятиях превышает 25 лет, что, кроме всего прочего, порождает угрозу национальной безопасности<sup>5</sup>.

Понятно, что такого рода модернизация потребует огромных инвестиций. Вместе с тем, как уже отмечалось, именно сокращение

темпов прироста инвестиций послужило главным толчком к замедлению темпов экономического роста. Более того, в Прогнозе Минэкономразвития на 2014–2016 гг. (сентябрь 2013 г.) прямо отмечается: «В видовой структуре инвестиций в 2013 году вероятно сокращение доли инвестиций в машины и оборудование, что соответствует снижению спроса на продукцию машиностроения... В 2014–2016 гг. прогнозируемый низкий спрос на машины и оборудование приведет к дальнейшему снижению доли этой группы в структуре инвестиций (с 36 % в 2012 году до 33–32 % к 2016 году)». В свою очередь это неизбежно вызовет замедление технологического обновления, что неминуемо скажется на темпах роста производительности труда — другого не менее важного фактора замедления роста (см. табл. 10).

В этих условиях неизбежно возникают сомнения в обоснованности сентябрьского (2013 г.) прогноза темпов экономического роста в 2014–2016 гг. (см. табл. 11).

Каким образом среднегодовые темпы прироста ВВП в 2014–2016 гг. удастся удержать на уровне 2011–2013 гг., притом что прогноз по большинству факторов роста в сопоставляемые периоды оказался хуже (за исключением объема экспортируемой нефти, реально располагаемых денежных доходов населения при равенстве показателей экспорта газа и платных услуг)? Единственное, что может «уравновесить» негативные прогнозы по снижению общего объема экспорта, мировых цен на нефть и среднеконтрактных цен на газ (при сохранении темпов прироста его экспорта), темпов прироста инвестиций в основной капитал, а также темпов роста промышленного, сельскохозяйственного производства

<sup>5</sup> На совещании о реализации государственной политики в области развития ОПК на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (20.02.2012) Президент России поставил вопрос о реальности выполнения гособоронзаказа до 2020 года, «если мы хотим получить новейшие образцы вооружения на старом оборудовании».

Таблица 11

## Фактические и прогнозируемые среднегодовые приросты, %

Показатели		Факт*	Прогноз
		2011–2013 гг.	2014–2016 гг.
Весь объем экспорта		10,1	-0,5
Нефть	Мировая цена	12,6	-2,2
	Экспорт	-1,8	0,8
Газ	Среднеконтрактная цена	8,3	-5,6
	Экспорт	1,2	1,2
Инвестиции в основной капитал		6,6	4,5
Промпроизводство		2,7	2,2
Реальные располагаемые денежные доходы		2,8	3,2
Оборот розничной торговли		5,9	4,4
Платные услуги населению		3,0	3,0
Продукция сельского хозяйства		2,9	2,5
Численность занятых в экономике		0,2	-0,4
Производительность труда		3,3	3,6
Прирост ВВП		3,16	3,13

\* С учетом оценки итогов 2013 г. Минэкономразвития России в сентябрьском (2013 г.) прогнозе.

и оборота розничной торговли,— реализация прогноза по росту производительности труда.

Вместе с тем с учетом вышеизложенного прогноза касательно динамики инвестиций в отрасли, создающие материальную основу роста производительности труда, в прогнозе Минэкономразвития справедливо отмечается, что «существует риск, что предполагаемые параметры роста производительности не будут выполнены». Таким образом, «вероятность более сильного замедления экономической динамики (на 0,2–0,3 п. п.) превосходит вероятность того, что рост будет сильнее, чем в базовом варианте прогноза».

Однако и принятый базовый вариант прогноза оставляет российскую экономику в опасной зоне стагнации. Если принять, что для устойчивого роста на период 2013–2018 гг. необходим 5-процентный среднегодовой прирост ВВП, о чем говорилось на заседании правительства (31.01.2013), то в 2018 г. ВВП страны должен на 34 % превышать его объем 2012 г. Базовый же вариант сентябрьского (2013 г.) прогноза Минэкономразвития России предполагает к 2016 г. превысить уровень ВВП 2012 г. на 11,7 %, что означает среднегодовой

темпа прироста 2,8 % (ниже верхнего предела «красной черты» — 2–3 % среднегодового прироста). Реально ли за оставшиеся два года выйти на среднегодовой темп прироста 9,5 %, необходимые для достижения в 2018 г. минимально необходимого объема ВВП — 134 % к уровню 2012 г.?

Единственным выходом из сложившейся ситуации является быстрое наращивание инвестиций в отрасли, обеспечивающие рост эффективности экономики при условии выпуска конкурентной по потребительским свойствам продукции конечного спроса, прежде всего, в критически важных для страны производствах. Такой быстрый инвестиционный маневр может совершить только государство. Судя по всему, составители правительственных прогнозов и программ осознают этот факт. Еще в Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов было отмечено: «Развитие российской экономики в период реформ показывает, что либеральные, чисто рыночные механизмы не приводят к быстрому развитию высокотехнологичных производств. Такое положение требует активизации

государственного вмешательства в экономику страны и проведения комплексной политики модернизации». В Государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»<sup>6</sup> отмечается, что еще «в начале 2000-х годов стало очевидно, что без участия государства в решении ключевых задач инфраструктурного, инвестиционного и инновационного характера промышленность не сможет выйти на необходимый уровень конкурентоспособности» и потому «необходимо выработать государственную промышленную политику, определяющую национальные цели и приоритеты в сфере промышленности, сформировать стратегии развития отраслей промышленности и инструменты их реализации». Отсюда логично проистекает тезис сентябрьского (2013 г.) прогноза Минэкономразвития России, что условием его осуществимости в части роста производительности труда является «реализация государственных программ и программ инновационного развития компаний с государственным участием».

Реализация такой политики требует отказа от демонизирования роли государства в экономике. В свое время подобная же демонизация рыночных механизмов дорого обошлась советской экономике, когда объективной необходимости всемерного развития рыночных механизмов экономического роста противопоставлялись не экономическая реальность, а идеологемы о несовместимости этих механизмов с сохранением чистоты «социалистических» принципов примата государственного планирования и регулирования и так

называемой общественной собственности на средства производства.

Неужели сегодня мы готовы повторить ту же ошибку с теми же последствиями, апеллируя не к сложившейся экономической реальности, а к невозможности поступиться принципами теперь уже «чистоты рынка»?

Другой вопрос, что опора на экономическую силу государства для совершения инвестиционного маневра, как показывает исторический, в том числе и собственный российский, опыт, имеет ограниченный во времени и экономическом пространстве эффект. Государство может и должно сыграть здесь роль первоначального импульса, стимулирующего предпринимательскую инвестиционную активность, которая только и может придать инвестиционному развитию устойчиво долгосрочный характер. Без этого инвестиционный «толчок» государства быстро «выдохнется» и потому не будет иметь экономического смысла. Потому, совершая инвестиционный маневр, государство одновременно должно совершить институциональный маневр, смысл которого в пробуждении ныне «спящего» массового частнопредпринимательского интереса к инвестициям в модернизационное развитие своего дела, встроенного в национальную экономическую систему России. В чем причина предпринимательской «спячки» и, соответственно, в чем суть необходимого институционального маневра — тема для отдельного разговора. Однако следует помнить, что такой предпринимательский интерес есть императивно необходимое и в то же время достаточное условие устойчивого социально-экономического развития страны.

<sup>6</sup> Утверждена распоряжением Правительства РФ от 30.01.2013 № 91-р.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Путин В. Нам нужна новая экономика // Ведомости. — 30.01.2012. — URL: [http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o\\_nashih\\_ekonomicheskikh\\_zadachah](http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah) (дата обращения: 05.10.2013).
2. Пришельфовые топтания // Экономика и жизнь. — 2005. — № 3. — С. 3–7.

## REFERENCES

1. Putin V. We need a new economy // Vedomosti. 30.01.2012 (in Russian). URL: [http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o\\_nashih\\_ekonomicheskikh\\_zadachah](http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah) (date of access: 05.10.2013).
2. Shelf Exploration // Economy and Life— 2005. — № 3. — pp. 3–7 (in Russian).





УДК 330.837 (045)

## РАЗВИТИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ИЗ ОБЛАСТИ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК И КЛАССИФИКАЦИЯ ЛОВУШЕК

**БУДОВИЧ ЮЛИЯ ИВАНОВНА**

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование» Финансового университета, Москва, Россия*

*E-mail: joli1259@rambler.ru*

**БУДОВИЧ МАРГАРИТА СЕРГЕЕВНА**

*аспирант кафедры «Макроэкономическое регулирование» Финансового университета, координатор отдела ООО «Новартис Фарма», Москва, Россия*

*E-mail: margarita.budovich@novartis.com*

### АННОТАЦИЯ

На протяжении всего периода развития теории институциональных ловушек изучавшиеся в ней ловушки попадали в орбиту исследования под влиянием социально-экономической ситуации в стране. Этот путь освоения объекта исследования не позволяет действовать на опережение, обеспечить его широкий охват. В данной статье доказывается необходимость перехода от стихийного пути выявления институциональных ловушек к целенаправленному пути выявления институциональных ловушек, что позволит максимально использовать потенциал этого перспективного направления исследования социально-экономических явлений. Инструментом целенаправленного выявления ловушек выступает их классификация. В настоящей статье рассматриваются проблемы классификации институциональных ловушек, стоящие за ними проблемы классификации институтов и экономической классификации в целом, а также предлагаются варианты развитых классификаций институтов и институциональных ловушек.

**Ключевые слова:** институциональные ловушки; классификация институциональных ловушек; классификация институтов; ловушки-правила; ловушки-организации; ловушки – механизмы координации.

## FURTHER INVESTIGATIONS INTO THE INSTITUTIONAL TRAP THEORY. CLASSIFICATION OF TRAPS

**YULIA I. BUDOVICH**

*PhD, professor of Chair «Macroeconomic Regulation» Finance University, Moscow, Russia*

*E-mail: joli1259@rambler.ru*

**MARGARITA S. BUDOVICH**

*Post-graduate student of the Macroeconomic Regulation Chair, the Financial University.*

*Department co-ordinator at the Novartis Farma LLC, Moscow, Russia*

*E-mail: margarita.budovich@novartis.com*

## ABSTRACT

Over the whole period of the institutional traps theory development, traps investigated by it used to become the focus of research in response to a particular socio-economic situation in the country. This way of research cannot be proactive, nor can it ensure comprehensive coverage of an object under investigation. This paper proves the necessity to move from the spontaneous practice of institutional trap exposure towards a goal-oriented trap-exposure strategy, which will make it possible to use the potential of this promising trend of socio-economic research to its full advantage. Classification of traps may be regarded as a tool of purposeful trap exposure. This paper addresses problems of institutional trap classification along with related problems of classification of institutions and general economic classification, and discusses various options of developed classifications of institutions and institutional traps.

**Keywords:** institutional traps; institutional traps classification; institutions classifications; regulation traps; organization traps; coordination mechanism traps,

Существенным препятствием для развития любой экономической науки или какого-то ее ответвления является отсутствие адекватно или четко определенно-го объекта исследования, т. е. характеристики круга явлений окружающей действительности, которые она изучает. Способом такой характеристики выступает их классификация. Представляется, что само внимание к таким классификациям, проявлением которого является, в частности, включение классификаций в теоретические отделы учебных курсов, указывает на то, что объект исследования науки неясен или недостаточно ясен (и это составляет осознаваемую учеными проблему для развития науки). К наукам (среди традиционных), в которых уделяется особое внимание классификации изучаемых явлений, исходя из того, что классификации получают отражение в учебных курсах, относятся, например, экономический анализ хозяйственной деятельности и экономико-математические методы. В составе экономической теории также представлены части, в которых уделяется особое внимание классификации изучаемых явлений, — это экономическая теория институтов и такое ее ответвление, как теория институциональных ловушек. Первой задачей настоящей работы является выяснение связи между развитием исследования из области теории институциональных ловушек (ловушка — устойчивый, но неэффективный институт, институт — норма поведения) и адекватностью общего определения и классификации ловушек в данной теории.

Теория институциональных ловушек — недавно (по меркам жизни науки) возникшее ответвление экономической теории институтов, появление которого связывают с работой российского ученого-экономиста В. М. Полтеровича «Институциональные ловушки и экономические реформы», вышедшей в 1999 г. Данное направление исследования сразу привлекло внимание к себе российских ученых. Его привлекательность обеспечил прежде всего сам характер объекта исследования, соответствовавший текущей социально-экономической ситуации в стране, а может быть, и самой сущности российской жизни, выражаемый словом «неэффективность». Привлекательность данной теории обеспечил и сам ее подход к изучению соответствующих явлений, предполагающий получение целого комплекса результатов, наилучшим образом приспособленного для практического применения, — изучаются процессы попадания в ловушки (т. е. перехода к использованию неэффективных норм соответствующих процессов в экономике), их закрепления и выхода из них. Все это предвещало бурное развитие соответствующих исследований в нашей стране, да еще и с перспективой выхода на социальные и политические процессы. Теперь, по прошествии 13 лет можно сказать, что того бума исследований, на который могла рассчитывать теория институциональных ловушек, по крайней мере в нашей стране, не произошло. Разумеется, развитие какого-то направления исследования зависит от многих

Таблица 1

**Классификатор институциональных ловушек**

Ранг ловушки	Виды ловушек
Глобальный (мегаэкономический)	1. Корпоракратия
Системные (макроэкономические)	2. Ловушка адаптационной экономики 3. Теневая экономика 4. Коррупция
Структурные (мезоэкономические)	5. Административные барьеры 6. Толлинг (давальчество) 7. Ловушка заниженной оценки приватизируемых основных фондов 8. Ресурсно-институциональная ловушка 9. Ловушка деградации институтов государственного управления 10. Ловушка консервативных форм регулирования социально-трудовых отношений 11. Постприватизационная ловушка 12. Ловушка модели социального контакта при организации производства образовательных услуг 13. «Диссертационная» ловушка в российской экономической науке 14. Институциональный конфликт между сферой высшего образования и рынком труда
Финансовые (мезо- и микроэкономические)	15. Бартер 16. Неплатежи 17. Уклонение от налогов 18. Ловушка процентных ставок 19. Валютная ловушка 20. Ловушка низкой оплаты труда 21. Инфляционная спираль непродуктивной экономики 22. Ловушка низкой нормы накопления 23. Стагнационная ловушка 24. Ловушка теневых выплат заработной платы 25. Ловушка неэффективного роста банковского сектора

причин, в частности, от того, насколько объективными являются его результаты, т. е. от адекватности метода исследования, наконец, от обстоятельств политического характера (вспомним «уход» политэкономов в позитивную науку в XIX в., обусловленный гонениями на инакомыслящих по вопросам государственной социально-экономической политики, а французскому ученому из области политэкономии Ж.-Б. Сэю по этой причине даже пришлось назвать свою кафедру «кафедрой промышленной экономии»). Однако в данном случае попробуем связать проблемы развития исследования с уровнем работанности такой части его теоретических основ, как классификация явлений, образующих объект исследования науки.

Общепризнанная в соответствующей теории классификация ловушек представлена

в учебном пособии В. В. Лесных и В. В. Ильяшенко «Институциональная экономика» (2009 г.). В табл. 1 приводится взятый из данной работы классификатор ловушек [1, с. 287].

Несложно обнаружить, что данная классификация предполагает группировку явлений науки только по одному признаку, которым выступает ранг ловушки. Понятно, что такая классификация не может служить инструментом для определения явлений, которые могут быть подвергнуты исследованию в теории институциональных ловушек. Для того чтобы классификация как инструмент определения состава какого-то круга явлений работала, необходимо выделение множества признаков классификации и соответствующих им типов явлений. Определение конкретных явлений осуществляется на основе

выделяемых видов, образуемых путем объединения отдельных типов, взятых по одному из каждой классификационной группы.

В условиях отсутствия сколько-нибудь развитой классификации институциональных ловушек может реализовываться лишь стихийный (причем, весьма распространенный в науке) путь освоения объекта исследования теории институциональных ловушек, опирающийся на выделение подлежащих исследованию институциональных ловушек под воздействием текущей социально-экономической ситуации в стране или под влиянием каких-то случайных причин. Анализ процесса развития исследований из области теории институциональных

*Как пишет Е. В. Балацкий, впервые исследовавший диссертационную ловушку, в своей более поздней работе «Ценовые механизмы эволюции институциональных ловушек» (2011 г.), если в начале экономических реформ цена кандидатской диссертации «под ключ» составляла 3, а докторской – 8 тыс. долларов США, то в 2005 г. цены на них составили 12 и 50 тыс. долларов США соответственно*

ловушек показывает, что именно стихийный путь освоения объекта исследования и реализовывался в ней с момента ее возникновения по настоящее время. Первоначально объектами исследования в теории институциональных ловушек — в основополагающей работе В. М. Полтеровича — стали такие явления, как бартер, неплатежи, уклонение от налогов, коррупция и самореализующиеся пессимистические ожидания (инфляции) [2, с. 13–19]. Все эти явления — наиболее актуальные проблемы экономики России конца 90-х гг. прошлого века, вызвавшие само появление теории институциональных ловушек. Резкое расширение объема теневого диссертационного рынка к середине первого десятилетия XXI в. в нашей стране привело к включению в фактический объект исследования теории

институциональных ловушек (в 2005 г.) диссертационной ловушки [3].

Неиспользование Россией в начале 2000-х гг. возможности направления доходов от экспорта сырья на развитие и повышение конкурентоспособности реального сектора экономики и закрепление за страной роли сырьевого придатка Запада привело к включению в 2006 г. в список институциональных ловушек такой глобальной ловушки, как корпоракратия (объединение американских транснациональных корпораций, международных кредитных организаций и национальных правительств с целью выкачивания природных ресурсов из менее развитых стран).

Провозглашение курса на инновационное развитие российской экономики в связи с утверждением в 2008 г. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. привело к выделению значительной массы ловушек, выступающих явлениями, препятствующими переходу от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу социально-экономического развития России. Среди них бюрократическая ловушка, инвестиционная ловушка, ловушка необразованности, ловушки бедности и богатства, ловушка инерционной ментальности [4, с. 13–15], психологическая неготовность, ловушки рентоориентированного поведения, ловушки догоняющего развития и копирования, нежелание бизнеса инвестировать средства, ловушки системы общественных финансов, имитация инновационной деятельности [5, с. 53–59].

Рассмотренный выше (стихийный, под воздействием текущей ситуации) путь освоения объекта исследования может показаться хорошим тем, что позволяет сосредоточить усилия исследователей на решении насущных проблем социально-экономического развития страны. Но если посмотреть более внимательно, то именно этот путь связан с доведением соответствующих проблем до стадии насущных, с их решением тогда, когда они уже «созрели» и даже «перезрели», и по большому счету решать их нормально уже поздно. Разве до 2005 г. не существовало такой

проблемы, как диссертационная ловушка, а до 2008 г. не существовало такой проблемы, как низкое качество подготовки специалистов (ловушка необразованности), и нужно было взяться за их решение методами теории институциональных ловушек тогда, когда они приобрели чуть ли не политический характер?

Стихийный путь освоения объекта исследования также плох низкими темпами освоения объекта с точки зрения широты его охвата. Исходя из условий нашей российской жизни, учеными должны были быть выделены и исследованы тысячи ловушек, а классификация, приведенная в учебном пособии 2009 г. (см. выше), основана на списке ловушек, насчитывающем всего 25 позиций. Даже с учетом запаздывания теоретических обобщений — в классификации не получил отражения, в частности, определенный всплеск исследований, обусловленный выяснением перспектив смены типа социально-экономического развития страны, — соответствующее число указывает на чрезвычайную скудность осуществленных исследований из области теории институциональных ловушек.

Таким образом, стихийная модель освоения объекта исследования теории институциональных ловушек должна быть заменена моделью целенаправленного выделения институциональных ловушек, инструментом которого является развитая классификация соответствующих явлений. Фактически речь идет о переборе всех осуществляющихся экономических процессов и изучении их на предмет соответствия наиболее эффективным образцам. Все неэффективные варианты подлежат включению в орбиту исследований.

Но идея перехода к новой модели освоения объекта исследования теории институциональных ловушек возвращает нас к проблеме классификации ловушек. Но, как выясняется, за ней стоят проблемы классификации институтов в материнской теории — экономической теории институтов, а за ними — общие проблемы теории классификации экономических явлений. Заметим, что теоретически классификация институциональных ловушек должна была быть сформирована на основе классификации

институтов в экономической теории институтов — путем замены в этой классификации слова институт на выражение «институциональная ловушка» и исключения из нее признаков «устойчивость» и «эффективность». Но проблемы последней фактически не позволили воспользоваться этим путем.

В теории институтов отсутствует единая классификация институтов. Она представлена в виде авторских вариантов, сильно отличающихся друг от друга.

Развитая классификация институтов разработана Г. Б. Клейнером в работе «Эволюция институциональных систем» (2004 г.). В ней используются такие признаки, как тип номинального носителя, номинальный или потенциальный носитель, фактический носитель, сфера, время, степень формализации, тип механизмов непосредственного информирования, тип механизмов непосредственного контроля [4, с. 22–23].

Развитая классификация институтов представлена в статье О. В. Иншакова «Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации» (2003 г.). В ней используются такие признаки, как степень общности, роль, цивилизация, формация, отрасль, сфера, уровень хозяйствования, степень зрелости, стадия развития, иерархия [5].

При этом важнейшей проблемой, не решенной в классификации институтов, является проблема чрезвычайной широты понятия «институт» с точки зрения характера явлений, подпадающих под это название, т. е. группировка институтов по признаку «характер». Группировка по данному признаку является важнейшей и для формирования классификации ловушек, выступающей инструментом их целенаправленного поиска (см. ниже). Как выясняется, в теории институтов отсутствует единая трактовка понятия «институт». К институтам, наряду с нормами поведения, многие ученые-институционалисты относят человеческие организации и механизмы координации, т. е. явления, по форме качественно отличные от первых.

Представляется, однако, что в таком необоснованном, по мнению большинства ученых, расширении понятия «институт»

находит отражение потребность в определенном структурировании понятия «норма поведения». При соответствующей группировке институтов под институтами в первом значении понимаются нормы поведения, соответствующие инструкциям, законам, обычаям, то есть правила, во втором — нормы поведения, соответствующие планам организаций, а в третьем — нормы поведения, соответствующие соглашениям между участниками социально-экономических отношений. Также хочется отметить целесообразность сохранения стихийных названий соответствующих типов институтов (правила, организации и механизмы координации) — исходя из того, что они лучше указывают на то, где искать ловушки. В частности, название «правила» указывает на ловушки, выступающие неэффективными вариантами разнообразных операций, процессов, для которых разработаны правила и инструкции по исполнению. Название «организация» четко выделяет такое направление исследования

*Как отмечает О. В. Иншаков в статье «Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации» (2003 г.), «многие экономисты считают институтами фирмы..., домашние хозяйства, организации, финансово-промышленные группы, банки, биржи, профсоюзы, парламент, деньги и т. п.»*

в области институциональных ловушек, как неэффективные организации (рабочие места, предприятия, отрасли, экономики стран, органы управления социально-экономических систем, в том числе правительства и их органы). Наконец, название «механизм координации» указывает на область, в которой были выделены первые ловушки, исследованные в теории институциональных ловушек. Бартер, неплатежи, уклонение от налогов, коррупция — явления, представляющие собой неэффективные формы механизмов координации (взаимодействия бизнеса и населения друг с другом и с государством).

Классификация институтов в экономической теории институтов также отражает проблемы классификации теоретического характера. Главными из них являются следующие.

1. Перечисление в одном ряду типов, выделяемых на основе не только главного, но и дополнительных, причем разных, признаков (т. е. фактически являющихся видами), вызванная этим нечеткость формулировок соответствующих признаков.

2. Невыделение признаков при выделении соответствующих им типов и неполнота выделения типов по ним.

Так, Г. Б. Клейнер в своей классификации по признаку «фактический носитель» выделяет нормы, рассчитанные на граждан страны, достигших 16-летнего возраста, на конкретное предприятие, на коммерческие организации данного города, на женщин, работающих на данном предприятии, на субъекты Федерации, расположенные на Крайнем Севере, и т. п.

При этом видно, что такие нормы, как нормы, рассчитанные на граждан страны, достигших 16-летнего возраста, выделяются еще и по признаку возраста, на который рассчитана норма, нормы, рассчитанные на коммерческие организации данного города, — по признаку сектора экономики и территории, нормы, рассчитанные на женщин, работающих на данном предприятии, — по признаку половой принадлежности, нормы, рассчитанные на субъекты Федерации, расположенные на Крайнем Севере, — по признаку территории (главный признак — уровень объекта-носителя института).

Так, О. В. Иншаков в своей статье рассматривает четырехуровневую пирамиду эволюции институций О. Уильямсона, в которой выделяются, в частности, институции управления. При этом не указывается признак выделения соответствующего типа институций, которым реально выступает характер деятельности, не представлен другой тип, выделяемый по этому признаку, а именно институции производственной деятельности, или производства).

При проведении соответствующей «работы над ошибками» на основе соответствующих частных вариантов классификаций

Таблица 2

**Классификация институтов**

№ п/п	Признак классификации	Типы
1	Характер	1) правила; 2) организации; 3) механизмы координации
2	Способ фиксации	1) формальные; 2) неформальные
3	Происхождение (создание)	1) складывающиеся стихийно; 2) складывающиеся сознательно
4	Способ воздействия	1) воздействующие запретами; 2) воздействующие разрешениями
5	Уровень объекта носителя	1) уровня рабочего места; 2) уровня отдела, цеха; 3) уровня фирмы, учреждения; 4) уровня отрасли, территории и т. д. Или: 1) наноуровня; 2) микроуровня; 3) мезоуровня; 4) макроуровня; 5) мегауровня
6	Возраст лиц, с которыми связан институт	1) связанные с лицами до 16 лет; 2) связанные с лицами от 16 лет и старше. Могут быть другие типы в зависимости от деления возрастов
7	Половая принадлежность	1) связанные с деятельностью женщин; 2) связанные с деятельностью мужчин; 3) смешанного типа
8	Сектор экономики	1) действующие в секторе домохозяйств; 2) действующие в секторе фирм; 3) действующие в секторе госучреждений
9	Отрасль	1) действующие в промышленности; 2) действующие в сельском хозяйстве; 3) действующие в строительстве и т. д.
10	Реальность функционирования	1) номинально работающие; 2) фактически работающие
11	Частота функционирования	1) иногда действующие; 2) постоянно действующие
12	Территория действия	1) институты, действующие на Крайнем Севере; 2) институты, действующие на Северном Кавказе, и т. д.
13	Время возникновения	1) институты, возникшие в XIX в.; 2) институты, возникшие в XX в., и т. д.
14	Период действия	1) институты, которые будут действовать в ближайший год; 2) институты, которые будут действовать в ближайшие 10 лет, и т. д.
15	Тип механизма непосредственного информирования относящихся к институту субъектов	1) институты, субъекты которых информируются спонтанно; 2) институты, субъекты которых информируются целенаправленно. Могут быть другие типы в зависимости от типов механизмов
16	Тип механизма контроля института	1) контролируемые внешними контрольными органами; 2) контролируемые внутренними контрольными органами. Могут быть другие типы в зависимости от типов механизмов
17	Определенность групп, для которых предназначен институт	1) институты для определенных групп; 2) институты для неопределенных групп
18	Отношение управляемого процесса к настоящему или будущему	1) регулятивные; 2) конструктивные
19	Уровень общности	1) общие; 2) частичные; 3) единичные

№ п/п	Признак классификации	Типы
20	Степень важности	1) базисные; 2) второстепенные
21	Характер деятельности, к которой относится институт	1) институты производства; 2) институты управления
22	Цивилизация, в которой действует институт	1) традиционные; 2) нормативные; 3) ценностные
23	Формация, в которой действует институт	1) первобытнообщинные; 2) рабовладельческие; 3) феодальные; 4) капиталистические
24	Распространенность	1) глобальные; 2) страновые; 3) региональные; 4) локальные, и т. д.
25	Степень зрелости	1) развивающиеся; 2) развитые; 3) разрушающиеся
26	Стадия степени зрелости	1) начальной стадии; 2) главной стадии; 3) последней стадии
27	Тип иерархии, в которой действует институт	1) сословно-кастовые; 2) бюрократические; 3) демократические
28	Уровень иерархии	1) политические и юридические; 2) экономические; 3) контрактные
29	Способ защиты	1) институты, имеющие правовую защиту; 2) институты, имеющие неправовую защиту
30	Платность	1) платные; 2) бесплатные
31	Частота изменений	1) меняющиеся часто; 2) меняющиеся редко
32	Скорость изменений	1) меняющиеся быстро; 2) меняющиеся медленно
33	Масштабы изменений	1) меняющиеся значительно; 2) меняющиеся незначительно
34	Степень подверженности воздействию государства	1) сильно подверженные; 2) слабо подверженные
35	Эффективность	1) эффективные; 2) неэффективные
36	Устойчивость	1) устойчивые; 2) неустойчивые

и группировок институтов (представленных или, точнее, заложенных в них признаков и типов) может быть сформирована развитая классификация институтов, представляющая собой основу для формирования классификации институциональных ловушек (о способе ее формирования на этой основе — см. выше). Такая классификация насчитывает 36 признаков (табл. 2).

Основанная на ней классификация ловушек по изложенным выше причинам насчитывает 34 признака классификации.

Следует отметить, что, наряду с признаком «характер», важнейшими признаками классификации ловушек выступают признаки (в скобках указаны выделяемые по ним типы ловушек) «характер деятельности» (на 1 уровне: производственной деятельности

и деятельности по управлению; на 2 — для ловушек производственной деятельности: снабжения, производства и реализации, для ловушек деятельности по управлению: процессов принятия решений, мониторинга среды функционирования управляемых объектов, управляющих воздействий) и «уровень объекта-носителя» (рабочих мест, предприятий, отраслей, экономики страны и др.). Именно по признакам «характер деятельности» и «уровень социально-экономического объекта» нами были выделены (и затем исследованы) такие традиционные ловушки государственного управления экономикой в нашей стране, в которые оно попало еще в конце 20-х гг. XX в. (при принятии 1-го пятилетнего плана), как периодическое планирование, т. е. планирование,



осуществляемое перед началом очередного календарного периода (эффективная норма — непрерывное планирование, или корректировка плана деятельности объекта по мере выявления ее факторов), формальный экономический анализ, т. е. анализ, завершающийся выдачей рекомендаций, носящих общий характер и сформированных на базе опросов менеджеров) (эффективная норма — самостоятельное выявление недостатков в деятельности объекта аналитиками, разработка конкретного плана действий по их исправлению и контроль за ходом изменений до того момента, когда они станут неотвратимыми), формальная оценка

эффективности деятельности работников, их вклада в результаты, т. е. оценка на основе выполнения плана и превышения факта предыдущего периода, оценка, для которой используются только показатели (эффективная норма — оценка на основе личного вклада в результаты деятельности, оценка, для которой используются разнообразные параметры функционирования социально-экономического объекта, и др.).

Результаты данного исследования были отражены, в частности, в статье М. С. Будович «Традиционные институциональные ловушки управления в России и способы извлечения ренты» (2013 г.) [7].

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Лесных В. В., Ильяшенко В. В.* Институциональная экономика: учеб. пособие. — Екатеринбург: Урал. гос. экон. ин-т, 2009.
2. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. — 1999. — Т. 35. — № 2.
3. *Балацкий Е. В.* Ценовые механизмы эволюции институциональных ловушек // Капитал страны. Федеральное интернет-издание. URL: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/182303> (дата обращения: 05.09.2013).
4. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. — М.: Наука, 2004.
5. *Иншаков О. В.* Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социологические исследования. — 2003. — № 9. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/178/727/1217/004.INSHAKOV.pdf> (дата обращения: 05.09.2013).
6. *Малкина М. Ю.* Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики // Журнал институциональных исследований. — 2011. — Т. 3. — № 1.
7. *Будович М. С.* Традиционные институциональные ловушки управления в России и способы извлечения ренты // Этап: Экономическая теория, анализ, практика. — 2013. — № 2.

### REFERENCES

1. *Lesnykh V. V., Ilyashenko V. C.* The Institutional Economics: a manual. — Yekaterinburg: The Urals State Economic University, 2009.
2. *Polterovich V. M.* Institutional Traps and Economic Reforms // «*Ekonomika i Ekonomicheskkiye Metody*» (Economics and Economic Methods) Journal. — 1999. — V.35. — No.2. (*in Russian*).
3. *Balatsky Ye. V.* Pricing Mechanisms of Institutional Traps Evolution // The Country's Capital. Federal Internet Publication. URL: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/182303>. (*in Russian*).
4. *Kleiner G. B.* The Evolution of Institutional Systems. — M.: Nauka Publishers, 2004. (*in Russian*).
5. *Inshakov O. V.* Economic Institutes and Institutions: On the Issue of Typology and Classification. // Sociological Research. — 2003. — No.9. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/178/727/1217/004.INSHAKOV.pdf>. (*in Russian*).
6. *Malkina M. Yu.* Institutional Traps of the Russian Innovation-Based Economic Development // Institutional Research Journal. — 2011. — V.3. — No.1. (*in Russian*).
7. *Budovich M. S.* Conventional Institutional Management Traps in Russia and Rent Extraction Methods // ETAP: Economic Theory, Analysis, Practice (Journal). — 2013. — No.2. (*in Russian*).

УДК 001.895:330 (045)

## МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

**КАШАЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ**

*Заместитель председателя контрольно-ревизионной комиссии местного отделения Политической партии «Единая Россия» Центрального административного округа г. Москвы, Россия*

**E-mail:** *Kashayev\_Oleg@mail.ru*

### АННОТАЦИЯ

Значимость выбранной темы связана с тем, что несмотря на многочисленные меры и решения по переводу отечественной экономики на инновационный путь развития, существенных улучшений не происходит и на современном этапе, но, напротив, продолжает усугубляться сырьевая модель экономического роста, что признано на высшем политическом уровне. В основе этого, по нашему мнению, — недопонимание роли и силы инноваций в современной конкурентной борьбе, концептуальных основ инноваций, модели инновационного развития экономики, а также путей ее создания и управления.

Статья содержит базисные теоретико-методологические основы инновационного развития экономики России, представлены положения по совершенствованию подходов к измерению инновационной активности субъектов Российской Федерации, предложена авторская модель. Получение качественной управленческой информации в контуре развития региональной инновационной системы позволит создать индивидуальный подход к стимулированию инновационного развития экономики, применяемый на федеральном уровне с учетом дифференцированности в развитии инновационной активности субъектов Российской Федерации. На основе итогов сравнительной оценки инновационной активности автором выработан комплекс мер государственной поддержки инновационной деятельности для анализируемых регионов в качестве конкретных методов и инструментов в рейтинговом разрезе. Предложенные новации позволят осуществить последовательный, индивидуальный и адресный подход, учитывающий особенности объекта регулирования и характер решаемой проблемы при реализации государственной инновационной политики, определить место и роль института оценки инновационной активности регионов в механизме макроэкономического регулирования.

**Ключевые слова:** инновационное развитие экономики; макроэкономическое регулирование; инновационная политика; рейтинг инновационной активности; инновационный рост; экономика знаний; инновации; государственная поддержка; рост ВВП; мониторинг.

## A MODEL OF INNOVATION-BASED ECONOMIC DEVELOPMENT, THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

**KOLEG S. KASHAYEV**

*applicant for PhD (Economics) degree, the Financial University under the Russian Federation Government, Deputy Chairman of the Local Control Commission of the local branch of "United Russia" political party, the Central Administrative District, Moscow, Russia*

**E-mail:** *Kashayev\_Oleg@mail.ru*

## ABSTRACT

Multiple measures and decisions taken to shift the domestic economy towards the innovation-based path of development have not so far resulted in any significant improvement; on the contrary, the raw-material model of the economic growth continues to play an increasingly predominant role, which is acknowledged at the top political level. The main reason, in our opinion, is notable underestimation of the role and significance of innovations in the current competition-based environment as well as of conceptual foundations of innovations, innovation models of economic development and methods of their creation and control.

The paper contains theoretical and methodological fundamentals of the innovation-based development of the Russian economy along with the author's views on improvement of approaches to evaluation of innovative activities of the Russian Federation subjects; finally, a model developed by the author is suggested. The availability of high-quality management information contributing to development of a regional innovation system will enable creation of an individual approach to promotion of innovative economic development that can be applied at the federal level with account for differentiated development of innovative activities of the Russian Federation subjects. Based on the results of comparative estimation of innovative activities the author has worked out measures of government support of innovative activities for investigated regions to be used as methods and tools on the rating basis.

The suggested innovations ensure consistent, individual and targeted approach taking into account the specifics of an object under control and the nature of a problem solved in the framework of the state innovation-based policy, identify the place and role of an institution for evaluation of innovative activities of regions in the macroeconomic regulation mechanism.

**Keywords:** innovation-based economic development; macroeconomic regulation; innovation-oriented policy; innovative activity rating; innovation growth; knowledge economy; innovations; government support; GDP growth; monitoring.

## 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Как свидетельствует мировой опыт, будущее принадлежит инновационному пути развития. Именно инновационные методы хозяйствования, в основе которых лежат знания и ценнейший человеческий капитал, гарантированно ведут к более рациональному использованию трудовых и материальных ресурсов.

Следует отметить, что задача перехода на модернизационный (инновационный) тип воспроизводства для российской экономики имеет достаточно давнюю историю. Еще в 1663 г. Ю. Крижанич, обращаясь к российским правителям, писал: «Надо бы накрепко установить, а ослушников наказывать, чтобы за рубеж не вывозилось никакого сырого материала, такого как сырые кожи, конопля и лен, а чтобы дома наши люди делали всякие изделия, сколько можно, и готовые вещи продавали за рубеж» [1, с.75]. Однако, спустя 61 год, в 1724 г., первый российский

политэконом И. Посошков вновь вынужден был обратиться к той же теме в рукописи, переданной императору Петру I: «И чем к нам возить полотна, из наших материалов сделанных, то лучше нам к ним возить готовые полотна» [2, с. 245].

С середины 1960-х гг. формулировалась задача перехода от экстенсивного к интенсивному типу экономического роста на основе ускоренного внедрения достижений научно-технического прогресса. Неоднократные попытки (1965 г., 1979 г.) модернизации этой экономической системы не давали результата, поскольку не затрагивали его основ. Поэтому в конце 1980-х гг. и был сформулирован вывод о необходимости радикальной экономической реформы. Следующая аналогичная цель была сформулирована еще в проекте «Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации», разработанном в 2000 г. на период до 2010 г., где инновационный рост был назван главным условием поддержания конкурентоспособности

отечественной экономики, переход к которому предполагалось начать в 2007 г. [3, с. 48–55].

В последующем периоде данные задачи отражаются в краткосрочных программах-прогнозах Правительства Российской Федерации, а в основе современных ориентиров лежит Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., в качестве важнейшей цели которой выступает формирование национального метода хозяйствования, выводящего российскую экономику на траекторию инновационного роста.

Как показывает практика, несмотря на многочисленные меры и решения по переводу отечественной экономики на инновационный путь развития, значительных улучшений не происходит и на современном этапе, но, напротив, продолжает усугубляться сырьевая модель экономического роста, что признано на высшем политическом уровне. При этом положения [4, с. 32] во многих секторах национальной экономики уже приравниваются по объему с инвестиционными вложениями в странах, занимающих лидирующее положение в научно-техническом развитии, разница состоит лишь в том, что отечественные инвестиции имеют преимущественно государственную основу в отличие от развитых государств, где основным инвестором является бизнес. В основе этого, по нашему мнению, — недопонимание роли и силы инноваций в современной конкурентной борьбе, концептуальных основ инноваций, инновационной экономики, а также путей ее создания и управления.

Процесс экономического развития инновационного типа, следуя логике И. Шумпетера, есть «созидательное разрушение». Это процесс тесно взаимосвязанных количественных (рост) и качественных преобразований, в результате которых возникает новое состояние экономической системы, изменяется ее состав и структура. При этом новые комбинации не возникают из старых и непосредственно не заменяют их, а появляются рядом и конкурируют с ними [5, с. 128].

В современной экономической литературе встречаются различные подходы к исследованию инновационного развития экономики. Ведущие отечественные ученые-экономисты Д. Е. Сорокин, М. А. Федотова, Л. И. Абалкин,

В. И. Маевский, О. М. Белоусова, С. Ю. Глазьев, М. А. Абдурахманов, Д. С. Львов, Н. А. Новицкий и другие, сформировавшие научные основы развития современной экономики в нашей стране, теоретически и методологически обосновывают сущность инновационного развития.

Так, академик В. И. Маевский считает, что основу инновационного развития образует целевая ориентация общества на экономику знаний, а сам переход к инновационной экономике, основанной на знаниях, предлагает реализовать поэтапно [6]. Теоретико-методологические положения концепции и стратегии перехода к новой экономике на основе приоритетного развития знаний и инноваций, опережающего накопления интеллектуального и научно-инновационного потенциала лежат и в исследованиях Л. И. Абалкина [7].

О. М. Белоусова инновационное развитие экономики России связывает с ответом на вопрос: «За счет каких ресурсов будет осуществляться рост ВВП?», так как структурные сдвиги в экономике поставили под удар равновесие между отраслями материального и нематериального производства, обрабатывающего и добывающего секторов экономики [8, с. 24].

Важно отметить, что переход к инновационному типу экономического роста базируется на опережающем росте обрабатывающих производств и производств с высокой долей добавленной стоимости, что и должно найти свое отражение на соотношении темпов роста ВВП по видам деятельности. Согласно мнению экспертов [9, с. 4], для преодоления структурных ограничений экономического роста необходима кардинальная активизация инвестиционной и инновационной деятельности, что невозможно без поддержания темпов экономического роста на уровне не ниже 8 % ежегодного прироста ВВП, 10 % — промышленного производства, 15 % — инвестиций в основной капитал, 20 % — расходов на НИОКР.

Данная позиция также отражается в трудах Р. С. Гринберга и Д. Е. Сорокина [10], по мнению которых современный экономический рост для России — это период, когда в динамике и содержании воспроизводственных процессов проявляется действие не только

конъюнктурных факторов, а в основном действие эффективной структурной политики. Только с ее помощью в стране может быть сформирована конкурентная экономика инновационного типа. В частности, ими ведется речь об экономике, основанной на машиностроительном ядре саморазвития — комплексе машиностроительных и строительных отраслей, обладающих способностями, — средств труда для других отраслей машиностроения (в том числе для отраслей ВПК). Поэтому претензии России на глобальную роль в мировой экономике могут быть осуществлены лишь при наличии технологически передового машиностроительного ядра.

При этом Д. Е. Сорокин подчеркивает, что «инновационный экономический рост — это не только передовые позиции в отдельных, пусть даже важных и крупных производствах и комплексах. Это — состояние общественного воспроизводства в целом, когда его развитие происходит преимущественно за счет широкого использования технических, технологических, организационно-управленческих и иных нововведений, опирающихся на новейшее научное знание в соответствующих областях, в том числе путем использования результатов, получаемых в сферах, развиваемых при непосредственном государственном участии» [11].

Данное мнение разделяет и С. М. Петров [12, с. 141], согласно которому в целом связывать появление инновационной экономики только на основе технических достижений невозможно, так как современные инновационные экономики, которые сформировались в развитых странах в конце XX в., это явление качественно иного уровня. В такой экономике инновации играют решающую роль и являются главным фактором экономического роста и общественного прогресса. При этом воспроизводство инноваций охватывает все сферы жизни общества и государства.

Ряд отечественных ученых связывают успешное развитие российской экономики на основе создания технологически передовой перерабатывающей промышленности с мощным экспортным потенциалом, состоящим из высокотехнологичных и инновационно активных компаний, получающих основную часть

доходов от продажи высокотехнологичной продукции.

К примеру, в основе финской экономики лежит ее исключительная роль как производителя информационных технологий, экспортный сектор которой и специализируется на производстве телекоммуникационного оборудования.

Другие отечественные ученые инновационное развитие связывают не только с получением дополнительных валютных средств от роста экспорта несырьевых товаров, но и с показателями объема импортозамещения, что, по их мнению, служит более объективным критерием модернизационной и инновационной активности [13].

Следует отметить, что инновационное развитие может отражаться и в экономических отношениях, построенных таким образом, что конкурентные преимущества переходят к предпринимателям, организующим свое дело на основе инновационного обновления. При этом риски иных способов выигрыша конкуренции (монопольное положение, близость к властным структурам) существенным образом превышают риски внеэкономических методов конкурентной борьбы, характерных для сегодняшней российской экономики [14].

Многие современные ученые связывают инновационное развитие с переходом к новому технологическому укладу [15, с. 57]. Так, группа авторов в своем докладе, посвященном исследованию проблем перехода от нестабильного состояния мировой экономики к режиму устойчивого роста, видят решение в необходимости крупномасштабных инвестиций в развитие производств нового технологического уклада и в основанную на нем модернизацию. Согласно данному взгляду, по мере притока инвестиций в развитие ядра технологического уклада, состоящее из кластеров, сопряженных с нано-, био- и информационно-коммуникационными технологиями, увеличивается вес нового технологического уклада в структуре экономики, что открывает новые возможности для роста производства.

В качестве практического примера следует обратить внимание на активизацию экономического развития инновационного типа путем

стимулирования, в первую очередь, стратегических отраслей науки, где в США в начале 1990-х гг. была разработана первая национальная программа формирования информационного общества. При этом переход к пятому технологическому укладу был осуществлен еще в середине 1950-х гг., когда впервые в экономической истории объем нематериальных продуктов и интеллектуальных услуг в стране превысил 50 % ВВП.

## 2. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ

Особенности современных экономических процессов, определяя необходимость укрепления инновационной модели экономики, формируют как научную, так и практическую необходимость совершенствования методов и инструментов государственного регулирования.

Инструменты сами по себе следует рассматривать как регулирующее воздействие, вырабатываемое для обеспечения реализации на практике определенных целей и задач инновационной политики, что требует не только выработки новых, но и постоянного совершенствования существующих методов и образующих их инструментов.

Методы государственного обеспечения развития инновационного потенциала экономики могут быть прямыми (непосредственно воздействовать на хозяйственную деятельность) и косвенными (опосредованное воздействие на хозяйственную деятельность) (рис. 1).

Меры стимулирования инновационного развития экономики России, в большинстве своем (см. рис. 1) являются инструментами, применяемыми на федеральном уровне без учета дифференцированности в развитии инновационной активности субъектов Российской Федерации.

В настоящее время уже есть понимание, что для реализации модели инновационного развития экономики необходимо одновременно задействовать и совершенствовать весь комплекс имеющегося инструментария. Однако конкретные методы и инструменты следует

применять последовательно в соответствии с характером решаемой проблемы, то есть учитывая особенности объекта регулирования, так как без индивидуального и адресного подхода в применении стимулирующих мер реализация федеральных механизмов не может быть успешной.

Поэтому при выборе направлений экономической политики крайне актуальным является применение инструментария мониторинга инновационного развития территорий страны, что позволит определить их инновационный потенциал, выработать индивидуальный подход к стимулированию инновационной деятельности и оценить эффективность работы региональных властей.

Анализ основных подходов, применяемых отечественными исследователями при построении рейтингов инновационного развития России [16, с. 51] (рейтинги НИСП, ЦСР «Северо-Запад», НАИРИТ, Финансового университета, Института инноваций, инфраструктуры и инвестиций, работы О. М. Белоусовой, публикации Н. Михеевой и Р. Семеновой, А. Гусева, В. Киселева и др.), позволил найти в их ряду основу для развития.

В целом приведенные выше отечественные работы содержат основные подходы к построению инновационных индикаторов развития субъектов путем отражения качественно-количественных характеристик уровня инновационного развития регионов посредством использования данных доступной статистической информации в региональном разрезе.

В частности, рассмотрим, на наш взгляд, наиболее удачную методiku сравнения оценки инновационной активности регионов, составленную коллективом авторов под научным руководством доктора экономических наук, профессора О. М. Белоусовой [17, с. 196]. Согласно данной методике, регионы ранжируются исходя из количественной величины эффективности инноваций. Значения эффективности разделены на 10 одинаковых интервалов, а регионам, находящимся в рамках обозначенных интервалов, присваиваются соответствующие рейтинги. Таким образом, регионам, имеющим самую высокую

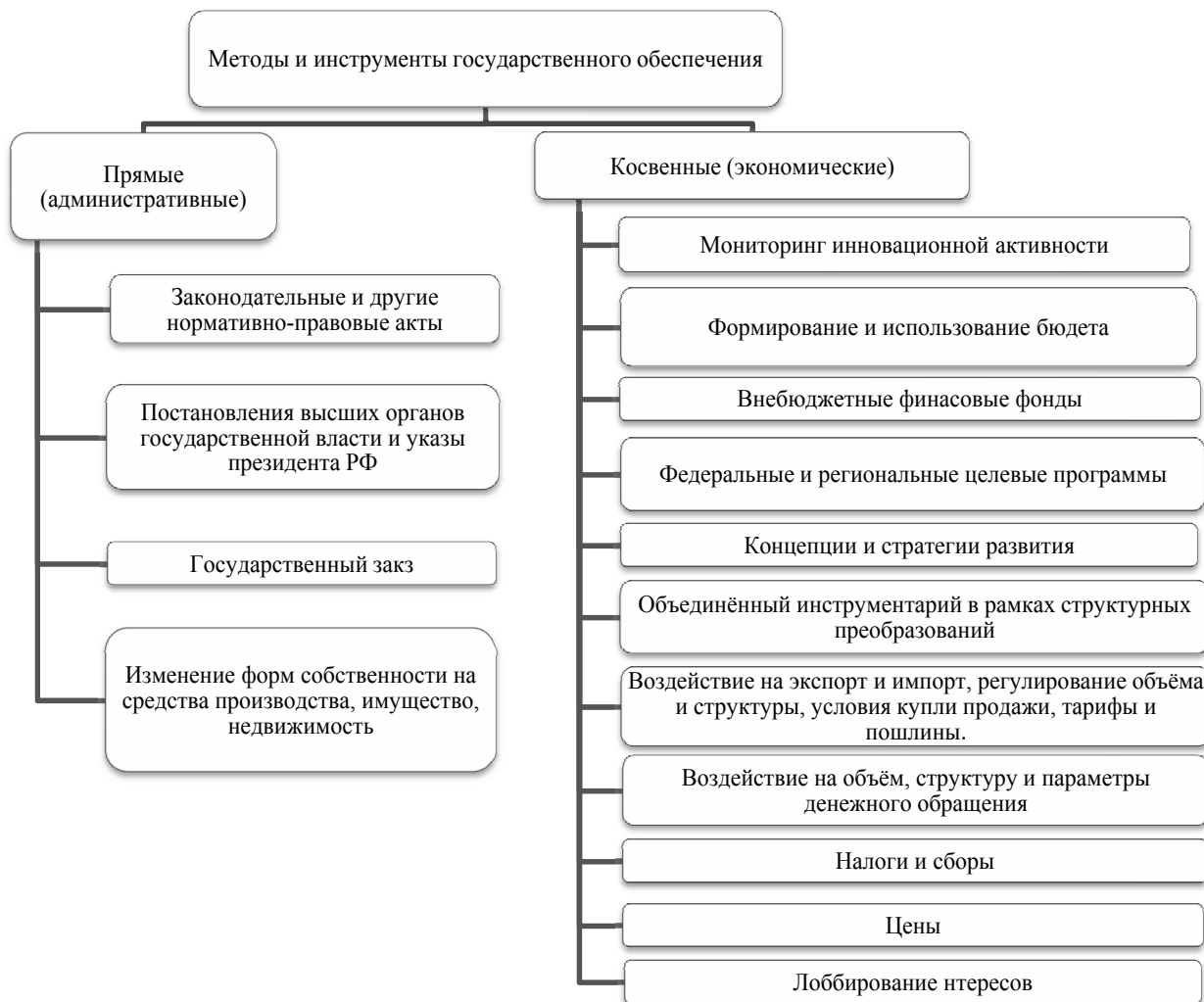


Рис. 1. Методы государственного обеспечения развития инновационного потенциала экономики

эффективность, присвоен наивысший рейтинг «1», а регионам, имеющим самую низкую эффективность, присвоен наименьший рейтинг «10».

Для получения более точных результатов рейтинга мы расширяем параметры оценок. Выбор дополнительных параметров основан на важности отражения факторов, характеризующих потенциал региона в создании инноваций, коммерциализации инноваций и результативности инновационной политики. Параметры используются за 2012 г., общее количество их составляет 24 единицы:

1. Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (единиц).
2. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (человек).
3. Численность докторантов по субъектам Российской Федерации (человек).

4. Численность аспирантов по субъектам Российской Федерации (человек).
5. Удельный вес организаций, использовавших специальные программные средства в общем числе обследованных организаций (процентов).
6. Организации, ведущие подготовку аспирантов (единиц).
7. Численность пользователей общедоступных библиотек (тыс. человек).
8. Выдано патентов на изобретения (единиц).
9. Экспорт инновационных товаров, работ, услуг в добывающем, обрабатывающем производстве и производстве электроэнергии, газа и воды (процентов).
10. Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций (процентов).

11. Удельный вес организаций, передававших новые технологии, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации (процентов).
12. Затраты на информационные и коммуникационные технологии (млн руб.).
13. Внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн руб.).
14. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), (процентов).
15. Затраты на технологические инновации организаций (млн руб.).
16. Число соглашений на экспорт технологий и услуг технического характера (единиц).
17. Темпы роста производительности труда (в процентах к предыдущему году).
18. Ввод в действие основных фондов обрабатывающих производств (млн руб.).
19. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций обрабатывающих производств (в процентах).
20. Число используемых передовых производственных технологий (единиц).
21. Число созданных (разработанных) передовых производственных технологий (единиц).
22. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (процентов).
23. Удельный вес организаций, использовавших систему электронного документооборота (единиц).
24. Объем информации, переданной от каждого абонента сети, отчитывающегося оператором при доступе в Интернет,— всего, петабайт (PB).

При построении модели ранжирования российских регионов на основе представленных выше параметров автором предлагается использовать алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятий, предложенный

М. И. Бакановым, М. В. Мельник и Ф. Д. Шереметом [18]. Некоторые положения данного алгоритма также применялись С. В. Гориним для построения упрощенной рейтинговой оценки деловой репутации компании ОАО «Альфа» [19; 20; 21; 22]. Данный алгоритм был предложен им при оценке стоимости деловой репутации в условных единицах, мы же применим рейтинговую модель при ранжировании российских регионов по уровню инновационной активности.

Последовательность анализа на основе предложенной автором модели следующая:

1) выбираются  $m$  показателей, наиболее полно характеризующих степень инновационной активности региона (с учетом доступности информации);

2) определяется необходимая информация за  $i$  периодов, причем эта информация должна быть в полном объеме;

3) данные показателей по периодам представляются в виде матрицы  $a_{ij} = 1$ , где  $a_{ij}$  — выбранный показатель на первом этапе,  $i = 1, 2, \dots, m$  и  $j = 1, 2, \dots, n$ ;

4) определяется максимальное значение каждого показателя по периодам  $\bar{a}_{ij} = \max_i(a_{ij})$ ;

5) находится матрица  $Z_{ij} = \frac{A_{ij}}{a_{ij}}$ ;

6) путем экспертного опроса определяются весовые коэффициенты показателей ( $V_i$ ), при-

чем  $\sum_{i=1}^m V_i = 1$ ;

7) определяется рейтинговая оценка каждого региона за период:

$$GW_j = 1 - \sqrt{V_1(1 - Z_{1j})^2 + V_2(1 - Z_{2j})^2 + \dots + V_m(1 - Z_{mj})^2} = 1 - \sqrt{\sum_{i=1}^m V_i(1 - Z_{ij})^2} \quad (1)$$

Чем больше рейтинговая оценка, тем выше уровень инновационной активности региона. Рейтинговая оценка изменяется в диапазоне от 0 до 1, при этом приближение оценки к 1



## Инновационная активность

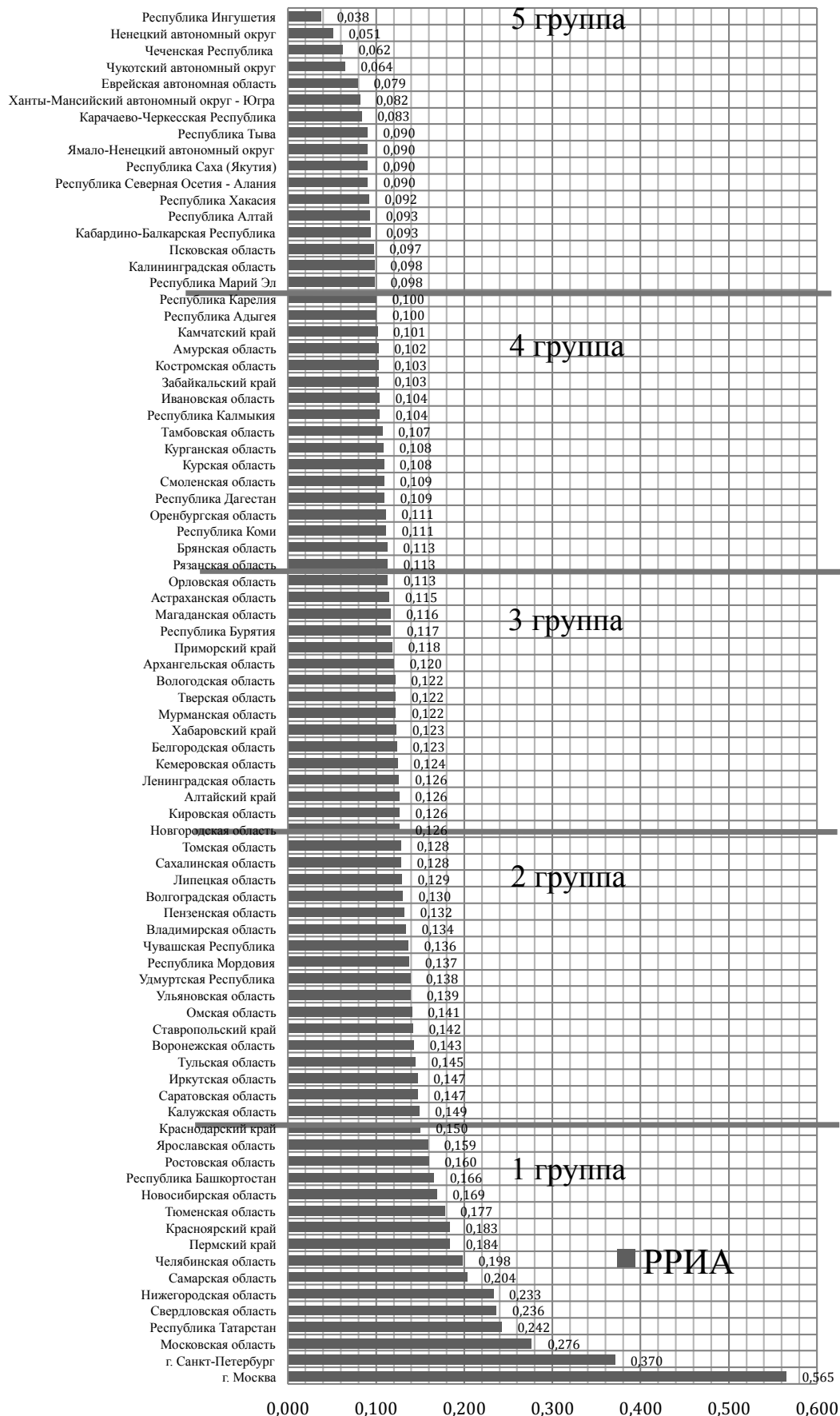


Рис. 2. Ранжирование регионов РФ по уровню инновационной активности

Таблица 1

**Рейтинг регионов по уровню инновационной активности субъектов РФ**

Регион	РРИА	Рейтинг	Регион	РРИА	Рейтинг
г. Москва	0,565	1	Тверская область	0,122	3
г. Санкт-Петербург	0,370	1	Вологодская область	0,122	3
Московская область	0,276	1	Архангельская область	0,120	3
Республика Татарстан	0,242	1	Приморский край	0,118	3
Свердловская область	0,236	1	Республика Бурятия	0,117	3
Нижегородская область	0,233	1	Магаданская область	0,116	3
Самарская область	0,204	1	Астраханская область	0,115	3
Челябинская область	0,198	1	Орловская область	0,113	4
Пермский край	0,184	1	Рязанская область	0,113	4
Красноярский край	0,183	1	Брянская область	0,113	4
Тюменская область	0,177	1	Республика Коми	0,111	4
Новосибирская область	0,169	1	Оренбургская область	0,111	4
Республика Башкортостан	0,166	1	Республика Дагестан	0,109	4
Ростовская область	0,160	1	Смоленская область	0,109	4
Ярославская область	0,159	1	Курская область	0,108	4
Краснодарский край	0,150	1	Курганская область	0,108	4
Калужская область	0,149	2	Тамбовская область	0,107	4
Саратовская область	0,147	2	Республика Калмыкия	0,104	4
Иркутская область	0,147	2	Ивановская область	0,104	4
Тульская область	0,145	2	Забайкальский край	0,103	4
Воронежская область	0,143	2	Костромская область	0,103	4
Ставропольский край	0,142	2	Амурская область	0,102	4
Омская область	0,141	2	Камчатский край	0,101	4
Ульяновская область	0,139	2	Республика Адыгея	0,100	5
Удмуртская Республика	0,138	2	Республика Карелия	0,100	5
Республика Мордовия	0,137	2	Республика Марий Эл	0,098	5
Чувашская Республика	0,136	2	Калининградская область	0,098	5
Владимирская область	0,134	2	Псковская область	0,097	5
Пензенская область	0,132	2	Кабардино-Балкарская Республика	0,093	5
Волгоградская область	0,130	2	Республика Алтай	0,093	5
Липецкая область	0,129	2	Республика Хакасия	0,092	5
Сахалинская область	0,128	2	Республика Северная Осетия – Алания	0,090	5
Томская область	0,128	2	Республика Саха (Якутия)	0,090	5
Новгородская область	0,126	3	Ямало-Ненецкий автономный округ	0,090	5
Кировская область	0,126	3	Республика Тыва	0,090	5
Алтайский край	0,126	3	Карачаево-Черкесская Республика	0,083	5
Ленинградская область	0,126	3	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	0,082	5
Кемеровская область	0,124	3	Еврейская автономная область	0,079	5
Белгородская область	0,123	3	Чукотский автономный округ	0,064	5
Хабаровский край	0,123	3	Чеченская Республика	0,062	5
Мурманская область	0,122	3	Ненецкий автономный округ	0,051	5
			Республика Ингушетия	0,038	5

указывает на то, что уровень инновационной активности стремится к максимальному значению за данный период;

8) строится график (гистограмма) полученных результатов  $x_j, j = 1, 2, \dots, n$ .

Следует отметить оригинальность данного алгоритма и вообще подхода С. В. Горина

к оценке стоимости деловой репутации в условных единицах. Главным преимуществом данной методики является многомерный подход, позволяющий ранжировать регионы России по их инновационной активности и при желании учитывать много входных параметров.

Выделим достоинства и недостатки данной модели.

*Преимущества:*

- базируется на многомерном подходе к оценке такого сложного процесса, как инновационная активность;
- может осуществляться на основе открытой и доступной информации;
- используемые показатели могут иметь различную размерность;
- имеет гибкий вычислительный алгоритм, позволяющий использовать его в зависимости от имеющейся информации;
- является сравнительной, т. е. позволяет делать анализ за период времени;
- позволяет сравнивать уровни инновационной активности регионов между собой.

*Недостатки:*

- необходимость использования показателей, имеющих положительную корреляцию;
- невысокая точность при использовании небольшого числа показателей;
- субъективизм экспертов при определении весов показателей.

Повысить точность и объективность анализа можно с помощью:

- увеличения количества и качества показателей;
- увеличения количества и профессионализма экспертов;
- определения весов для экспертов;
- использования относительных показателей;
- увеличения периода анализа.

Результаты расчетов представлены в табл. 1.

По итогам проведенных расчетов в первую группу вошли 16 субъектов Российской Федерации, во вторую группу — 17 регионов, третья группа включила в себя 15 регионов, в четвертой группе оказались 16 регионов Российской Федерации, а к пятой группе были отнесены 19 регионов Российской Федерации.

Положение в рейтинге (рис. 2) является своеобразным индикатором, указывающим на ситуацию в регионе, согласно которой органы государственной власти должны использовать методы и инструменты макроэкономического регулирования, оказывающие максимальный результат на данном этапе инновационного развития.

Следовательно, при выборе направлений экономической политики, направленной на стимулирование инновационного развития страны, крайне актуальными являются результаты рассматриваемого мониторинга. Поэтому, по мнению автора, для субъектов Российской Федерации, вошедших в первую пятерку рейтинга инновационной активности регионов, следует использовать преимущественно косвенные (экономические) меры. Однако в качестве мер экономического регулирования инновационной деятельности по отношению к регионам, вошедшим во вторую пятерку рейтинга, целесообразно использовать прямые (административные) меры. В связи с чем государство, используя административный потенциал, должно усиливать свое организующее воздействие на инновационную деятельность, придавая несовершенным механизмам рыночной самоорганизации административно-правовую форму.

В качестве практических инструментов макроэкономического регулирования инновационной модели экономики автором разработан комплекс мер, ориентированных на конкретные группы регионов. Регионы сгруппированы на основе ранжирования по уровню инновационной активности, данные представлены в табл. 2.

Подводя итог, стоит отметить, что основным принципом макроэкономического регулирования должна быть ее максимальная гибкость, так как в условиях инновационного развития возможны резкие изменения как параметров отдельных регионов, так и структурных показателей национальной экономики, поэтому органы государственного регулирования должны быть готовы в любой момент скорректировать свои подходы.

Следовательно, немаловажно, чтобы избираемые методы регулируемого воздействия и инструментарий не только были адекватны текущей ситуации, особенностям реального сектора, а также степени зрелости субъектов инновационной деятельности, но и не противоречили основам рыночных методов хозяйствования. Этому достижению служит обеспечение органов государственного управления полной, оперативной и достоверной информацией об инновационных процессах, протекающих в субъектах Российской Федерации.

**Распределение инструментов макроэкономического регулирования  
на основе рейтинга регионов**

Рейтинг регионов	Инструменты макроэкономического регулирования инновационной деятельности
1	<p>Воздействие на экспорт и импорт, регулирование объема и структуры, условия купли продажи, тарифы и пошлины (политико-дипломатическая поддержка проектов по модернизации и технологическому развитию экономики, формирование равноправных условий для отечественных экспортеров высокотехнологичной продукции, позиционирование и реализация высокотехнологичной продукции на мировых рынках).</p> <p>Лоббирование интересов (защита интересов отечественных компаний и создание комфортных условий для субъектов инновационной деятельности путем формирования широкого общественного резонанса, предания публичному обсуждению острых и злободневных вопросов, связанных с этим). Формирование и использование бюджета (финансирование дополнительных расходов, связанных с решением задач модернизации российской экономики и увеличением инвестиций в человеческий капитал, оптимизация внутренних затрат на исследования и разработки)</p>
2	<p>Воздействие на объем, структуру и параметры денежного обращения (адекватное денежное предложение для расширенного воспроизводства, устранения искусственной ограниченности денежной массы путем расширения функций Центрального банка задачами поддержания инновационного роста и занятости в высокотехнологичных отраслях экономики). Внебюджетные финансовые фонды (финансирование и поддержка НИОКР)</p>
3	<p>Федеральные и региональные целевые программы (целостная взаимосвязанная система действий грамотного распределения знаний и средств на их реализацию при органическом сочетании рыночных механизмов и методов государственного регулирования).</p> <p>Налоги и сборы (предоставление налоговых льгот, изменение ставок налогообложений для высокотехнологичных видов экономической деятельности).</p> <p>Цены (введение жесткого государственного контроля над процессами ценообразования, фактическими издержками и финансовыми потоками естественных монополистов, предусмотрение для покупателей и продавцов инновационной продукции государственных дотаций до момента завоевания рыночной ниши и снижения стоимости продукции).</p> <p>Государственный заказ (формирование спроса на инновационную продукцию и поддержка субъектов инновационной деятельности)</p>
4	<p>Изменение форм собственности на средства производства, имущество, недвижимость (оптимальная доля государственного участия и его масштабы в экономике, которые позволят оказать максимальную поддержку инновационной деятельности, обеспечить условия для справедливой конкуренции, повысить инвестиционную активность частного бизнеса в секторах с высоким прямым участием государства и качество корпоративного управления. Соблюдение принципа «инновационный собственник»).</p> <p>Объединенный инструментарий в рамках структурных преобразований (увеличение объема инвестиций в инновационный сектор, освоение и распространение первых поколений шестого технологического уклада, отвоение перешедших под контроль ТНК сегментов внутреннего рынка). Постановления высших органов государственной власти и указы Президента РФ (оперативное регулирование текущих проблем, выполнение мероприятий в области развития инновационной деятельности)</p>
5	<p>Концепции и стратегии развития (спланирование мер инновационной политики, своевременное сконцентрирование ресурсов на перспективных направлениях, установление желаемых показателей развития и путей по их достижению).</p> <p>Законодательные и другие нормативно-правовые акты (комплексная система нормативно-правового регулирования инновационной деятельности)</p>

ЛИТЕРАТУРА

1. Крижанич Ю. Политика. — М.: Экономическая газета, 2003. — 75 с.
2. Посошков И. Т. Книга о скудости и богатстве. — М.: Экономическая газета», 2001. — 245 с.
3. Сорокин Д. Е. Какой будет траектория развития экономики России? // Эффективное антикризисное управление. — 2010. — № 1 (60). — С. 48–55.
4. Сорокин Д. Е. О стратегии развития России // Вопросы экономики. — 2010. — № 8. — С. 32.
5. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. — М: Экономика, 1995. — С. 128.
6. Маевский В., Кузык Б. Условия развития комплекса // Вопросы экономики. — 2003. — № 3.
7. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под ред. акад. Л. И. Абалкина. — М.: Экзамен, 2004.
8. Белоусова О. М. Сценарные модели развития экономики России: «модернизационный» и «консервативный» Theoretical and applied science journal, OECONOMIA, AERARIUM, JUS (Economy, legislation, money). — С. 24.
9. О стратегии развития экономики России: препринт / Под ред. С. Ю. Глазьева. — М.: ОН РАН, Глазьев С. Ю., Ивантер В. В., Макаров В. Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р. С., Фетисов Г. Г., Цветков В. А., Батчиков С. А., Ершов М. В., Митяев Д. А., Петров Ю. А., 2011. — 48 с.
10. Гринберг Р. С., Сорокин Д. Е. О промышленном развитии Российской Федерации // Экономика и управление. — 2008. — № 5 (37).
11. Сорокин Д. Е. Воспроизводственный вектор российской экономики: 1999–2007 гг. // Вопросы экономики. — 2008. — № 4.
12. Петров С. М. О формировании национальной инновационной системы. // Образование и право. — 2011. — № 6 (22). — С. 141.
13. О стратегии развития экономики России: препринт. Там же. С. 3.
14. Королёв О. Г., Шамгунов Р. Н. О критериях и показателях инновационного развития российской экономики // Инициативы XXI века. — 2010. — № 4–5. — URL: <http://www.ini21.ru/arhiv/4-5-10/1142.php>.
15. Сорокин Д. Е. Стратегические ориентиры антикризисной политики // Государственная служба. — 2009. — № 2.
16. Глазьев С. Ю., Байзаков С. Б., Ершов М. В., Митяев Д. А., Фетисов Г. Г. Мировая экономика. Международные отношения // Российский экономический журнал. — 2012. — № 2. — С. 57.
17. Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России // Инновации. — 2012. — № 9 (167). — С. 51.
18. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации: монография / Коллектив авторов под руководством д-ра экон. наук, профессора О. М. Белоусовой; под науч. ред. О. М. Белоусовой. — М.: Академия естествознания, 2011. — 196 с.
19. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 536 с.
20. Горин С. В. Деловая репутация организации. — Ростов н/Д.: Феникс, 2006. — 256 с.
21. Горин С. В. Коэффициент деловой репутации предприятия // Пищевая промышленность. — 2004. — № 9. — С. 42–43.
22. Горин С. В., Голенев В. В. Использование коэффициента эффективности репутации для построения рейтинга российских компаний // Репутациология. — 2010. — № 1. — С. 36–45.

REFERENCES

1. *Križanić Juraj*. Politics. M.: «Ekonomicheskaya Gazeta» Publishing House, 2003, 75 pages. (*in Russian*).
2. *Pososhkov I. T.* A Book of Squalor and Wealth. M.: «Ekonomicheskaya Gazeta» Publishing House, 2001, 245 pages (*in Russian*).
3. *Sorokin D. Ye.* What Will Be the Russian Economy Development Pathway? «Effektivnoye Antikrizisnoye Upravleniye» (Efficient Anti-Crisis Management) Journal. — 2010. — No. 1 (60). — pp. 48–55. «Ekonomicheskaya Gazeta» Publishing House, 2003, 75 pages (*in Russian*).
4. *Sorokin D. Ye.* On the Development Strategy of Russia // «Voprosy Ekonomiki» (Economic Issues) Journal. — 2010. — No. 8. — p. 32 (*in Russian*).
5. *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy. — M.: «Ekonomika» Publishers. — 1995. — p. 128 (*in Russian*).
6. *Mayevsky V., Kuzyk B.* Development Conditions for a High-Tech Complex. // «Voprosy Ekonomiki» (Economic Issue s) Journal. — 2003. — No. 3 (*in Russian*).
7. A Strategic Response of Russia to New Century Challenges / Under editorship of academician L. I. Abalkin. — M.: «Examen» Publishers, 2004.
8. *Belousova O. M.* Scenario Models of the Russian Economy Development: Innovative and Conservative. Theoretical and applied science journal, OECONOMIA, AERARIUM, JUS (Economy, legislation, money). — p. 24.
9. On the Russian Economic Development Strategy: preprint / under editorship of S. Yu. Glazyev. — M.: UNO RAS. Glazyev C. Yu., Ivanter V. V., Makarov V. L., Nekipelov A. D., Tatarkin A. I., Grinberg R. S., Fetisov G. G., Tsvetkov V. A., Batchikov S. A., Yershov M. V., Mityaev D. A., Petrov Yu. A. — 2011–48 pages, p. 4 (*in Russian*).
10. *Grinberg R. S., Sorokin D. Ye.* On Industrial Development of the Russian Federation // Ekonomika i Upravleniye (Economics and Management) Journal. — 2008. — No. 5 (37) (*in Russian*).
11. *Sorokin D. Ye.* The Reproduction Vector of the Russian Economy: 1999–2007. // «Voprosy Ekonomiki» (Economic Issues) Journal. — 2008. — No. 4 (*in Russian*).
12. *Petrov S. M.* On the Establishment of the National Innovation System. // «Obrazovaniye i Pravo» Law Science Journal. — 2011. No. 6 (22). — p. 141 (*in Russian*).
13. On the Russian Economic Development Strategy: preprint / under editorship of S. Yu. Glazyev. — M.: UNO RAS. Glazyev C. Yu., Ivanter V. V., Makarov V. L., Nekipelov A. D., Tatarkin A. I., Grinberg R. S., Fetisov G. G., Tsvetkov V. A., Batchikov S. A., Yershov M. V., Mityaev D. A., Petrov Yu. A. — 2011–48 pages, p. 3 (*in Russian*).
14. *Korolyov O. G., Shamgunov R. N.* On Criteria and Indices of Innovation-Based Development of the Russian Economy (*in Russian*).
15. *Sorokin D. Ye.* Strategic Benchmarks of the Anti-Crisis Policy. «Gosudarstvennaya Sluzhba» (State Service) Journal. — 2009. — No. 2 (*in Russian*).
16. *Glazyev S. Yu., Baizakov S. B., Yershov M. V., Mityaev D. A., Fetisov G. G.* The World Economics. International Relations // The Russian Economic Journal. — 2012. — No. 2. — p. 57 (*in Russian*).
17. A System for Evaluation and Monitoring of Innovation-Driven Development of the Russian Regions // Innovatsii (Innovations) Journal. — 2012. — No. 9 (167). — p. 51 (*in Russian*).
18. A Comparative Analysis of Innovative Activities of the Russian Federation Subjects: a monograph // collective of authors under editorship of O. M. Belousova. — M.: Publishing house of the Natural Sciences Academy, 2011. — 196 pages (*in Russian*).
19. *Bakanov M. I., Melnik M. V., Sheremet A. D.* The Theory of Economic Analysis. — 5<sup>th</sup> ver. rev. and supp. — M. — Finances and Statistics, 2005. — 536 pages
20. *Gorin S. V.* The Business Reputation of a Company. — Rostov, Fenix Publishers, 2006. — 256 pages.
21. *Gorin S. V.* A Business Reputation Coefficient of an Enterprise // «Pishchevaya Promyshlennost» (Food Industry) Journal. — No. 9. — pp. 42–43.
22. *Gorin S. V., Golenev V. V.* Using the Reputation Efficiency Coefficient for Establishment of Russian Company Ratings. Reputatiology. — 2010. — No. 1. — pp. 36–45 (*in Russian*).



# ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330.131.7:339.721 (045)

## НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЯ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТУ ОЦЕНКИ РИСКА ЛИКВИДНОСТИ\*

**ПРИБЫТКОВ ВАДИМ ВИКТОРОВИЧ**

*начальник Управления Департамента банковского регулирования  
Банка России, соискатель кафедры «Мировая экономика»*

*РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва, Россия*

**E-mail:** *pvv5@mail.cbr.ru*

### АННОТАЦИЯ

Последний международный финансовый кризис, охвативший многие сферы деятельности банков, в том числе валютную, банковскую, фондовый рынок и другие, показал их неготовность противостоять системным изменениям в экономике, а также отсутствие механизмов для предотвращения (снижения) их негативного влияния на деятельность данных финансовых институтов. Для повышения эффективности деятельности банков в международной практике вносятся предложения по разработке новых подходов к регулированию их деятельности. В статье рассматривается новый подход к определению показателя текущей ликвидности, предложенный к реализации Базельским Комитетом по банковскому надзору с учетом влияния последнего финансового кризиса на деятельность банков. Данный показатель рассматривается как один из инструментов оценки банками риска ликвидности. Новый подход к определению показателя текущей ликвидности предполагает, что запас ликвидных активов у банка должен быть как минимум равным чистому оттоку денежных средств. Реализация в российском банковском регулировании новых подходов по определению показателя текущей ликвидности может рассматриваться как эффективный механизм управления риском ликвидности банков.

**Ключевые слова:** ликвидность; показатель краткосрочной ликвидности; высоколиквидные активы; чистый отток денежных средств.

## CURRENT LIQUIDITY RATIO AS A TOOL FOR LIQUIDITY RISK EVALUATION: NEW INTERNATIONAL APPROACHES TO MEASUREMENT\*

**VADIM V. PRIBYTKOV**

*Head of the Directorate of the Banking Regulation Department of the Russian Central Bank, external doctorate student of the Chair "World Economics" of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia*

**E-mail:** *pvv5@mail.cbr.ru*

\* Настоящая статья выражает исключительно мнение автора и не отражает позицию Банка России.

\*\* The views expressed here are solely those of the author, and do not necessarily reflect the views of the Russian Central Bank.

## ABSTRACT

The recent international financial crisis in many areas of banks activities including foreign exchange, banking, stock market and others showed unpreparedness of the banking sector to withstand systemic changes in the economy and the lack of mechanisms to prevent (or reduce) their negative impact on those financial institutions. To improve the resilience of banks, new approaches to banking regulation are being developed. The paper examines one of the proposals adopted by the Basel Committee on Banking Supervision in response to the crisis: a new approach to measure the current liquidity ratio. This indicator is considered as a tool which enables banks to identify and assess liquidity risk.

The new approach to calculating current liquidity ratio implies that the stock of liquid assets of the bank should be at least equal to the net cash outflow.

The implementation in the Russian banking regulation of new approaches to determining current liquidity ratio can be regarded as an effective mechanism for managing liquidity risk in banks.

**Keywords:** liquidity, short-term liquidity ratio, highly liquid assets, net cash outflow.

Последствия, которые влекут за собой финансовые кризисы, делают наиболее актуальными проблемы, связанные с изучением предпосылок их возникновения, форм проявления, а также подходов к регулированию деятельности банков для предотвращения (снижения) негативного влияния финансовых кризисов на их деятельность.

Достаточно жесткие требования к качеству банковского капитала являются необходимым условием для обеспечения стабильности банковского сектора, но сами по себе они не являются достаточными. Сильная база банковской ликвидности имеет не меньшее значение.

В течение ранней «фазы ликвидности» финансового кризиса многие банки, несмотря на адекватные уровни капитала, испытывали трудности потому что их управление ликвидностью не было осмотрительным. Кризис вновь подтвердил важность ликвидности в функционировании финансовых рынков и банковского сектора. До кризиса рынки активов были оживленными и фондирование (финансирование) было вполне доступно по низким ценам. Стремительное изменение рыночных условий проиллюстрировало, как быстро может иссякнуть ликвидность и насколько нехватка ликвидности может быть продолжительной. Банковская система попала в условия серьезного стресса, что потребовало действий центральных банков для поддержки функционирования как денежных рынков, так, в некоторых случаях, и отдельных банков.

Трудности, которые испытывали некоторые банки, были вызваны упущениями и ошибками, связанными с основными принципами управления риском ликвидности. В ответ на это, Базельский Комитет по банковскому надзору в 2008 г. опубликовал «Принципы надлежащего управления риском ликвидности и банковского надзора», которые представляют детальное руководство по управлению риском ликвидности в части вопросов изыскания ресурсов (способов) для покрытия риска ликвидности и должны способствовать стимулированию более совершенного управления риском в этой важной сфере.

В дальнейшем Базельский Комитет по банковскому надзору усовершенствовал подходы к риску ликвидности. Согласно документу «Международные стандарты по оценке риска ликвидности, стандартам и мониторингу», выпущенному в 2009 г., были предложены два показателя ликвидности. Первый из показателей — это показатель 30-дневной ликвидности, который направлен на поддержание краткосрочной способности к восстановлению при потенциальном «разрыве» ликвидности. Второй показатель — это показатель долгосрочной ликвидности, направленный на решение проблем разрывов ликвидности и обеспечения стимулов для банков использовать стабильные источники фондирования своей деятельности.

В настоящей статье рассматривается показатель краткосрочной ликвидности ПКЛ — LCR (Liquidity coverage ratio) как один из



инструментов оценки риска ликвидности банков.

В январе 2013 г. Базельский Комитет по банковскому надзору выпустил документ «Показатель краткосрочной ликвидности и подходы к мониторингу риска ликвидности», определяющий порядок расчета показателя ПКЛ и уточняющий подходы, определенные в документе 2009 г.

ПКЛ представляет собой соотношение суммы (стоимости) высоколиквидных активов (первого и второго уровней), доступных на первый день стрессового периода (к высоколиквидным активам второго уровня применяется дисконт), и величины чистых оттоков денежных средств, рассчитанных в условиях стресса (ожидаемые оттоки денежных средств за вычетом ожидаемых притоков денежных средств по соответствующему сценарию на горизонте 30 дней (стрессовый период)).

Запас ликвидных активов должен, по меньшей мере, быть равным чистому оттоку денежных средств. Банки должны поддерживать определенный уровень необремененных высоколиквидных активов в соответствии с данным подходом на случай стрессовых ситуаций, сопровождаемых острой нехваткой ликвидности.

Высоколиквидные активы должны быть доступны банку в любой момент времени для покрытия несоответствий между притоками и оттоками денежных средств в стрессовые периоды. Активы должны быть необремененными и не должны использоваться в рамках операций хеджирования, не должны служить обеспечением при совершении операций структурного финансирования, не должны использоваться для покрытия операционных издержек (например, арендных платежей и зарплат). Данные активы должны использоваться только как потенциальный источник ликвидности. Если активы учитываются в составе высоколиквидных активов, они не должны рассматриваться как притоки денежных средств, даже если срок погашения соответствующей дебиторской задолженности менее 30 дней. Активы считаются высоколиквидными, если они могут быть конвертированы в денежные средства в течение короткого промежутка времени без значительных потерь.

Компонентами высоколиквидных активов являются высоколиквидные активы 1 и 2 уровней. Высоколиквидные активы 1 уровня, как правило, обладают наивысшим качеством и являются наиболее ликвидными, в связи с чем при включении в расчет ПКЛ не накладывается каких-либо ограничений на их объем. Высоколиквидные активы 2 уровня состоят из высоколиквидных активов уровней 2А и 2В, удовлетворяющих определенным критериям. Обычно высоколиквидные активы 2 уровня обладают худшим качеством по сравнению с высоколиквидными активами 1 уровня, и поэтому они не могут составлять более 40 % всей совокупности высоколиквидных активов. Высоколиквидные активы уровня 2В могут составлять не более 15 % всей совокупности высоколиквидных активов.

На высоколиквидные активы уровня 1 не накладываются какие-либо ограничения в виде дисконтов. В состав высоколиквидных активов уровня 1 включаются наличность, средства в центральном банке, доступные к изъятию в условиях стресса; ценные бумаги, эмитированные либо гарантированные государством, центральным банком, местными органами власти и организациями общественного сектора, международными финансовыми организациями и международными банками развития, удовлетворяющие следующим условиям: не являются обязательством, выпущенным финансовой организацией или аффилированными с ней лицами; имеют коэффициент риска 0 % по документу Базельского Комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы»; торгуются на активных рынках с низким уровнем концентрации; являются надежным источником ликвидности даже в стрессовых условиях.

К каждому компоненту высоколиквидных активов уровня 2А применяется дисконт в размере 15 %. В состав активов данного уровня включаются ценные бумаги, эмитированные либо гарантированные государством, центральным банком, местными органами власти и организациями общественного сектора, международными финансовыми организациями и международными банками

развития, удовлетворяющие следующим условиям: не являются обязательством, выпущенным финансовой организацией или аффилированными с ней лицами; имеют коэффициент риска 20 % по документу Базельского Комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы»; торгуются на активных рынках с низким уровнем концентрации; являются надежным источником ликвидности даже в стрессовых условиях (максимальное изменение цены за 30-дневный период стресса не превышает 10 %); ценные бумаги, эмитированные нефинансовыми организациями с международным рейтингом не ниже AA-, а также обеспеченные облигации с международным рейтингом не ниже AA-, которые торгуются на активных рынках с низким уровнем концентрации, являются надежным источником ликвидности даже в стрессовых условиях (максимальное изменение цены за 30-дневный период стресса не превышает 10 %).

Высоколиквидные активы уровня 2В включают: корпоративные долговые ценные бумаги с рейтингом от А+ до ВВВ-, включаемые в состав высоколиквидных активов с 50 %-ным дисконтом; обращающиеся на бирже обыкновенные акции нефинансовых организаций, входящие в основной биржевой индекс, включаемые в состав высоколиквидных активов с 50 %-ным дисконтом; ипотечные ценные бумаги (в части бумаг, обеспеченных жилой ипотекой) высокого кредитного качества (с рейтингом не ниже AA), включаемые в состав высоколиквидных активов с 25 %-ным дисконтом.

При расчете максимального значения (так называемого «потолка») высоколиквидных активов 2 уровня, установленного на уровне 40 %, необходимо учитывать влияние закрытия краткосрочных (со сроком истечения до 30 дней) сделок привлечения / размещения средств под обеспечение и сделок своп, предусматривающих обмен высоколиквидными активами 1 и 2 уровней. Максимальная величина высоколиквидных активов 2 уровня после применения дисконтов и после корректировок не может превышать 2/3 скорректированной величины активов 1 уровня. Расчет

40 % «потолка» высоколиквидных активов 2 уровня должен производиться после корректировки высоколиквидных активов 2В уровня по результатам применения 10 %-ного «потолка» для этого типа активов. Расчет максимального значения «потолка» высоколиквидных активов 2В уровня, установленного на уровне 10 %, должен учитывать влияние указанных выше сделок, в которых участвуют высоколиквидные активы 1, 2А и 2В уровня. Максимальная величина высоколиквидных активов 2В уровня после применения дисконтов и после корректировок не может превышать 1/9 суммы скорректированной величины активов 1 и 2А уровня или в случае применения 40 %-ного «потолка» активы 2В уровня должны составлять не более 1/6 скорректированной величины активов 1 уровня.

Необходимо иметь в виду, что некоторые страны могут испытывать недостаток ликвидных активов. В связи с этим Базельский Комитет по банковскому надзору разработал ряд альтернативных режимов (например, контрактные безотзывные линии ликвидности, открытые центральным банком; высоколиквидные активы в иностранной валюте (применимо только в случае отдельного расчета ПКЛ по национальной валюте и по прочим основным валютам); дополнительное включение высоколиквидных активов второго уровня с большим дисконтом; четвертый дополнительный режим для исламских экономик введен в связи с невозможностью применения первого режима (линии ликвидности от центрального банка) в силу необходимости установления процента за использование средств).

Чистый отток денежных средств определяется как суммарный отток денежных средств за минусом суммарного поступления денежных средств в соответствии со стрессовым сценарием в рамках рассматриваемого периода. Это чистая итоговая позиция по разрыву ликвидности согласно стрессовому сценарию в рамках данного горизонта тестирования. Ожидаемые суммарные оттоки денежных средств рассчитываются путем умножения непогашенных остатков долговых обязательств разных категорий на коэффициенты в зависимости от вероятности оттока средств.

Аналогичным образом в расчет включаются внебалансовые обязательства. Ожидаемые суммарные поступления денежных средств рассчитываются путем умножения дебиторской задолженности на коэффициент, отражающий вероятность поступления средств согласно стрессовому сценарию.

Согласно информации Базельского Комитета по банковскому надзору, изложенной в пресс-релизе от 6 января 2013 г., размещенном на официальном сайте, показатель ПКЛ будет вводиться поэтапно, что также соответствует поэтапному введению требований к банковскому капиталу. Показатель ПКЛ предполагается ввести, как и планировалось, с 1 января 2015 г., но минимальное значение будет установлено на уровне 60 %, которое будет возрастать каждый год на 10 % и к 1 января 2019 г. достигнет 100 %. Данное

поэтапное введение, по мнению Базельского Комитета по банковскому надзору, должно гарантировать непрерывность укрепления банковской системы и экономической деятельности.

В заключение следует отметить, что с учетом уроков последнего международного финансового кризиса представляется, что именно уточнение подходов к оценке риска ликвидности играет значительную роль как одно из основных мероприятий по совершенствованию банковского регулирования. Россия продолжает совершенствовать подходы к оценке риска ликвидности, реализуя международные рекомендации по данному направлению. Эффективным инструментом оценки данного риска банков возможно рассматривать показатель текущей ликвидности, представленный в настоящей статье.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools/Basel Committee on Banking Supervision. — January 2013.
2. Press release Basel Committee on Banking Supervision. — 6 January 2013.
3. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring/Basel Committee on Banking Supervision. — December 2010.
4. Consultative Document. International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring/Basel Committee on Banking Supervision. — December 2009.
5. Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy. Washington DC. — 15 November 2008.
6. Consultative document. Principles for sound liquidity risk management and supervision/Basel Committee on Banking Supervision. — September 2008.
7. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework/Basel Committee on Banking Supervision. — June 2006.

#### REFERENCES

1. The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools/Basel Committee on Banking Supervision. — January 2013.
2. Press release Basel Committee on Banking Supervision. — 6 January 2013.
3. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring/Basel Committee on Banking Supervision. — December 2010.
4. Consultative Document. International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring/Basel Committee on Banking Supervision. — December 2009.
5. Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy. Washington DC. — 15 November 2008.
6. Consultative document. Principles for sound liquidity risk management and supervision/Basel Committee on Banking Supervision. — September 2008.
7. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework/Basel Committee on Banking Supervision. — June 2006.

УДК 658.012.1

## **МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА Э. АЛЬТМАНА: ПРИМЕНИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ**

**ХАСАНОВ РИНАТ ХАМИТОВИЧ**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, Омск, Россия*

**E-mail:** rinat.khasanov@gmail.com

**КАШТАНОВ НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВИЧ**

*Старший преподаватель кафедры «Менеджмент, экономика и право» Сибирского государственного университета физической культуры и спорта, Омск, Россия*

**E-mail:** nikokashtanov2009@yandex.ru

**МАРГАРЯН ЛИЛИТ ГРИШАЕВНА**

*студентка Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, Омск, Россия*

**E-mail:** lilit48@mail.ru

### **АННОТАЦИЯ**

В условиях нестабильности на финансовых рынках вопрос анализа вероятности банкротства, а значит и кредитоспособности, является одним из самых важных и приоритетных при принятии инвестиционных решений. Собственно анализ банкротства является частью процесса оценки рисков, который имеет значение не только в инвестиционном процессе, но и в повседневной жизни, так как все большее число отраслей требует оценки рисков банкротства. Примером служит туристическая отрасль, которая разбирается в статье.

В работе с использованием формулы Альтмана анализируется реальная бухгалтерская отчетность российских предприятий, которые признаны банкротами; тех фирм, которые имели сложности с платежеспособностью, но официально банкротами признаны не были, а также ряда туроператоров Российской Федерации. В статье рассматривается применимость модели оценки вероятности банкротства Альтмана в условиях России, предложено изменение границ вероятностей банкротства с учетом проведенных расчетов, разработана рейтинговая оценка кредитоспособности, которая также проверена на практике расчетами вероятности банкротства туристических компаний.

Результаты работы могут быть использованы в инвестиционном анализе, в практике деятельности как крупных фирм, так и розничных инвесторов, при анализе рисков деятельности туроператоров и в других отраслях, чувствительных к риску внезапных банкротств предприятий. Результаты исследования на практике применяются американской фирмой IK Business Solutions LLC при оценке инвестиционных рисков на сайте [www.FTinvest.ru](http://www.FTinvest.ru).

**Ключевые слова:** финансовый анализ; оценка рисков банкротства; кредитоспособность; формула Альтмана; Z-score; кредитные рейтинги.

# THE ALTMAN MODEL FOR ASSESSING THE BANKRUPTCY RISK: ITS APPLICABILITY IN THE RUSSIAN FEDERATION AND USE FOR RATING-SCALE ASSESSMENT OF SOLVENCY

**RINAT KH. KHASANOV**

*PhD, Assistant Professor, the Finances and Credit Chair at the Omsk branch of the Financial University, Omsk, Russia*

**E-mail:** rinat.khasanov@gmail.com

**NIKOLAI N. KASHTANOV**

*Senior lecturer, the Management, Economics and Law Chair of the Siberian State University of Physical Education and Sport, Omsk, Russia*

**E-mail:** nikokashtanov2009@yandex.ru

**LILIT G. MARGARYAN**

*Student, the Omsk branch of the Financial University, Omsk, Russia*

**E-mail:** lilit48@mail.ru

## ABSTRACT

In the situation of non-stability on the financial markets the issue of bankruptcy (and hence solvency) risk analysis plays a predominant role and is a matter of top priority in investment decision-making. The bankruptcy analysis proper is a component of the risk assessment procedure that is significant not only for the investment process but also for every-day life due to an increasing number of industries in need of bankruptcy risk assessment. An example is the tourist industry considered in the paper.

In this paper the Altman formula is used for analyzing real financial statements of Russian companies recognized as bankrupts, companies that have solvency problems but are not considered bankrupts as well as a number of travel operators of the Russian Federation. The applicability of Altman bankruptcy predicting model to the Russian reality is considered in the paper; change of bankruptcy probability boundaries is suggested based on the estimations performed; a rating-based solvency assessment is developed that has been field-tested by evaluating bankruptcy probabilities for travel agencies.

The results of the work may be used in the investment analysis, in routine activities of both big companies and single investors, for predicting travel agency risks and in other industries sensitive to risks of sudden corporate bankruptcy. The results of the research are used by a US company IK Business Solutions LLC in practice for investment risk assessment, see [www.FTinvest.ru](http://www.FTinvest.ru).

**Keywords:** financial analysis; bankruptcy risk assessment; solvency; Altman formula; Z-score; credit ratings.

**Р**ост нестабильности финансовых рынков и, как следствие, значительное увеличение числа банкротств организаций на фоне замедления экономического роста во многом стали результатом мирового финансового кризиса. Среди современных проблем экономики Российской Федерации одной из основных является быстрое нарастание финансовой неустойчивости предприятий, их неспособность эффективно функционировать в текущих условиях. По этой причине для поддержания стабильности организации важно не только осуществление анализа текущего его финансового состояния, но и проведение ранней диагностики кредитоспособности и возможного дефолта в будущем. Это объясняет, почему настолько актуально иметь эффективную модель оценки вероятности банкротства, позволяющую эффективно оценивать риски кредитоспособности российских организаций.

Можно сказать, что вопрос о прогнозировании возможного банкротства предприятий в нашей стране стал чрезвычайно острым. За последние десять лет многие коммерческие организации различных форм собственности оказались на грани банкротства. Это, отчасти, было связано с реформами в российской экономике и постепенным вхождением России в зону кризисного развития [1].

В настоящее время важна проблема определения методов и методик, позволяющих предсказать наступление банкротства предприятия в ближайшем будущем. Фактически прогнозирование кризисов в развитии предприятия, приводящих к несостоятельности, призвано заранее предупреждать об угрозе возможного банкротства. Очевидно, что чем быстрее будут выявлены тенденции, ведущие предприятие к несостоятельности, и чем раньше будут приняты меры по спасению предприятия, тем больше вероятности выхода компании из кризиса. Следственно, встает вопрос об определении показателей, способных прогнозировать развитие неблагоприятных событий на ранних стадиях.

Хотя институт банкротства давно и с успехом работает за рубежом, в России эта проблема стала актуальной сравнительно недавно, поэтому в нашей стране на данный момент нет статистических данных предприятий-банкротов.

Сложившаяся ситуация затрудняет проведение исследований, которые были бы основаны на реалиях нашей экономики и направлены на достоверное прогнозирование возможной несостоятельности предприятий.

Основной идеей данной работы является эмпирическая проверка прогнозной достоверности модели прогнозирования банкротства Альтмана в условиях Российской экономики.

Следует подчеркнуть, что многие ученые из России ставят под сомнение возможность применения модели Альтмана в условиях РФ. Действительно, хозяйственные и рыночные условия России и США отличаются очень существенно, в Соединенных Штатах существует развитый финансовый рынок, на протяжении многих лет ведутся исследования в области финансовых рисков. В России же, хотя фондовый рынок и существует более 20 лет, пока не выработана эффективная модель оценки кредитоспособности, а банки при выдаче кредитов, как правило, применяют собственные методики. В то же время отсутствует общепризнанная модель оценки вероятности банкротства, а значит и кредитоспособности.

Немаловажным фактором для России является также то, что с развитием в стране финансового рынка все большее значение вероятности банкротства приобретает как вариант оценки инвестиционных рисков. Инвестор, приобретающий ценные бумаги того или иного эмитента, мог бы учитывать вероятность банкротства данного предприятия при принятии инвестиционного решения, фактически это будет оценкой финансового риска, и чем выше будет вероятность банкротства, тем выше будет риск и тем менее привлекательной (с точки зрения потенциальных потерь инвестора) будет данная ценная бумага.

Рассмотрим пятифакторную модель Альтмана (1968 г.) для открытой компании, которая имеет следующий вид:

$$Z = 1,2 K_1 + 1,4 K_2 + 3,3 K_3 + 0,6 K_4 + 1 K_5,$$

где  $K_1$  — доля оборотных средств в активах, то есть отношение оборотных активов к общей величине активов;  $K_2$  — рентабельность активов, то есть отношение нераспределенной прибыли к величине активов;  $K_3$  — отношение

Таблица 1

**Общие результаты применения модели Альтмана**

№ п/п	ОАО	K1	K2	K3	K4	K5	Z
1	ОАО «Севкабель» 2009 г.	0,07	0,00	-0,04	0,00	0,08	0,0083
	ОАО «Севкабель» 2010 г.	0,08	-0,41	-0,05	-0,29	0,07	-2,24
2	ОАО «Макси-Групп» 2009 г.	0,66	-1,12	-1,27	-0,46	0,001	-5,24
	ОАО «Макси-Групп» 2010 г.	0,008	-2,34	1,17	-0,61	0,28	0,5
3	ОАО «Рассвет» 2009 г.	0,67	0,26	0,08	1,11	0,43	2,5
4	ОАО «Локтевское автотранспортное предприятие» 2007 г.	0,04	-2,57	-0,9	-1,14	1,18	-5,4
	ОАО «Локтевское автотранспортное предприятие» 2008 г.	0,04	-3,05	-0,43	-0,37	1,33	-4,5
5	ОАО «КИТ-КЭПИТАЛ» 2009 г.	0,1	-0,24	-0,14	-0,02	0,21	-0,5
	ОАО «КИТ-КЭПИТАЛ» 2010 г.	0,11	-0,38	-0,13	-0,13	0,12	-0,81
6	ОАО «Красавтодорстрой» 2008 г.	0,81	0,09	-0,05	0,11	2,75	3,75
	ОАО «Красавтодорстрой» 2009 г.	0,89	0,07	0,01	0,08	1,29	2,53
7	ОАО «Серафимовичмежрайгаз» 2009 г.	0,09	-0,1	0,03	2,3	0,35	1,78
	ОАО «Серафимовичмежрайгаз» 2010 г.	0,04	-0,09	0,03	3,05	0,47	2,33
8	ОАО «Молочный завод «Новочеркасский» 2009 г.	0,45	0,11	0,002	0,28	1,84	2,71
	ОАО «Молочный завод «Новочеркасский» 2010 г.	0,52	0,02	-0,08	0,14	0,73	1,2
9	ОАО «Омскгазводпроект» 2009 г.	0,60	-0,89	-0,76	-0,41	0,67	-2,6
	ОАО «Омскгазводпроект» 2010 г.	0,42	-1,95	-0,30	-0,63	1,37	-2,21
10	ОАО «НИИ Буммаш» 2009 г.	0,99	0,03	0,0041	0,09	0,68	1,97
	ОАО «НИИ Буммаш» 2010 г.	0,9958	-0,11	-0,16	0,01	3,05	3,58
11	ОАО «Омский дом печати» 2009 г.	0,12	-0,02	-0,05	2,7	0,45	2,04
	ОАО «Омский дом печати» 2010 г.	0,14	-0,08	-0,06	2,24	0,47	1,67
12	ОАО «Кинотеатр «Пролетарий» 2008 г.	0,08	-3,1	-0,11	-0,41	0,01	-4,86
	ОАО «Кинотеатр «Пролетарий» 2009 г.	0,06	-3,39	-0,08	-0,45	0,01	-5,21
13	ОАО «Весенний» 2008 г.	0,29	0,23	0,0008	1,42	0,46	1,98
	ОАО «Весенний» 2009 г.	0,35	0,12	0,0017	2,64	0,32	2,5
14	«Атлас-Сервис» 2008 г.	0,78	-0,43	-0,94	0,44	2,07	-0,44
15	ОАО «Завод ячеистых бетонов» 2008 г.	0,75	-0,11	-0,06	-0,07	0,89	1,4
	ОАО «Завод ячеистых бетонов» 2009 г.	0,73	-0,12	-0,01	-0,08	0,35	0,98
16	ОАО «Мясокомбинат «Камышинский» 2009 г.	0,69	-0,65	-0,33	-0,13	0	-1,26
	ОАО «Мясокомбинат «Камышинский» 2010 г.	0,87	-0,41	0,36	0,22	0	1,79
17	ОАО «Транс-Альфа» 2009 г.	1	-1,44	0,0018	-0,59	0,9	-0,27
	ОАО «Транс-Альфа» 2010 г.	0,97	-3,02	-0,0034	-0,75	0,06	-3,47
18	ОАО «75-й автомобильный ремонтный завод» 2009 г.	0,34	-1,01	-0,98	-0,1	1,7	2,61
19	ОАО «АЛПИ» 2007 г.	0,39	0,01	0,01	0,03	0,79	1,32
	ОАО «АЛПИ» 2008 г.	0,76	-0,05	0,0008	-0,02	1,28	2,11
20	ОАО «Авиационная компания «Континент» 2009 г.	0,997	-0,07	-0,01	-0,06	0,18	1,21
	ОАО «Авиационная компания «Континент» 2010 г.	0,998	0,002	0,03	0,01	1,19	2,49
21	ООО «Алтайский лен» 2009 г.	0,431	-0,057	-0,063	-0,168	0,169	0,161
	ООО «Алтайский лен» 2010 г.	0,243	-0,118	-0,085	-0,405	0,143	-0,207
22	ООО «ТагАвтоПром» 2010 г.	0,871	-0,495	-0,617	-0,331	0,725	-1,105
	<b>Среднее значение</b>	<b>0,49</b>	<b>-0,67</b>	<b>-0,15</b>	<b>0,23</b>	<b>0,73</b>	<b>0,12</b>

прибыли до налогообложения к величине активов;  $K_4$  — отношение собственного капитала предприятия к краткосрочным обязательствам;  $K_5$  — отношение выручки к величине активов.

В зависимости от значения оценки  $Z$  по фирме делается вывод о вероятности банкротства. Интерпретация пятифакторной модели: чем выше на предприятии показатель  $Z$ , тем устойчивее ее положение. Если  $Z$  меньше 1,81, то риск банкротства составляет от 80 до 100%; если  $Z$  лежит в диапазоне от 1,81 до 2,77, то средняя вероятность несостоятельности компании от 35 до 50%; если значение  $Z$  варьирует от 2,77 до 2,99, следовательно, вероятность краха невелика от 15 до 20%; если  $Z$  больше 2,99, то компания признается финансово устойчивой, риск банкротства в течение ближайших двух лет весьма мал [2].

Несмотря на то что формула пятифакторной модели Альтмана получена эмпирическим путем, исследование ее применимости для предприятий РФ будет очень полезным как с теоретической, так и с практической точки зрения. Для этого нами были проведены расчеты коэффициентов  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ ,  $K_4$ ,  $K_5$  и  $Z$  для открытых акционерных обществ РФ, которые были признаны банкротами. Выборка предприятий определяется случайно, мы умышленно не сосредотачиваемся на единственной отрасли: предполагается, что модель Альтмана имеет универсальный характер и применима для предприятия любой отрасли. Полученные нами результаты применения модели Альтмана отражены в *табл. 1*.

По итогам проведения анализа бухгалтерской отчетности и расчета всех необходимых коэффициентов по двадцати двум ОАО можно сделать выводы о применимости модели Э. Альтмана к предприятиям Российской Федерации, *точность прогноза составляет 93%*.

Необходимо отметить, что исследованные предприятия, видимо, довольно долго находились в сложном положении. Например, среднее значение показателя  $Z$  равно 0,12 и находится достаточно далеко от границы  $Z = 1,81$ , при которой вероятность банкротства составляет от 80 до 100%. Это говорит о том, что для предприятий России можно снизить рекомендуемую границу высокой вероятности банкротства. Для проверки данной гипотезы рассмотрим

ответственность организаций, которые не были официально объявлены банкротами, но испытывали серьезные сложности с оплатой текущих счетов и обязательств. Подход и методы идентичны методам, применяемым выше.

Таким образом, по итогам таблицы 2 видно, что предприятия, имеющие проблемы с платежеспособностью, имеют среднее значение  $Z$ , равное 1,78, что немного ниже значения  $Z = 1,81$ , рекомендованного Альтманом.

Поэтому, с учетом того, что для предприятий-банкротов среднее значение  $Z$  равно 0,12, а для близких к банкротству  $Z$  равно 1,78, можно предположить, что граница вероятного банкротства в 80–100% находится в диапазоне между 0,12 и 1,78. Следовательно, используя статистические методы, мы можем сделать выводы, что нижняя граница значения интегрального показателя уровня угрозы банкротства для условий РФ будет равна 1,23.

Тогда предполагаемые границы по модифицированной для Российской Федерации модели Альтмана будут следующие:

- $Z < 1,23$  — вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;
- $1,23 \leq Z < 2,77$  — средняя вероятность краха компании от 35 до 50%;
- $2,77 < Z < 2,99$  — вероятность банкротства невелика — от 15 до 20%;
- $2,99 \leq Z$  — ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течение ближайших двух лет крайне мал.

Таким образом, мы считаем, что нами доказана применимость модели оценки вероятности банкротства Альтмана для условий РФ.

Считаем необходимым отметить, что проблема прогнозирования вероятного банкротства тесно перекликается с оценкой кредитоспособности предприятий. Современные технологии управления должны учитывать влияние рисков на финансовую деятельность, и главной задачей руководителя является своевременный анализ риска, включающий полное исследование производственно-хозяйственной деятельности компании, определение факторов, как внешних, так и внутренних, оказывающих влияние на планируемый результат. Проводя анализ рисков предприятия, важно помнить, что большинство рисков, сопутствующих функционированию предприятий, детерминировано работой



Таблица 2

**Общие результаты для предприятий, не объявленных банкротами**

№ п/п	ОАО	K1	K2	K3	K4	K5	Z
1	ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) 2009 г.	0,29	0,24	0,10	0,96	0,51	2,1
	ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) 2010 г.	0,17	0,16	0,09	1,24	0,55	2,03
2	ОАО «Омский каучук» 2009 г.	0,7	-0,13	0,01	0,57	1,01	2,04
	ОАО «Омский каучук» 2010 г.	0,72	-0,1	0,01	0,65	0,91	2,05
3	ОАО «Аптечная сеть «36,6» 2009 г.	0,56	-0,22	0,07	0,87	1,09	2,19
	ОАО «Аптечная сеть «36,6» 2010 г.	0,51	-0,18	0,05	0,85	1,22	2,26
4	ОАО «Остроговицы» 2009 г.	0,41	0,08	0,012	1,47	0,18	1,71
	ОАО «Остроговицы» 2010 г.	0,44	0,1	0,01	2,44	0,23	2,39
5	ОАО «Детский Мир – Центр» 2009 г.	0,7	-0,29	-0,21	-0,11	1,6	1,28
	ОАО «Детский Мир – Центр» 2010 г.	0,63	-0,37	-0,08	0,47	1,62	1,86
6	ОАО «Автоколонна 1880» 2009 г.	0,15	-0,98	-0,004	0,11	2,38	1,24
	ОАО «Автоколонна 1880» 2010 г.	0,59	-0,3	-0,01	0,05	1,11	1,38
7	ОАО «Тюльские городские электрические сети» 2009 г.	0,21	-0,05	0,02	4,74	0,81	3,91
	ОАО «Тюльские городские электрические сети» 2010 г.	0,22	-0,17	-0,1	2,2	0,75	1,77
8	ОАО «Русский магний» 2009 г.	0,32	-0,004	-0,002	0,12	0,00013	0,45
	ОАО «Русский магний» 2010 г.	0,26	-0,001	-0,001	0,05	0,00012	0,34
9	ОАО «Северный Рейд» 2009 г.	0,63	-0,09	-0,12	0,49	0,63	1,16
	ОАО «Северный Рейд» 2010 г.	0,68	-0,14	-0,08	0,24	0,23	0,73
10	ОАО «Авиакомпания «Московия» 2009 г.	0,86	0,015	0,001	0,02	2,7	2,04
	ОАО «Авиакомпания «Московия» 2010 г.	0,85	0,012	0,008	0,1	2,8	2,05
11	ОАО «Торговая фирма «Санкт-Петербургский дом книги» 2009 г.	0,71	-1,09	-0,5	-0,45	1,13	2,04
	ОАО «Торговая фирма «Санкт-Петербургский дом книги» 2010 г.	0,68	-1,32	-0,31	-0,52	1,01	2,05
<b>Среднее значение</b>		<b>0,51</b>	<b>-0,22</b>	<b>-0,05</b>	<b>0,75</b>	<b>1,02</b>	<b>1,78</b>

персонала. Далее следует разработать систему мер по управлению риском, включающую экономические и социальные механизмы снижения риска [3].

Наш собственный взгляд на такое понятие как кредитоспособность находится в русле двух подходов. С одной стороны, кредитоспособность — относительный показатель того, может

ли та или иная кредитная организация предоставить данной организации кредит на определенных условиях. С этой точки зрения необходимо также учитывать кредитную политику заемщика, его стратегию в отношении рисков, применяемые методики оценки кредитоспособности. С другой стороны, такое понятие, как кредитоспособность, можно использовать как

меру финансового риска при инвестировании в ценные бумаги рассматриваемого эмитента. Инвестору (либо в акции, либо в облигации) всегда важно понимать: сможет ли он в будущем вернуть свои средства, поэтому оценка кредитоспособности (или назовем это платежеспособностью, или кредитным рейтингом, как принято на рынках США) для него является важнейшим этапом при принятии инвестиционного решения. Мы считаем, что относительно простая в применении модель Альтмана, которая, как мы выше доказали, может применяться в Российской Федерации, может также использоваться как основа для построения кредитных рейтингов, которые позволят инвесторам и потребителям услуг самостоятельно оценивать риски.

Рассмотрим проблему влияния риска потери кредитоспособности на примере туристических компаний. Во многих трудах российских и иностранных авторов управление риском зачастую сводится к задачам финансового менеджмента или частным задачам страхования предпринимательской деятельности. Однако у туристических организаций есть собственные особенности, и на них воздействуют все существующие в экономике факторы риска, при этом выявление и идентификация этих риск-факторов представляет собой одну из главных задач в риск-менеджменте туристических организаций.

Со временем меняется негативное влияние тех или иных факторов на деятельность туристических компаний, на реализацию их стратегических и тактических решений. В начальный период реформирования российской экономики значительное отрицательное влияние на деятельность организаций оказывали внешние факторы риска, не регулируемые на уровне предприятия. В настоящее время период, когда макроэкономическая ситуация после кризиса 2008–2009 гг. начинает стабилизироваться, все больше возрастает значение управления рисками туристических организаций.

Считаем, что в любом случае задача устойчивого и эффективного развития бизнеса может быть успешно решена только такими туристическими фирмами, которые смогут проводить комплексную и систематическую работу по учету рисков своей деятельности. По сути, находясь

в столь рискованной отрасли, компании должны включать риск-менеджмент в общую систему управления бизнесом, во многом именно ему отводя ключевую роль.

Следует отметить, что в последние годы стремительно обостряется проблема внезапной неплатежеспособности российских туроператоров. В июне 2012 г. приостановила деятельность фирма «Вокруг света», которая работала в сфере туристических услуг с 2003 г. «Компания оказалась не в состоянии исполнить финансовые обязательства перед гражданами и юридическими лицами в связи со сложившейся ситуацией», — говорится в официальном сообщении, размещенном на сайте туроператора.

Заметим, что это уже не первый случай, когда туристические компании сталкиваются с финансовыми осложнениями и оказываются неспособными реализовать свои обязательства. В апреле 2012 г. клиенты туроператора «Идеальный мир» не могли вернуться на родину из Израиля в связи с тем, что авиабилеты не были оплачены.

Одним из самых громких и неожиданных скандалов в туристической индустрии стало объявление «Ланта-тур вояж» о своем банкротстве и остановке своей деятельности. В связи с тем, что компания не сумела обеспечить финансирование туристических путевок, тогда пострадало более 3000 человек<sup>1</sup>.

Очевидно, что череда банкротств российских туроператоров является сверхактуальной проблемой индустрии туризма России. Причем проблема имеет не только финансовый, но и социальный аспект, так как часто без средств оказываются граждане России, находящиеся за рубежом, не оказываются оплаченные туристические услуги, подрывается доверие как к туроператорам, так и в целом к туристической отрасли.

Нам представляется, что наилучшим способом решения обозначенной проблемы будет публикация отчетов о вероятности банкротства туроператора саморегулируемой организацией (СРО) туроператоров. Возможно, что практика саморегулирования, которая активно развивается в нашей стране (достаточно вспомнить

<sup>1</sup> URL: <http://www.cfin.ru/press/management> (дата обращения: 19.03.2013).

**Рейтинговые оценки кредитоспособности, разработанные на основе модели Альтмана**

Рейтинг	Границы Z	Значение
AAA	$Z > 5$	Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности
AA	$5 > Z > 4,2$	Очень высокий уровень кредитоспособности
A	$4,2 > Z > 3,7$	Высокий уровень кредитоспособности
BBB	$3,7 > Z > 3,3$	Приемлемый уровень кредитоспособности
BB	$3,3 > Z > 3$	Достаточный уровень кредитоспособности
B	$3 > Z > 2,77$	Удовлетворительный уровень кредитоспособности
CCC	$2,77 > Z > 2,4$	Низкий уровень кредитоспособности
CC	$2,4 > Z > 2$	Очень низкий уровень кредитоспособности (преддефолтный)
C	$2 > Z > 1,23$	Неудовлетворительный уровень кредитоспособности (выборочный дефолт)
D	$Z < 1,23$	Дефолт или банкротство

строительную отрасль), может быть распространена и на туристическую отрасль. Очевидным фактом является то, что качество услуг туроператоров, их обязательность и ответственность находятся на низком уровне. Главное, необходимо найти механизм определения вероятности банкротства туристических фирм, решить проблему измерения потенциального риска дефолта на уровне туроператора.

Для того чтобы объективно оценить кредитоспособность эмитентов долговых обязательств, в мировой практике в настоящее время используется понятие кредитного рейтинга [4]. Рейтинги, как правило, присваиваются независимыми рейтинговыми агентствами, которые с помощью собственных подходов оценивают кредитные риски, при этом методы определения рисков агентствами, как правило, не раскрываются.

Нами было проведено исследование экономико-математических методов прогнозирования банкротства компаний, которые позволяют выдвинуть свои критерии для оценки кредитоспособности отечественных предприятий. В основу были взяты показатели коэффициентов, рассчитанные по модели Альтмана. Значение Z (score) было взято нами как базовое для определения границ рейтинговых оценок.

Итоги наших исследований и расчетов по созданию собственной шкалы рейтинговых оценок кредитоспособности предприятия, основанных на анализе результатов применения

модели Альтмана к российским предприятиям, представлены в *табл. 3*.

Данный подход по оценке кредитоспособности через кредитный рейтинг широко применяется на практике, нам удалось внедрить его в деятельность инвестиционного портала [www.FTinvest.ru](http://www.FTinvest.ru), где фундаментальные аналитики еженедельно оценивают кредитные риски, используя предложенный нами подход.

Для практического применения предложенной системы рейтингов нами был проведен анализ бухгалтерской отчетности и рассчитаны необходимые коэффициенты по четырнадцати туроператорам России, расчеты представлены в *табл. 4*.

Итак, среднее значение интегрального показателя уровня угрозы банкротства (Z) равно 2,613; K1 — доля оборотных средств в активах (0,907); K2 — рентабельность активов (0,044); K3 — уровень доходности активов (0,038); K4 — коэффициент соотношения собственного и заемного капитала, или коэффициент покрытия (0,147); K5 — оборачиваемость активов, или отдача всех активов (1,99).

Также в *табл. 4* представлены результаты применения рейтинговой оценки кредитоспособности предприятия, которая основывается на анализе модели Э. Альтмана. В совокупности со значением уровня угрозы банкротства полученные нами данные позволяют сделать достоверные выводы о платежеспособности компании, а также о ее финансовом состоянии.

**Анализ вероятности банкротства 14 туроператоров России**

N	ЗАО и ООО	K1	K2	K3	K4	K5	Z	Рейтинг
1	ЗАО Агентство «ПАКТУР» 2009 г.	0,987	0,027	0,013	0,028	0,465	1,229	D
	ЗАО Агентство «ПАКТУР» 2010 г.	0,995	0,018	0,010	0,018	0,286	1,034	D
2	ЗАО «Ланта-тур вояж» 2009 г.	0,949	-0,066	0,079	-0,061	0,479	1,310	C
	ЗАО «Ланта-тур вояж» 2010 г.	0,987	0,004	0,051	0,005	0,252	1,107	D
3	ЗАО «Люкс Тур» 2009 г.	0,955	0,388	0,160	0,636	1,186	2,916	B
	ЗАО «Люкс Тур» 2010 г.	0,943	0,370	0,044	0,587	1,302	2,631	ССС
4	Фл. ЗАО «Фирма Нева» 2009 г.	0,686	-0,063	0,002	0,096	5,027	5,500	AAA
	Фл. ЗАО «Фирма Нева» 2010 г.	0,725	-0,053	0,002	0,089	7,906	8,412	AAA
5	ООО «Ванд Интернэшнл тур» 2009 г.	0,848	0,034	0,037	0,041	3,966	4,718	AA
	ООО «Ванд Интернэшнл тур» 2010 г.	0,844	0,031	0,005	0,039	5,635	6,283	AAA
6	ООО «Лабиринт» 2009 г.	0,961	0,001	0,034	0,001	1,349	2,128	СС
	ООО «Лабиринт» 2010 г.	0,975	0,002	0,002	0,002	0,909	1,601	C
7	ООО Агентство «Путешествуй!» 2009 г.	0,988	0,0003	0,0003	0,0004	0,160	0,853	D
	ООО Агентство «Путешествуй!» 2010 г.	0,991	0,0004	0,0011	0,0004	0,090	0,787	D
8	ООО «Капитал Тур» 2009 г.	0,994	0,001	0,001	0,001	0,147	0,846	D
	ООО «Капитал Тур» 2010 г.	0,053	-0,007	-0,007	-0,006	0,088	0,096	D
9	Фл. ООО «Карлсон туризм» в г. Новосибирске 2009 г.	0,967	-0,194	0,002	-0,139	2,095	2,567	ССС
	Фл. ООО «Карлсон туризм» в г. Новосибирске 2010 г.	0,983	-0,120	0,009	-0,091	1,279	1,862	C
10	ООО «Фостур-Рус» 2009 г.	1	0,004	0,003	0,004	0,279	0,992	D
	ООО «Фостур-Рус» 2010 г.	1	0,004	0,002	0,004	0,980	0,807	D
11	ООО «Туристическое бюро «Солвекс-Трэвл» 2008 г.	0,992	0,097	0,016	0,108	1,140	2,003	СС
	ООО «Туристическое бюро «Солвекс-Трэвл» 2009 г.	0,993	0,102	0,018	0,114	1,166	2,045	СС
12	ООО «Спутник-Гермес» 2009 г.	0,970	0,228	0,255	0,296	6,196	7,965	AAA
	ООО «Спутник-Гермес» 2010 г.	0,973	0,168	0,058	0,202	4,885	5,961	AAA
13	ООО «Коралл тревел» 2007 г.	0,881	-0,049	0,058	-0,047	3,660	4,405	AA
	ООО «Коралл тревел» 2008 г.	0,764	-0,025	0,011	-0,024	3,686	4,226	AA
14	ООО «Компания «ТЕЗ ТУР» 2009 г.	0,966	0,071	0,022	0,504	0,383	1,405	C
	ООО «Компания «ТЕЗ ТУР» 2009 г.	0,994	0,262	0,167	1,713	0,724	2,832	B
<b>Среднее значение показателей</b>		<b>0,907</b>	<b>0,044</b>	<b>0,038</b>	<b>0,147</b>	<b>1,990</b>	<b>2,613</b>	

Из представленных расчетов видно, что об- щая ситуация в туристической индустрии до- вольно сложная. Наряду с финансово устойчи- выми организациями, такими как ЗАО «Фирма Нева» и ООО «Корал Тревел», есть и фирмы, на- ходящиеся в состоянии банкротства или непла- тежеспособности, это, прежде всего, ЗАО «Лан- та-тур вояж» и ООО «Капитал Тур». Заметим, что модель вероятности банкротства с предло- женными нами границами точно предсказывает высокую вероятность банкротства обозначен- ных фирм.

Очевидно, что подобные расчеты имеют ярко выраженный практический характер и очень по- лезны. Например, туроператор «РАС GROUP» продолжает активную деятельность в 2013 г., однако риски банкротства данной организации очень высокие, показатель Z имеет тенденцию к ухудшению и нам кажется, что существует ве- роятность неожиданной неплатежеспособности и этой фирмы.

В заключение следует отметить, что мы до- казали гипотезу применимости модели оценки банкротства Э. Альтмана в условиях Россий- ской Федерации, анализ 22 обанкротивших-

ся организаций показал точность прогноза в 93 %. Мы предложили снижение нижней границы высокой вероятности банкротства до 1,23 и подтвердили это соответствующими расчетами. Видоизмененная модель Альтмана была применена на 14 туроператорах Россий- ской Федерации и позволила сделать обосно- ванные выводы относительно того или иного туроператора, а также определить их рейтинг кредитоспособности по предложенной нами шкале.

Считаем, что необходим постоянный мони- торинг вероятности банкротства туристических организаций. Осуществлять подобную деятель- ность могут как саморегулируемые организации участников рынка, так и, при принятии соот- ветствующих решений, государственные органы власти Российской Федерации.

Адаптированная к российским условиям мо- дель прогнозирования банкротства может быть использована в качестве эффективного допол- нения к методам оценки финансового состоя- ния предприятий, что в свою очередь позволит проводить непрерывный мониторинг на пред- мет возможного банкротства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие, перераб. и доп. — М.: Фи- нансы и статистика, 2010. — 608 с.
2. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // *Journal of Finance*, 1968, September. P. 63–69.
3. Глазунов В. Н. Финансовый анализ и управление доходами предприятия // *Финансы*. — 2005. — № 3. — С. 54–57.
4. Купеев Ю. Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения // *Менеджмент в России и за рубежом*. — 2000. — № 5. URL: <http://www.cfin.ru/press/management> (дата обращения: 19.03.2013).

## REFERENCES

1. Krylov E. I., Vlasova V. M., Zhuravkova I. V. The Efficiency Analysis of Corporate Investment and Innovative Activities. — М.: Finansy i Statistika Publishers, 2010. — 608 pages. (*in Russian*)
2. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*, 1968, September. Pp. 63–69.
3. Glazunov V. N. The Financial Analysis and Corporate Income Management // “Finansy” (Finances) Journal. — 2005. — No.3. — pp. 54–57 (*in Russian*).
4. Kipeyev Yu. Yu. The Assessment of Economic Activity Risks of Companies at the Management Decision-Making Stage. “Menedzhment v Rossii i za Rubezhom” (Management in Russia and Abroad) Journal. — 2000. — No. 5. URL: <http://www.cfin.ru/press/management> (accessed date: 19.03.2013) (*in Russian*).

УДК 334.7

## ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ФИНАНСОВОЙ БЛАГОНАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТА

### **АГИБАЛОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ**

*кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I, Воронеж, Россия*

**E-mail:** agi-64@mail.ru

### **ЗАПОРОЖЦЕВА ЛЮДМИЛА АНАТОЛЬЕВНА**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I, Воронеж, Россия*

**E-mail:** LUDAN23@yandex.ru

### **БУГАЕВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА**

*магистрант кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I, Воронеж, Россия*

**E-mail:** bugaeva.irina2011@yandex.ru

### **КАМАЛЯН МАРИЯ АРТАКОВНА**

*студентка факультета бухгалтерского учета и финансов Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I, Воронеж, Россия*

**E-mail:** keanete@rambler.ru

### **АННОТАЦИЯ**

Ведение любого бизнеса строится в тесной взаимосвязи с контрагентами. От того, насколько финансово устойчивы, платежеспособны и надежны организации-партнеры, зависит успешность производственно-коммерческой деятельности предприятий. В этой связи, с целью минимизации рисков подписания «провальных» контрактов, в настоящее время важно оценивать финансовую благонадежность контрагента.

Работа является результатом исследований, которые проводились авторами в 2011–2012 гг. на практических материалах (отчетности) коммерческих организаций. Работа включает классические методы финансового анализа. При проведении исследований использовались пакеты прикладных программ MS Excel 2010, MS Visual Basic 6.3.

В статье предложена авторская методика оценки степени финансовой благонадежности контрагента. Она построена на основе показателей финансовой устойчивости предприятия, приведенных эмпирическим путем по единому значению, при изучении изменения которого в динамике установлена возможность определения степени финансовой благонадежности контрагента. Данная авторская методика практически применима как для внутреннего управления степенью финансовой благонадежности предприятия, так и для оценки его реальных и потенциальных контрагентов.

Программа «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента» предназначена для проведения автоматизированного расчета показателей финансовой устойчивости предприятия, способна выявить динамику и закономерность их изменения, позволяющих оценить степень финансовой благонадежности контрагента по авторской матричной методике. Методика, предложенная в работе, может быть использована как крупными корпорациями и аналитическими, консалтинговыми компаниями, так и малым бизнесом.

**Ключевые слова:** финансовая благонадежность; оценка; контрагент.

# EVALUATING THE FINANCIAL RELIABILITY OF A CONTRACTOR

**ALEXANDER V. AGIBALOV**

*PhD (Economics), Assistant Professor, Head of the Finances and Credit Chair, Emperor Peter I Voronezh State Agrarian University, Voronezh, Russia*

**E-mail:** agi-64@mail.ru

**LUDMILA A. ZAPOROZHTEVA**

*PhD (Economics), Assistant Professor, the Finances and Credit Chair, Emperor Peter I Voronezh State Agrarian University, Voronezh, Russia*

**E-mail:** LUDAN23@yandex.ru

**IRINA A. BUGAYEVA**

*MD student, the Finances and Credit Chair, Emperor Peter I Voronezh State Agrarian University, Voronezh, Russia*

**E-mail:** bugaeva.irina2011@yandex.ru

**MARIA A. KAMALYAN**

*Student of the Accounting and Finances Dept., Emperor Peter I Voronezh State Agrarian University, Voronezh, Russia*

**E-mail:** keaneme@rambler.ru

## ABSTRACT

Running any business involves close interaction with contractors. The financial stability, solvency and reliability of partner companies are a predominant factor ensuring successful manufacturing and commercial activities of a production enterprise. In this regard, the evaluation of the financial reliability of a contractor is currently an important factor in minimizing risks of signing unenforceable contracts.

This work is a result of investigations carried out by the authors in 2011–2012 based on accounting records of commercial organizations using classical methods of the financial analysis. The MS Excel 2010, MS Visual Basic 6.3 application packages were used in the research.

The authors suggest their own methodology of evaluating the financial reliability of a contractor. It is based on financial stability indices of a company that are empirically reduced to a unified value. Tracing the dynamic behavior of this value makes it possible to assess the level of the contractor's financial reliability. The methodology developed by the authors is applicable both to internal control of the financial reliability of a company and to assessment of its real and potential contractors.

The Evaluation of a Contractor's Financial Reliability Program is designed for automated calculation of financial stability indices of an enterprise; it helps to reveal the dynamics and consistency of their changes making it possible to assess the contractor's financial reliability level according to the authors' matrix methodology. The suggested methodology may be used by large corporations, analytical consulting companies and small businesses.

**Keywords:** financial reliability; evaluation; contractor.

**З**аключение различного рода сделок, в том числе инвестиционных, является неотъемлемой частью функционирования любого бизнеса. Но далеко не всегда они оказываются успешными. Для того чтобы минимизировать риски подписания «провальных» контрактов, необходимо, в первую очередь, оценивать финансовую благонадежность контрагента.

Финансовая благонадежность контрагента, на наш взгляд, — это степень доверия к контрагенту, основанная на оценке динамики показателей производственно-финансовой деятельности, характеризующих потенциальные инвестиционные и кредитные риски.

Количественную оценку степени финансовой благонадежности контрагента нами предлагается осуществлять на основе определения уровня финансовой устойчивости предприятия и отслеживания динамики его изменения: чем выше уровень финансовой устойчивости при положительной динамике его изменения, тем ниже риск неполучения дохода в результате инвестирования, выше класс кредитоспособности, а следовательно, выше степень финансовой благонадежности контрагента, и наоборот.

В качестве специального инструмента осуществления такого вида деятельности нами предложена специальная методика экспресс-оценки степени финансовой благонадежности контрагента. В основу модели заложен принцип иерархической максимизации финансовых характеристик деятельности предприятия: чистая прибыль должна расти быстрее прибыли от реализации продукции, прибыль от реализации продукции — быстрее выручки, выручка — быстрее себестоимости и, наконец, затраты — быстрее статичных средств и их источников (повышая оборачиваемость активов).

Разработанная на этой основе матрица (квадратная таблица) представляет финансовую деятельность предприятия в виде модели «вход — выход». На «входе» заложено 13 традиционных показателей (обычно используемых при определении уровня финансовой устойчивости предприятия), которые можно получить из бухгалтерской отчетности, а на «выходе» получено 177 показателей (табл. 1).

Элементами матрицы являются относительные показатели, полученные путем деления данных отчетного периода на данные базисного периода по результатам деятельности предприятия (доходам) и расходам, а также по активам и источникам их формирования. Для оценки изменения финансовой устойчивости предприятия на матрице определяется комплекс взаимосвязанных показателей, полученных в результате соотнесения (деления) находящихся на пересечении цифр в числителе таблицы (по горизонтали) и ее знаменателе (по вертикали).

Для формирования конкретных выводов о финансовой благонадежности используются обобщающие блочные и интегрированные оценки, которые рассчитываются как среднеарифметические значения из входящих в данный блок показателей. Каждый из этих блоков имеет свое название и экономическое содержание.

- П1, нижний малый треугольник, — блок взаимосвязи между конечными результатами предприятия;
- П2, большой прямоугольник, — блок преобразования средств, их источников и расходов в доходы предприятия;
- П3, малый прямоугольник, — блок взаимосвязи расходов со средствами и их источниками;
- П4, верхний малый треугольник, — блок взаимосвязи средств предприятия;
- П5, средний треугольник, — блок взаимосвязи источников средств предприятия;
- П6, средний прямоугольник, — блок взаимосвязи средств и их источников;
- П7 — интегральный блок взаимосвязи средств и их источников ( $P7 = (P4 + P5 + P6) / 3 = 1,441$ ).

Эти показатели характеризуют тесноту связи между конечными результатами, доходами и расходами предприятия, средствами и их источниками и располагаются над главной диагональю матрицы (выделены различными оттенками). Исключение составляет блок взаимосвязи расходов со средствами и их источниками, расположенный ниже главной диагонали матрицы (П3).

Но основной характеристикой является обобщающий показатель финансовой



Таблица 1

**Матричная модель отслеживания динамики изменений финансовой устойчивости для оценки степени благонадежности контрагента**

Показатели	Основные средства	Оборотные активы	Дебиторская задолженность	Денежные средства	Собственный капитал	Собств. оборотный капитал	Долгосрочные обязательства	Краткосрочные обязательства	Кредиторская задолженность	Себестоимость продаж	Выручка от реализ. продукции	Прибыль от продаж	Чистая прибыль
Основные средства													
Оборотные активы													
Дебиторская задолженность													
Денежные средства													
Собственный капитал													
Собств. оборот капитал													
Долгосрочные обязательства													
Краткосрочные обязательства													
Кредиторская задолженность													
Себестоимость продаж													
Выручка от реализ. продукц													
Прибыль от продаж													
Чистая прибыль													

где

— П1;   
 
 — П2;   
 
 — П3;

— П4;   
 
 — П5;   
 
 — П6.

устойчивости (ПФУ), рассчитываемый как среднеарифметическое значение основных блоков показателей П1, П2, П3, П7. Для устойчивого предприятия ПФУ должен быть равен или больше 1, а в случае неустойчивого финансового положения значение этого показателя будет менее 1. Степень финансовой благонадежности контрагента, согласно разработанной нами методике, будет определяться исходя из динамики комплексного показателя финансовой устойчивости предприятия. Данные утверждения основываются на принципе построения CVP-анализа и «золотом

экономическом правиле»: темп роста прибыли должен быть больше темпа роста выручки, больше темпа роста активов и больше 100 %.

Проведение оценки финансовой благонадежности контрагента по предложенной нами методике возможно осуществлять автоматизированно, используя написанную средствами MS Excel 2010, MS Visual Basic 6.3 программу «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента» (авторское свидетельство № 2013618168 Федеральной службы по интеллектуальной собственности, выданное 2 сентября 2013 г.). Эта программа представлена

семью листами: лист 1 «Входная информация базис» — данные финансовой отчетности предприятия за период, предстоящий фактически; лист 2 «Входная информация факт» — данные финансовой отчетности предприятия за отчетный (фактический) период; соответственно лист 3 «Матрица базис»; лист 4 «Матрица факт»; лист 5 «Показатели финансовой устойчивости базис»; лист 6 «Показатели финансовой устойчивости факт» и лист 7 «Степень финансовой благонадежности контрагента».

Данная программа позволяет практикам применять авторский метод, не углубляясь в процесс его разработки. На «входе» используются доступные данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций, состоящей из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, «на выходе» получаем интегральный показатель финансовой устойчивости, на основе которого предлагается формировать мнение о благонадежности контрагента.

Итак, нами предлагается осуществлять оценку степени финансовой благонадежности контрагента автоматизированно в четыре шага.

*Шаг 1.* Ввести данные финансовой отчетности предприятия в лист 1 «Входная информация базис» и лист 2 «Входная информация факт» программы «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента». Экранная форма второго листа программы представлена на *рис. 1*.

*Шаг 2.* Получить наглядный расчет авторской «Матрицы базис» — лист 3 и «Матрицы факт» — лист 4 программы «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента».

В качестве примера представлен лист 4 «Матрица факт» на *рис. 2*.

*Шаг 3.* Определить финансовое состояние контрагента на основе листа 5 «Показатели финансовой устойчивости базис» и листа 6 «Показатели финансовой устойчивости факт» (*рис. 3*).

*Шаг 4.* Оценить степень финансовой благонадежности контрагента (ФБК) на основе динамики значения интегрального показателя финансовой устойчивости. Программа автоматически выдает на листе 7 оценку степени финансовой благонадежности контрагента: высокая, средняя и низкая.

Динамика изменений средств, источников, расходов и доходов предприятия												
Основные активы (ОА)	Оборотные активы (ОБА)	Дебиторская задолженность (ДЗ)	Денежные средства (ДС)	Собственный капитал (СК)	Собственный оборотный капитал (СОК)	Долгосрочные обязательства (ДО)	Краткосрочные обязательства (КО)	Кредиторская задолженность (КЗ)	Себестоимость реализованной продукции (Сб)	Выручка от реализации продукции (Вр)	Прибыль от реализации продукции (Пр)	Чистая прибыль (ЧП)
На начало периода												
стр.190/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.290/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.230/3 и стр.240/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.290/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.490/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.290/3 минус стр.690/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.590/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.690/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.620/3 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.020/4 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"	стр.010/4 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"	стр.050/4 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"	стр.190/4 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"
39145	41609	7614	502	68042	33278	10526	2233	2233	32477	47354	14877	8693
На конец периода												
стр.190/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.290/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.230/4 и стр.240/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.290/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.490/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.290/4 минус стр.690/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.590/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.690/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.620/4 Форма №1 "Бухгалтерский баланс"	стр.020/3 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"	стр.010/3 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"	стр.050/3 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"	стр.190/3 Форма №2 "Отчёт о прибылях и убытках"
44217	54422	3587	405	92769	39376	2474	3443	3443	34187	59983	25796	24727
Индексные значения исходных данных												
1,130	1,308	0,471	0,807	1,363	1,183	0,235	1,542	1,542	1,053	1,267	1,734	2,844

Рис. 1. Лист 2 «Входная информация факт» программы «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента»

Матричная модель мониторинга финансовой устойчивости предприятий

Показатели	Основные активы (ОА)	Оборотные активы (ОБА)	Дебиторская задолженность (ДЗ)	Денежные средства (ДС)	Собственный капитал (СК)	Собственный оборотный капитал (СОК)	Долгосрочные обязательства (ДО)	Краткосрочные обязательства (КО)	Кредиторская задолженность (КЗ)	Себестоимость реализованной продукции (СБ)	Выручка от реализации продукции (Вр)	Прибыль от реализации продукции (Пр)	Чистая прибыль (ЧПр)
Основные активы (ОА)	1,130	1,308	0,471	0,807	1,363	1,183	0,235	1,542	1,542	1,053	1,267	1,734	2,844
1,130	*	1,158	0,417	0,714	1,207	1,048	0,208	1,365	1,365	0,932	1,121	1,535	2,518
Оборотные активы (ОБА)	Соотношение ОА и ОБА	Соотношение ОБА и ОБА	Соотношение ДЗ и ОБА	Соотношение ДС и ОБА	Соотношение СК и ОБА	Соотношение СОК и ОБА	Соотношение ДО и ОБА	Соотношение КО и ОБА	Соотношение КЗ и ОБА	Соотношение СБ и ОБА	Коэффициент оборачиваемости ОБА	Рентабельность ОБА	Рентабельность ОБА по ЧПр
1,308	0,864	*	0,360	0,617	1,042	0,905	0,180	1,179	1,179	0,805	0,968	1,326	2,175
Дебиторская задолженность (ДЗ)	Соотношение ОА и ДЗ	Соотношение ОБА и ДЗ	*	1,713	2,894	2,512	0,499	3,273	3,273	2,234	2,689	3,681	6,038
0,471	2,398	2,776	*	1,713	2,894	2,512	0,499	3,273	3,273	2,234	2,689	3,681	6,038
Денежные средства (ДС)	Соотношение ОА и ДС	Соотношение ОБА и ДС	Соотношение ДЗ и ДС	*	1,690	1,467	0,291	1,911	1,911	1,305	1,570	2,149	3,526
0,807	1,400	1,621	0,584	*	1,690	1,467	0,291	1,911	1,911	1,305	1,570	2,149	3,526
Собственный капитал (СК)	Обеспеченность ОА собственн. капиталом	Соотношение ОБА и СК	Соотношение ДЗ и СК	Соотношение ДС и СК	*	0,868	0,172	1,131	1,131	0,772	0,929	1,272	2,086
1,363	0,828	0,959	0,346	0,592	*	0,868	0,172	1,131	1,131	0,772	0,929	1,272	2,086
Собственный оборотный капитал (СОК)	Соотношение ОА и СОК	Соотношение ОБА и СОК	Соотношение ДЗ и СОК	Соотношение ДС и СОК	Соотношение СК и СОК	*	0,199	1,303	1,303	0,890	1,071	1,465	2,404
1,183	0,955	1,105	0,398	0,682	1,152	*	0,199	1,303	1,303	0,890	1,071	1,465	2,404
Долгосрочные обязательства (ДО)	Соотношение ОА и ДО	Соотношение ОБА и ДО	Соотношение ДЗ и ДО	Соотношение ДС и ДО	Коэффициент устойчивости	Соотношение СОК и ДО	Соотношение ДО и КО	Соотношение КО и ДО	Соотношение КЗ и ДО	Соотношение СБ и ДО	Коэффициент оборачиваемости ДО	Рентабельность ДО	Рентабельность ДО по ЧПр
0,235	4,806	5,565	2,004	3,433	5,801	5,034	*	6,560	6,560	4,479	5,389	7,377	12,102
Краткосрочные обязательства (КО)	Соотношение ОА и КО	Коэффициент текущей ликвидности	Соотношение ДЗ и КО	Коэффициент абсолютной ликвидности	Соотношение СК и КО	Соотношение СОК и КО	Соотношение ДО и КО	Соотношение КО и КО	Удельный вес КЗ в КО	Соотношение СБ и КО	Коэффициент оборачиваемости КО	Рентабельность КО	Рентабельность КО по ЧПр
1,542	0,733	0,848	0,306	0,523	0,884	0,767	0,152	*	1,000	0,683	0,822	1,125	1,845
Кредиторская задолженность (КЗ)	Соотношение ОА и КЗ	Соотношение ОБА и КЗ	Соотношение ДЗ и КЗ	Соотношение ДС и КЗ	Соотношение СК и КЗ	Соотношение СОК и КЗ	Соотношение ДО и КЗ	Соотношение КО и КЗ	Соотношение КЗ и КЗ	Соотношение СБ и КЗ	Коэффициент оборачиваемости КЗ	Рентабельность КЗ	Рентабельность КЗ по ЧПр
1,542	0,733	0,848	0,306	0,523	0,884	0,767	0,152	1,000	*	0,683	0,822	1,125	1,845
Себестоимость реализованной продукции (СБ)	Соотношение ОА и СБ	Соотношение ОБА и СБ	Соотношение ДЗ и СБ	Соотношение ДС и СБ	Соотношение СК и СБ	Соотношение СОК и СБ	Соотношение ДО и СБ	Соотношение КО и СБ	Соотношение КЗ и СБ	Соотношение СБ и СБ	Затратоотдача по выручке	Рентабельность реализованной продукции	Рентабельность реализованной продукции по ЧПр
1,053	1,073	1,243	0,448	0,766	1,295	1,124	0,223	1,465	1,465	*	1,203	1,647	2,702
Выручка от реализации продукции (Вр)	Фондовое производство	Соотношение ОБА и Вр	Соотношение ДЗ и Вр	Соотношение ДС и Вр	Соотношение СК и Вр	Соотношение СОК и Вр	Соотношение ДО и Вр	Соотношение КО и Вр	Соотношение КЗ и Вр	Затраты на 1 руб. выручки	Рентабельность продаж	Рентабельность продаж по ЧПр	Рентабельность продаж по ЧПр
1,267	0,892	1,033	0,372	0,637	1,076	0,934	0,186	1,217	1,217	0,831	*	1,369	2,246
Прибыль от реализации продукции (Пр)	Фондовое производство чистой прибыли	Соотношение ОБА и Пр	Соотношение ДЗ и Пр	Соотношение ДС и Пр	Соотношение СК и Пр	Соотношение СОК и Пр	Соотношение ДО и Пр	Соотношение КО и Пр	Соотношение КЗ и Пр	Соотношение СБ и Пр	Съем выручки с 1 руб. прибыли	Соотношение Пр и Пр	Соотношение Пр и Пр
1,734	0,651	0,754	0,272	0,465	0,786	0,682	0,136	0,889	0,889	0,607	0,731	*	1,640
Чистая прибыль (ЧПр)	Фондовое производство чистой прибыли	Соотношение ОБА и ЧПр	Соотношение ДЗ и ЧПр	Соотношение ДС и ЧПр	Окупаемость СК	Соотношение СОК и ЧПр	Соотношение ДО и ЧПр	Соотношение КО и ЧПр	Соотношение КЗ и ЧПр	Соотношение СБ и ЧПр	Съем выручки с 1 руб. чистой прибыли	Соотношение Пр и ЧПр	Соотношение Пр и ЧПр
2,844	0,397	0,460	0,166	0,284	0,479	0,416	0,083	0,542	0,542	0,370	0,445	0,610	*

Рис. 2. Лист 4 «Матрица факт» программы «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента»

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	<b>Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия на основе матричной модели</b>							
2	Показатели					Условное обозначение	Расчетное значение для предприятия	Нормативное значение
3	Показатель взаимосвязи конечных результатов					П1	1,752	>1
4	Показатель преобразования средств, источников и расходов предприятия в его доходы					П2	2,551	>1
5	Показатель взаимосвязи средств, их источников и расходов предприятия					П3	1,011	>1
6	Показатель взаимосвязи средств предприятия					П4	0,830	≈ 1
7	Показатель взаимосвязи источников средств предприятия					П5	2,023	≈ 1
8	Показатель взаимосвязи средств и их источников					П6	1,470	≈ 1
9	Интегрированный показатель взаимосвязи средств и их источников					П7	1,441	≈ 1
10	Показатель финансовой устойчивости предприятия					ПФУ	1,689	≈ 1

Рис. 3. Лист 6 «Показатели финансовой устойчивости факт» программы «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента»

Таблица 2

**Оценка степени финансовой благонадежности контрагента на основе динамики значения интегрального показателя финансовой устойчивости**

Значение ПФУ на отчетную дату	Динамика изменения ПФУ по сравнению с предыдущим отчетным периодом	Степень финансовой благонадежности контрагента
≥1	рост	высокая
≥1	снижение	средняя
≥1	стабильность	высокая
<1	рост	средняя
<1	снижение	низкая
<1	стабильность	низкая

Интерпретация оценки степени финансовой благонадежности контрагента на основе динамики значения интегрального показателя финансовой устойчивости представлена нами в табл. 2.

Главным условием формирования мнения о степени благонадежности является динамика ПФУ: чем выше уровень финансовой устойчивости при положительной динамике его изменения, тем ниже риск неполучения дохода в результате инвестирования, выше класс кредитоспособности, а следовательно, выше степень финансовой благонадежности контрагента, и наоборот.

Апробация разработанной нами методики оценки степени финансовой благонадежности контрагента производилась на предприятиях

реального сектора экономики, среди которых СХА «Рассвет» Павловского района Воронежской области.

Исследуя изменение показателя финансовой устойчивости данного предприятия в динамике за 3 года, нами установлено, что в 2010 г. ПФУ равнялось 1,389, в 2011 г. — 1,535, а к концу 2012 г. — 1,689 (ПФУ за 2012 г. наглядно рассчитан и представлен на рис. 3). Такое значение и динамика изменения ПФУ свидетельствуют о высокой степени финансовой благонадежности СХА «Рассвет».

Таким образом, программа «Оценка степени финансовой благонадежности контрагента» — это универсальное автоматизированное решение, которое способно

обеспечить компаниям эффективное управление рисками на основе оценки степени финансовой благонадежности контрагентов. Авторская методика экспресс-оценки степени финансовой благонадежности

контрагента практически применима как для внутреннего управления степенью финансовой благонадежности предприятия, так и для оценки его реальных и потенциальных контрагентов.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Агibalов А. В., Запорожцева Л. А., Гончаров А. Н. Современная модель оценки риска инвестирования в аграрную сферу // Современная экономика: проблемы и решения. — 2012. — № 5. — С. 14–19.
2. Запорожцева Л. А. Теория и практика мониторинга финансовой устойчивости предприятий: Монография. — Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co KG, 2011. — 202 с.

### REFERENCES

1. Agibalov A. V. A State-of-the-Art Model of Agricultural Industry Investment Risk Assessment / A. V. Agibalov, L. A. Zaporozhtseva, A. N. Goncharov // "Sovremennaya Ekonomika: Problemy i Resheniya" (Modern Economy: Problems and Solutions) Journal. — 2012. No.5. — pp.14–19 (in Russian)
2. Zaporozhtseva L. A. The Theory and Practice of Financial Stability Monitoring of Enterprises: a Monograph. — LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co KG, Germany, 2011–202 pages.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

### НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

#### Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы сборник научных трудов

Сборники научных трудов в Курском филиале Финансового университета издаются с 1997 года.

Настоящий выпуск является девятнадцатым с начала издания.

В сборник научных трудов включены доклады XII Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы» (17 мая 2013 г.).

Сборник научных трудов представляет интерес для всех, кто интересуется перспективами развития России и ее регионов.



УДК 336.663

# МАТРИЧНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

**КУЗНЕЦОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА***кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»**Калужского филиала Финансового университета, Калуга, Россия***E-mail:** kuznetsovaaa@mail.ru

## АННОТАЦИЯ

В рыночных условиях дебиторская задолженность является объективным условием ведения бизнеса и служит дополнительным фактором конкурентоспособности коммерческой фирмы. Вместе с тем средства на счетах дебиторов временно отвлекают средства из оборота предприятия, омертвляют его капитал. В связи с этим важнейшей задачей финансового управления задолженностью выступает контроль за состоянием расчетов, который должен основываться на объективных критериях, отражающих состояние и движение дебиторской задолженности. Большинство широко используемых показателей дебиторской задолженности (сумма долга, возраст задолженности) в полной мере не отражают взаимоотношения с покупателями, не учитывают вклад контрагентов в формирование доходов и финансовой устойчивости предприятия. Поэтому на практике в условиях ужесточения конкуренции требуется качественная методика управления дебиторской задолженностью, позволяющая формировать индивидуальные контрактные условия.

Работа является результатом исследований, которые проводились автором в 2008–2012 гг. на практических материалах ряда промышленных компаний г. Калуги, а также с учетом передовых наработок в области теории и практики финансового менеджмента. Методологической основой предлагаемой технологии управления дебиторской задолженностью явился ABC-анализ. В качестве инструментального средства использовался универсальный программный продукт Excel.

В статье предложен матричный метод управления дебиторской задолженностью, базирующийся на модифицированном ABC-анализе и разработанном автором информационном обеспечении состояния расчетов с дебиторами, включающем комплекс критериев, отражающих финансовые аспекты отношений с клиентами (сумма долга, средняя сумма отгрузок, оборачиваемость, платежная дисциплина, давность взаимоотношений и др.).

Матричный метод, предложенный в работе в качестве инструмента финансового управления дебиторской задолженностью, может также преломляться к управлению товарным ассортиментом, кредиторской задолженностью, материально-техническими ресурсами.

**Ключевые слова:** ABC-анализ; матричный метод; дебиторская задолженность.

## A MATRIX METHOD OF RECEIVABLES MANAGEMENT

**ANASTASIA A. KUZNETSOVA***PhD (Economics), Assistant Professor of the Economics and Finances Chair, the Financial University under the Russian Federation Government, Kaluga, Russia*

## ABSTRACT

**Subject.** Accounts receivable are an essential condition for running a business in the market environment and an additional factor of a company's competitiveness. However, assets on debtor accounts temporarily divert funds from a company's turnover immobilizing the capital. In this connection, settlements monitoring based on objective criteria reflecting the status and movement of accounts receivable becomes an essential task of financial receivables management. The majority of widely used receivables indices (debt amount, debt age) do not fully reflect interrelations with customers, ignore contractors' contribution to income generation and financial stability of a company. Therefore, in practice, in the growing competition environment, a high-quality methodology of receivables management is needed that would enable development of individual contract terms and conditions.

**Methods.** The paper describes the results of a research carried out by the author in 2008-2012 on practical materials of some production companies in Kaluga taking into account advanced developments in the theory and practice of financial management. The ABC analysis forms a methodological basis for the proposed receivables management technology. The Excel heavy-duty software was used as a tool.

**Results.** A matrix method of receivables management is proposed based on the modified ABC analysis and the information support of the receivables status developed by the author including a set of criteria reflecting financial aspects of interrelations with customers (debt amount, average amount of shipments, turnover, payment discipline, term of interrelation, etc.).

**Discussion.** The matrix method proposed in the paper as a tool of financial receivables management may be also adapted to product line management, payables management, inventories management.

**Keywords:** ABC analysis; matrix method; receivables.

Одной из ключевых проблем российских предприятий в современных условиях является проблема дефицита оборотных средств. Она связана не только с кризисом неплатежей, но и с неэффективным управлением оборотными активами, недостатками системы управления предприятием в целом. Снижение оборачиваемости и сокращение части реально работающих оборотных средств связано в первую очередь с существованием просроченной дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия. Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах [1]. Оптимальное управление дебиторской задолженностью позволяет высвободить из оборота средства, которые могут быть использованы для других целей без привлечения дополнительных источников финансирования.

Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями [2].

На основании вышеизложенного, т. е. в связи с проблематикой наличия дебиторской задолженности как части временно «омертвленного» оборотного капитала, в качестве основной задачи по управлению этим видом оборотных средств можно назвать организацию финансового контроля за платежной дисциплиной клиентов.

Система управления дебиторской задолженностью как часть финансового менеджмента фирмы также нуждается в определении критериев, на базе которых целесообразно выстраивать взаимоотношения с клиентами, предлагать для них особые договорные условия [3].

Таблица 1

Информационная база управления дебиторской задолженностью

Наименование дебитора	Возраст ДЗ, дни	Сумма долга, руб.	Давность отношений, мес.	Общая сумма отгрузок, руб.	Количество срывов оплаты	Количество отгрузок	Среднемесячная сумма отгрузок, руб.	Частота отгрузок (сколько раз в месяц)	Платежная дисциплина (вероятность), %
ИП Семкин	20,000	37355,000	21,000	890000,000	1,000	11,000	42380,952	1,909	9,091
Легмаш	45,000	751120,000	84,000	65000000,000	5,000	129,000	773809,524	0,651	3,876
Машиностроительное объединение	31,000	1507267,000	120,000	12200000,000	3,000	195,000	101666,667	0,615	1,538
ИП Целищев	15,000	10903,000	15,000	290000,000	2,000	11,000	19333,333	1,364	18,182
Универсалмаш	98,000	7582300,000	58,000	355650500,000	10,000	42,000	6131905,172	1,381	23,810
КОБМ	70,000	172626,000	41,000	790000,000	4,000	33,000	192682,927	1,242	12,121
Опытно-механический завод	51,000	31437,000	36,000	1450000,000	7,000	39,000	40277,778	0,923	17,949

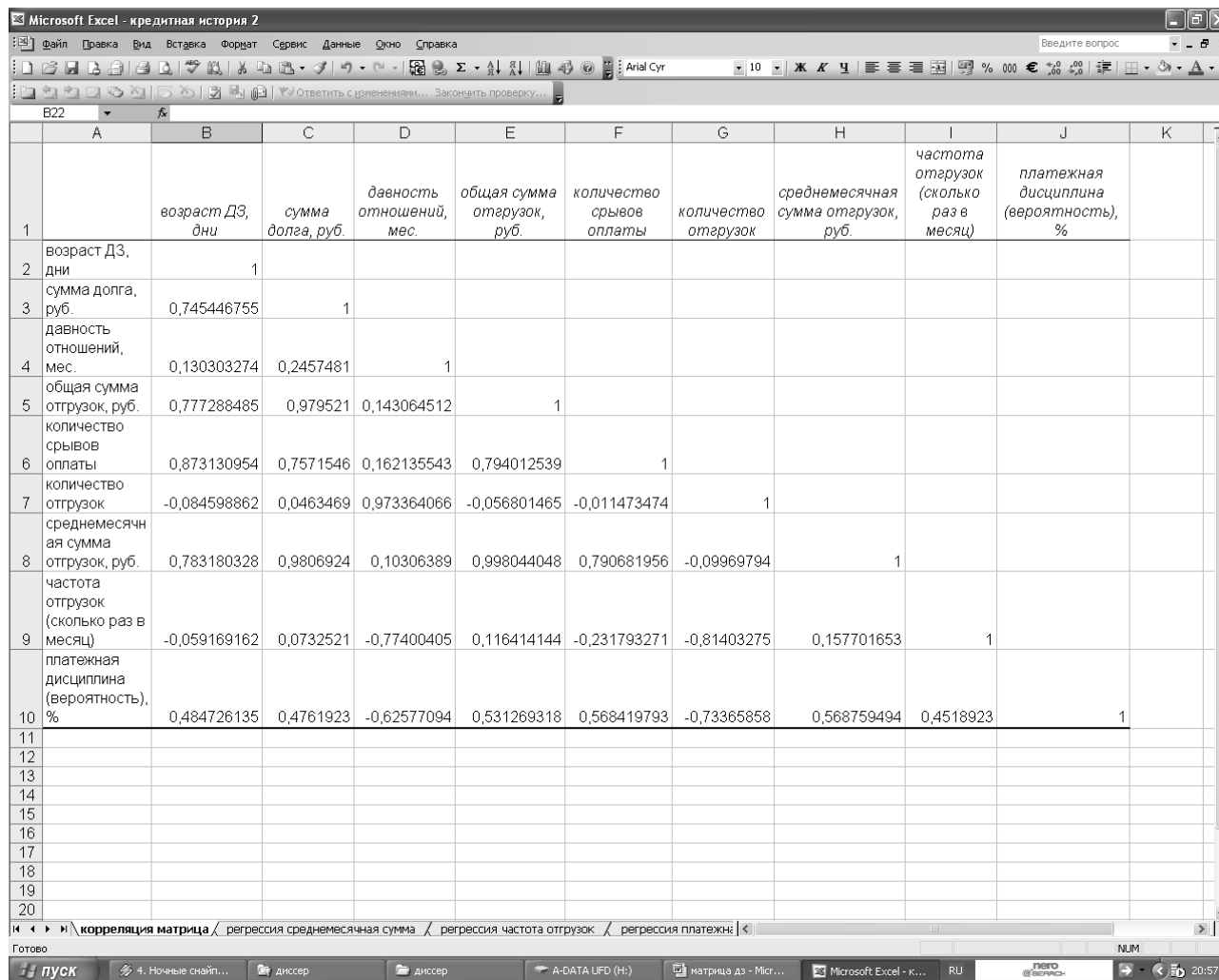


Рис. 1. Таблица коэффициентов корреляции параметров информационной системы управления дебиторской задолженностью



Таблица 2

**Обработанные значения коэффициентов корреляции параметров информационной системы управления дебиторской задолженностью**

	Возраст ДЗ, дни	Сумма долга, руб.	Давность отношений, мес.	Общая сумма отгрузок, руб.	Количество срывов оплаты	Количество отгрузок	Среднемесячная сумма отгрузок, руб.	Частота отгрузок (сколько раз в месяц)	Платежная дисциплина (вероятность), %
Возраст ДЗ, дни		0,745	0,13	0,777	0,873	0,085	0,783	0,059	0,485
Сумма долга, руб.	0,745447		0,246	0,98	0,757	0,046	0,981	0,073	0,476
Давность отношений, мес.	0,130303	0,245748		0,143	0,162	0,973	0,103	0,774	0,626
Общая сумма отгрузок, руб.	0,777288	0,979521	0,143064512		0,794	0,057	0,998	0,116	0,531
Количество срывов оплаты	0,873131	0,757155	0,162135543	0,79401254		0,011	0,791	0,232	0,568
Количество отгрузок	0,085	0,046347	0,973364066	0,057	0,011		0,1	0,814	0,734
Среднемесячная сумма отгрузок, руб.	0,78318	0,980692	0,10306389	0,99804405	0,790681956	0,1		0,158	0,569
Частота отгрузок (сколько раз в месяц)	0,059	0,073252	0,774	0,11641414	0,232	0,814	0,157701653		0,452
Платежная дисциплина (вероятность), %	0,484726	0,476192	0,626	0,53126932	0,568419793	0,734	0,568759494	0,45189225	
Сумма	3,938076	4,303907	3,157628011	4,39674005	4,188101749	2,82	4,482461148	2,67789225	4,441
Среднее	0,492259	0,537988	0,394703501	0,54959251	0,523512719	0,3525	0,560307643	0,33473653	0,555125
							+		+

*Кредитная история (информационная база) покупателей* — набор оценочных критериев, состав которых показывает исполнение обязательств клиентами и характер их взаимоотношений с рассматриваемым предприятием.

Положительная кредитная история позволяет клиентам:

- получать скидки;
- увеличивать лимиты отгрузок;

- пересматривать отсрочки платежей.

Набор показателей, посредством которых целесообразно формировать информационную клиентскую базу, может быть таким:

1. *Возраст дебиторской задолженности* (дни).
2. *Сумма долга* (д. е.).
3. *Давность отношений* (мес.) — И.
4. *Общая сумма отгрузок за все время работы с покупателем* (д. е.) — Σ.

Таблица 3

**АВС-классификация дебиторов по критерию «Средняя сумма»\***

АВС средняя сумма		
Дебитор	Руб.	%
Универсалмаш	6131905,17	83,98
итого по А	6131905,17	83,98
Легмаш	773809,52	10,6
итого по В	773809,52	10,6
КОБМ	192682,93	2,64
Машиностроительное объединение	101666,67	1,39
итого по С	294349,6	4,03
ИП Семкин	42380,95	0,58
Опытно-механический завод	40277,78	0,55
ИП Целищев	19333,33	0,26
итого по Д	101992,06	1,39
ВСЕГО	7302056,35	100

\* В данном случае в ранжир добавлена категория Д по принципу <100000 руб.  
Подобная градация может лимитироваться внутренними регламентами фирмы

Таблица 4

**АВС-классификация дебиторов по критерию «Платежная дисциплина»**

АВС платежная дисциплина		
Дебитор	вероятность	%
Универсалмаш	23,81	27,5
ИП Целищев	18,18	21
Опытно-механический завод	17,95	20,73
итого по С	59,94	69,23
КОБМ	12,12	14
ИП Семкин	9,09	10,5
итого по В	21,21	24,5
Легмаш	3,88	4,48
Машиностроительное объединение	1,54	1,79
итого по А	5,42	6,27
ВСЕГО	86,57	100

5. Количество срывов оплаты за все время работы — Срыв.

6. Количество заказов (отгрузок) — Отг.

7. Среднемесячная сумма отгрузок (д. е.) =  $\Sigma / И$ .

8. Частота отгрузок (среднемесячное количество заказов товаров) =  $Отг / И$ .

9. Платежная дисциплина (вероятность срывов сроков оплаты в дальнейшем) (%) =  $Срыв / Отг * 100\%$ .

Визуально клиентская информационная база может выглядеть следующим образом (табл. 1).

Эффективность финансового управления дебиторской задолженностью предприятия в значительной мере определяется и зависит

от используемой информационной базы [4]. В свою очередь, формирование информационной базы представляет собой процесс целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, ориентированных на составление планов клиентских взаимоотношений.

Рассмотренная выше информационная система дебиторской задолженности позволяет осуществлять многоаспектный контроль за поведением дебиторов и на основе системы статистических критериев о клиентах формировать индивидуальные условия работы с каждым из них.

Матричная модель — это таблица, элементы которой отражают взаимосвязь объектов.

Таблица 5

**АВСД-матрица управления дебиторской задолженностью**

Сумма Вероятность	А	В	С	Д
А	Надежные клиенты, приносящие существенные выгоды (VIP): –	Достаточно крупные клиенты, которым можно предложить оптовые скидки и особые условия: Легмаш 773809,52 руб. 3,88 %	Как правило, мелкие предприниматели или начинающие сотрудничество с рассматриваемой фирмой, можно попробовать перевод на опт: Машиностроительное объединение 101666,67 руб. 1,54 %	Незначительная клиентура: –
В	Выгодные клиенты: –	Выгодные клиенты с незначительными финансовыми трудностями: –	Фирмы, к которым можно применить стимулирование продаж: КОБМ 192682,93 руб. 12,12 %	Незначительная клиентура с финансовыми трудностями: ИП Семкин 42380,95 руб. 9,09 %
С	Крупные клиенты, но возможно имеющие временные финансовые трудности: Универсалмаш 6131905,17 руб. 23,81 %	Крупные перспективные клиенты, которым впоследствии можно предложить оптовые скидки: –	Мелкие клиенты, которых либо переводим на опт, либо – на предоплату: –	Высоко-рискованное сотрудничество: Опытно-механический завод, ИП Целищев 29805,56 руб. 18,07 %

Она весьма удобна для финансового анализа и планирования, так как является наглядной формой совмещения разнородных, но взаимосвязанных экономических классификаций. Матрица управления дебиторской задолженностью будет комплексно отражать информацию о платежных возможностях и финансовых перспективах каждого анализируемого дебитора.

При изучении разработанного информационного обеспечения управления дебиторской задолженностью (табл. 1) становится понятным, что возникает необходимость построения матрицы управления долгами размером 9\*9, представляющей собой при использовании АВС-методики 729 возможных вариантов [5].

Для облегчения матричной задачи можно воспользоваться выбором ключевых параметров из входящих в информационную базу управления дебиторской задолженностью критериев.

Осуществим выбор ключевых параметров для управленческой матрицы дебиторов посредством встроеного сервиса Excel «Корреляция», в результате чего получаем таблицу коэффициентов корреляции (рис. 1).

На следующем этапе матрица коэффициентов корреляции заполняется полностью. При этом записываются значения по модулю, убираются перекрещивающиеся значения, рассчитываются средние величины коэффициентов по каждому параметру. В конечном итоге имеем дело с обработанной таблицей коэффициентов корреляции (табл. 2).

В результате произведенных манипуляций выделяются два параметра, имеющих наибольшее значение среднего коэффициента корреляции. В нашем случае это средняя сумма отгрузок, платежная дисциплина (вероятность).

Проведем предварительное ранжирование дебиторов [6] по принципу АВС по выбранным параметрам (табл. 3–4).

Построим ABC-матрицу, т. е. совместим результаты классификации задолженности по двум параметрам (средняя сумма / вероятность) (табл. 5).

Цель построения управленческой матрицы — выбрать оптимальное решение из множества возможных вариантов.

Основываясь на совмещенном клиентском рейтинге, т. е. зная меру надежности (вероятность) и финансовой перспективности (сумма) дебитора, предприятие в дальней-

шем предлагает каждому покупателю особые условия оплаты и отгрузки [6].

Клиенты, имеющие в рейтинге преимущественно А-В, могут рассчитывать на продление сроков оплаты в дальнейшем, получение скидок, возобновление отгрузок. И наоборот, покупатели, чей рейтинг включает в основном В-С, переводятся на жесткие условия продаж, предоплату. Клиенты же, чей рейтинг состоит в основном из С-Д, вообще могут зачисляться в «черный» список.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Зимовец А. В. Краткосрочная финансовая политика: Конспект лекций. — Таганрог, ТИУиЭ, 2010. — С. 49.
2. Лукаевич И. Я. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: Эксмо, 2010. — С. 443.
3. Синев М. Н. Процессная методология оценки эффективности внедрения и использования информационных систем // Российское предпринимательство.—2009. — № 4. — С. 78–84.
4. Акимов А. Информационное обеспечение: как повысить готовность компании к изменениям и измениться // URL: <http://www.anticonsulting.ru/infobesp> (дата обращения: 5.04.2013).
5. Козенкова Т. А., Кузнецова А. А. ABC-метод управления дебиторской задолженностью: методологический аспект // Глобальный научный потенциал. — 2012. — № 9. — С. 83–87.
6. Кузнецова А. А. Ранжирование задолженности предприятия // XX Международная НПК «Теория и практика развития экономики региона». — Калуга: ИД «Эйдос», 2011. — С. 264–267.

### REFERENCES

1. Zimovets A. V. The Short-Term Financial Policy: Lecture Notes. Taganrog: TIUE, 2010. — p. 49. (in Russian).
2. Lukasevich I. Ya. Financial Management: a Manual — M.: EXMO Publishers, 2010. — p. 443 (in Russian).
3. Sinev M. N. A Process Methodology for Assessing the Efficiency of Introduction and Use of Information Systems // Rossiiskoye Predprinimatelstvo (Russian Enterprising) Journal. — 2009. — No. 4. — pp. 78–84. (in Russian).
4. Akimov A. Information Support: How to Boost the Readiness of a Company to Changes and Change // URL: <http://www.anticonsulting.ru/infobesp> (accessed date: 5.04.2013). (in Russian).
5. Kozenkova T. A., Kuznetsova A. A. The ABC Method of Receivables Management: The Methodological Aspect // The Global Research Potential. — 2012. — No. 9. — pp. 83–87 (in Russian).
6. Kuznetsova A. A. Ranking of Company's Receivables // XX International Research-and-Practical Conference «The Theory and Practice of Regional Economy Development». Kaluga: Eidos Publishing House. — 2011. — pp. 264–267. (in Russian).



# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657 (075.8)

## ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РИСК-РЕГИСТРОВ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

**СМЕТАНКО АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ**

*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Учет и аудит» Крымского экономического института ГВУЗ «КНЭУ им. Вадима Гетьмана», Симферополь, АР Крым, Украина*

**E-mail:** smetanko@mail.ru

### АННОТАЦИЯ

В условиях быстроизменяющегося законодательства, нестабильности экономики внутренние аудиторы зачастую действуют в условиях неопределенности и риска, которые обусловлены недостаточностью и несвоевременностью информации, на основании которой формируются проекты решений, даются гарантии и консультации. Именно поэтому перед руководителем системы внутреннего аудита и (или) внутренними аудиторами ставится задача сведения к минимуму неопределенности и риска путем их своевременной идентификации и оценки, что становится возможным лишь при условии своевременного документирования информации в риск-документах и риск-регистрах внутреннего аудита, а также при наличии методики их заполнения.

Данная статья посвящена вопросам документирования работы внутреннего аудита при риск-ориентированном подходе. В статье представлены типовые формы рабочих документов внутреннего аудита (риск-регистры, риск-ведомости) и даны рекомендации по их практическому применению в работе системы внутреннего аудита.

Использование предложенных в статье документов позволит руководителям системы внутреннего аудита и внутренним аудиторам при условии риск-ориентированного подхода к осуществлению внутреннего аудита формировать оценочные показатели на стадии планирования, обобщать информацию об осуществлении запланированных аудиторских процедур и по результатам проведения аудита, проводить сравнение прогнозируемых показателей значимого фактора с фактическим значением.

**Ключевые слова:** внутренний аудит; риск; ключевые показатели эффективности; риск-ориентированный внутренний аудит; риск-регистр; управление рисками; риск-менеджмент.

## THE USE OF RISK REGISTERS IN PLANNING AN INTERNAL AUDIT

**ALEXANDER V. SMETANKO**

*PhD, Associate Professor, Head of the Chair «Accounting and Auditing», Crimean branch of Vadim Getman Kyiv National Economic University, Simferopol, Crimean Autonomous Republic, Ukraine*

**E-mail:** smetanko@mail.ru

## ABSTRACT

In the face of rapidly changing legislation and economic instability, internal auditors often operate under conditions of uncertainty and risk caused by insufficient or untimely information which serves as basis for drafting decisions, guarantees and advice. Therefore, the head of the internal audit and/ or internal auditors seek to minimize uncertainty and risk by their timely identification and assessment. This task is achievable through documenting data in risk documents and risk registers using a proper methodology.

The paper outlines the process for the creation of documents while carrying out the risk-based audit. The author presents standard form documents (risk registers, risk statements) for internal audit as well as recommendations for their practical use within the internal audit environment.

Documents presented in the paper may be used by heads of internal audit and internal auditors in risk-based internal auditing to generate performance indicators at the planning stage, summarize information about implementation of planned audit procedures, integrate results of the audit and compare projected figures of a significant factor with the actual value.

**Keywords:** internal audit, risk, key performance indicators, risk-based internal audit, risk register, management of risks, risk management.

**Н**а современном этапе развития акционерных обществ (компаний, холдингов, корпораций и т. д.) в системе управления произошел качественный пересмотр подходов, связанных со стилем руководства и контролем за основными бизнес-процессами. Это обусловлено повсеместным внедрением корпоративных информационных систем, позволяющих автоматизировать ключевые бизнес-операции. Данная предпосылка сформировала в крупных акционерных обществах (корпорациях) определенный плацдарм для внедрения в систему управления риск-менеджмента. В свою очередь внедрение риск-менеджмента в корпоративную систему управления вызывает объективную необходимость разработки методик, направленных на управление рисками, что, с одной стороны, позволяет на их основе формировать проекты управленческих решений, а с другой — упреждать возникновение негативных рисков и тем самым достигать максимальных результатов, направленных на соблюдение интересов собственников и акционеров компании.

Данные условия создали объективные предпосылки для выделения в структуре акционерных обществ (крупных корпораций) службы внутреннего аудита (СВА), основной задачей которой стала защита интересов собственников посредством предоставления независимой оценки результатов деятельности как отдельных структурных подразделений, так и акционерного

общества (корпорации) в целом. Следует отметить, что под влиянием зарубежных научных течений и повсеместной автоматизации процессов управления внутренний аудит приобретает ярко выраженный риск-ориентированный подход, направленный на управление рисками и предоставлением гарантий акционерам и высшему руководству организации.

Эффективность работы службы внутреннего аудита при риск-ориентированном подходе напрямую зависит от того, насколько грамотно и полно спланированы внутренние аудиторские проверки и в последующем проведено документирование работы внутренних auditors. Следует отметить, что от полноты, своевременности, правильности регистрации и последующего обобщения полученных доказательств будет зависеть качество получаемой информации, а следовательно, и рекомендаций, которые подготавливает руководитель СВА по управлению рисками или устранению последствий рискованных ситуаций на основе их идентификации, оценки и всестороннего анализа.

Выбор оптимальных способов минимизации рисков в процессе осуществления риск-ориентированного внутреннего аудита в условиях неопределенности предполагает построение математической модели риска финансово-хозяйственной деятельности. В предложенной статье автором рассматриваются особенности заполнения риск-регистров внутреннего аудитора в условиях использования корреляционной

**Фрагмент рабочего документа внутреннего аудитора  
«Внутренний аудит производственных запасов»**

Название предприятия \_\_\_\_\_ Внутренний аудитор: \_\_\_\_\_  
 Структурное подразделение \_\_\_\_\_  
 Форма собственности \_\_\_\_\_ Период проверки \_\_\_\_\_  
 Место нахождения \_\_\_\_\_ Начало проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Основной вид деятельности \_\_\_\_\_ Окончание проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Общий аудиторский риск \_\_\_\_\_ Уровень существенности \_\_\_\_\_

1. Основной перечень документации, в которой содержится информация относительно операций с запасами					
Перечень документов, которые проверяются	Объем предоставленной учетной документации		Оценка*		Примечание
	Полный	Частичный	СД СБУ	УН СВК	
1.1. Учетная политика	(+)	-	1	1	Комментарий
1.2. Бухгалтерская документация	-	(+)	0,5	0,5	
1.3. Бухгалтерская отчетность	(+)	-	1	1	
1.4. Документы, предоставленные службой внутреннего контроля	-	(+)	0,5	0,5	
2. Метод проведения проверки	Сплошной	Выборочный			
Инвентаризация	да				
Формальный	да				
Арифметический	да				
Встречный		да			
.....					

3. Внутренний аудит операций по учету запасов								
Этапы	Оценка**		Источники информации*				Пояснения и выводы в комментарии, прилагаемом к рабочему документу	Дата допущенного несоответствия
	СД СБУ	УН СВК	Первичные документы	Учетные регистры	Главная книга	Отчетность		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
3.1. Проверка состояния складского хозяйства, контроля наличия и выполнения договоров:	0,5	0,5	(+)	(+)	(+)	(-)		
3.1.1. Условия и правила хранения производственных запасов	0,5	0,5	(+)	(+)	(+)	(+)		
3.1.2. ....								
3.2. Проверка правильности оприходования запасов на склад	0,5	0,5	(+)	(+)	(+)	(+)		
3.2.1. Проверка полноты оприходования запасов и наличия документов, подтверждающих их приобретение	0,5	0,5	(+)	(+)	(+)	(-)	Расчет п. 4.1. и п 5.1	01.02. 2012 г.
3.2.2. ....								

4. Проверка правильности учета операций с запасами и их отображения в учетных регистрах и документах								
Наименование статей (параграф 3, гр. 8)	Оценка**		Период	По книге складского учета, руб.	По Глав- ной книге, руб.	По данным проверки, руб.	Отклонение (гр. 6 (гр.7) руб., (+/-)	Уровень превыше- ния порога сущест- венности
	СД СБУ	УН СВК						
1	2	3	4	5	6	7	8	
4.1. Проверка полноты оприходования запасов и наличия документов, которые подтверждают их приобретение	(0)	(0)		25000	25000	18000	-7000	---
Всего по разделу 4				25000	25000	18000	-7000	-3000
<b>5. Выводы по разделу 4:</b>								
<b>6. Проведение комплексного анализа</b>								
Обобщение данных анализа								
<b>7. Внутренний аудиторский отчет (вывод)</b>								
<b>Рекомендации:</b>								

Примечание: \* (0) – низкая оценка надежности; (0,5) – средняя оценка; (1) – высокая оценка надежности системы внутреннего контроля; (+) – полное соответствие; (-) – несоответствие. \*\* СД СБО – степень доверия системе бухгалтерского учета; УН СВК – уровень надежности системы внутреннего контроля.

регрессионной эконометрической модели, использующей теорию степенных рядов.

С целью нивелирования рисков в условиях неопределенности для заполнения узкопрофильных рабочих документов и риск-регистров внутреннего аудитора использовалась авторская методика интегральной количественной оценки риска финансово-хозяйственной деятельности при риск-ориентированном подходе к проведению внутреннего аудита, которая детально рассмотрена в научных статьях, опубликованных на территории России и Украины [1; 2].

Следует отметить, что раннее предложенная методика для идентификации и оценки рисков помимо интегральной количественной оценки рисков базируется на методах экспертных оценок, парных сравнений, методе Саати, расчете коэффициента конкордации и таблице критических значений Пирсона.

Использование предложенной авторской методики планирования риск-ориентированного внутреннего аудита по ключевым показателям эффективности позволяет руководителю СВА получить действенный инструмент, посредством которого внутренние аудиторы имеют возможность с минимальными трудозатратами выделять наиболее рискованные показатели,

а полученные данные оформлять в специально разработанных узкопрофильных документах и риск-регистрах внутреннего аудита.

Обобщение результатов работы внутренних аудиторов и /или службы внутреннего аудита — достаточно сложный процесс, включающий в себя систематизацию полученных данных, их обработку в соответствующих рабочих документах, формирование аудиторского отчета, а также проектов решений и рекомендаций.

С целью повышения эффективности результатов контроля и минимизации расходов, связанных с обобщением и последующей систематизацией данных, полученных при осуществлении внутреннего аудита по тематическим направлениям, автором разработан узкопрофильный рабочий документ внутреннего аудитора [3; 4; 5].

Использование предложенного рабочего документа внутреннего аудитора позволит получить аудиторские доказательства, необходимые для заполнения соответствующих риск-документов, отчетов, регистров, а также за счет систематизации данных по отдельным направлениям проверки своевременно выявить и предупредить нарушения и сформировать проекты решений, направленных на внесение изменений



в учетную политику и систему управления ключевыми (сбалансированными) показателями эффективности акционерного общества.

Дадим расшифровку условных обозначений и основных показателей, которые в дальнейшем будут использоваться для заполнения риск-регистров внутреннего аудита, рассмотренных в табл. 2; 3; 4.

ЦФО — сегмент деятельности предприятия, возглавляемый ответственным лицом, которое владеет определенными правами, полномочиями и отвечает за результаты деятельности данного сегмента по КРІ в разрезе макро- и микрофакторов.

Для заполнения риск-регистров внутренний аудитор использует выделенные экспертной группой и утвержденные руководителем предприятия определенные центры финансовой ответственности, за которыми закреплены ключевые показатели эффективности деятельности предприятия.

Ответственное лицо в рамках ЦФО — должностное лицо, которое назначается руководителем предприятия согласно утвержденному штатному расписанию и должностным обязанностям с последующим закреплением за ним определенного центра ответственности.

КРІ — основные показатели (сбалансированные показатели деятельности), по которым определяется эффективность деятельности предприятия. Данные показатели разрабатываются, согласовываются и утверждаются экспертной группой с учетом факторов, которые оказывают значительное влияние на их изменение.

Фактор — перечень наиболее значимых факторов, определенных экспертной группой (макро- и микрофакторы) по каждому ключевому показателю эффективности, оказывающих на него непосредственное влияние. Факторы не должны дублировать друг друга и находиться в тесной корреляционной или функциональной связи.

Генеральная совокупность документов по фактору, шт. — совокупность документов по проверяемому КРІ в разрезе макро- и микрофакторов, по которым формируется аудиторская выборка.

Репрезентативная выборка по фактору, шт. — выборка документов из генеральной совокупности, осуществленная с использованием

выборочных методов в аудите. Методика отбора и объем репрезентативной выборки осуществляются на основании разработанных и утвержденных во внутрифирменных стандартах методах и подходах к ее определению.

Ранг существенности влияния на КРІ — проанжированные экспертной группой методом парных сравнений факторы по степени существенности и влияния на ключевые показатели эффективности деятельности предприятия.

Показатель риска изменения фактора — отклонение математического ожидания по каждому фактору (макро- и микро) от единицы, взятое по модулю.

Квадрант матрицы соотношения существенности и риска — возможные комбинации уровня существенности влияния и риска по факторам.

Корректирующий коэффициент — сумма 1 и средней геометрической рангов, соответствующей каждому квадранту матрицы соотношения существенности и риска для каждого фактора.

Скорректированная аудиторская выборка по фактору, шт. — это количество документов репрезентативной выборки, умноженное на корректирующий коэффициент, соответствующий определенному квадранту матрицы для каждого фактора по ключевому показателю эффективности.

Фактические аудиторские процедуры — процедуры, которые использует внутренний аудитор в процессе осуществления проверки.

Размер ошибки, выявленной в скорректированной выборке по данному фактору, грн. — обнаруженные ошибки в выбранной совокупности.

Ожидаемый размер ошибки по данному фактору, грн — прогнозное значение размера ошибки по определенному фактору (макро- и микро).

Уровень существенности для данного фактора, грн. — общая сумма ошибки, рассчитанная внутренним аудитором дедуктивным или индуктивным способом которую можно считать существенной (материальной).

Полученные в процессе проведения проверки данные, а также фактические и прогнозные значения в дальнейшем используются для интегральной количественной оценки риска финансово-хозяйственной деятельности при

**РИСК-РЕГИСТР**

Номер (шифр) документа \_\_\_\_\_ Внутренний аудитор: \_\_\_\_\_  
 Наименование предприятия \_\_\_\_\_  
 Структурное подразделение \_\_\_\_\_ Период проверки \_\_\_\_\_  
 Форма собственности \_\_\_\_\_ Начало проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Местонахождение \_\_\_\_\_ Окончание проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Основной вид деятельности \_\_\_\_\_ Аудиторский риск \_\_\_\_\_ %  
 Порог существенности \_\_\_\_\_ руб.

№ п/п	ЦФО	KPI	Фактор	Ответственное лицо в рамках ЦФО	Генеральная совокупность документов по фактору, шт.	Репрезентативная выборка по фактору, шт.	Ранг существенности влияния на KPI
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Центр затрат «Производственный цех 1»	Валовая рентабельность продаж	Количество отпущенных материалов	Петров В. О.	120	70	6,8
			Цена материалов	Петров В. О.	120	70	4,2

Показатель риска изменения фактора	Квадрант матрицы соотношения существенности и риска	Корректирующий коэффициент	Скорректированная аудиторская выборка по фактору, шт.	Плановые аудиторские процедуры	Внутренний аудитор
9	10	11	12 (гр. 7 x гр. 11)	13	14
0,435135	ВВ	1,308	92	Процедуры по существу и аналитические процедуры	Иванов А. Д.
0,020339	СН	1,035	92*	Процедуры по существу	Иванов А. Д.

Примечание: \* – применять будем коэффициент 1,308, так как эта группа документов содержит фактор, который находится в более значимом квадранте матрицы; \*\* ЦФО – Центр финансовой ответственности; KPI – ключевые показатели эффективности.

риск-ориентированном подходе к проведению внутреннего аудита.

При применении методики, предложенной В. Т. Беловым и А. В. Сметанко, руководитель службы внутреннего аудита должен провести обобщение полученных аудиторских доказательств, осуществленных аудиторских процедур

и предоставленных рекомендаций или сформированных проектов решений в документе «Риск-регистр» (табл. 2).

Следует обратить внимание на то, что в документе «Риск-регистр» внутренние аудиторы по отдельным риск-факторам (микро-и макрофакторам) осуществляют соответствующие расчеты

и с помощью корректирующего коэффициента определяют количество документов, которые необходимо проверить.

Использование корректирующего коэффициента основывается на значениях для каждого KPI (ключевого показателя эффективности), который попадает в определенный квадрант матрицы (рис. 1).

Использование предложенного подхода А. В. Сметанко по распределению факторов по квадрантам позволяет, с одной стороны, откорректировать аудиторскую выборку по документам, в которых находит свое отображение информация об отмеченных факторах с помощью корректирующих коэффициентов, а с другой — распределить внимание внутреннего аудитора по квадрантам матрицы.

С целью оптимизации работы СВА на стадии планирования, а также в процессе осуществления проверок руководителю СВА и внутренним аудиторам зачастую целесообразнее не исследовать генеральную совокупность, а проводить репрезентативную выборку.

При использовании данного подхода предлагается использовать корректирующий коэффициент (L), позволяющий откорректировать выборку с учетом риска изменения и существенности влияния фактора на KPI по формуле 1:

$$L_i = 1 + W_i, \quad (1)$$

где  $W_i$  — средняя геометрическая рангов, предоставленных каждому квадранту матрицы соотношения существенности и риска.

В последующем внутренние аудиторы определяют скорректированную выборку путем умножения аудиторской выборки на корректирующий коэффициент L, который отвечает квадранту матрицы, в который попадает исследуемый фактор.

В процессе проведения аудита результаты выполнения запланированных аудиторских процедур и данные, полученные в процессе использования корректирующего коэффициента, заносятся в документ «Риск-регистр» (см. табл. 2).

На основании данных, приведенных в риск-регистре, руководитель службы внутреннего аудита составляет «Отчет о рисках», в котором обобщается информация об осуществлении

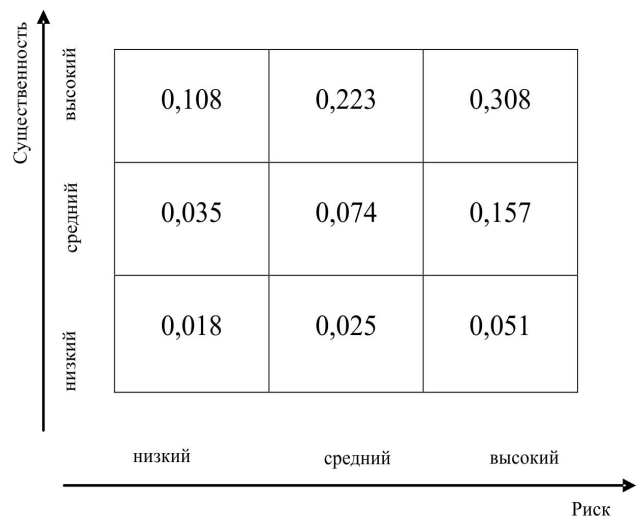


Рис. 1. Матрица соотношения существенности и риска

запланированных аудиторских процедур и разработке рекомендаций по снижению рисков и повышению эффективности работы акционерного общества (табл. 3).

Данный документ предназначен для выявления существенных ошибок в работе акционерного общества (корпорации) в разрезе факторов, ключевых показателей эффективности и центров финансовой ответственности (ЦФО) [6; 7]. На основании анализа таких ошибок внутренний аудитор разрабатывает комплекс мероприятий, направленных на предупреждение рискованных ситуаций в будущем, оптимизацию значимых факторов и приближение значений ключевых показателей к запланированным.

После реализации аудиторских рекомендаций, приведенных в документе «Отчет о рисках», руководитель службы внутреннего аудита составляет «Ведомость формирования оценочных показателей работы службы внутреннего аудита» (табл. 4).

Данная ведомость представляет собой реализацию авторского подхода к определению эффекта от аудиторских мероприятий. В Ведомости формирования оценочных показателей работы службы внутреннего аудита руководитель СВА сравнивает прогнозируемое значение каждого значимого фактора с фактическим значением, полученным после проведения рекомендованных внутренним аудитором мероприятий. Отклонения между этими показателями представляют собой эффект от проведения аудиторских мероприятий.

**ОТЧЕТ О РИСКАХ**

Номер (шифр) документа \_\_\_\_\_ Внутренний аудитор: \_\_\_\_\_  
 Наименование предприятия \_\_\_\_\_ Период проверки \_\_\_\_\_  
 Структурное подразделение \_\_\_\_\_ Начало проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Форма собственности \_\_\_\_\_ Окончание проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Местонахождение \_\_\_\_\_ Аудиторский риск \_\_\_\_\_ %  
 Основной вид деятельности \_\_\_\_\_ Порог существенности \_\_\_\_\_ грн

№ п/п	ЦФО	KPI	Фактор	Ответственное лицо в рамках ЦФО	Внутренний аудитор	Генеральная совокупность документов по фактору, шт.	Репрезентативная выборка по фактору, шт.
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Центр затрат «Производственный цех 1»	Валовая рентабельность продаж	Количество отпущенных материалов	Петров В. О.	Иванов А. Д.	120	70
			Цена материалов	Петров В. О.	Иванов А. Д.	120	70

Ранг существенности влияния на KPI	Показатель риска изменения фактора	Квадрант матрицы соотношения существенности и риска	Корректирующий коэффициент	Скорректированная аудиторская выборка по фактору, шт.	Фактические аудиторские процедуры
9	10	11	12	13 (гр. 7 x гр.11)	14
6,8	0,435135	BB	1,308	92	
4,2	0,020339	CH	1,035	92*	

Размер ошибки, выявленной в скорректированной выборке по данному фактору, грн	Ожидаемый размер ошибки по данному фактору, грн	Уровень существенности для данного фактора, грн	Отклонение, грн	Примечание	Рекомендованные аудиторские мероприятия
15	16	17	18 (гр. 16 – гр.17)	19	20
50	65	118	-53	Ошибки несущественные	Провести модернизацию оборудования с целью уменьшения материалоемкости (обоснование прилагается), провести мониторинг рынка материалов с целью поиска более качественного сырья
0,05	0,07	0,1	-0,03	Ошибки несущественные	–

Примечание:\* – применять будем коэффициент 1,308, так как эта группа документов содержит фактор, который находится в более значимом квадранте матрицы. \*\* ЦФО – Центр финансовой ответственности; KPI – Ключевые показатели эффективности.

Таблица 4

**ВЕДОМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ СЛУЖБЫ  
ВНУТРЕННЕГО АУДИТА**

Номер (шифр) документа \_\_\_\_\_ Внутренний аудитор: \_\_\_\_\_  
 Наименование предприятия \_\_\_\_\_ Период проверки \_\_\_\_\_  
 Структурное подразделение \_\_\_\_\_ Начало проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Форма собственности \_\_\_\_\_ Окончание проверки «\_\_» \_\_\_\_\_ в 20\_\_ г.  
 Местонахождение \_\_\_\_\_ Аудиторский риск \_\_\_\_\_ %  
 Основной вид деятельности \_\_\_\_\_ Порог существенности \_\_\_\_\_ грн

№ п/п	ЦФО	КРІ	Группа факторов	Генеральная совокупность документов по фактору, шт.	Скорректированная аудиторская выборка по фактору, шт.	Размер ошибки, выявленной в скорректированной выборке, по данной группе факторов, грн.
1	2	3	4	5	6	7
1	Центр затрат «Производственный цех 1»	Валовая рентабельность продаж	Материальные затраты	120	92	420

Ожидаемый размер ошибки по данному фактору, грн.	Уровень существенности, грн.	Отклонения, грн.	Примечания	Рекомендованные аудиторские мероприятия	Прогнозируемое значение фактора до проведения мероприятий, грн.
8	9	10 (гр. 8 – гр.9)	11	12	13
547,8	800	-252,2	Ошибки несущественные	Провести модернизацию оборудования с целью уменьшения материалоемкости (обоснование прилагается), провести мониторинг рынка материалов с целью поиска более качественного сырья	8700

Фактическое значение фактора после проведения мероприятий, грн.	Стоимость рекомендованных аудиторских мероприятий, грн.	Эффект от аудиторских мероприятий (приток / отток ресурсов вследствие осуществления мероприятий), грн.
14	15	16 (гр. 13 – гр.14 – гр.15)
8300	100	300,00

Примечание:\*\* ЦФО – Центр финансовой ответственности; КРІ – Ключевые показатели эффективности.

На основании данных, приведенных в документе «Ведомость формирования оценочных показателей работы службы внутреннего аудита», руководителю СВА необходимо осуществить соответствующие расчеты с целью определения эффективности работы службы внутреннего аудита.

Эффективность работы службы внутреннего аудита представляет собой отношение полученного от аудиторских мероприятий эффекта к затратам на содержание такой службы, которая определяется по следующей формуле:

$$EP = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{3}, \quad (2)$$

где  $E_i$  — эффект от внедрения мероприятий по  $i$ -му фактору;

3 — затраты на содержание службы внутреннего аудита.

Результаты риск-ориентированного внутреннего аудита по окончании проверки должны быть систематизированы руководителем СВА и на их основе должен быть сформирован отчет.

Структура, содержание, сроки формирования и порядок составления отчета должны регламентироваться внутрифирменными стандартами внутреннего аудита, а ответственные лица, на которых возложены функции составления отчетов и внутренней документации, должны нести ответственность, согласно утвержденным должностным обязанностям и положению о службе внутреннего аудита.

Отчетный документ может носить промежуточный и итоговый характер. Промежуточная информация предоставляется председателю Комитета по вопросам внутреннего аудита и оформляется в форме информационного листа, подписанного руководителем СВА, внутренними аудиторами и должностными лицами структурного подразделения. Выявленные в ходе внутреннего аудита недостатки рекомендуется устранять в процессе проведения внутреннего аудита с дальнейшим отображением проведенных мероприятий в отчетном документе. При осуществлении такого подхода руководитель СВА может определить стоимость рекомендованных мероприятий и эффект от данных мероприятий. Полученные данные руководитель СВА может использовать во время составления итогового

аудиторского отчета. Итоговый отчет готовится с целью доведения до высшего руководства или Комитета по вопросам внутреннего аудита акционерного общества сведений о существенных отклонениях отдельных факторов, которые привели к отклонению КРІ или потенциально могут повлиять на конечный финансовый результат компании. В данном документе руководитель СВА должен выделить ключевые направления относительно устранения негативных факторов, которые влияют на КРІ, а также сформировать проекты решений относительно оптимизации отдельных бизнес-процессов, бизнес-операций и функционирующих на предприятии систем учета, контроля и управления.

Итоговый отчет рекомендуется оформлять в трех экземплярах, один из которых передается высшему руководству, второй — в Комитет по вопросам аудита, третий — используется для написания годового отчета внутреннего аудита.

Годовой отчет внутреннего аудита по структуре может повторять итоговый отчет. Данный документ составляется в двух экземплярах и подписывается руководителем службы внутреннего аудита.

В данном документе руководитель СВА определяет:

- эффективность деятельности внутренних аудиторов и службы внутреннего аудита;
- рекомендованные аудиторские мероприятия на будущий период;
- эффект от проведенных аудиторских мероприятий в настоящем;
- общие рекомендации и базовые проекты решений.

Следует обратить внимание на то, что структура и порядок формирования рабочей документации и отчетов, а также отдельные положения разрабатываются и согласуются руководителем СВА с Комитетом по вопросам аудита. После согласования данные положения закрепляются в соответствующих стандартах внутреннего аудита.

Выделенные вопросы касательно обобщения работы службы внутреннего аудита и подходы относительно составления руководителем СВА отчетности должны быть направлены на повышение качества проверок; определение мероприятий по оптимизации управления рисками; формирование информационной базы для

внутреннего и внешнего контроля качества выполнения аудиторских заданий и рекомендаций относительно координации решений в процессе внедрения определенных проектов решений.

Подводя итоги, хочется отметить, что в условиях внедрения в систему корпоративного управления риск-менеджмента предложенные

в статье рабочие документы и риск-регистры позволят внутреннему аудитору своевременно выявлять наиболее существенные факторы, которые влияют на ключевые показатели эффективности деятельности акционерного общества, что поможет как на стадии планирования, так и в процессе осуществления проверок минимизировать трудозатраты на их проведение.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Сметанко А. В.* Прикладные аспекты планирования риск-ориентированного внутреннего аудита по ключевым показателям эффективности // Вестник Фиуниверситета. — 2013. — № 3. — С. 87–100.
2. *Белов В. Т., Сметанко А. В.* Особенности внутреннего аудита управления рисками в акционерных обществах Украины // Економічний форум. — 2013. — № 1. — С. 401–411.
3. *Сметанко О. В.* Документування роботи служби внутрішнього аудиту // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Зб. наук. праць. Луцький національний технічний університет. Вип. 7 (25). — Ч. 5. / Редкол.: відп. ред. д. е.н., професор *З. В. Герасимчук* — Луцьк: 2010. — 432 с. — С. 304–312.
4. *Сметанко О. В.* Підходи до розробки стандартів з документування роботи внутрішніх аудиторів в акціонерних товариствах України // Таврійський науковий вісник. Науковий журнал. Вип. 78. — Херсон: *Грінь Д. С.*, 2012. — С. 297–302.
5. *Белов В. Т., Гапонов А. И., Чумаков А. И.* Универсальная методика количественной оценки согласованности мнений экспертов // Экономика Крыма. — № 1 (34). — 2011. — С. 116–122.
6. *Данилин О.* Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения // Управление компанией. — 2003. — № 2. URL: [http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/industry\\_keyindicators.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/industry_keyindicators.shtml) (дата обращения: 12.09.2012).
7. *Как разработать систему ключевых показателей деятельности.* // Финансовый директор. — 2006. — № 10. URL: [http://www.cfin.ru/management/controlling/kpi\\_development.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/kpi_development.shtml) (дата обращения: 15.10.2012).

## REFERENCES

1. *Smetanko A. V.* Applied aspects of the risk-based internal audit planning using key performance indicators. // Bulletin of Financial University — 2013. — № 3. — pp. 87–100 (in Russian).
2. *Belov V. T., Smetanko A. V.* Peculiarities of Risk Management Internal Audit in joint stock companies in Ukraine. // Economic forum. — 2013. — № 1. — pp. 401–411 (in Russian).
3. *Smetanko A. V.* Documentation of internal audit // Economics. — 2010. — № 7 (25). — pp. 304–312 (in Ukrainian).
4. *Smetanko A. V.* Approaches to the development of standards for documenting the work of internal auditors in joint stock companies in Ukraine // Tauride Scientific Bulletin. — 2012. — № 78. — pp. 297–302 (in Ukrainian).
5. *Belov V. T., Gaponov A. I., Chumakov A. I.* The universal method of quantitative evaluation of consensus of experts. // Economy of Crimea. — 2011. — № 1 (34). — pp. 116–122 (in Russian).
6. *Danilin O.* Principles for establishing key performance indicators (KPI) for the industry and their practical application. — «Company Management.» 2003. Number 2 (in Russian). URL: [http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/industry\\_keyindicators.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/industry_keyindicators.shtml) (date of access: 12.09.2012).
7. How to develop a system of key performance indicators. Chief Financial Officer. 2006. Number 10 (in Russian). URL: [http://www.cfin.ru/management/controlling/kpi\\_development.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/kpi_development.shtml) (date of access: 15.10.2012).

УДК 657 (075.8)

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО АУДИТА

**ВОРОНИНА ЛАРИСА ИВАНОВНА**

*магистр экономики, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Московского государственного лингвистического университета, Москва, Россия*

**E-mail:** voroninalarisa@rambler.ru

### АННОТАЦИЯ

Как показывает зарубежная и отечественная практика аудиторских проверок, этап планирования занимает до 30 % трудозатрат в независимом (внешнем) аудите. Значимость планирования в современном риск-ориентированном аудите трудно переоценить, поскольку именно на этом этапе руководителем аудиторской группы (исполнительным директором аудиторской фирмы) определяются все виды рисков, проводятся расчеты уровней существенности (единого и частных), разрабатываются стратегия (общий план) и тактика (программа) аудита.

Автором подробно рассмотрены все элементы планирования как в теоретическом аспекте на базе международных стандартов аудита (МСА) и действующих федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности (ФПСАД), так и на базе разработанных им прикладных внутрифирменных аудиторских стандартов.

В статье предложена усовершенствованная авторская методика определения независимыми аудиторами уровней существенности по базовым статьям финансовой отчетности при наличии в отчетности аудируемого лица отрицательных показателей (убытков). Методика включает в себя следующие этапы.

1. Определение единого количественного уровня существенности для отчетности в целом проверяемого субъекта (дедуктивным способом) по общепринятой отечественной методике.

2. Определение объектов аудита (на уровне сальдо счетов) по оборотно-сальдовой ведомости.

3. Определение объектов аудита (на уровне классов операций и раскрываемых сведений) по оборотно-сальдовой ведомости.

4. Выделение полного списка (перечня) объектов аудита.

5. Расчет частных уровней существенности по объектам аудита.

6. Определение округленных значений частных уровней существенности, исходя из критериев внутрифирменного аудиторского стандарта.

7. Составление общего плана аудита с учетом выделенных объектов аудита и установленных частных уровней существенности.

8. Разработка программ аудита по отдельным объектам.

Особенности каждого этапа и порядок расчетов раскрыты в статье на конкретных примерах.

Изложенные в статье аспекты и предложенная методика позволят исполнительным директорам аудиторских фирм:

- обоснованно выделять наиболее существенные для проверки статьи отчетности (объекты аудита);
- эффективно распределять объекты аудита в аудиторской группе и тем самым уже на стадии планирования минимизировать трудозатраты рядовых специалистов (аудиторов, ассистентов аудиторов) на проведение проверок;
- грамотно оформлять рабочую аудиторскую документацию;
- разработать соответствующие внутрифирменные стандарты по планированию аудита.

**Ключевые слова:** аудиторская деятельность; внешний аудит; внутренний аудит; риск; риск-ориентированный внешний аудит; приемлемый аудиторский риск; неотъемлемый риск; риск средств контроля; риск необнаружения; риск существенного искажения; управление рисками; матрица рисков.



# THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF EXTERNAL AUDIT PLANNING

**LARISA I. VORONINA**

*MD (Economics), Assistant Professor, the Accounting, Analysis and Audit Chair of the Moscow State Linguistic University*

**E-mail:** voroninalarisa@rambler.ru

## ABSTRACT

According to foreign and domestic auditing practices, the planning phase takes about 30 % of labor efforts in an independent (external) audit. The significance of planning in up-to-date risk-oriented auditing can be hardly overestimated since it is at this stage that all types of risks are identified by the auditing group manager (executive director of an audit firm), materiality levels (unified and individual) are estimated and the audit strategy (a general plan) and tactics (a program) are developed.

The author considers in detail all components of planning in the theoretical aspect based on international audit standards (IAS) and current federal audit activity regulations (standards), and on the basis of applicable in-house audit standards developed by the author.

The paper describes the author's improved methodology of identifying materiality levels by independent auditors based on key financial statement items, taking into account negative indicators (losses) in accounting reports of an auditee. The methodology includes the following steps:

1. Definition of a unified quantitative materiality level for entire financial statements of an auditee (by a deduction method) according to the generally accepted domestic methodology.
2. Definition of objects of audit (at the account balances level) based on a turnover balance sheet.
3. Definition of objects of audit (at the level of transaction classes and disclosures) based on a turnover balance sheet.
4. Making a full list of audited objects.
5. Estimation of particular materiality levels by objects of audit.
6. Definition of rounded values of particular materiality levels based on in-house audit standard criteria.
7. Drawing up a general audit plan with account for highlighted objects of audit and established particular materiality levels.
8. Development of audit programs for individual objects.

The specifics of every step and the estimation procedure are described in the paper on particular examples.

The aspects set forth in the paper and the proposed methodology will enable audit company directors to:

- identify financial statement items relevant for auditing;
- assign effectively objects of audit among an auditing group thereby minimizing experts' (i. e. auditors, auditor assistants) labor efforts already at the planning phase;
- competently prepare working audit documentation;
- develop appropriate in-house audit planning standards.

**Keywords:** auditing activity; external audit; internal audit; risk; risk-oriented external audit; acceptable audit risk; inherent risk; control risk; detection risk; risk of material misstatement; risk management; risk matrix.

**Б**анкротство крупных международных компаний в последние десятилетия, вызванное финансовыми махинациями и, как следствие, некорректностью их бухгалтерской (финансовой) отчетности, обусловило необходимость разработки новых и совершенствования уже принятых МСА. В основу разработки МСА положена Интегрированная концепция внутреннего контроля, которая базируется на оценке рисков хозяйственной деятельности проверяемого экономического субъекта, приводящих к риску существенного искажения (РСИ) его финансовой отчетности. Данная концепция привела также к реформированию подходов к проведению внешнего аудита, что нашло отражение в МСА и привело к новому этапу развития аудита — аудиту, ориентированному на риск [1, с. 17].

Внедрение риск-ориентированного подхода в практику отечественного аудита определило необходимость развития методики внешнего аудита и совершенствования инструментария проведения внутреннего аудита, так как процесс управления рисками стал элементом системы внутреннего контроля (СВК) аудируемого лица, включающим:

- выявление рисков хозяйственной деятельности;
- применение соответствующих средств контроля для снижения рисков;
- мониторинг эффективности этих средств контроля службой внутреннего аудита.

Новые редакции некоторых МСА вступили в силу с 15 декабря 2009 г. Новая редакция МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита» (ISA 200 Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing) содержит ряд определений компонентов аудиторского риска. В МСА 200 вводится новое понятие — риск существенного искажения финансовой отчетности проверяемого субъекта.

Компоненты аудиторского риска далее употребляются в международных стандартах аудита (МСА), относящихся к группе стандартов «Оценка рисков и связанные с этим действия» (МСА 300–450), в частности:

- МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» (ISA 300 Planning an Audit of Financial Statements);
- МСА 315 «Определение и оценка рисков существенных искажений на уровне знания субъекта и его среды» (ISA 315 Identifying and assessing the risks of material misstatement through understanding the entity and its environment);
- МСА 320 «Существенность в планировании и проведении аудита» (ISA 320 Audit Materiality);
- МСА 330 «Действия аудитора в отношении оцененных рисков» (ISA 330 The auditors responses to assessed risks);
- МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита» (ISA 450 Evaluation of Misstatements Identified during the Audit).

**Риск существенного искажения** — риск того, что финансовая отчетность проверяемого субъекта была существенно искажена до проведения аудита.

В МСА 200 указывается:

1) аудиторский риск — это функция риска существенного искажения и риска необнаружения, определяется по формуле

$$AP = РСИ \times РН, \quad (1)$$

где **AP** — аудиторский риск, %;

**РСИ** — риск существенного искажения финансовой отчетности проверяемого субъекта;

**РН** — риск необнаружения ошибок и искажений, %;

2) риск существенного искажения финансовой отчетности, в свою очередь, является функцией неотъемлемого (внутреннего) риска и риска средств контроля, определяется по формуле

$$РСИ = ВР \times РК, \quad (2)$$

где **ВР** — неотъемлемый или внутривоздействующий (внутренний) риск, %;

**РК** — риск средств контроля аудируемого лица (проверяемого субъекта), %.

Риск существенного искажения (РСИ) финансовой отчетности оценивается согласно МСА 200:



Рис. 1. Элементы планирования аудита

- на уровне отчетности в целом;
- на уровне остатков по счетам;
- на уровне групп однотипных операций (оборотов по счетам) и раскрытий информации.

В практике аудита чаще используется формула расчета риска необнаружения:

$$PH = AP: (BP \times PK) \text{ или } PH = AP: PСИ. \quad (3)$$

МСА 200 устанавливает также, что аудитор может оценивать риск существенного искажения как в совокупности, так и путем оценки его компонентов: неотъемлемого риска и риска средств контроля. Как и в прежней редакции, в новой редакции МСА 200 указывается, что оценка риска может быть как количественной (в процентах или в коэффициентах), так и качественной. Качественная оценка риска может характеризоваться критериями *высокий, средний и низкий* риск.

Независимый (внешний) аудитор должен учитывать оцененные уровни неотъемлемого риска и риска средств контроля при определении характера, временных рамок и объема процедур проверки по существу, необходимых для снижения аудиторского риска до приемлемо низкого уровня, т. е. на стадии планирования аудита. Чем выше оценка РСИ (либо неотъемлемого риска и риска средств

контроля) на стадии планирования, тем больше аудиторских доказательств аудитору необходимо получить в ходе процедур проверки по существу.

Согласно федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита»<sup>1</sup>, процесс планирования подразделяется на два этапа (рис. 1):

- 1) предварительное планирование;
- 2) собственно планирование (выработка стратегии и тактики аудита).

В настоящее время в российской практике аудита существует единый стандарт, объединяющий понимание деятельности аудируемого лица и оценку рисков существенного искажения бухгалтерской отчетности, — это действующая редакция федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 8<sup>2</sup> (далее — ФПСАД № 8).

**Понимание деятельности аудируемого лица.** Понимание деятельности проверяемого экономического субъекта состоит в изучении

<sup>1</sup> Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита». Утверждено постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (в ред. постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 542).

<sup>2</sup> Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Утверждено постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (в ред. постановлений Правительства РФ от 19.11.2008 № 863, от 27.01.2011 № 30).

**Тестирование СВК строительной организации**

Направление и вопрос контроля	Ответ			Примечание
	да (+)	нет (-)	н/в н/о	
<b>1. Тестирование и оценка контрольной среды аудируемого лица</b>				
1.1. Защищены ли помещения складов от доступа посторонних лиц?	+			Имеется охрана
1.2. Имеется ли пожарная сигнализация?	+			
1.3. Контролируется ли выдача и вывоз ценностей?	+			
1.4. Заключены ли договоры о полной материальной ответственности со всеми кладовщиками, заведующими складами и др.?	+			
1.5. Изданы ли приказы о сроках проведения инвентаризаций и составе инвентаризационной комиссии?	+			
1.6. Проводятся ли инвентаризации материальных ценностей (обязательные, плановые, внезапные)?	+			Обязательные Инвентаризации перед годовым отчетом
1.7. Оформляются ли результаты инвентаризации соответствующими документами (инвентаризационными описями, сличительными ведомостями)?	+			
1.8. Составляются ли на дату инвентаризации отчеты материально ответственных лиц?	+			
1.9. Имеется ли постоянно действующая инвентаризационная комиссия?		-		
1.10. Привлекаются ли к ответственности лица, виновные в кражах, хищениях?	+			
1.11. Обеспечивается ли ведение сортового количественного аналитического учета на складе?	+			
1.12. Разработаны ли должностные инструкции, разграничивающие обязанности и ответственность работников при осуществлении операций с МПЗ?	+			
1.13. Разработаны ли инструкции по хранению, приемке, отпуску МПЗ?		-		
1.14. Контролируется ли соблюдение этих инструкций?		-		
1.15. Ведут ли бухгалтерский учет лица, не имеющие доступа к материальным ценностям?	+			
1.16. Применяются ли при отпуске и приемке МПЗ измерительные приборы и инструменты?	+			
1.17. Вносятся ли изменения в учет и отчетность согласно рекомендации внешних (внутренних) аудиторов?	+			Внешний аудит не проводился
1.18. Проведение проверок МПЗ своих филиалов, структурных подразделений выполняется собственными силами (внутренний аудит, ревизионная комиссия) или при помощи внешних аудиторов (приглашенных из аудиторских фирм)?			н/о	Нет филиалов, нет ответа
1.19. Применяются ли программы автоматизации бухгалтерского учета МПЗ?	+			
1.20. Организовано ли ежегодное повышение квалификации сотрудников бухгалтерии и отдела внутреннего контроля?	+			
<b>2. Тестирование и оценка системы бухгалтерского учета</b>				
2.1. Разработан ли в учетной политике организации раздел по принципам учета МПЗ (используемые счета, методы оценки при поступлении и списании и др.)?	+			
2.2. Соответствуют ли критерии учета и оценки МПЗ, отраженные в учетной политике, критериям, установленным законодательством (ПБУ 5/01 и др.)?	+			
2.3. Всегда ли применяются утвержденные положения учетной политики в бухгалтерском (налоговом) учете?	+			
2.4. Применяются ли унифицированные формы первичной документации?	+			
2.5. Оформление поступления и использования материалов соответствует положениям нормативных актов?	+			

Направление и вопрос контроля	Ответ			Примечание
	да (+)	нет (-)	н/в н/о	
2.6. Составляются ли приходные и расходные документы на каждую операцию с МПЗ?	+			
2.7. Заполняются ли все обязательные реквизиты?	+			
2.8. Документы составляются в день совершения операции?	+			
2.9. Используется ли лицензированная компьютерная программа на участке МПЗ?	+			
2.10. Все ли компьютерные (машинные) документы распечатываются и подписываются?	+			
2.11. Имеются ли образцы заполнения документов, образцы подписей материально ответственных лиц?		-		
2.12. Проводится ли нумерация первичных документов?	+			
2.13. Фиксируются ли документы (счета-фактуры, доверенности) в журналах регистрации?	+			
2.14. Проводится ли проверка полноты оприходования МПЗ на складах?	+			
2.15. Применяется ли система нормирования расхода материалов?	+			
2.16. Утверждается ли сверхнормативный расход администрацией (при использовании нормативов)?	+			
2.17. Выявляются ли лица, виновные в перерасходе?	+			
2.18. Проведено ли деление МПЗ на классификационные группы?	+			
2.19. Ведется ли в аналитическом разрезе учет МПЗ, расчетов с их поставщиками, покупателями и проч.?	+			
2.20. Применяется ли система кодирования номенклатуры материалов?	+			
2.21. Прилагаются ли первичные документы к отчетам материально ответственных лиц?	+			
2.22. Сверяются ли данные этих отчетов с данными первичных документов?	+			
2.23. Проводится ли проверка отчетов на арифметическую точность?	+			
2.24. Вносятся ли изменения в учет МПЗ по замечаниям в отчетах аудиторов и по актам ревизоров?	+			
2.25. Порядок формирования материальных затрат соответствует положениям нормативных актов?	+			
<b>3. Тестирование и оценка контрольных действий и мониторинга</b>				
3.1. Действует ли в организации структурное подразделение для ведения внутреннего контроля (отдел внутреннего контроля, ревизионная комиссия, служба внутреннего аудита и проч.)	+			На общем собрании выбрана ревизионная комиссия
3.2. Существует ли утвержденное положение об отделе внутреннего контроля?		-		
3.3. Имеется ли утвержденная программа, график проведения проверок?		-		
3.4. Имеются ли акты и другие внутренние документы, отражающие результаты проведенных проверок?	+			Имеются акты ревизионных проверок
3.5. Регулярно ли проводятся проверки и соответствует ли их периодичность утвержденным нормативным положениям по организации?		-		Ревизия проводится один раз в год
3.6. Оперативно ли вносятся в бухгалтерский учет изменения по актам проверки органов внутреннего контроля?			н/в -	Не всегда
3.7. Проводится ли при этом корректировка данных бухгалтерской (финансовой) отчетности (налогового учета)?			н/в -	Не всегда
3.8. Всегда ли проводится документальное оформление контрольных процедур?			н/о	Нет ответа

Таблица 2

**Вспомогательная таблица количественной оценки надежности СВК аудируемого лица**

	Процентное отношение	Фактическая надежность СВК аудируемого лица в % (количество положительных ответов × 100 % / всего ответов)
Всего однозначных ответов	51–100 %	82 % ( $X = 42 \times 100 \% / 51$ )
Количество положительных ответов	42 – X %	

Таблица 3

**Вспомогательная таблица качественной оценки надежности СВК аудируемого лица**

Качественная оценка надежности СВК	Надежность СВК в %	Оценка надежности СВК аудируемого лица
Высокая	от 75 до 100	82 %
Средняя	от 41 до 74	
Низкая	от 11 до 40	
Система внутреннего контроля (СВК) отсутствует	от 0 до 10	

и оценке информационной базы клиента и факторов, влияющих на его деятельность. Связанный с этим неотъемлемый или внутрихозяйственный риск (ВР) оценивается на основе 1–4 групп проблем (факторов), приведенных в приложении 1 к ФПСАД № 8 и рассматриваемых независимым аудитором в ходе понимания деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется. В указанные группы факторов включены:

- 1) отраслевые, правовые и другие внешние факторы, влияющие на деятельность аудируемого лица, включая применяемые способы ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- 2) характер деятельности аудируемого лица;
- 3) общая стратегия аудируемого лица и связанные с ней риски хозяйственной деятельности;
- 4) оценка и анализ финансовых результатов деятельности аудируемого лица.

Из-за ограничения объема в данной статье не приводится пример оценки информационной базы аудируемого лица и факторов влияния. Для строительной деятельности внутрихозяйственный риск (ВР) условно принят в размере 70 %.

**Изучение и предварительная оценка системы внутреннего контроля (СВК).** Риск средств контроля (РК) показывает опасность

того, что действующая СВК проверяемого субъекта не предотвратит или не полностью выявит имеющиеся ошибки. Основными причинами возникновения такого рода риска могут быть как непреднамеренные ошибки, так и сознательные недобросовестные действия персонала аудируемого лица.

Риск средств контроля определяется независимым аудитором на основе изучения групп проблем, распределенных по пяти основным элементам, выделенным в СВК аудируемого лица (прил. 2 к ФПСАД № 8). Оценку риска средств контроля можно производить в разрезе выделенных элементов либо в комплексе. Ниже приведен пример тестирования СВК строительного-монтажного управления ООО «СМУ-Х», проведенного на основе разработанного вопросника (табл. 1), включающего 53 вопроса.

По результатам тестирования 51 ответ является однозначным, из них 42 ответа — положительные и 9 ответов отрицательные.

По результатам тестирования СВК проверяемого субъекта можно рекомендовать исполнителю директору аудиторской фирмы заполнить вспомогательные таблицы рекомендуемой формы, что позволит количественно и качественно оценить степень надежности (эффективности) СВК аудируемого лица (табл. 2, 3).

Таблица 4

**Матрица рисков (зависимость между компонентами аудиторского риска)**

		Аудиторская оценка риска средств контроля (РК)		
		Высокая	Средняя	Низкая
Аудиторская оценка неотъемлемого или внутрихозяйственного риска (ВР)	Высокая	САМАЯ НИЗКАЯ	БОЛЕЕ НИЗКАЯ	СРЕДНЯЯ
	Средняя	БОЛЕЕ НИЗКАЯ	СРЕДНЯЯ	БОЛЕЕ ВЫСОКАЯ
	Низкая	СРЕДНЯЯ	БОЛЕЕ ВЫСОКАЯ	САМАЯ ВЫСОКАЯ

Таблица 5

**Вспомогательная таблица для оценки ЕУС**

Базовый показатель бухгалтерской отчетности проверяемой организации	Значение базового показателя бухгалтерской отчетности проверяемой организации тыс. руб.	Доля, %	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности, тыс. руб.
1	2	3	4
1. Балансовый убыток организации	6 998	5	350
2. Валовый объем реализации (без НДС)	36 165	2	723
3. Валюта баланса	7 925	2	159
4. Собственный капитал	10	10	1
5. Общие затраты организации	38 296	2	766

*Вывод:* по результатам тестирования и оценки СВК строительной организации «СМУ-Х» можно заключить, что надежность ее СВК высокая, так как фактически составляет 82 %. Соответственно риск средств контроля составляет 18 % (РК = 100 % — 82 %).

**Предварительная оценка аудиторского риска.** Оценка аудиторского риска может быть осуществлена внешним аудитором как количественным путем (расчетом по формуле), так и качественным способом (с использованием матрицы рисков). Автором проведены расчеты рисков для ООО «СМУ-Х» по вышеприведенным формулам (1) и (2) коэффициентным способом при условии, что в строительной организации «СМУ-Х»:

**ВР** (неотъемлемый или внутрихозяйственный риск) = 70 %; **РК** (риск средств контроля аудируемого лица) = 18 %;

$$РСИ = 0,7 \times 0,18 = 0,126.$$

Таким образом, риск существенного искажения финансовой отчетности проверяемого субъекта составляет 12,6 %. При условии, что риск необнаружения аудиторами ошибок планируется в размере 40 %, проведен расчет аудиторского риска (АР):

$$АР = 0,126 \times 0,4 = 0,05.$$

Это означает, что АР = 5,0 %, что является приемлемым показателем не только для отечественного аудита, но и по международным стандартам (АР допускается до 5 % включительно).

Нормы действующего ФПСАД № 8 в целом согласуются с нормами предыдущего отечественного правила (стандарта)

## Процентный баланс ООО «СМУ-Х» на 31.12.2012

Активы	Проценты	Сумма, тыс. руб.	Пассивы	Проценты	Сумма, тыс. руб.
Запасы	0,4	32	Капитал и резервы	(88)	(6998)
Денежные средства	67,6	5393	Кредиторская задолженность	188	14923
Финансовые и другие оборотные активы	32	2500	—	—	—
Баланс	100	7925	Баланс	100	7925

аудиторской деятельности по оценке рисков<sup>3</sup>, что позволяет независимому аудитору использовать нормативные материалы ранее действовавшего стандарта и определить аудиторский риск качественно. В приложении к правилу показано, каким образом приемлемый уровень риска необнаружения (РН) может изменяться в зависимости от качественных оценок неотъемлемого или внутрихозяйственного риска (ВР) и риска средств контроля (РК). Качественные оценки РН приведены в девяти правых нижних клетках матрицы рисков и выделены прописными буквами (табл. 4).

Так, если неотъемлемый риск (ВР) и РК оцениваются как высокие, то аудитору необходимо установить самый низкий уровень РН и тем самым уменьшить аудиторский риск (АР) до приемлемо низкого уровня.

В случае аудита ООО «СМУ-Х» оценка рисков выглядят следующим образом:

- внутрихозяйственный (неотъемлемый) риск — высокий (70 %);
- риск средств контроля — низкий (18 %);
- риск необнаружения — средний (40 %).

**Оценка уровня существенности.** Определение существенности и взаимосвязи между существенностью и аудиторским риском приведены в федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 4 «Существенность в аудите»<sup>4</sup> (далее — ФПСАД № 4). При составлении общего плана аудита аудитор должен

разработать приемлемый уровень существенности в целях выявления существенных с количественной точки зрения искажений. ФПСАД № 4 не устанавливает определенной методики расчета уровня существенности. Однако в стандарте указывается, что аудитор должен анализировать существенность на двух уровнях:

- на уровне финансовой отчетности в целом;
- в отношении отдельных сальдо счетов, классов операций (оборотов) и раскрываемых сведений.

Основные общепринятые подходы определения единого уровня существенности (ЕУС), наработанные практикой аудита, рассматривались в соответствующей авторской статье [2, с. 55–60], где была описана общепринятая методика расчета уровня существенности в отечественной практике аудита дедуктивным и индуктивным методами.

В настоящей статье автором усовершенствована описанная ранее методика. Она также апробирована на информационной базе 2011–2012 гг. нескольких коммерческих организаций, в частности, на базе учета и отчетности строительной организации «СМУ-Х» за 2012 г.

Усовершенствованная методика включает следующие элементы (направления) планирования аудита:

- расчет ЕУС (в целом для финансовой отчетности проверяемой строительной организации);
- расчет частных уровней существенности — ЧУС (для существенных статей финансовой отчетности проверяемой организации, то есть на уровне сальдо счетов, классов операций и раскрываемых сведений).

<sup>3</sup> Правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом» (в ред. постановления Правительства РФ от 04.07.2003 г. № 405).

<sup>4</sup> Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 4 «Существенность в аудите» (в ред. постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532).



Таблица 7

**Оборотная ведомость (баланс) ООО «СМУ-Х» по синтетическим счетам за 2012 г.**

№ счета	Название синтетического счета	Сальдо на 01.01.2012		Оборот за 12 месяцев 2012 г.		Сальдо на 31.12.2012	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
10	Материалы			17 153 905,62	17 122 306,04	31 599,58	
19	НДС по приобретенным ценностям			6 313 219,34	6 313 219,34		
20	Основное производство			34 786 878,70	34 786 878,70		
26	Общехозяйственные расходы			3 509 057,85	3 509 057,85		
50	Касса			1 261 125,50	1 261 125,50		
51	Расчетные счета	7 435 905,35		56 129 649,85	58 172 239,27	5 393 315,93	
58	Финансовые вложения			136 000,00	–	136 000,00	
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками		26 516 566,82	76 234 694,24	64 288 840,26		16 570 712,84
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	9 686 094,54		44 165 504,34	52 975 098,88	876 500,00	
68	Расчеты по налогам и сборам		88 322,15	6 973 028,07	6 954 176,54		69 470,62
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению			547 673,72	516 988,00	30 685,72	
70	Расчеты с персоналом по оплате труда			1 641 545,50	1 754 995,72		113 450,22
71	Расчеты с подотчетными лицами			320,00	320,00		
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	4 010 000,00		2 217 536,73	4 939 536,73	1 288 000,00	
80	Уставный капитал		10 000,00				10 000,00
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4 778 713,66		2 228 818,79	–	7 007 532,45	
90	Продажи			152 849 235,95	152 849 235,95		
91	Прочие доходы и расходы			199 538,55	199 538,55		
97	Расходы будущих периодов	704 175,42		–	704 175,42		
99	Прибыли и убытки			22 791 915,47	22 791 915,47		
	<b>Итого</b>	<b>26 614 888,97</b>	<b>26 614 888,97</b>	<b>429 139 648,22</b>	<b>429 139 648,22</b>	<b>14 763 633,68</b>	<b>14 763 633,68</b>

*Уровень существенности* — это предельное значение искажений бухгалтерской отчетности в целом (либо ее отдельных статей, раскрываемых сведений), начиная с которого нельзя принимать на ее основе правильные решения.

Для наглядности автором была применена общепринятая методика расчета ЕУС на основе базовых показателей бухгалтерского баланса ООО «СМУ-Х» по состоянию на 31.12.2012 и отчета о финансовых результатах за 2012 г.,

**Вспомогательная таблица (процентная сальдовая ведомость ООО «СМУ-Х» на 31.12.2012)**

Балансовые статьи (по оборотно-сальдовой ведомости)	Сумма, руб.	Проценты, %
<b>Сальдо по дебету счетов</b>		
10 «Материалы»	31 599,58	0,1
51 «Расчетный счет»	5 393 315,93	18,3
58.3 «Предоставленные займы»	136 000,00	0,5
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	876 500,00	2,9
69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	30 685,72	0,1
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	1 288 000,00	4,4
84.2 «Непокрытый убыток»	7 007 532,45	23,7
Итого по дебету счетов	14 763 633,68	50
<b>Сальдо по кредиту счетов</b>		
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	14 570 712,84	49,4
68 «Расчеты по налогам и сборам»	69 470,62	0,2
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	113 450,22	0,4
80 «Уставный капитал»	10 000,00	–
Итого по кредиту счетов	14 763 633,68	50
ВСЕГО	29 527 267,36	100

широко используемая в отечественной практике аудита и описанная в примере 1.

**Пример 1. Расчет ЕУС (дедуктивным способом) по общепринятой методике (табл. 5) Порядок расчета.**

1. Среднее арифметическое показателей гр. 4 составляет:

$$(350 + 723 + 159 + 1 + 766) : 5 = 400 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Наименьшее значение отличается от среднего на величину:

$$(400 - 1) : 400 \times 100 = 99 \text{ (\%)}.$$

Наибольшее значение отличается от среднего на следующую величину:

$$(766 - 400) : 400 \times 100 = 91 \text{ (\%)}.$$

Поскольку наибольшее и наименьшее значения намного отличаются от среднего, то принимается решение отбросить их при дальнейших расчетах.

Новое среднее арифметическое составит:  
 $(350 + 723 + 159) : 3 = 411 \text{ (тыс. руб.)}.$

Полученную величину допустимо округлить до 400 тыс. руб. (округление до 20 %) и использовать в качестве значения единого уровня существенности (ЕУС), то есть уровня существенности для финансовой отчетности в целом проверяемого экономического субъекта (ООО «СМУ-Х»).

2. Затем по методике необходимо этим же способом (дедуктивным) определить частные уровни существенности. Расчеты для строительной организации «СМУ-Х» проведены автором дедуктивным способом (пример 2).

**Пример 2. Расчет частных уровней существенности (дедуктивный способ) на основе бухгалтерского баланса по общепринятой методике**

На базе бухгалтерского баланса ООО «СМУ-Х» построен процентный баланс (табл. 6).

Таблица 9

**Вспомогательная таблица для расчета ЧУС по объектам аудита  
(ключевым для аудита счетам)**

№ п/п	№ бухг. счета	Объекты аудита (существенные статьи или ключевые счета)	Сумма, тыс. руб.	Доля, проценты	ЧУС, тыс. руб.	ЧУС после округления, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
1	10	«Материалы»	32	–	–	–
2	51	«Расчетные счета»	5 393	2,3	9,2	10
3	62	«Расчеты с покупателями и заказчиками»	877	0,4	1,6	2
4	76	«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	1 288	0,5	2,0	2
5	84.2	«Непокрытый убыток»	7 008	2,9	11,6	12
6	60	«Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	14 571	6,1	24,4	24
7	20	«Основное производство»	34 787	14,5	58,0	60
8	90	«Продажи»	152 849	63,8	255,2	250
9	99	«Прибыли и убытки»	22 792	9,5	38,0	40
		Итого	239 597	100	400	400

Из примера 2 видно, что методика применения процентного баланса для определения частных уровней существенности затруднена в связи с тем, что у рассматриваемой организации имеется отрицательная статья (раздел) баланса (капитал и резервы), которая нарушает доленое деление итога. Таким образом, возникает необходимость в усовершенствовании этой методики.

Для расчета частных уровней существенности при наличии у проверяемого субъекта отрицательных показателей финансово-хозяйственной деятельности, например убытка, автором была разработана усовершенствованная методика, предусматривающая использование данных оборотно-сальдовой ведомости (пример 3), которые не могут быть отрицательными.

**Пример 3. Расчет частных уровней существенности (дедуктивный способ) на основе оборотно-сальдовой ведомости**

Оборотно-сальдовая ведомость ООО «СМУ-Х» приведена в табл. 7.

На основе данных сальдо счетов на конец отчетного периода проверяемой организации составлена процентная сальдовая ведомость (табл. 8).

Поскольку в расчет включаются данные остатков по счетам на конец отчетного периода (31.12.2012) как дебетовые, так и кредитовые, то это вызывает необходимость удвоения итога сальдовой ведомости (14 763 633,68 руб. × 2 = 29 527 267,36 руб.).

Примем условие, что согласно внутрифирменному аудиторскому стандарту считается, что при планировании аудита существенными

**Пример № 4. Общий план аудита**

Проверяемая организация: ООО «СМУ-Х»

Период аудита: с 01.01.2012 по 31.12.2012

Число человеко-часов: 320

Руководитель аудиторской группы (ведущий аудитор): Воронина Л. И.

Состав аудиторской группы: аудиторы: Назарова А. А.

Планируемый РСИ финансовой отчетности организации: низкий

Планируемый единый уровень существенности (ЕУС): 400 тыс. руб

№ п/п	Планируемые виды работ по объектам аудита	Период проведения	Число чел-ч.	Исполнитель	Примечание ЧУС (бухг. счет)
1	2	3	4	5	6
1	Изучение и оценка бухгалтерского учета и других элементов системы внутреннего контроля (СВК)		16	Воронина Л. И. Назарова А. А.	
2	Аудит элементов учетной политики организации. Аудит учредительных документов, собственного капитала согласно программе аудита		12	Воронина Л. И. Назарова А. А.	12 тыс. руб. (счет 84.2 «Непокрытый убыток прошлых лет»)
3	Аудит операций с товарно-материальными ценностями согласно программе аудита по данному разделу		24	Воронина Л. И. Назарова А. А.	- (счет 10 «Материалы»)
4	Аудит операций с денежными средствами согласно программе аудита по данному разделу		24	Воронина Л. И. Назарова А. А.	10 тыс. руб. (счет 51 «Расчетные счета»)
5	Аудит расчетов с юридическими и физическими лицами (поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками)		72	Воронина Л. И. Назарова А. А.	24 тыс. руб. (счет 60) 2 тыс. руб. (счет 62)
7	Аудит расчетов с разными дебиторами и кредиторами согласно программе аудита по данному разделу		24	Воронина Л. И. Назарова А. А.	2 тыс. руб. (счет 76)
8	Аудит затрат на производство строительной продукции согласно программе аудита по данному разделу		48	Воронина Л. И. Назарова А. А.	60 тыс. руб. (счета 20, 26)
9	Аудит продаж согласно программе аудита по данному разделу		48	Воронина Л. И. Назарова А. А.	250 тыс. руб. (счет 90, 68)
10	Аудит финансовых результатов согласно программе аудита по данному разделу		24	Воронина Л. И. Назарова А. А.	40 тыс. руб. (счет 99)
11	Обобщение результатов проверки. Подготовка проекта отчета и письменной информации по результатам аудита руководству субъекта		16	Воронина Л. И. Назарова А. А.	
12	Подготовка аудиторского заключения и отчета. Проведение совещания с руководством аудируемого лица по результатам аудита		12	Воронина Л. И.	

Руководитель аудиторской фирмы,  
имеющий право подписи аудиторских заключений от ее имени: \_\_\_\_\_

Руководитель аудиторской группы: \_\_\_\_\_

**Пример № 5. Программа аудита затрат  
на производство строительной продукции**

Проверяемая организация: ООО «СМУ-Х»  
 Период аудита: с 01.01.2012 по 31.12.2012  
 Число человеко-часов: 48  
 Руководитель аудиторской группы (ведущий аудитор): Воронина Л. И.  
 Состав аудиторской группы: аудиторы: Назарова А. А.  
 Планируемый РСИ: низкий  
 Планируемый уровень существенности (ЧУС): 60 тыс. руб

Перечень аудиторских процедур	Источник информации	Период/исполнитель	Рабочий документ аудитора
<b>1. Аудит обоснованности используемых методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции</b>			
1.1. Проверка выбора объектов учета затрат и калькулирования себестоимости	Устав организации, приказы руководителя, структура организации, положения об отделах, налоговые режимы, должностные инструкции		РД-1з «Тест контроля правильности выбора объектов учета затрат и калькулирования себестоимости»
1.2. Проверка группировки затрат для ведения учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)	Приказы руководителя, сметы, отчеты, отраслевые акты по учету затрат и калькулированию себестоимости		РД-2з «Тест контроля правильности группировки затрат»
1.3. Анализ учетной политики организации по оценке и учету затрат	Приказы руководителя, приказ об учетной политике организации, учетные регистры		РД-3з «Тест анализа учетной политики»
<b>2. Аудит правомерности включения расходов в состав затрат на производство продукции</b>			
2.1. Проверка оформления первичных документов по учету затрат на производство	Первичные документы		РД-4з «Проверка оформления первичных документов»
2.2. Проверка расходов по элементам затрат на соответствие действующему законодательству	Первичные документы, учетные регистры, документы, подтверждающие существование условий согласно п.16 ПБУ 10/99		РД-5з «Проверка правомерности включения расходов организации в состав затрат на производство»
2.3. Проверка правильности учета расходов по элементам затрат для целей налогообложения	Первичные документы, регистры налогового учета, документы, подтверждающие обоснованность затрат (п. 1 ст. 252 и п.1 ст. 271 НК РФ)		РД-6з «Проверка правильности учета затрат на производство в целях налогообложения»
<b>3. Аудит учета затрат по статьям калькуляции</b>			
3.1. Проверка обоснованности и правильности включения расходов в состав основных (прямых) затрат	Разработочные таблицы, ведомость № 12		РД-7з «Проверка правомерности и правильности включения расходов в состав основных затрат»
3.2. Проверка накладных расходов и методов их распределения и списания	Разработочные таблицы, ведомости № 12 и № 15		РД-8з «Проверка правомерности отнесения расходов к общехозяйственным и их распределения по объектам калькулирования»
3.3. Проверка непроизводительных затрат и потерь, в том числе от брака и простоев	Первичные документы, разработочные таблицы, ведомость № 12		РД-9з «Проверка учета непроизводительных затрат и потерь»
3.4. Проверка оценки и учета НП	Приказы руководителя, инвентаризационные описи		РД-10з «Проведение инвентаризации незавершенного производства»

Перечень аудиторских процедур	Источник информации	Период/исполнитель	Рабочий документ аудитора
<b>4. Аудит сводного учета затрат на производство</b>			
4.1. Проверка правильности исчисления себестоимости продукции (работ, услуг)	Регистры аналитического учета (ведомости, карточки), калькуляции, сметы		РД-11з «Проверка организации аналитического учета затрат на производство»
4.2. Проверка организации синтетического учета затрат на производство	Регистры аналитического учета, регистры синтетического учета: журналы-ордера № 10 по кредиту счета 20, оборотные ведомости		РД-12з «Проверка тождественности остатков и оборотов по счетам Главной книги и регистров синтетического и аналитического учета»
4.3. Проверка тождественности показателей форм бухгалтерской отчетности и регистров бухгалтерского учета (Главной книги или оборотно-сальдовой ведомости)	Формы бухгалтерской отчетности, Главная книга, ежемесячные оборотно-сальдовые ведомости		РД-13з «Проверка тождественности показателей бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и Главной книги»

Руководитель аудиторской организации: \_\_\_\_\_

Руководитель аудиторской группы: \_\_\_\_\_

во вспомогательной таблице являются статьи, величина сальдо которых более 2 %. Таким образом, на уровне сальдо счетов можно выделить пять ключевых для аудита счетов (объектов аудита), по которым следует установить частные уровни существенности:

51 «Расчетные счета» (18,3 %);

62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (2,9 %);

76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (4,4 %);

84 «Непокрытый убыток» (23,7 %);

60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (49,4 %).

Однако согласно МСА следует проанализировать и классы операций (обороты по счетам), то есть не следует исключать из объектов аудита счета с несущественными конечными сальдо, но по которым были значительные обороты за отчетный (проверяемый) период. Так, анализ оборотов по счетам в оборотно-сальдовой ведомости ООО «СМУ-Х» за 2012 г. показал, что к таким ключевым для аудита счетам (объектам аудита) следует отнести еще четыре:

- 10 «Материалы» (4,0 % от итога оборота за проверяемый год);
- 20 «Основное производство» (8,1 % от итога);

- 90 «Продажи» (35,6 %);
- 99 «Прибыли и убытки (проверяемого года)» (5,3 %).

Таким образом, выявлено 9 объектов аудита для определения частных уровней существенности при аудите «СМУ-Х». По ним автор установил округленные уровни существенности (табл. 9).

Обычно во внутрифирменных аудиторских стандартах допускается округление уровня существенности в пределах 20 %.

*Вывод.* Из 20 используемых бухгалтерией ООО «СМУ-Х» счетов было выделено только 9 ключевых для аудита статей, то есть 9 объектов аудита. По ним установлены частные уровни существенности — ЧУС (на уровне сальдо счетов, классов операций и раскрытий информации). Данные табл. 9 являются основой для составления общего плана аудита.

**Подготовка и составление общего плана аудита.** Общий план аудита содержит описание предполагаемого объема и характера проведения аудита, особенностей аудируемого лица и специфики предполагаемой аудиторской проверки, а также используемых в процессе аудита методов и технических приемов. Таким образом он разрабатывается специально для каждой проверяемой организации и служит руководством в осуществлении

программы аудита. Примерный общий план аудита ООО «СМУ-Х» был разработан автором и представлен ниже (пример № 4).

Как видно из примера, общий план аудита должен быть достаточно подробным для того, чтобы служить руководством при разработке программ аудита по отдельным объектам аудита.

**Подготовка и составление программы аудита.** Программа — это совокупность методов и приемов аудита, оформленная документально в установленной форме. Автором разработан примерный образец программы проверки затрат на производство строительной продукции как самого сложного объек-

та аудита, который представлен выше (пример № 5).

Повсеместное внедрение риск-менеджмента в систему управления как аудиторских фирм, так и проверяемых экономических субъектов привело к необходимости применения четко разработанных методик внешнего и внутреннего аудита, направленных на управление рисками. Предложенная и апробированная автором методика позволяет разрабатывать внутрифирменные стандарты по планированию как внешнего, так и внутреннего аудита, принимать эффективные управленческие решения, способствует созданию обоснованной и взаимосвязанной рабочей аудиторской документации.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Воронина Л. И. Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров. — М.: Омега-Л, 2012. — 674 с.
2. Воронина Л. И. Проблемы определения единого количественного уровня существенности в практике аудита // Вестник Финансового университета. — 2011. — № 5 (65). — С. 55–60.

### REFERENCES

1. Voronina L. I. Audit: Theory and Practice: A Manual for BS Students. — М.: Omega-L Publishers, 2012. — 674 pages.
2. Voronina L. I. Problems of Defining a Unified Quantitative Materiality Level in Audit Practice // Bulletin of the Financial University. 2011. No.5 (65). Pp. 55–60.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

### НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

*Лапина М. А.*

#### **Административная юрисдикция в системе административного процесса** *Монография*

В монографии изложена авторская объединенная концепция системы административного процесса и административная юрисдикция в ней. Раскрыты понятие, содержание, признаки и принципы административной юрисдикции, проанализирована система субъектов административной юрисдикции, охарактеризованы основные виды административно-юрисдикционных производств. Сформулированы предложения по совершенствованию теоретических основ института административной юрисдикции в системе административного процесса.

Издание предназначено научным и практическим работникам для использования представленных научно-аналитических материалов в их деятельности; студентам, аспирантам.



УДК 347.73.336.14 (045)

## О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФАТЬЯНОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**

*доктор юридических наук, профессор, директор Института проблем эффективного государства и гражданского общества, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия*

**E-mail:** 561712@mail.ru

**СОЛЯНИКОВА СВЕТЛАНА ПЕТРОВНА**

*кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Государственные и муниципальные финансы», Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия*

**E-mail:** solsp@mail.ru

### АННОТАЦИЯ

В условиях макроэкономической нестабильности усиливается внимание к проблемам эффективного управления государственными и муниципальными финансами. Однако отсутствие эффективного механизма реализации мер ответственности за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации не обеспечивает достижение наилучших результатов при формировании и использовании государственных и муниципальных ресурсов, что определяет объективную необходимость уточнения норм Бюджетного кодекса Российской Федерации, определяющих виды нарушений бюджетного законодательства и ответственность за их совершение.

Являясь результатом исследования норм бюджетного и административного права, данная работа основывается на таких методах, как метод научной абстракции, комплексный анализ, системный подход, метод экспертных оценок.

В статье исследованы наиболее значимые с точки зрения общественной опасности нарушения бюджетного законодательства при предоставлении и использовании бюджетных средств, дана оценка их достаточности и правильности. Определены методологические подходы к уточнению содержания и механизма применения мер юридического воздействия за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации. Сформулированы предложения по уточнению мер юридической ответственности за нецелевое использование бюджетных средств, за нарушения при предоставлении бюджетных кредитов и бюджетных инвестиций.

Результаты исследования создают объективную основу для повышения качества управления государственными и муниципальными финансами, уточнения его правовых основ, что является необходимым условием обеспечения макроэкономической устойчивости.

Материалы данной статьи могут быть использованы органами государственной власти Российской Федерации в процессе совершенствования бюджетного законодательства Российской Федерации.

**Ключевые слова:** бюджетное законодательство; состав нарушений бюджетного законодательства; меры юридической ответственности; нецелевое использование бюджетных средств; бюджетные кредиты; бюджетные инвестиции.



# SOME ASPECTS OF LEGAL SANCTIONS FOR BREACH OF BUDGETARY LAW OF THE RUSSIAN FEDERATION

**ALEXEI A. FATYANOV**

*Doctor of Law, Professor, Director of the Institute of effective state and civil society, Federal State Educational Budget Institution of Higher Vocational Education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow, Russia*

**E-mail:** 561712@mail.ru

**SVETLANA P.SOLYANNIKOVA**

*PhD, Professor of the Chair «State and municipal finances», Federal State Educational Budget Institution of Higher Vocational Education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow, Russia*

**E-mail:** solsp@mail.ru

## ABSTRACT

**Introduction.** In the context of macroeconomic instability the effective and efficient management of public and municipal finance is playing an increasingly large role. However, the lack of an effective mechanism for implementing the sanctions for breaching budget law of the Russian Federation does not provide optimal results in forming and using public and municipal resources. Therefore, there is a real need to clarify the norms of the Budget Code of the Russian Federation which determine the types of infringements of the budgetary legislation and the responsibility for these acts.

**Methods.** In studying norms of budgetary and administrative law, the author used such methods as scientific abstraction, complex analysis, systems approach and Delphi procedure.

**Results.** The paper investigates the use of public funds and evaluates adequacy and accuracy of legal sanctions for breaches. It suggests methodological approaches to detailing the content and mechanism of sanctions imposed for violating budget law of the Russian Federation. The paper sets out the proposals for refining national measures of legal responsibility for misuse of budget funds and violations in extension of budgetary credits and investment.

**Discussion.** The study is aimed to provide a sound basis to improve management of public and municipal finance and clarify its legal framework which is a necessary condition for ensuring macroeconomic stability in the longer term.

The findings of this article may be useful for Russian Federal Authorities to improve the budgetary legislation of the Russian Federation.

**Keywords:** budget legislation, elements of violations of the budgetary legislation, measures of legal responsibility, misuse of budgetary funds, budgetary credits, budgetary investments.

Одним из наиболее значимых критериев для оценки качества бюджетного законодательства является наличие системы санкций, которые смогут эффективно воздействовать на нарушителей законодательства. В целях гарантии должного обеспечения бюджетных отношений в Бюджетном кодексе Российской Федерации, Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях, Уголовном кодексе Российской Федерации предусмотрены меры

ответственности за нарушение бюджетного законодательства.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации (далее — БК РФ) содержится порядка 40 составов бюджетных правонарушений, при этом многие положения кодекса, касающиеся установления ответственности за нарушение бюджетного законодательства, имеют прямые ссылки на Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (далее — КоАП РФ). На практике наложение

административной ответственности возможно далеко не по всем нарушениям, установленным главой 28 БК РФ, поскольку из восемнадцати статей главы 28 БК РФ (статьи 289–306), в которых предусматриваются основания для возникновения ответственности за нарушение бюджетного законодательства, по тринадцати не могут быть применены меры административной ответственности, так как законодатель в качестве отсылочной нормы использует Кодекс РСФСР об административных правонарушениях. Кроме того, КоАП РФ устанавливается ответственность только должностных и юридических лиц.

Зачастую предусмотренные БК РФ меры малоэффективны или неэффективны при реализации. В результате многие сферы бюджетных отношений в части установления ответственности за нарушение законодательных норм остаются урегулированными лишь частично.

Является очевидным, что между правонарушением и наказанием имеет место системная связь, которая выражается, прежде всего, в эквивалентности величины наказания общественной опасности (тяжести) содеянного. Современный взгляд на эквивалентность содеянного и следующего за ним наказания заключается в формировании довольно незначительного по разнообразию набора видов юридической санкции, более точная подстройка которых под оценку общественной опасности конкретного противоправного деяния происходит варьированием величины санкции (размера денежного взыскания в виде штрафа, количества суток административного ареста, количества месяцев или лет лишения свободы и т. д.).

Однако проблема установления эквивалентности на справедливой основе между содеянным и карой имеет и вторую важную составляющую: описание правонарушения должно быть максимально точным и восприниматься правоприменителем однозначно. В противном случае должного правового эффекта от наказания достичь вряд ли удастся.

Таким образом, основное правило эквивалентности между описанием правонарушения и санкцией за его совершение можно сформулировать следующим образом: *точное*

*и однозначное описание правового запрета, соответствующее по величине общественной опасности или наступившего вреда (ущерба) предусмотренной за его нарушение санкции, исходя из принципа справедливости.*

Именно на основании данной теоретической посылки в настоящей статье будут проанализированы основания применения мер принуждения за нарушение бюджетного законодательства.

### МЕРЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

В ст. 289 БК РФ устанавливается ответственность за нецелевое использование бюджетных средств. Если возможно нецелевое использование бюджетных средств, то должны быть определены порядок целевого использования и содержание понятия «целевое использование бюджетных средств», которое в БК РФ не раскрыто, а при определении понятия «нецелевое использование бюджетных средств» дает отсылки к документам, которые не используются в бюджетном процессе (уведомление о бюджетных ассигнованиях<sup>1</sup>, смета доходов и расходов<sup>2</sup>).

Согласно ст. 65 БК РФ формирование расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации осуществляется в соответствии с расходными обязательствами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, исполнение которых согласно действующему законодательству, договорам должно происходить в очередном финансовом году и плановом периоде за счет бюджетных средств. Для их отражения в бюджете и документах, связанных с исполнением бюджета, используется бюджетная классификация.

Однако в рамках трактовки в ст. 289 БК РФ понятия «нецелевое использование

<sup>1</sup> Статья 220 «Уведомление о бюджетных ассигнованиях» БК РФ утратила силу согласно Федеральному закону от 26.04.2007 № 63-ФЗ.

<sup>2</sup> В соответствии с Федеральным законом от 26.04.2007 № 63-ФЗ казенные учреждения составляют бюджетную смету, бюджетные и автономные учреждения формируют планы финансово-хозяйственной деятельности, а сметы доходов и расходов составляются и утверждаются для населенного пункта, другой территории, не являющимся муниципальным образованием (ст. 6 БК РФ).

бюджетных средств» остается неопределенным вопрос, должно ли соблюдаться соответствие цели использования средств расходным обязательствам или кодам бюджетной классификации, или одновременно и тому и другому; чему (расходному обязательству или коду бюджетной классификации, по которому запланированы расходы) нужно отдавать приоритет при оценке целевого характера использования бюджетных средств.

Отсюда следует, что нецелевое использование бюджетных средств является *явно оценочной категорией, которая не находит существенной конкретизации даже в подзаконных актах.*

Статья 289 «Нецелевое использование бюджетных средств» сформулирована в БК РФ следующим образом: «Нецелевое использование бюджетных средств, выразившееся в направлении и использовании их на цели, не соответствующие условиям получения указанных средств, определенным утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения, влечет наложение штрафов на руководителей получателей бюджетных средств в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, используемых не по целевому назначению, а также при наличии состава преступления уголовные наказания, предусмотренные Уголовным кодексом Российской Федерации».

Она прямо корреспондирует со ст. 15.14 КоАП РФ «Нецелевое использование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов», которая сформулирована в данном кодексе следующим образом.

«1. Использование бюджетных средств получателем бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям получения указанных средств, определенным утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным документом, являющимся основанием для получения бюджетных средств, если такое действие не содержит уголовно наказуемого

деяния, — влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц — от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей».

Анализируя нормы ст. 289 БК РФ и ст. 15.14 КоАП РФ, прежде всего следует обратить внимание на описание правонарушения — отражение в законе его так называемой объективной стороны. В соответствии с нормами ст. 289 БК РФ нецелевое использование бюджетных средств логически является правонарушением только в тех случаях, если данные средства были использованы на цели, *не соответствующие условиям получения указанных средств, определенных утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием для их получения.*

По мнению авторов настоящего исследования, речь здесь должна идти:

1) не об условиях получения, а *об условиях предоставления*, так как предоставление денежных средств в рамках бюджетных отношений носит односторонне императивный характер (предоставление происходит в конечном итоге по желанию управомоченного субъекта);

2) все перечисленные в статье основания являются правовыми основаниями, поэтому приведение в норме такого перечня есть плеоназм (речевое излишество), не влияющий на ее содержание, достаточно употребить только категорию «правовое основание».

Далее в рассматриваемой статье следует по сути перечисление возможных санкций:

- штраф, налагаемый на руководителей получателей бюджетных средств;
- изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, используемых не по целевому назначению;
- уголовное наказание при наличии состава преступления.

По отношению к данному перечислению есть несколько вопросов.

Во-первых, почему законодатель сделал акцент только на штрафе как виде административно-правовой санкции? Есть и иные, не менее, а в ряде случаев более эффективные

меры административного наказания, например, дисквалификация или административное приостановление деятельности.

Во-вторых, в данном случае законодатель использовал категорию «изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств», а ранее, например, в ст. 284.1, использовал категорию «списание в бесспорном порядке» применительно к тому же нецелевому использованию. А в ст. 284 употребляется категория «списание» одновременно с категорией «взыскание».

Как представляется авторам настоящей статьи, об изъятии может идти речь только тогда, когда денежная сумма является неизрасходованной. Нецелевое использование подразумевает расходование средств, поэтому изымать может быть уже нечего, а вот впоследствии взыскать незаконно потраченные средства вполне возможно.

Но для осуществления данного комплекса действий необходим описанный в законе административный механизм, который в БК РФ отсутствует. Кстати говоря, несмотря на довольно частое употребление категории «списание в бесспорном порядке», она в нормах БК РФ никак не определена. В связи с указанным данная категория пока существует в качестве научной категории и, в частности, определяется следующим образом: «Бесспорное списание средств — взыскание средств посредством списания со счета владельца в банке или в другом кредитном учреждении без согласия владельца. Допускается только в случаях, предусмотренных законом. Синоним — бесспорное взыскание» [3].

Вышеизложенное позволяет предложить следующую редакцию ст. 289 БК РФ: *«Нецелевое использование бюджетных средств, выразившееся в их использовании получателем этих средств на цели, не соответствующие условиям их предоставления, определенным правовым основанием для их получения, влечет взыскание указанных средств в бесспорном порядке в полном объеме, а также привлечение должностных лиц получателей бюджетных средств, вина которых в совершении данного деяния доказана в установленном порядке, к административной или уголовной ответственности».*

Авторы настоящего исследования акцентируют внимание на том обстоятельстве, что ст. 289, несмотря на наличие в КоАП РФ корреспондирующей ст. 15.14, а в УК РФ — ст. 285.1, содержит специфическую санкцию — взыскание бюджетных средств в полном объеме, осуществляемое в бесспорном порядке. Перенос такой санкции в систему норм КоАП РФ нецелесообразен, так как перегружает данный Кодекс санкциями, не встраиваемыми в его систему. Соответственно, целесообразно приблизить по формулировкам корреспондирующую к данной норме *диспозицию* части первой ст. 15.14 КоАП РФ.

Теперь необходимо проанализировать субъектный состав данного правонарушения и санкции. Равно как действующая, так и предлагаемая редакция ст. 289 БК РФ в качестве потенциальных правонарушителей со стороны получателей бюджетных средств видит руководителей (более правильно — должностных лиц). Сам получатель как организация несет имущественные потери в виде взыскания бюджетных средств, которое чаще всего выражается в сокращении объема бюджетных ассигнований в будущем в размере, соответствующем объему нецелевого использования бюджетных средств.

Исходя из этого, привлечение за совершение такого деяния к административной ответственности юридического лица является некорректным, так как к имущественной ответственности оно уже привлечено и тем самым понесло определенный имущественный урон.

Помимо указанного, как следует из анализа контекста норм, объединенных в ст. 2.10 КоАП РФ «Административная ответственность юридических лиц», данный законодательный акт вкладывает в понятие «юридическое лицо» тот же смысл, что и ст. 48 ГК РФ. Так как получателями бюджетных средств являются не только собственно юридические лица, но и органы публичной власти, приобретающие статус юридического лица в порядке административного правонаделения и только для участия в гражданском обороте, они не могут рассматриваться как субъекты данного правонарушения.

Таким образом, распространение административной ответственности за данное

правонарушение на юридических лиц не имеет под собой должных правовых оснований и подлежит исключению.

Действующая в настоящее время санкция в отношении должностных лиц, определенная в пределах от четырех до пяти тысяч рублей, представляется авторам настоящего исследования неадекватной тяжести содеянного. В силу указанного предлагается повысить ее величину до уровня, который ныне установлен в отношении юридических лиц, чтобы обеспечить должную превенцию административного наказания.

На основании вышеизложенного представляется обоснованным изложить ч. 1 ст. 15.14 КоАП РФ в следующей редакции:

*«1. Использование бюджетных средств получателем бюджетных средств на цели, не определенные правовым основанием для их получения, если такое действие не содержит уголовно наказуемого деяния, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 40 до 50 тысяч рублей».*

### **ОЦЕНКА МЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЯ ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ И ПОГАШЕНИИ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ**

БК РФ устанавливает два вида нарушений при предоставлении и погашении бюджетных кредитов:

- 1) невозврат или несвоевременный возврат бюджетных кредитов и процентов по кредитам;
- 2) предоставление бюджетных кредитов с нарушением порядка, установленного БК РФ.

Обратимся к анализу ст. 290 БК РФ и корреспондирующей с ней ст. 15.15 КоАП РФ. Статья 290 «Невозврат либо несвоевременный возврат бюджетных средств, полученных на возвратной основе», устанавливает в этом случае «наложение штрафов на руководителей получателей бюджетных средств в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, а также изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, полученных на возвратной

основе, процентов (платы) за пользование бюджетными средствами, взыскание пени за несвоевременный возврат бюджетных средств, предоставленных на возвратной основе, в размере одной трехсотой действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за каждый день просрочки. Невозврат бюджетных средств, предоставленных на возвратной основе, влечет сокращение или прекращение всех других форм финансовой помощи из соответствующего бюджета, в том числе предоставление отсрочек и рассрочек по уплате платежей в соответствующий бюджет».

Соответственно, ст. 15.15 «Нарушение срока возврата бюджетных средств, полученных на возвратной основе», изложена в КоАП РФ в следующей редакции: «Нарушение получателем бюджетных средств срока возврата бюджетных средств, полученных на возвратной основе, — влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц — от сорока тысяч до ста тысяч рублей».

Несмотря на употребление в тексте ст. 290 понятия «бюджетные средства, полученные на возвратной основе», такой вид юридического действия обозначен в БК РФ специальной дефиницией — *бюджетный кредит*, под которым понимаются «денежные средства, предоставляемые бюджетом другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации, юридическому лицу (за исключением государственных и муниципальных учреждений), иностранному государству, иностранному юридическому лицу на возвратной и возмездной основах».

С гражданско-правовой точки зрения было точнее отнести бюджетный кредит к разновидности договора займа, так как в кредитном договоре в качестве одной из сторон в обязательном порядке выступают банк или иная кредитная организация (ст. 819 ГК РФ). Более того, бюджетный кредит как юридическая конструкция в большей мере схожа с целевым заемом, так как вряд ли бюджетный кредит может быть получен бюджетом ниже уровня без указания цели, для которой он испрашивается.

Анализ положений ст. 93.3 и 93.4 БК РФ показывает, что отношения по предоставлению бюджетных кредитов не являются договорными. Это императивная форма отношений между вышестоящим органом исполнительной власти и нижестоящим либо между органом исполнительной власти и органом местного самоуправления, так как основания, условия предоставления, использования и возврата бюджетных кредитов устанавливаются федеральным законом о федеральном бюджете (законом о бюджете субъекта Российской Федерации) и принимаемым в соответствии с ним нормативным правовым актом определенного органа исполнительной власти.

Так, в частности, ст. 13 Федерального закона от 03.12.2012 № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» установлен общий объем бюджетных ассигнований на предоставление бюджетных кредитов, цели их предоставления (покрытие временных кассовых разрывов, осуществление мероприятий, связанных с ликвидацией последствий засухи, а также стихийных бедствий и техногенных аварий, поддержки программ развития дошкольных образовательных учреждений).

В императивном порядке установлена и плата за пользование предоставленными бюджетными кредитами. Точно так же в императивном порядке (собственно нормами БК РФ) установлены предельные сроки предоставления бюджетных кредитов, сроки исковой давности, порядок удержания денежных средств, за счет каких доходов должника они удерживаются и ряд других существенных для этих отношений правовых моментов. Плата за пользование бюджетным кредитом устанавливается соответствующим законом о бюджете. Размер пени за несвоевременный возврат средств, полученных в рамках бюджетного кредита, установлен непосредственно нормами ст. 290 БК РФ. Таким образом, места для договорных отношений в данной системе практически не остается.

Несмотря на то что рассматриваемая охранительная норма БК РФ в большей мере касается бюджетных кредитов, в данной статье целесообразно сохранить более общую

юридическую формулу «бюджетные средства, полученные на возвратной основе», чтобы в дальнейшем, при возможном расширении спектра таких межбюджетных отношений, не подвергать ее корректировке.

Однако по существу правоположений, установленных ст. 290 БК РФ, у авторов настоящего исследования имеется ряд существенных вопросов.

Первый — отсутствие законодательно установленной границы между понятиями «невозврат» и «несвоевременный возврат» бюджетных средств. Это несоответствие подмечено ст. 15.15 КоАП РФ, корреспондирующей со ст. 290 БК РФ, где административно-правовая санкция установлена только за нарушение срока возврата бюджетных средств. В ст. 290 БК РФ невозврат бюджетных средств позиционируется как отдельный вид правонарушения и влечет негативные последствия в виде сокращения или прекращения всех других форм финансовой помощи из соответствующего бюджета, в том числе предоставления отсрочек и рассрочек платежей в соответствующий бюджет. Законодателю необходимо четко определиться в данном важном вопросе. В противном случае получается, что невозврат бюджетных средств поглощается понятием «несвоевременный возврат бюджетных средств» и использование вышеуказанной специальной санкции становится невозможным.

Второй — необходимость четко на законодательном уровне определиться с моментом, основаниями и порядком, когда возможно использование такой санкции как изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, полученных на возвратной основе. Существующая в настоящий момент времени правовая неопределенность создает почву для субъективного подхода к решению данного вопроса.

Теперь обратимся к анализу содержания ст. 15.15 КоАП РФ «Нарушение срока возврата бюджетных средств, полученных на возвратной основе». Данная охранительная норма сформулирована в кодексе в следующей редакции: «Нарушение получателем бюджетных средств срока возврата бюджетных средств, полученных на возвратной основе, влечет наложение административного штрафа на

должностных лиц в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц — от сорока тысяч до ста тысяч рублей».

Собственно к описанию объективной стороны данного административного правонарушения у авторов настоящего исследования претензий не имеется: в диспозиции данной нормы исключена неопределенность, имеющая место в ст. 290 БК РФ (в части сложности разграничения понятий «невозврат» и «несвоевременный возврат»). Претензии есть к величине санкций. Они слишком малы. Как полагают авторы настоящего исследования, планку величины штрафа для должностных лиц следует поднять до уровня от сорока до пятидесяти тысяч рублей.

Административный штраф по отношению к юридическим лицам целесообразно исключить, так как применение одновременно пени и административного штрафа ведет к двойному наказанию за одно и то же правонарушение, что противоречит основополагающим принципам привлечения к юридической ответственности.

На основании вышеизложенного, ст. 15.15 КоАП РФ возможно представить в следующем виде:

*«Статья 15.15. Нарушение срока возврата бюджетных средств, полученных на возвратной основе.*

*Нарушение получателем бюджетных средств срока возврата бюджетных средств, полученных на возвратной основе, —*

*влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от сорока до пятидесяти тысяч рублей».*

По отношению к нормам ст. 291 БК РФ и нормам ст. 15.16 КоАП РФ применимы те же теоретические основания, что и для ст. 290 и ст. 15.15 соответственно. Поэтому целесообразно привести ст. 15.16 КоАП РФ к виду, схожему со ст. 15.15, изложив ее в следующей редакции:

*«Статья 15.16. Нарушение сроков перечисления платы за пользование бюджетными средствами.*

*Нарушение получателем бюджетных средств в срока внесения платы за пользование бюджетными средствами, предоставленными на возмездной основе, влечет*

*наложение штрафа на должностных лиц в размере от сорока до пятидесяти тысяч рублей».*

При рассмотрении данного комплекса правоотношений, по мнению авторов настоящего исследования, необходимо сделать еще одно замечание теоретического свойства. Как следует из положений части первой ст. 93.2 БК РФ, «к правоотношениям сторон, вытекающим из договора о предоставлении бюджетного кредита, применяется гражданское законодательство Российской Федерации, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом».

В связи с этим возникает вопрос о природе данных отношений. Говоря иначе, если для их регулирования применяется гражданское законодательство, то эти отношения являются частноправовыми, предполагающими наличие одного из главных признаков таких отношений — равенства сторон договора. Но это был бы самый простой ответ на данный вопрос. Проблема же гораздо глубже. Бюджетные отношения в принципе, в своей основе, как было указано выше в настоящем исследовании, являются публично-правовыми, и бюджетные кредиты представляют собой лишь часть этой сложной системы. Поэтому законодатель посчитал целесообразным не переносить все юридические конструкции кредитных договоров из ГК РФ ради довольно частного случая, а установил порядок регулирования одной правовой системой с ограничениями, содержащимися в другой правовой системе. Способ, прямо сказать, не лучший, так как при регулировании отношений приходится постоянно применять нормы разных кодифицированных актов, причем не в полной мере корреспондирующих друг с другом, но существенно уменьшающий количество норм, необходимых для регулирования в рамках БК РФ.

Отсюда следует основной теоретический вывод: *гражданское законодательство применяется для регулирования отношений по предоставлению бюджетных кредитов скорее по форме, чем по полной своей сущности, с массой ограничений публично-правовыми нормами, имеющими административно-правовую природу.*

Поэтому представляется вполне правомерным привлечь, скажем, уполномоченное лицо исполнительно-распорядительного органа местного самоуправления к административной ответственности как за нарушение сроков возврата бюджетного кредита, так и за невыплату в срок процентов за его использование. Эти возвращаемые денежные средства несомненно уже запланированы для финансирования каких-то публично-значимых целей из бюджета, за счет средств которого предоставлялся бюджетный кредит, и задержка в их возврате ставит под угрозу своевременность исполнения данных целей.

Рассмотрим далее ст. 298 БК РФ, которая в БК РФ изложена в следующей редакции: «Предоставление бюджетных кредитов с нарушением порядка, установленного настоящим Кодексом, влечет наложение штрафов на руководителей государственных органов, органов местного самоуправления в соответствии с Кодексом РСФСР об административных правонарушениях, изъятие в бесспорном порядке сумм предоставленных бюджетных средств, вынесение предупреждения о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса, а также при наличии состава преступления уголовные наказания, предусмотренные Уголовным кодексом Российской Федерации».

На этот раз административная санкция должна быть установлена за нарушение административного порядка предоставления бюджетных кредитов. КоАП РСФСР данные правоотношения не мог регулировать в принципе, так как в объективированном виде их нормативное регулирование было установлено только в 1998 г. и стало применяться с 1 января 2000 г. в отношении кредитов, предоставляемых негосударственным организациям. В рамках межбюджетных отношений до 2008 г. использовались бюджетные ссуды.

Для межбюджетных отношений нарушение порядка предоставления бюджетных кредитов не является общественно опасным деянием — в этой области отношений в настоящий период времени все довольно жестко регламентировано. К тому же ст. 93.4 БК РФ предусматривает довольно действенные способы взыскания предоставленных

и своевременно не возвращенных бюджетных средств:

- удержание за счет доходов, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты;
- взыскание путем обращения взыскания на средства, предусмотренные для перечисления в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты.

Сложнее всего, по мнению авторов настоящего исследования, дело обстоит с бюджетными кредитами, которые предоставляются за счет средств целевых иностранных заимствований. Такие кредиты могут предоставляться не только органам публичной власти, но и юридическим лицам.

В императивном порядке, как установлено ст. 93.5, определяются только цели предоставления бюджетного кредита, срок кредитования и конечный получатель такого кредита. Все остальное (основания, порядок предоставления, использования и возврата бюджетных кредитов) устанавливается договором.

В отношении юридических лиц БК РФ не имеет механизма безусловного возврата предоставленных бюджетных средств. К тому же данный вид кредита обусловлен обязательствами Российской Федерации перед иностранными кредиторами. Несвоевременный возврат таких средств влечет за собой цепочку иных негативных последствий, что подразумевает более высокий уровень общественной опасности такого деяния, создающего почву для злоупотреблений в порядке предоставления бюджетных кредитов.

Из вышеизложенного следует, что данное правонарушение действительно должно быть административно наказуемым. Административно-правовая санкция за данное правонарушение может быть представлена в следующем виде:

*«Статья ... Нарушение условий предоставления бюджетного кредита.»*

*Нарушение установленного порядка предоставления бюджетных кредитов за счет средств целевых иностранных заимствований влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от сорока до пятидесяти тысяч рублей или их*



дисквалификацию на срок от шести месяцев до одного года».

При конструировании данной охранительной нормы авторами настоящего исследования была применена помимо традиционного административного штрафа дополнительная санкция в виде дисквалификации должностного лица. Данная санкция прошла определенный эволюционный путь развития. При сохранении первоначальной сущности (лишение физического лица права занимать определенные должности на определенный срок) ареал должностных лиц, которые могут быть подвергнуты такому виду административного наказания, постепенно расширялся. Если вначале дисквалификации могли быть подвергнуты только лица, занимающие руководящие посты в исполнительных органах и советах директоров юридических лиц, то в настоящее время дисквалификации могут быть подвергнуты государственные гражданские служащие и муниципальные служащие. Применительно к данным лицам дисквалификация влечет увольнение с государственной гражданской или муниципальной службы с одновременным запретом на поступление на такую службу в течение определенного временного промежутка. Статья 3.11 КоАП РФ однозначно устанавливает такой временной запрет — он не может составлять менее шести месяцев и не более трех лет.

Исходя из предполагаемой степени общественной опасности рассматриваемого деяния, авторы настоящего исследования посчитали возможным остановиться на нижних временных пределах дисквалификации и рассматривают ее как меру действенной превенции. Следует полагать, что найдется мало желающих поплатиться не только своей должностью, но и вообще возможностью нахождения на государственной службе за такое правонарушение.

#### **Меры юридической ответственности за нарушения при предоставлении бюджетных инвестиций**

Статья 299 БК РФ предусматривает, что «предоставление бюджетных инвестиций с нарушением порядка, установленного настоящим Кодексом, влечет наложение штрафов на руководителей государственных

органов, органов местного самоуправления в соответствии с Кодексом РСФСР об административных правонарушениях, изъятие в бесспорном порядке сумм предоставленных бюджетных средств, вынесение предупреждения о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса, а также при наличии состава преступления уголовные наказания, предусмотренные Уголовным кодексом Российской Федерации».

Данная статья в настоящее время не имеет корреспондирующей нормы в КоАП РФ. Поэтому необходимо более детально разобраться как в сущности данного правонарушения, так и в целесообразности установления соответствующей административной санкции.

Порядок предоставления бюджетных инвестиций регулируется ст. 79, 80 БК РФ. Статья 79 кодекса предусматривает предоставление бюджетных инвестиций исключительно в объекты капитального строительства, находящиеся в государственной или муниципальной собственности. Бюджетные инвестиции осуществляются в форме капитальных вложений в основные средства государственных (муниципальных) учреждений и государственных (муниципальных) унитарных предприятий в соответствии с долгосрочными целевыми программами.

При этом решения о подготовке и реализации бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства в форме капитальных вложений в основные средства федеральных государственных учреждений сметной стоимостью более 1,5 млрд руб. и в объекты капитального строительства федеральных государственных унитарных предприятий независимо от их сметной стоимости, не включенные в долгосрочные целевые программы, принимаются Правительством Российской Федерации.

Следует полагать, что каким-либо образом нарушить данное правоположение невозможно. В противном случае денежные средства просто не будут выделены.

Объектом данного правонарушения, в частности, могут быть общественные отношения, возникающие в связи с принятием решений о подготовке и реализации бюджетных инвестиций сметной стоимостью менее 1,5 млрд

руб., не включенных в долгосрочные целевые программы, которые принимаются главным распорядителем средств федерального бюджета (субъектом бюджетного планирования) в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации. В настоящее время данный порядок определен в виде «Правил принятия решения о подготовке и реализации бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации, не включенные в долгосрочные (федеральные) целевые программы», утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 30.04.2008 № 324. Именно при реализации норм данного акта возможны различные нарушения, в том числе связанные с умышленным завышением или занижением стоимости объекта и т. п. В данном случае ответственности должны подлежать должностные лица органа государственной власти, определенного в качестве главного распорядителя бюджетных средств.

По мнению авторов настоящего исследования, объектом рассматриваемого правонарушения могут быть также отношения, возникающие при заключении концессионных соглашений (п. 6 ст. 79 БК РФ, Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»).

В то же время объектом данного правонарушения не могут быть отношения, связанные с предоставлением бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными и муниципальными учреждениями, так как в соответствии

с нормами ст. 80 БК РФ эти инвестиции осуществляются только в форме приобретения доли в уставном (складочном) капитале юридического лица и в каждом конкретном случае утверждаются законом (решением) о бюджете путем включения в него текстовой статьи с указанием юридического лица, объема и цели выделенных бюджетных ассигнований.

На основании вышеизложенного считаем целесообразным дополнить КоАП РФ охранительной нормой следующего содержания:

*«Статья ... Нарушение порядка предоставления бюджетных инвестиций*

*Нарушение должностными лицами главного распорядителя бюджетных средств порядка предоставления бюджетных инвестиций, — влечет наложение штрафа на должностных лиц в размере от срока до пятидесяти тысяч рублей или их дисквалификацию на срок от шести месяцев до одного года».*

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует, что серьезным недостатком российского бюджетного законодательства является отсутствие эффективных и действенных норм, определяющих ответственность субъектов бюджетных правоотношений за его нарушение. Ужесточение мер ответственности за нарушение бюджетного законодательства будет способствовать обеспечению законности в бюджетной сфере, а реализация предложенного комплекса мер позволит повысить качество бюджетного законодательства и на этой основе эффективность управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
3. Розенберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 2006.

## REFERENCES

1. The Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 № 145-FZ.
2. The Code of Administrative Offences dated 30.12.2001 № 195-FZ.
3. Rosenberg B. A., Lozovskiy L. S., Starodubtseva E. B. Modern Dictionary of Economics. — Moscow: INFRA-M, 2006.

УДК 347.7 (045)

# ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**РУЗАКОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА**

*доктор юридических наук, профессор кафедры предпринимательского права Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия*

**E-mail:** ruza@duma.gov.ru

**РУЗАКОВ АЛЕКСЕЙ БОРИСОВИЧ**

*преподаватель кафедры гражданского права и процесса Московского финансово-промышленного университета «Синергия», Москва, Россия*

## АННОТАЦИЯ

Проблемы правового регулирования розничной торговли весьма актуальны в Российской Федерации как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», действующий в Российской Федерации с 1 февраля 2010 г., дал ответы далеко не на все вопросы, возникающие в сфере торговли. В настоящей статье рассматриваются проблемы разграничения гражданско-правовых и административных аспектов торговли, полномочия федеральных органов власти, субъектов РФ и органов местного самоуправления, особенности терминологического аппарата законодательства о торговле и другие. **Ключевые слова:** торговля; полномочия органов государственной власти и местного самоуправления; потребители; торговая сеть; торговый объект; средства индивидуализации; ярмарка.

## LEGAL REGULATION OF TRADE IN THE RUSSIAN FEDERATION

**OLGA A. RUZAKOVA**

*Doctor of Law, Professor of the Chair of Entrepreneurial Law, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia*

**ALEXEI B. RUZAKOV**

*lecturer of the Chair of Civil Law and Procedure, Moscow Financial-Industrial University «Synergy», Moscow, Russia*

## ABSTRACT

The problems of legal regulation of retail trade are highly relevant for the Russian Federation, both at the federal level and at the level of its subjects and municipal entities.

The Federal Law N 381-FZ dated December 28, 2009 «On the basis of state regulation of trade in the Russian Federation» acting in the Russian Federation since February 1, 2010 doesn't provide answers to all questions that may arise in the field of trade. The article focuses on delimitation of civil and administrative aspects of the trade, the powers of the federal authorities, subjects and local entities of the Russian Federation as well as on terminology in the legislation on trade and other issues.

**Keywords:** trade, powers of federal and local authorities, consumers, retail network, retail facility, means of identification, fair.

Основными федеральными нормативными правовыми актами в сфере регулирования торговли в Российской Федерации являются Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (далее — Закон о торговле)<sup>1</sup>; Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2006 № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации»<sup>2</sup>; Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей»<sup>3</sup>; Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года, утвержденная приказом Минпромторга России от 31.03.2011 г. № 422<sup>4</sup>; постановление Правительства Российской Федерации от 24.09.2010 г. № 754 «Об утверждении Правил установления нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов»<sup>5</sup>; постановление Правительства Российской Федерации от 29.09.2010 г. № 772 «Об утверждении Правил включения нестационарных торговых объектов, расположенных на земельных участках, в зданиях, строениях и сооружениях, находящихся в государственной собственности, в схему размещения нестационарных торговых объектов»<sup>6</sup>; постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2010 г. № 887 «О порядке создания и обеспечения функционирования системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности в Российской Федерации»<sup>7</sup>; приказ Минпромторга России от 28.07.2010 г. № 637 «Об утверждении методических рекомендаций по разработке региональных программ развития торговли»<sup>8</sup>; приказ Минпромторга России от 16.07.2010 г. № 602 «Об утверждении Формы торгового реестра, Порядка формирования торгового реестра и Порядка предоставления

информации, содержащейся в торговом реестре»<sup>9</sup> и многие другие.

Вступивший в силу в 2010 г. Закон о торговле устанавливает, что правовое регулирование отношений в области торговой деятельности осуществляется нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации, иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, т. е. данный вопрос отнесен к предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

На уровне большинства субъектов Российской Федерации приняты законодательные и подзаконные акты о торговле: Закон Амурской области от 18.01.1996 № 60-ОЗ «О торговле в Амурской области»<sup>10</sup>, Закон Воронежской области от 30.06.2010 г. № 68-ОЗ «О государственном регулировании торговой деятельности на территории Воронежской области»<sup>11</sup>, Закон Ивановской области от 10.06.2010 № 59-ОЗ «О разграничении полномочий органов государственной власти Ивановской области в области государственного регулирования торговой деятельности»<sup>12</sup>, Закон Кемеровской области от 28.01.2010 г. № 12-ОЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»<sup>13</sup>, Закон города Москвы от 9.12.1998 г. № 29 «О торговой деятельности в городе Москве»<sup>14</sup>, Закон Московской области от 24.12.2010 № 174/2010-ОЗ «О государственном регулировании торговой деятельности в Московской области»<sup>15</sup>, Закон Нижегородской области от 11.05.2010 г. № 70-З «О торговой деятельности в Нижегородской области»<sup>16</sup>, Закон Самарской области от 05.07.2010 г. № 76-ГД «О государственном регулировании торговой деятельности на территории Самарской области»<sup>17</sup>, Закон Свердловской области от 21.03.2012 г. № 24-ОЗ

<sup>1</sup> Собрание законодательства РФ. 2010. № 1. Ст. 2

<sup>2</sup> Собрание законодательства РФ. 2007. № 1 (1 ч.). Ст. 34

<sup>3</sup> Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 15. Ст. 766

<sup>4</sup> СПС «КонсультантПлюс»

<sup>5</sup> Собрание законодательства РФ. 2010. № 40. Ст. 5081

<sup>6</sup> Собрание законодательства РФ. 2010. № 40. Ст. 5097

<sup>7</sup> Собрание законодательства РФ. 2010. № 47. Ст. 6115

<sup>8</sup> СПС «КонсультантПлюс»

<sup>9</sup> СПС «КонсультантПлюс»

<sup>10</sup> <http://www.law7.ru/amur/act6v/v874.htm>

<sup>11</sup> <http://zakon-region.ru/voronezhskaya-oblast/3714>

<sup>12</sup> <http://derit.ivanovoobl.ru/razvitie-oblasti/rinok/norm-zakonodatelstvo/>

<sup>13</sup> <http://www.torglocman.com/node/7928>

<sup>14</sup> Ведомости Московской Думы. N 1, 1999

<sup>15</sup> <http://www.bestpravo.ru/moskovskaya/yb-postanovlenija/w7a.htm>

<sup>16</sup> <http://gu.nnov.ru/file/document/document-5222400010000408753/5222400010000408753.doc>

<sup>17</sup> <http://docs.cntd.ru/document/945028386>

«О торговой деятельности на территории Свердловской области»<sup>18</sup> и другие.

Основная цель названных законов состоит в разграничении полномочий в сфере торговли между федеральными органами государственной власти и субъектами Российской Федерации, а также муниципальными образованиями. Для достижения поставленной цели необходимо учитывать следующее. Договор купли-продажи регулируется гражданским законодательством. Гражданское законодательство находится в исключительном ведении Российской Федерации (п. «о» ст. 71 Конституции РФ, п. 1 ст. 3 ГК РФ), в связи с чем субъекты Российской Федерации не могут регулировать договорные отношения, возникающие между физическими, юридическими лицами, публично-правовыми образованиями как сторонами договора купли-продажи, если эти отношения основаны на началах равенства, автономии воли и имущественной самостоятельности (п. 1 ст. 2 ГК РФ).

Таким образом, в сфере торговли субъекты Российской Федерации вправе совместно с Российской Федерацией регулировать те отношения, которые подпадают под категорию административных (п. «к», ч. 1 ст. 72 Конституции РФ), т. е. в части государственного управления в сфере торговли в форме установления требований к организации и осуществлению торговой деятельности.

Пределы регулирования субъектом Российской Федерации сферы торговли установлены ст. 6 Закона о торговле, в соответствии с п. 1 которой органы государственной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования торговой деятельности осуществляют следующие полномочия:

1) реализация государственной политики в области торговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации;

2) разработка и принятие законов субъектов Российской Федерации, иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования торговой деятельности;

3) установление нормативов минимальной обеспеченности населения площадью

торговых объектов для субъекта Российской Федерации;

4) проведение информационно-аналитического наблюдения за состоянием рынка определенного товара и осуществлением торговой деятельности на территории соответствующего субъекта Российской Федерации;

5) разработка и реализация мероприятий, содействующих развитию торговой деятельности на территории соответствующего субъекта Российской Федерации;

6) иные предусмотренные настоящим Федеральным законом полномочия.

Указанные полномочия, как правило, конкретизированы подзаконными актами и нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации. Так, нормативы минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов для субъектов Российской Федерации, в том числе для входящих в их состав муниципальных образований, определяются в соответствии с постановлением Правительства РФ от 24.09.2010 № 754 «Об утверждении Правил установления нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов».

Постановлением Правительства РФ от 11.11.2010 № 887 «О порядке создания и обеспечения функционирования системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности в Российской Федерации» органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления рекомендовано предусмотреть меры, связанные с созданием и функционированием системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности. В соответствии с п. 11 Положения о создании и обеспечении функционирования системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности в Российской Федерации, утвержденного названным постановлением, уполномоченные органы государственной власти субъектов Российской Федерации предоставляют Министерству промышленности и торговли Российской Федерации информацию о состоянии торговли и тенденциях ее развития в соответствующих

<sup>18</sup> <http://docs.cntd.ru/document/453115895>

субъектах Российской Федерации и об издании нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, регулирующих отношения в области торговой деятельности.

Органы местного самоуправления предоставляют уполномоченному органу государственной власти субъекта Российской Федерации информацию о состоянии торговли и тенденциях ее развития в муниципальных образованиях, расположенных на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, и об издании муниципальных правовых актов, регулирующих отношения в области торговой деятельности.

К иным полномочиям субъектов Российской Федерации относятся:

1) установление цен на отдельные виды товаров, торговые надбавки к ценам на них в соответствии с указанными федеральными законами (ч. 4 ст. 8 Закона);

2) установление требований к организации продажи товаров и выполнения работ, оказания услуг на ярмарках устанавливаются с учетом требований, установленных законодательством Российской Федерации о защите прав потребителей, законодательством Российской Федерации в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, законодательством Российской Федерации о пожарной безопасности, законодательством в области охраны окружающей среды, и других установленных федеральными законами требований (ч. 6 ст. 11 Закона);

3) определение мероприятий, содействующие развитию торговой деятельности, разработка и реализация региональных программ развития торговли, а также утверждение порядка разработки программ развития торговли муниципальными образованиями (ч. 1, 2 ст. 17, 18 Закона, приказ Минпромторга РФ от 28.07.2010 № 637 «Об утверждении методических рекомендаций по разработке региональных программ развития торговли»);

4) формирование торгового реестра и предоставление информации из него (ч. 4. ст. 20 Закона, приказ Минпромторга России от 16.07.2010 № 602 «Об утверждении Формы торгового реестра, Порядка формирования торгового реестра и Порядка предоставления

информации, содержащейся в торговом реестре»);

5) представление обобщенных сведений, содержащихся в торговом реестре, в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренней торговли, и уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по формированию официальной статистической информации (ч. 6 ст. 20 Закона, приказ Минпромторга РФ от 16.07.2010 № 602 «Об утверждении Формы торгового реестра, Порядка формирования торгового реестра и Порядка предоставления информации, содержащейся в торговом реестре»).

К полномочиям муниципальных образований относятся разработка и утверждение схем размещения нестационарных торговых объектов на территории муниципального образования в порядке, установленном уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации (п. 3 ст. 10 Закона, Постановлением Правительства РФ от 29.09.2010 № 772 «Об утверждении Правил включения нестационарных торговых объектов, расположенных на земельных участках, в зданиях, строениях и сооружениях, находящихся в государственной собственности, в схему размещения нестационарных торговых объектов»).

Вопросы разграничения полномочий между органами власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и местного самоуправления определены и в других федеральных законах. В частности, в соответствии со ст. 2 Федерального закона от 30.12.2006 № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» правовое регулирование отношений, связанных с организацией розничных рынков, организацией и осуществлением деятельности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг) на розничных рынках, осуществляется не только нормативными правовыми актами Российской Федерации, но и законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Согласно ч. 1 ст. 4 названного Закона и постановления Правительства РФ от 10.03.2007 № 148 «Об утверждении Правил выдачи разрешений на право организации розничного рынка» рынок организуется в соответствии с планом, предусматривающим организацию рынков на территории субъекта Российской Федерации и утвержденным органом государственной власти субъекта Российской Федерации в соответствии с архитектурными, градостроительными и строительными нормами и правилами, с проектами планировки и благоустройства территории субъекта Российской Федерации и территории муниципального образования и с учетом потребностей субъекта Российской Федерации в рынках того или иного типа.

В соответствии с ч. 3 ст. 4 Закона разрешение на организацию рынка юридическим лицом выдается органом местного самоуправления, определенным законом субъекта Российской Федерации. В полномочия органов местного самоуправления входят также продление, переоформление разрешения, а также обращение в суд с требованием о приостановлении срока действия разрешения и аннулировании разрешения.

Постановлением Правительства РФ от 10.03.2007 N 148 «Об утверждении Правил выдачи разрешений на право организации розничного рынка» установлено, что формы разрешения и уведомления о праве организации розничного рынка утверждаются органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого предполагается организация розничного рынка. О выданных разрешениях информация предоставляется соответствующему органу государственной власти субъекта Российской Федерации, который формирует реестр рынков. Сведения, содержащиеся в реестре рынков, размещаются в сети Интернет на официальном сайте органа государственной власти субъекта Российской Федерации (ч. 1 ст. 10 Закона).

Органы государственной власти субъекта Российской Федерации устанавливают требования к планировке, перепланировке и застройке рынка, реконструкции и модернизации зданий, строений, сооружений и находящихся в них помещений (ст. 11 Закона),

порядок определения органом местного самоуправления количества торговых мест для осуществления деятельности по продаже сельскохозяйственной продукции гражданами, ведущими крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства или занимающимися садоводством, огородничеством, животноводством (ч. 1.1 ст. 15 Закона), порядок заключения договора о предоставлении торгового места на рынке, его типовая форма, в том числе упрощенная форма договора о предоставлении торговых мест на сельскохозяйственном рынке, сельскохозяйственном кооперативном рынке, а также гражданам, ведущим крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства или занимающимися садоводством, огородничеством, животноводством, на универсальном рынке (ч. 6 ст. 15 Закона), упрощенного порядка предоставления торговых мест на сельскохозяйственном рынке членам сельскохозяйственного потребительского кооператива, управляющего сельскохозяйственным кооперативным рынком; гражданам (в том числе гражданам, ведущим крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства или занимающимися садоводством, огородничеством, животноводством) на срок, не превышающий трех календарных дней (ч. 5 ст. 16, ч. 3 ст. 17 Закона). Часть 2 ст. 16 Закона наделяет органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации или органы местного самоуправления функцией по определению количества торговых мест на сельскохозяйственном рынке для товаропроизводителей, но не менее чем в количестве пятьдесят процентов торговых мест от их общего количества.

Органами местного самоуправления в соответствии с ч. 2 ст. 14 Закона устанавливаются часы работы для предприятий розничной торговли.

Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» также предусматривает отдельные полномочия субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Так, субъекты РФ в соответствии с п. 2 ст. 19 Закона определяют срок наступления сезона для сезонных товаров (обуви, одежды и прочих) исходя из климатических условий места нахождения потребителей.

Согласно ст. 42.1 Закона высший исполнительный орган государственной власти соответствующего субъекта Российской Федерации осуществляет мероприятия по реализации, обеспечению и защите прав потребителей и в пределах своих полномочий принимает определенные меры, а органы местного самоуправления в соответствии со ст. 44 обладают правом:

- рассматривать жалобы потребителей, консультировать их по вопросам защиты прав потребителей;
- обращаться в суды в защиту прав потребителей (неопределенного круга потребителей).

При выявлении по жалобе потребителя товаров (работ, услуг) ненадлежащего качества, а также опасных для жизни, здоровья, имущества потребителей и окружающей среды незамедлительно извещать об этом федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие контроль за качеством и безопасностью товаров (работ, услуг).

Прием жалоб потребителей может осуществляться через многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг.

Не менее важные полномочия субъектов Российской Федерации в сфере борьбы с алкоголизмом установлены постановлением Правительства РФ от 27.12.2012 N 1425 «Об определении органами государственной власти субъектов Российской Федерации мест массового скопления граждан и мест нахождения источников повышенной опасности, в которых не допускается розничная продажа алкогольной продукции, а также определении органами местного самоуправления границ прилегающих к некоторым организациям и объектам территорий, на которых не допускается розничная продажа алкогольной продукции».

Несмотря на достаточно подробное нормативно-правовое регулирование разграничения полномочий между органами государственной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления в сфере торговли на практике возникает немало проблем в этой части. Прежде всего это связано с понятийным аппаратом, единства в котором не прослеживается

уже на уровне федерального законодательства. Так, при определении терминов «торговый объект», «торговое место», «торговая сеть», «стационарные и нестационарные торговые объекты» возникают противоречия между законодательством о торговле разного уровня, налоговым законодательством и ГОСТом.

В соответствии со ст. 2 Закона о торговле торговая сеть представляет собой совокупность двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации; торговый объект — здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки, демонстрации товаров, обслуживания покупателей и проведения денежных расчетов с покупателями при продаже товаров.

Признаками торговой сети являются:

- два или более торговых объектов, которые представляют собой объекты недвижимого имущества. Определения здания, сооружения даны в ст. 2 Федерального закона от 30.12.2009 N 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений»<sup>19</sup>;
- оснащенные специальным оборудованием;
- находящиеся под общим управлением. Законодательством не дается определение данного термина, в связи с чем возможны различные подходы на практике. По мнению В. Ю. Коржова, общее управление обозначает единообразное воздействие на участников торговли и отношения в сфере торговой деятельности с целью направления субъективных действий участников торговли в определенное русло и получения желаемого для торговой сети результата<sup>20</sup>.

Представляется, что для целей антимонопольной политики в части общего управления

<sup>19</sup> Собрание законодательства РФ. 2010. № 1. Ст. 5

<sup>20</sup> Коржов В. Ю. Комментарий к Федеральному закону от 28.12.2009. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (постатейный) // СПС КонсультантПлюс. 2010.



речь идет об индивидуальном предпринимателе, юридическом лице (учредителях юридического лица, аффилированных лицах), которые выступают в качестве продавца или имеют возможность влиять на ценовую политику продавца. Иная точка зрения во главу угла ставит факт организации торговли. В этом случае под действие данной нормы могут подпадать организаторы рынка, ярмарки и т. д., где могут быть размещены нестационарные торговые объекты, представляющие собой временные сооружения или временные конструкции, не связанные прочно с земельным участком вне зависимости от наличия или отсутствия подключения (технологического присоединения) к сетям инженерно-технического обеспечения, в том числе передвижные сооружения (п. 6 ст. 2 Закона о торговле). Как следует из определения, нестационарные торговые объекты также являются торговыми объектами, а следовательно, должны представлять собой здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения. Несоответствия между терминами «торговый объект», «нестационарный торговый объект», «сооружение» очевидны.

Представляется, что антимонопольное законодательство, ограничивая хозяйствующего субъекта, который осуществляет розничную торговлю продовольственными товарами посредством организации торговой сети, не имело ввиду организатора земельных участков, общих помещений и т. д., предназначенных для осуществления торговли, указывая на его долю в объеме всех реализованных продовольственных товаров в денежном выражении за предыдущий финансовый год в границах субъекта Российской Федерации, в границах муниципального района, городского округа (ст. 14 Закона о торговле).

Иным признаком торговой сети является использование торговых объектов под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации. Необходимо отметить, что единственным средством индивидуализации, которое может индивидуализировать торговый объект, является коммерческое обозначение и в соответствии со ст. 1538 ГК РФ индивидуализирует предприятие

как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (ст. 132 ГК РФ). Предприятие, в том числе и торговое, в соответствии со ст. 132 ГК РФ представляет собой имущественный комплекс. В то же время нестационарные торговые объекты не относятся к объектам недвижимого имущества.

Фирменное наименование как средство индивидуализации может индивидуализировать лишь коммерческую организацию (ст. 1473 ГК РФ), товарный знак и знак обслуживания служат для индивидуализации товаров, работ и услуг (ст. 1477 ГК РФ), наименование места происхождения товара — соответственно для индивидуализации товара (ст. 1516 ГК РФ).

Не вносит ясности в данные вопросы термины, предусмотренные ГОСТ Р 51303–99. Государственный стандарт Российской Федерации. «Торговля. Термины и определения», утвержденные постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст. Так, торговая сеть определена как совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением. Это дает возможность отнести любые торговые предприятия, независимо от управления и средств индивидуализации, к торговой сети при условии нахождения на определенной территории. Однако характеристики такой территории не установлены. Несмотря на использование термина «предприятие», что говорит об отнесении объектов торговой сети к недвижимости, нестационарная торговая сеть рассматривается как торговая сеть, функционирующая на принципах разносной и развозной торговли. Нестационарную торговую сеть представляют палатки, автолавки, автоцистерны и т. п. В Налоговом кодексе РФ к стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов, относятся крытые рынки (ярмарки), торговые комплексы, киоски, торговые автоматы и другие аналогичные объекты. Указанные несоответствия различных нормативных правовых актов, безусловно, требуют унификации терминологии гражданского, налогового законодательства, а также специального законодательства о торговле.

Отдельные проблемы возникают при применении федерального законодательства органами субъектов РФ и органами местного самоуправления. Так, функции органов местного самоуправления в сфере торговли определены весьма расплывчато. В ч. 3 ст. 17 Закона о торговле применительно к определению полномочий органов местного самоуправления в сфере торговли используется термин «услуги торговли». Данный термин лишен смысла, поскольку договоры о передаче имущества в собственность, к которым относят договоры купли-продажи, и договоры об оказании услуг являются совершенно разными по своей правовой природе в силу разных объектов (ст. 128 ГК РФ). По всему тексту Закона о торговле используется термин «хозяйствующий субъект», не определенный законодательством. Целесообразно вернуться к терминологии гражданского законодательства и использовать категории «юридические и физические лица» или «юридические лица и индивидуальные предприниматели». Имеются проблемы в части реализации отдельных норм Закона о торговле. В соответствии с ч. 1 ст. 11 Закона о торговле «ярмарки организуются органами государственной власти, органами местного самоуправления, юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями (далее — организатор ярмарки). Организация ярмарок

и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) на них осуществляется в порядке, установленном нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, на территориях которых такие ярмарки организуются. В случае, если организатором ярмарки является федеральный орган государственной власти, порядок организации ярмарки и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) на ней устанавливается организатором ярмарки с учетом положений настоящей статьи». Из буквального толкования названной статьи можно сделать вывод, что организация ярмарок и продажа товаров (выполнения работ, оказания услуг) на них, если организатором ярмарки является не федеральный орган государственной власти, регулируются нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации без учета требований настоящей статьи. Нормы настоящей статьи распространяются лишь на те ярмарки, которые проводятся федеральными органами государственной власти.

Решение всех перечисленных проблем видится во внесении соответствующих изменений в федеральное законодательство и приведении в соответствие с ним подзаконных актов и нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

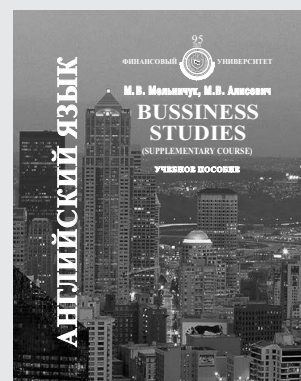
### НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

*Мельничук М. В., Алисевич М. В.*  
**Business Studies (Supplementary course)**  
*Учебное пособие*

Учебное пособие адресовано студентам, магистрантам, аспирантам и специалистам, занимающимся проблемами экономики. Пособие содержит аутентичные тексты, взятые из периодической печати. Работа с текстом предполагает освоение специальной терминологии, развитие навыков устной речи.

Материал пособия (словарь, текст, упражнения) поможет слушателям повысить свой уровень английского языка и расширить свои познания в сфере экономики и бизнеса.

Пособие может быть использовано как для аудиторных занятий, так и для самостоятельной работы.





# МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 339.175

## К ТЕОРИИ РЫНКОВ «АДДИКТИВНЫХ БЛАГ»

**СКОКОВ РОМАН ЮРЬЕВИЧ**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»*

*Волгоградского государственного аграрного университета, Волгоград, Россия*

**E-mail:** rskokov@mail.ru

### АННОТАЦИЯ

Функционирование рынков алкогольной продукции, табачных изделий, наркотиков, энергетических напитков, азартных игр осуществляется со значительными отклонениями от базовых экономических закономерностей хозяйственной жизни общества, однако до сих пор отсутствует связанная в единую непротиворечивую систему теория, позитивно раскрывающая картину столь специфического явления. Расширение спектра благ, вызывающих привыкание, нарастание гуманитарной и социальной угрозы вследствие роста их потребления, институционализация теневой деятельности свидетельствуют о неэффективности традиционных подходов и устройства в данной области знания и практики, что предопределяет актуальность исследования.

Работа является результатом исследований, которые ведутся автором с 2011 г., и базируется на теоретико-множественном, системном и диалектическом подходах, в рамках которых использовались общенаучные методы функционально-структурного, дескриптивного, факторного анализа, классификационного и графического моделирования.

В статье представлена геометрическая интерпретация предикации множеств деструктивных действий, девиантного, иррационального и аддиктивного поведения. Предложена гипотеза этимологии словосочетаний «аддиктивные товары» и «аддиктивные блага». Оценки полезности потребителей аддиктивных товаров предложено считать ошибочными, поскольку потребитель не всегда способен принять во внимание будущие негативные последствия их потребления. Исходя из принципа аддиктивности, товарные рынки классифицированы на рынки индифферентных и аддиктивных благ. Сформулированы определения аддикции, аддиктивности, аддиктивных товаров и благ, аддиктивного потребления. Обозначены особенности аддиктивного потребительского потребления.

Развитие теории рынков аддиктивных благ – это не только общий подход, позволяющий соединить воедино разбросанные экономические описания специфических товаров и услуг, не менее важной ее стороной являются прикладные аспекты дальнейшей разработки рекомендаций государственным институтам и обществу по созданию приемлемого рынка аддиктивных благ.

**Ключевые слова:** аддиктивные блага; аддиктивное потребление; ошибочная полезность; привыкание.

## ON THE THEORY OF ADDICTIVE GOODS MARKETS

**ROMAN YU. SKOKOV**

*Ph.D (Economics), Assistant Professor of the Chair «Management», Volgograd Agricultural University, Volgograd, Russia*

**E-mail:** rskokov@mail.ru

## ABSTRACT

The actual functioning of markets of alcoholic beverages, tobacco products, drugs, energy drinks and gambling games shows a considerable deviation from the basic economic laws of economic life of the society but so far there is no consistent, coherent, comprehensive theory disclosing a positive picture of such a specific phenomenon. Ever expanding range of addictive goods, fast increasing humanitarian and social threat due to the growth in their consumption, institutionalization of the shadow economic activity – all these facts demonstrate the ineffectiveness of traditional approaches and lack of knowledge and experience in this area. In this context, the performed research is of high relevance.

The work summarizes research started by the author back in 2011. The author uses set-theoretic, systemic and dialectic approaches encompassing general scientific methods of functional-structural, descriptive and factor analysis as well as classification and graphical modeling.

The paper presents a geometric interpretation predicating sets of destructive actions as well as deviant, irrational and addictive behavior. Also, it suggests a hypothesis of the etymology of such collocations as «addictive goods» and «addictive comforts». The author considers of the assessment of addictive goods utility level performed by consumers as wrong because the consumers are not always able to take into account future negative consequences of their consumption. Based on the principle of addictiveness, goods markets are classified as «indifferent goods» markets and «addictive goods» markets. Publication provides the definition of such notions as addiction, addictiveness, addictive products, addictive comforts, addictive consumption. Moreover, it comments some features of addictive consumption.

The development of the theory of addictive goods markets not only helps create a general approach enabling to combine scattered economic descriptions of specific goods and services. There are additional applied aspects: it can be used to formulate recommendations for the state institutions and communities as to the creation of an acceptable market of addictive goods.

**Keywords:** addictive goods, addictive consumption, erroneous utility; addiction.

**И**сследование потребительского поведения является одной из фундаментальных проблем экономической теории. Теория потребительского поведения преследует две цели: во-первых, стремится дать более глубокое объяснение закона спроса; во-вторых, помогает разобраться, каким образом потребители распределяют доходы на покупку различных благ.

В учебниках потребительское поведение сводится к изучению неоклассической модели «рационального максимизатора» [1], представителями которой являются У. С. Джевонс, М. Фридмен, Р.Г.Д. Аллен и Дж. Р. Хикс. Однако существует целая группа благ, номенклатура которых продолжает расширяться, потребление которых вызывает поведение людей, отличное от классических представлений. Такими являются блага, вызывающие привыкание, — алкогольная и спиртосодержащая продукция, табачные изделия, энергетические напитки, азартные игры и др.

Экономическое поведение потребителей аддиктивных благ не укладывается в рамки традиционной экономической теории, рассматривающей потребительское поведение как порождение здравого смысла, с вытекающим из него типичным разумным поведением, стабильными предпочтениями, бюджетным сдерживанием, реакцией на изменение цен. Экономическое поведение потребителей аддиктивных благ включает ненормальные поведенческие стереотипы, оказывающиеся вне поля зрения традиционной экономики. Поэтому в статье специально будут исследованы медицинские и социально-психологические причины и последствия того, как потребитель аддиктивных благ ведет себя на рынке, с целью последующего перевода полученной информации на язык экономической теории.

Для построения концепции аддиктивных благ предлагаем прежде ответить на следующие вопросы: во-первых, какова связь аддиктивного поведения с исследованными экономической

## Классификация понятий, взаимосвязанных с термином потребительского поведения

№ п/п	Категория	Вид	Авторы
1	Потребности	Рациональные, иррациональные	Н.Ф. Реймерс, Л. П. Шиповская
2	Деятельность	Созидательная, деструктивная	Э.С. Фромм, И. В. Лысак
3	Потребительское поведение	Рациональное; иррациональное; показное; идеи теории моды; концепция роскоши	У.С. Джевонс, М. Фридмен, Р.Г.Д. Аллен и Дж. Р. Хикс; В. И. Ильин, М. В. Рыжкова; Т. Веблен; Г. Зиммель; В. Зомбарт
4	Полезность	Правильная, ошибочная	Р.Ю. Скоков
5	Спрос	Функциональный, нефункциональный: социальный (эффекты присоединения, сноба, Веблена), спекулятивный; иррациональный	Х. Лейбенштейн
6	Потребление	Нормальное (саморегулируемое); аддиктивное (неконтролируемое, зависимое)	Р.Ю. Скоков

наукой формами девиантного и иррационального поведения, во-вторых, кем из отечественных и зарубежных экономистов исследовались проблемы аддиктивных товаров, благ и каково их определение с точки зрения потребительских свойств, в-третьих, какие особенности имеет аддиктивное потребительское поведение по сравнению с традиционной теорией рационального потребительского поведения.

*Связь аддиктивного потребительского поведения с другими формами, нарушающими базовые экономические закономерности.*

В табл. 1 приведена классификация понятий, имеющих родовые связи с термином потребительского поведения, исходя из признака целерациональности.

Л. П. Шиповская потребности разделяет на рациональные и иррациональные [2].

Согласно Ф. Г. Хамидуллину, «источником позитивно направленного человеческого развития является созидательная деятельность самого человека по производству и потреблению экономических благ», всестороннее исследование которых проведено в экономической науке. Феномен же деструктивной деятельности практически не исследован [3].

Понятия «деструкция», «деструктивность», «деструктивная деятельность» отсутствуют в большинстве словарей, а если и встречаются,

то их трактовка заканчивается простым переводом слова. Так, например, в Советском энциклопедическом словаре деструкция трактуется как «нарушение, разрушение нормальной структуры чего-либо» [4].

В психологии особый тип форм деструктивного поведения, которые выражаются в стремлении к уходу от реальности посредством специального изменения своего психического состояния, называется аддиктивным поведением.

Очевидно, что множество видов аддиктивного поведения является подмножеством деструктивной деятельности.

Ц. П. Короленко, Т. А. Донских считают, что аддиктивное поведение — это один из типов девиантного (отклоняющегося) поведения с формированием стремления человека к уходу от реальности путем искусственного изменения своего психического состояния посредством приема некоторых веществ или постоянной фиксации внимания на определенных видах деятельности с целью развития и поддержания интенсивных эмоций [5].

Основоположником современной девиантологии считается Д. Э. Дюркгейм. Он ввел понятие аномии, подразумевающей отсутствие четких правил и норм поведения, когда старая иерархия ценностей рушится, а новая

еще не сложилась, что порождает моральную неустойчивость отдельных индивидов [6].

В ходе развития теории девиантного поведения в эту область стали включать такие отклонения от принятых норм и стандартов поведения, как инновации, ритуализм, ретренизм, бунт [7].

Следовательно, не все виды девиантного поведения можно отнести к деструктивной деятельности. В то же время аддиктивное поведение включено в девиантное поведение, которое, в том числе и в данной связи, пересекается с иррациональным поведением.

Иррациональный потребительский выбор не укладывается в рамки *mainstream* теории рационального потребительского поведения.

Начало использования институционально-социологической методологии исследования потребления положено в работах Т. Веблена<sup>1</sup>, Г. Зиммеля<sup>2</sup>, В. Зомбарта<sup>3</sup>.

Х. Лейбенштайном описаны феномены, названные эффектом присоединения к большинству и эффектом сноба. Также рассмотрена ситуация иррационального потребления<sup>4</sup>.

По мнению В. И. Ильина иррациональное поведение противоположно целерациональному<sup>5</sup>. В его основе лежат психологические механизмы, лишь косвенно связанные с трезвым расчетом. Механизмами иррационального поведения являются: подражание, заражение, внушение.

Концепцию иррационального потребительского поведения предлагается расширить удовлетворением потребностей в товарах и услугах, вызывающих привыкание.

Однако не все модели аддиктивного поведения являются иррациональными, что показывает теория рационального привыкания Г. Беккера и К. Мэрфи<sup>6</sup>. Основная идея теории

в том, что потребитель сигарет, алкоголя, кофеина, наркотиков приобретает привычку к благу рационально.

В то же время такая «крайняя» степень потребления аддиктивных товаров, как наркомания, или наркомания, по мнению В. И. Ильина, признается формой иррационального поведения. Данный вывод характерен и для других форм болезненных зависимостей: алкоголизма, игромании и т. п.

Поэтому можно говорить о пересечении аддиктивного поведения с иррациональным.

Геометрическая схема, с помощью которой изображены отношения между множествами DA — деструктивные действия (лат. *destructiva actiones*), OM — девиантное поведение (лат. *obliquatur moribus*), IM — иррациональное поведение (лат. *irrationalis moribus*), AM — аддиктивное поведение (лат. *addictive moribus*), представлена на рис. 1.

Из представленной графической схемы следует, что любые формы аддиктивного поведения являются деструктивными и девиантными, но не всегда аддиктивное поведение является иррациональным. Включение аддиктивного потребления в девиантное потребление говорит о нормативной природе термина, а включение в деструктивную деятельность — о факторной, причинно-следственной связи с указанным явлением.

## ЭТИМОЛОГИЯ АДДИКТИВНЫХ ТОВАРОВ И БЛАГ

Дискуссия об особых свойствах благ, к которым у потребителя происходит привыкание, началась в работах Р. Поллака<sup>7</sup>, Г. Винстона<sup>8</sup>. Особое развитие в литературе по теоретической экономике теория получила, когда была предложена модель объяснения явления Дж. Стиглером, Г. Беккером и К. Мэрфи<sup>9</sup>. Теория и соответствующая ей группа моделей носит название «Rational Addiction Model» — теория рационального привыкания (ТРП), в переводе Ю. В. Латова «Теория рациональной

<sup>1</sup> Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г. Г. Фетисов, А. Г. Худоркомов. Т. III. Эпоха социальных переломов / отв. ред. А. Г. Худоркомов. М.: Мысль, 2005. С. 347–348.

<sup>2</sup> Зиммель Г. Психология моды // Научн. обозрение. 1901. № 5.

<sup>3</sup> Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека; пер. с нем. изд. подгот. Ю. Н. Давыдов, В. В. Сапов. М.: Наука, 1994. 433 с.

<sup>4</sup> Leibenstein H. Bandwagon, snob and veblen effects in the theory of consumer's demand // Quarterly Journal of Economics. 1950. Vol. LXIV. N 2. P. 183–207.

<sup>5</sup> Ильин В. И. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 2000. 224 с.

<sup>6</sup> Becker G. S., Murphy K. M. A theory of rational addiction // Journal of Political Economy. 1988. V. 96. № 4. P. 675–700.

<sup>7</sup> Pollak R. A. Habit formation and longrun utility functions // Journal of Economic Theory. 1976. № 13. P. 272–297.

<sup>8</sup> Winston G. C. Addiction and backsliding: a theory of compulsive consumption // Journal of Economic Behavior and Organization. 1980. № 1. P. 295–324.

<sup>9</sup> Stigler G. J., Becker G. S. De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review. 1977. № 67. P. 76–90.

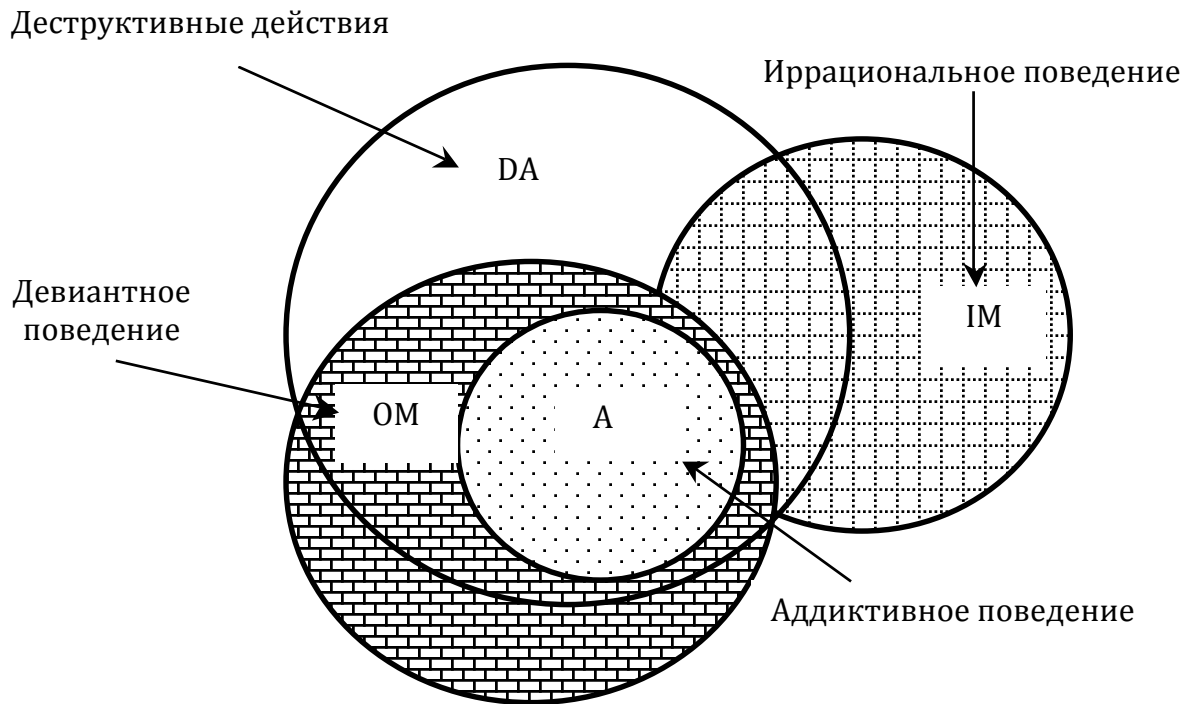


Рис. 1. Геометрическая интерпретация логической связи между деструктивными действиями, девиантным, аддиктивным и иррациональным поведением

вредной привычки» [8]. ТРП анализирует поведение при потреблении аддиктивных товаров (англ. addictive goods), таких как сигареты, алкоголь, кофеин, наркотики, наркотические вещества, азартные игры и т. п.

Понятие «аддиктивные товары» звучит не привычно. Слово «аддикция» применяется традиционно к одной из форм отклоняющегося, девиантного, поведения с формированием стремления к уходу от реальности (аддиктивное поведение от англ. addiction — пагубная привычка, порочная склонность), либо к отдельным людям (аддиктивная личность) или группам (аддикты), испытывающим навязчивую потребность в чем-либо (товары, действия) [9].

Случай объединения слова «аддиктивные» со словами «товары» или «блага» еще редко встретишь не только в разговорной речи, но и в сети Интернет (табл. 2).

Из таблицы видно, что на русском языке словосочетание «аддиктивные товары» встречается в сотни раз реже, чем английское «addictive goods», что в определенной степени свидетельствует о новизне понятия в отечественной науке.

Научное исследование экономических моделей аддиктивного поведения приводится

в статьях М. И. Левина и А. Б. Фенько [10], М. В. Рыжковой [11], М. С. Пономаревой [12], Л. М. Тимофеева [13].

Из зарубежных ученых исследуют проблематику «аддиктивных благ» вслед за родоначальниками теории: Ф. Отаке; Б. Гордон и Б. Сунн; Л. Андерсон и М. Баск; Д. Ваймер, А. Вининг и Р. Томас; Р. Ванг, И. Паласиос-Уэрта.

Следует отметить, что ряд проблем аддиктивных благ затронуты в рамках концепции «мериторных благ» Р. А. Масгрейва и «опекаемых благ» А. Я. Рубинштейна [14]. Согласно Р. А. Масгрейву, к мериторным благам относятся товары и услуги, спрос на которые со стороны частных лиц отличается от нормативных установок общества [15]. Однако Р. А. Масгрейв и его последователи рынка «мериторных благ» исследуют на примере культуры, здравоохранения, образования, науки и других благ, спрос на которые со стороны частных лиц отстает от желаемого обществом и стимулируется государством. Очевидно, что связь между аддиктивными и мериторными благами также существует, но ее только предстоит установить в рамках отдельной статьи. Как, например, уже исследована связь аддиктивных и опекаемых благ в статье

Упоминание в Интернет словосочетаний и слов с «корнем» аддикция

Поисковый запрос (15.08.2012)	Поисковая система		
	http://yandex.ru	http://www.google.ru/	http://www.rambler.ru/
«Аддикция»	Нашлось 262 тыс. ответов	Результатов: примерно 105 000	Найдено 116 тыс. документов
«Аддиктивное поведение»	Нашлось 78 тыс. ответов	Результатов: примерно 45 000	Найдено 42 тыс. документов
«Аддиктивные расстройства»	Нашлось 3 тыс. ответов	Результатов: примерно 23 300	Найдено 4 тыс. документов
«Аддиктивная личность»	Нашлось 2 тыс. ответов	Результатов: примерно 8 000	Найдено 1538 документов
«Аддикты»	Нашлось 2 тыс. ответов	Результатов: примерно 31 200	Найдено 8 тыс. документов
«Аддиктивные товары»	Нашлось 9 ответов	Результатов: 9	Найдено 7 документов
«Аддиктивные блага»	Нашлось 12 ответов	Результатов: 7	Найдено 5 документов
«Addictive goods»	Нашлось 2 тыс. ответов	Результатов: примерно 5 270 000	Найдено 6 тыс. документов

«Теоретико-множественная интерпретация связи аддиктивных и опекаемых благ» [16].

Предлагается следующая гипотеза этимологии словосочетаний «аддиктивные товары» и «аддиктивные блага»:

- *addicere (лат.) — присуждать, приговорить → addictio (лат.) — признание, присуждение → addictus (лат.) — присужденный, преданный, увлеченный, обреченный → addiction (англ.) — наркомания, склонность, зависимость → навязчивая потребность → аддикция → иррациональные потребности → «плохие» товары → «вредные» блага → потребление → пагубная привычка → аддиктивное поведение → аддиктивные предметы и средства → аддиктивные товары → поведенческие аддикции → аддиктивные блага.*

В настоящее время круг феноменов, которые могут определяться как аддикции, значительно шире. В последние годы в список аддикций были включены азартные игры и другие действия, вызывающие психологическую зависимость, в том числе спорт, любовь, работа, Интернет и др.

В современной психологии зависимым (аддиктивным) поведением называется глупая, рабская зависимость от некой власти,

от непреодолимой вынуждающей силы, которая обычно воспринимается и переживается как идущая извне, будь то наркотики, сексуальный партнер, пища, деньги, власть, азартные игры, т. е. любая система или объект, требующие от человека тотального повиновения и получающие его<sup>10</sup>.

Объектом зависимости могут становиться товары, содержащие психоактивные вещества, а также поведенческий паттерн.

А. Л. Свенцицкий дает определение аддикции (зависимости) — ощущаемая человеком навязчивая потребность в определенной деятельности<sup>11</sup>. Следует отчасти не согласиться с данным определением, поскольку, исходя из него, аддикцией является питание, дыхание и т. д. На наш взгляд, аддикция есть ощущаемая человеком естественно необусловленная навязчивая потребность в определенной деятельности и ее продуктах.

Потребность в аддиктивных товарах прямо не входит в число естественных жизненных потребностей, как, например, необходимость в кислороде или пище, без которых

<sup>10</sup> Руководство по аддиктологии / под ред. проф. В. Д. Менделевича. СПб.: Речь, 2007. С. 24.

<sup>11</sup> Свенцицкий А. Л. Краткий психологический словарь. М.: Проспект, 2011. С. 11.



человек существовать не может. Это не те блага, которые предоставляются человеку, как живому организму в естественной среде. Аддиктивные блага — это блага, которые вызывают привыкание и не являются естественно обусловленными. Без аддиктивных благ человек существовать может.

Чтобы выделить блага, вызывающие привыкание, Ю. В. Андриенко и А. В. Немцов [16] условно делят товарные рынки на рынки «обычных» и «неординарных» потребительских товаров, М. И. Левин и А. Б. Фенько — на рынки «обычных» и «вредных» благ, Б. Гордон и Б. Сунн — на «аддиктивные товары» и «не аддиктивные товары» (англ. «non-addictive goods»), Дж. Стиглер, Г. Беккер и К. Мэрфи — на рынки «обычных благ» и «благ, вызывающих привыкание», Дж. М. Бьюкенен — на рынки «хороших» и «плохих» товаров<sup>12</sup>.

Исходя из принципа аддиктивности, предлагается классифицировать товарные рынки на рынки индифферентных (от лат. *indifferentis* безразличный) и аддиктивных товаров (благ). Индифферентность является антонимом аддиктивности и означает безразличие, равнодушие, нейтральность и т. п. Индифферентный товар — товар, который может быть заменен субститутом или который может отсутствовать в наборе потребителя достаточно долгое время.

С точки зрения потребительских свойств можно дать следующее определение аддиктивных товаров — это товары, удовлетворяющие естественно не обусловленные потребности и под воздействием содержащихся в них психоактивных веществ становящиеся объектом патологической зависимости потребителя.

Более широкое понятие аддиктивных благ сформулировано следующим образом — это предметы, явления, процессы, продукты труда, удовлетворяющие естественно не обусловленные потребности и под воздействием содержащихся в них психоактивных веществ или/и поведенческого паттерна становящиеся объектом патологической зависимости потребителя.

## ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ АДДИКТИВНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Традиционная микроэкономика основывается на гипотезе стабильности предпочтений потребителей. Определенная потребность удовлетворяется следующими друг за другом единицами блага в соответствии с законом убывающей предельной полезности. Обстоятельствами, ограничивающими возможности покупателя в его приобретении, являются цена и доход.

Товары, вызывающие привыкание, например, алкогольные напитки или сигареты, считаются вредными для здоровья, но имеют высокий уровень полезности для алкоголика или курильщика.

В экономической теории в понятие полезности входит абсолютно все, что способствует удовлетворению сложившихся потребностей и привычек, в том числе и вредных с точки зрения медицины<sup>13</sup>.

Оценить полезность — значит выявить место какого-либо товара в ранжире постоянных и разнообразных предпочтений потребителя. Между тем в логике экономического поведения полностью зависимого наркомана, по мнению Л. М. Тимофеева, «постоянным то как раз будет не разнообразие, но единообразие предпочтений [17]. В его модели полезность всех и любых экономических благ, кроме наркотика, равна нулевым значениям. Оценки полезности потребителями товаров, вызывающих привыкание, являются ошибочными, поскольку потребитель не всегда способен принять во внимание будущие негативные последствия как для себя, так и окружающих. Исходя из истинности оценки потребителем полезность предлагается классифицировать на правильную и ошибочную.

Ошибочной является полезность, положительная оценка которой потребителем в момент и некоторое время после употребления, является отрицательной в будущем с точки зрения медицинских и социальных последствий.

Потребление аддиктивных благ, вызывая привыкание, изменяет предпочтения тех, кто их потребляет. При этом прирост потребления

<sup>12</sup> Buchanan J. M. A Defence of Organized Crime? // The Economics of Crime. Cambr., Mass., 1980. P. 395.

<sup>13</sup> Большая экономическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2007. С. 472.

аддиктивных товаров в течение определенного периода сохраняет удовлетворение. Предельная полезность от употребления очередной его единицы увеличивается с ростом количества употребленных единиц в прошлом.

Систему зависимости можно представить триадой: реципиент (человек), индуктор (вещество, действие), внешняя среда.

Зависимость личности определяется аддиктивностью вещества или/и действия, количеством потребленного вещества или/и действия, частотой приема или/и повторения, предрасположенностью личности к привыканию.

Под аддиктивностью следует понимать способность предмета или/и действия вызывать зависимость у потребителя. Аддиктивность, как полезность, — это понятие субъективное. Поэтому оно не поддается точному количественному описанию. Очевидно, что любое благо в той или иной степени обладает аддиктивностью.

Предрасположенность личности к привыканию — вероятность развития желания повторять определенные действия или потреблять определенные вещества в силу каких-то особенностей организма либо окружения личности.

Аддиктивность, количество потребления, склонность личности, частота приема позволяют обозначить меру, когда потребление переходит из нормального в зависимое.

Проведенные размышления заставляют задуматься, всегда ли потребление аддиктивных благ является аддиктивным, что считать нормативным, нормальным или, по крайней мере, не отклоняющимся для оценки поведения человека, а какие формы поведения становятся аддиктивными, девиантными.

По мнению В. Д. Менделевича, наиболее правильной моделью нормативного поведения человека было бы отсутствие зависимости, означающее, что он полностью контролирует собственные поступки, ответствен и свободен от вредных привычек. Отсутствие зависимости предполагает, что индивид соответствует понятиям поведенческой нормы.

Исходя из соблюдения поведенческой нормы потребление предлагается классифицировать на нормальное и аддиктивное.

Нормальным считается индивидуальное саморегулируемое потребление, уровень которого соответствует разделяемым обществом представлениям о норме. Его можно также назвать умеренным, сдержанным. Потребление аддиктивных предметов или действия, выходящие за пределы общегрупповых норм, приобретает форму аддиктивного потребления. Аддиктивное потребление — индивидуальное или групповое потребление, уровень которого превышает объективно сформировавшиеся и/или разделяемые обществом представления о норме и которое потребитель не в состоянии контролировать вследствие возникшей зависимости.

В рамках данной нейтральности аддикции могут быть приемлемыми и не приемлемыми, опасными и неопасными. Например, социально приемлемыми аддикциями считаются трудоголизм, спортивная аддикция, аддикция отношений, аддикция к трате денег, религиозная аддикция, интернет-зависимость, зависимость от мобильных телефонов, любовная аддикция.

Аддиктивное потребительское поведение имеет следующие особенности.

1. Текущее потребление аддиктивных благ зависит от прошлого и будущего потребления (стадии привыкания: толерантность, закрепление, прекращение приема вредных благ).

2. Взаимозаменяемость, биоэквивалентность аддиктивных товаров.

3. Изменение состояния сознания потребителей аддиктивных благ при реализации зависимости под воздействием содержащихся в них психоактивных веществ или/и поведенческого паттерна.

4. Аддиктивные товары, в отличие от индифферентных продуктов, в первую очередь удовлетворяют иррациональные трансцендентальные потребности, а также стимулируют возникновение иррациональных потребностей.

5. Постоянная забота об обеспечении доходом растущего спроса.

6. Потребители аддиктивных благ в определенной степени и рациональны, и близоруки.

Таким образом, в представленной статье рассмотрены следующие вопросы, имеющие значение для экономической теории:

- установлена связь между аддиктивным потребительским поведением и формами девиантного и иррационального поведения;
- исследованы подходы отечественных и зарубежных экономистов к проблемам аддиктивных товаров, товарные рынки классифицированы на индифферентные и аддиктивные, даны определения аддиктивных товаров и благ;
- обозначены особенности аддиктивного потребительского поведения по сравнению с традиционной теорией рационального потребительского поведения (ошибочность полезности аддиктивных благ, возрастающая предельная полезность от их потребления, неконтролируемость, зависимость аддиктивного потребления, взаимозаменяемость аддиктивных товаров, близорукость потребителей).

### ЛИТЕРАТУРА

1. Рыжкова М. В. Анализ методологических подходов в теории потребительского поведения // Известия ТПУ. — 2006. — Т. 309. — № 4. — С. 207–212.
2. Шиповская Л. П. Человек и его потребности: учеб. пособие. — М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2009. — С. 44–45.
3. Основы экономической теории человеческого капитала: Методологические и институциональные аспекты: монография / под ред. Ф. Г. Хамидуллина. — Казань, 2007.
4. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. — М.: Сов. энциклопедия, 1989. — С. 1338.
5. Короленко Ц. П., Донских Т. А. Семь путей к катастрофе. — Новосибирск: Наука, 1990. — 224 с.
6. Дюркгейм Э. Самоубийство. Социол. этюд. / изд. подгот. В. А. Луковым. — СПб., 1998. — С. 294–296.
7. R. Merton. Approaches to the study of social Structure. — N.Y., 1975. — С. 234–237.
8. Латов Ю. В. Экономика вне закона. (Очерки по теории и истории теневой экономики). — М.: Московский общественный научный фонд, 2001. — 156 с.
9. Гоголева А. В. Аддиктивное поведение и его профилактика: учебно-методическое пособие. — 2-е изд., стер. — М.: Моск. психолого-социальный ин-т; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2003. — С. 5.
10. Левин М. И., Фенько А. Б. Экономические модели аддиктивного поведения // Финансы и бизнес. — 2008. — № 4. — С. 1–22.
11. Рыжкова М. В. Теория рационального привыкания: современное состояние и перспективы развития // Известия Томского политехнического университета. — Томск: Издательство Томского политехнического университета, 2007. — № 6. — С. 105.
12. Пономарева М. С. Обоснование необходимости государственного вмешательства в решение проблемы чрезмерного потребления алкоголя с точки зрения микроэкономической теории // Экономические науки. — 2012. — Июнь. — С. 11–16.
13. Кесельман Л. Е., Мацкевич М. Г. Социальное пространство наркотизма. СПб.: Издательство «Медицинская пресса», 2001. — 272 с.
14. Рубинштейн А. Я. К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад). — М.: Институт экономики РАН, 2008. — 63 с.
15. Musgrave R. A. The Theory of Public Finance. — N.Y.; L., 1959.
16. Андриенко Ю. В., Немцов А. В. Оценка индивидуального спроса на алкоголь [препринт] // Центр экономических и финансовых исследований и разработок в Российской экономической школе. январь 2006. препринт № 89.
17. Тимофеев Л. М. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. 2-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Издательство «Медицинская пресса», 2001. — С. 183.

## REFERENCES

1. *Ryzhkova M. V.* The theory of consumer behavior: Analysis of methodological approaches. // Bulletin of the Tomsk Polytechnic University, 2006. — v. 309. — Number 4. — pp. 207–212 (in Russian).
2. *Shipovskaya L. P.* People and their needs: manual. M.: Alpha-M, INFRA-M, 2009. 432 pages (in Russian).
3. The Basics of economic theory of human capital: methodological and institutional aspects: Monograph / edited by corresponding member of RASCorr. Academy of Sciences of Tatarstan F. G. Khamidullina. Kazan: Publishing house. — in «FAN» of the Academy of Sciences of the RT, 2007. — P.114–144; 166–196.
4. Soviet Encyclopedic Dictionary / Ch. Ed. Prokhorov A. M. Moscow: Sov. Encyclopedia, 1989. 1632 pages (in Russian).
5. Korolenko C. P., Donskikh T. A. Seven ways to disaster. Publishing house «Nauka», Novosibirsk, 1990. 224 pages (in Russian).
6. *Durkheim E.* Suicide. Sociological essay. / Ed. Prep. V. A. Lukov. St. Petersburg., 1998. 496 pages (in Russian).
7. *R. Merton.* Approaches to the study of social Structure. N.Y., 1975, pp. 234–237.
8. *Latov Yu. V.* Economy outside the law. (Essays on the Theory and History of the shadow economy). Moscow: Moscow Public Science Foundation, 2001. 156 pages (in Russian).
9. *Gogoleva A. V.* Addictive behavior and its prevention: Textbook. 2nd ed., Moscow: Psychological and Social Institute; Voronezh: Publishing house NPO «MODEK», 2003. P. 5. (in Russian).
10. *Levin M. I., Fenko A. B.* Economic models of addictive behavior // Finance and Business. 2008. Number 4. pp. 1–22 (in Russian).
11. *Ryzhkova M. V.* The theory of rational addiction: current state and prospects. // Bulletin of the Tomsk Polytechnic University, 2007. — Number 6. — pp. 105–111 (in Russian).
12. *Ponomareva M. S.* Justification of the need of government intervention in solving the problem of excessive alcohol consumption from the standpoint of microeconomic theory // Economics. 2012. — June. — pp.11–16 (in Russian).
13. *Kesselman L. E., Matskevich M. G.* Social Space drug abuse. / L. M. Timofeyev. Drug trafficking. The initial theory of economic sectors. 2nd ed., Revised. St. Petersburg.: Publishing House «Medical Press», 2001. 272 pages (in Russian).
14. *A. Ya. Rubinstein.* To the Theory of «Subsidized Markets» (a research paper) // A. Ya. Rubinstein. — M.: The Russian Academy of Sciences (RAS) Institute of Economics, 2008, 63 pages (in Russian).
15. *Musgrave R. A.* The Theory of Public Finance. N.Y. — London, 1959.
16. *Andriyenko V. Nemtsov AV* Estimation of individual demand for alcohol [preprint] // Centre for Economic and Financial Research at Russian Economic School, January 2006. [preprint number 89] (in Russian).
17. *Timofeev L. M.* Drug trafficking. The initial theory of economic sector. 2nd ed., Revised. St. Petersburg: Publishing House «Medical Press», 2001. 272 pages (in Russian).



УДК 007

## РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА: РОССИЯ В РУСЛЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ТЕНДЕНЦИИ

**РОМАНОВ АНАТОЛИЙ НИКОЛАЕВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель Финансового университета, Москва, Россия*

*E-mail: aromanov@fa.ru*

**ЖЕРЕБИН ВСЕВОЛОД МИХАЙЛОВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, главный научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН РАН), Москва, Россия*

*E-mail: ivir22@yandex.ru*

### АННОТАЦИЯ

Проведенные исследования, а также международные сопоставления позволили по отдельным направлениям и в целом оценить ситуацию с развитием информационного общества в России. В статье представлены наборы характеристик и показателей, отображающих развитие различных направлений информатизации. Исследования показали, что Россия по общему уровню информатизации значительно уступает передовым промышленно развитым странам, находясь лишь в середине рейтингового списка сетевого развития (включающего и развивающиеся страны). Однако темпы развития информатизации и вовлеченности населения в эти процессы определяются как достаточно высокие. Отсюда следует вывод: нельзя ослаблять усилия по развитию информационных технологий и преодолению отставания в таких областях информатизации, как расширение сети зон беспроводного доступа к Интернету, оснащение аппаратурой и технологиями процессов дистанционного обучения и телеворкинга, использование информационно-коммуникационных технологий во взаимодействии населения с органами власти, обучение и подготовка пользователей из различных слоев и групп населения к жизни и работе в цифровой информационной среде.

Учитывая важность процессов информатизации и оценки состояния этих работ в стране, проведенное исследование можно рассматривать как первый этап лонгитюдного мониторингового обследования, которое должно периодически повторяться с выявлением проблем и «узких мест» в дальнейшем информационном развитии страны.

**Ключевые слова:** информационное общество; глобальные тенденции общественного развития; информационно-коммуникационные технологии; информатизация и экономика; социальные последствия информатизации; показатели информатизации.

## INFORMATION SOCIETY: RUSSIA'S INTEGRATION INTO GLOBAL INFORMATION ENVIRONMENT

**ANATOLY N. ROMANOV**

*Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Science, Scientific Supervisor, Financial University, Moscow, Russia*

**VSEVOLOD M. ZHEREBIN**

*Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Science, Senior Researcher, Institute of Social and Economic Studies of Population (ISESP RAS), Moscow, Russia*

## ABSTRACT

International comparisons and conducted research allowed the authors to assess the situation regarding the development of information society in Russia as a whole, and in some areas, in particular. The paper presents various sets of characteristics and indicators that show the development of information technology in different areas. Studies have shown that Russia still lags behind the world's leading countries in level of informatization, being only in the middle of the ranking list of network development (the list also includes developing countries). But the rate of development of informatization and the involvement of the population in these processes have been determined as rather high. Hence, further efforts are needed to develop information technologies to overcome the gap in such areas as expanding the network zones of wireless access to the Internet, providing technical support for distance learning and teleworking, more effective use of information and communication technologies in interaction of population and authorities, training people from different strata and groups of the society to live and work in the digital information environment.

Given the importance of informatization processes and assessment of IT activities in the country, the study can be considered as the first step of the longitudinal monitoring survey which must be conducted periodically to identify problems and bottlenecks in the development of information society in Russia.

**Keywords:** information society, global trend of social development, information and communication technology; informatization and the economy, social impact of information; indicators of informatization.

**И**нформационное общество может быть кратко определено как «концепция постиндустриального общества; историческая фаза развития цивилизации, в которой главными продуктами производства являются информация и знания [1, с. 39]. Более полная формулировка представлена следующим образом: «Информационное общество — это ступень в развитии современной цивилизации, характеризующаяся увеличением роли информации и знаний в жизни общества, возрастанием доли информационных товаров и услуг в валовом внутреннем продукте, возникновением глобального информационного пространства, обеспечивающего эффективное взаимодействие людей и доступ к мировым информационным ресурсам, удовлетворение общественных и личных информационных потребностей» [2, с. 9].

Отличительными чертами информационного общества (ИО) являются: существенное увеличение в валовом внутреннем продукте доли отраслей экономики, связанных с производством знаний, с созданием и внедрением наукоемких, в том числе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), других продуктов интеллектуальной деятельности, с оказанием средствами ИКТ услуг в области образования, связи, а также в области поиска, передачи, получения

и распространения информации (информационных услуг); ускорение научно-технического прогресса и превращение научных знаний в реальный фактор производства. Становление ИО ассоциируется также с повышением качества жизни человека и общества, участием значительной части трудоспособного населения в производственной деятельности, связанной с созданием и использованием информационных технологий. Кроме того, ИО предполагает существенное расширение возможностей граждан по поиску, получению, передаче, производству и распространению информации и знаний.

Уже в первом варианте «Стратегии развития информационного общества в России» (2007 г.) дается определение информационного общества<sup>1</sup> Второй вариант (2010 г.) в основном посвящен перечню задач по развитию информационного общества и путей и методов их решения<sup>2</sup>. В первом варианте «Стратегии», в частности, говорится: «Информационное общество характеризуется высоким уровнем развития информационных

<sup>1</sup> Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации (Утверждена Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 7 февраля 2008 г., № Пр-212). URL: [www.rg.ru/2008/02/16/informatia-strategia-doc.html](http://www.rg.ru/2008/02/16/informatia-strategia-doc.html) (дата обращения: 12.08.2013).

<sup>2</sup> Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 гг.)». URL: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/734787> (дата обращения: 15.08.2013).

Таблица 1

**Основные показатели использования информационных и коммуникационных технологий в организациях\***

	Всего					В процентах от общего числа обследованных организаций				
	2003	2005	2008	2009	2010	2003	2005	2008	2009	2010
Число обследованных организаций – всего	121393	150934	169880	174137	176684	100	100	100	100	100
Из них:										
Использовали персональные компьютеры	102737	137436	159158	163237	165809	84,6	91,1	93,7	93,7	93,8
Компьютеры других типов	10134	13990	24660	27929	32070	8,3	9,3	14,5	16,0	18,2
Локальные вычислительные сети	55624	79054	100668	105268	120825	45,8	52,4	59,3	60,5	68,4
Электронную почту	58988	84538	126309	136677	144741	48,6	56,0	74,4	78,5	81,9
Глобальные информационные сети	60874	81910	126979	138057	147311	50,1	54,3	74,7	79,3	83,4
Из них сеть:										
Интернет	52728	80444	125165	136287	145509	43,4	53,3	73,7	78,3	82,4
В том числе широкополосный доступ	-	-	66600	82392	100220	-	-	39,2	47,3	56,7
Инtranет	-	-	18415	20628	23143	-	-	10,8	11,8	13,1
Экстранет	-	-	6383	7830	9452	-	-	3,8	4,5	5,3
Имели веб-сайты в сети Интернет	16366	22348	38812	41951	50324	13,5	14,8	22,8	24,1	28,5

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2011. С. 599.

\* Примечание: в настоящее время полный Интернет-доступ к Российскому статистическому ежегоднику ограничен 2011 г. (с данными за 2010 г.)

Таблица 2

**Использование глобальных информационных сетей в организациях (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида деятельности) (фрагменты исходной таблицы)**

	Организации, использовавшие глобальные информационные сети				Из них сеть Интернет				Организации, имевшие веб-сайт			
	2004	2005	2009	2010	2004	2005	2009	2010	2004	2005	2009	2010
Всего	50,4	54,3	79,3	83,4	48,8	53,3	78,3	82,4	14,4	14,8	24,1	28,5
Добыча полезных ископаемых	68,2	74,1	89,5	91,0	67,7	73,6	88,7	90,4	14,8	16,4	24,8	27,9
Обрабатывающие производства	62,1	71,0	91,7	93,5	61,8	70,8	91,4	93,2	27,3	29,5	46,1	50,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	62,6	53,3	73,3	77,4	62,0	53,2	73,2	77,1	12,6	10,2	17,2	24,0
Строительство	47,5	58,8	90,1	92,2	46,5	58,1	89,5	91,5	10,6	13,7	27,5	31,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	46,3	55,6	84,2	88,1	45,6	55,2	83,7	87,5	11,8	14,2	29,1	35,7

	Организации, использовавшие глобальные информационные сети				Из них сеть Интернет				Организации, имевшие веб-сайт			
	2004	2005	2009	2010	2004	2005	2009	2010	2004	2005	2009	2010
Из них связь	90,0	94,3	95,7	95,4	88,8	94,0	93,8	93,8	38,8	42,9	60,2	62,5
Финансовая деятельность	79,5	85,1	92,5	93,7	76,2	83,3	91,9	93,5	34,5	38,8	52,2	54,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	36,6	42,8	77,3	84,9	34,4	41,0	75,6	83,2	6,6	8,2	19,2	24,6
Высшее профессиональное образование	89,5	91,1	96,2	97,2	89,5	91,0	96,2	97,1	52,3	50,4	74,3	77,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	54,6	48,4	89,9	93,2	53,1	47,8	89,5	93,0	8,6	7,4	12,8	18,1
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	61,5	39,8	51,5	57,1	61,5	39,6	51,2	56,7	23,3	11,2	12,6	14,9
Другие виды деятельности	33,2	17,7	83,7	89,2	32,8	17,7	83,7	89,1	6,2	4,9	6,5	8,2

Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2011. С. 500.

Таблица 3

**Удельный вес домашних хозяйств, использующих персональные компьютеры, в общем числе домашних хозяйств (в процентах от общего числа домохозяйств)\***

Домохозяйства	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Все домохозяйства	25,3	30,7	37,1	43,0	48,9	52,5
Домохозяйства:						
В городской местности,	30,6	36,8	45,9	52,6	60,5	62,5
В сельской местности	10,6	14,0	19,1	26,2	33,4	40,6

Источник: Россия в цифрах. 2011. Росстат. М., 2011. С. 371.

\* Примечание: по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств на конец года

и телекоммуникационных технологий и их интенсивным использованием гражданами, бизнесом и органами государственной власти. Увеличение добавленной стоимости в экономике происходит сегодня в значительной мере за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и распространения современных информационных и телекоммуникационных технологий.

Существующие хозяйственные системы интегрируются в экономику знаний. Переход от индустриального к постиндустриальному обществу существенно усиливает роль интеллектуальных факторов производства.

Международный опыт показывает, что высокие технологии, в том числе информационные и телекоммуникационные, уже стали локомотивом социально-экономического развития многих стран мира, а обеспечение гарантированного свободного доступа граждан к информации — одной из важнейших задач государств».

Термин «информационное общество» достаточно популярен в России, поскольку в этом понятии весьма важную роль так или иначе играет информационно-технологическая сторона развития, а в России использование информационных товаров и услуг в предыдущие годы росло весьма быстрыми темпами.



Таблица 4

**Использование информационных и коммуникационных технологий  
в домашних хозяйствах в 2009 г.\* (по материалам выборочного обследования бюджетов  
домашних хозяйств; на конец года; в процентах от общего числа домохозяйств)**

	Удельный вес до- машних хозяйств, имеющих персональ- ные компь- ютеры	Удельный вес до- машних хозяйств, имеющих доступ к сети Ин- тернет	Из них с использованием				
			домашнего персональ- ного компь- ютера	карманного компьютера	телевизора со специ- альным уст- ройством	сотового (мобильного) телефона	игровой видеопри- ставки
Все домохозяйства	48,9	35,5	33,8	0,6	0,2	8,9	0,2
Из них домохозяйства:							
В городской местности	55,4	42,3	40,6	0,9	0,3	10,6	0,3
В сельской местности	31,3	17,0	15,3	0,0	0,0	4,3	0,1
Домохозяйства с детьми в возрасте до 16 лет, имеющие:							
1 ребенка	64,7	44,6	42,7	2,2	0,6	12,2	0,4
2 детей	63,3	41,7	39,6	0,1	0,1	9,5	0,3
3 детей	56,5	39,4	37,7	0,3	0,0	12,3	0,3
4 и более детей	31,7	21,9	20,8	0,0	0,5	4,9	0,0
Домохозяйства по 10-процентным группам обследуемого населения:							
Первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	27,8	16,5	14,7	0,0	0,0	3,7	0,0
Вторая	34,6	22,3	20,5	0,0	0,0	5,0	0,0
Третья	39,4	25,6	23,5	0,1	0,0	5,1	0,1
Четвертая	43,4	29,7	28,1	0,1	0,0	5,6	0,1
Пятая	47,4	32,9	31,2	0,3	0,1	7,4	0,1
Шестая	54,2	37,4	36,2	0,2	0,1	10,5	1,0
Седьмая	58,0	44,1	42,7	1,3	1,2	10,9	0,1
Восьмая	62,9	51,0	49,1	3,6	0,7	15,9	0,9
Девятая	58,5	45,5	44,8	0,6	0,2	8,6	0,0
Десятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	53,4	40,4	27,9	0,2	0,1	13,2	0,0

Российский статистический ежегодник, 2010 г. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b10\\_13/lssWWW.exe/Stg/d5/19-13.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/lssWWW.exe/Stg/d5/19-13.htm)

\* Примечание: после 2009 г. Росстат перестал проводить обследования и публиковать данные по информатизации домашних хозяйств.

В своем развитии информатизация в нашей стране прошла две большие стадии. Вначале ею были охвачены производственные, управленческие, банковские и исследовательские процессы, что нашло свое отражение в создании различных автоматизированных производственных, экономических, управленческих

и исследовательских систем. На этой стадии возможности ИКТ еще не позволяли в широких масштабах использовать их для нужд населения и самим населением в его повседневной жизни.

В последние десятилетия эта тенденция стала меняться, это во многом явилось

следствием того, что технологии ИКТ, компьютеры, мобильные телефоны и Интернет стали входить едва ли не в каждый российский дом. Однако отставание этого направления информатизации от первого остается еще очень заметным, достаточно сопоставить внушительное количество таблиц, размещаемых в наших ведущих статистических сборниках, посвященных состоянию информатизации на предприятиях и в организациях, с числом таблиц с данными по информатизации домашних хозяйств и индивидуумов.

В настоящее время ситуация коренным образом изменилась. Продолжился процесс цифровизации и связанной с ним интеграции и унификации аппаратуры и самих информационно-коммуникационных технологий. Все чаще в жизнь современной семьи проникают не только современные электронные устройства, но и специфические информационно-технологические и коммуникационные сервисы. Основное место среди ИКТ занимают те технологии, которые обеспечивают предоставление информационно-коммуникационных услуг.

Но главной тенденцией последних трех-пяти лет следует признать стремительно растущее влияние мобильного Интернета, т. е. производства и использования смартфонов, планшетных компьютеров и соответствующих им информационно-коммуникационных технологий, ориентированных на обеспечение комфортной жизнедеятельности общества. Это обстоятельство сегодня дает основание признать мобильный Интернет «локомотивом» происходящей интернет-революции и даже, по мнению некоторых западных экспертов, позволяет говорить о новой стадии развития информационного общества — вступления в цифровое мобильное общество.

Некоторые общие данные официальной статистики по информатизации в Российской Федерации представлены в *табл. 1–4*.

Проведенное в 2011 г. силами ИСЭПН РАН межрегиональное исследование по оценке уровня информатизации жизнедеятельности населения (на уровне семей) позволило получить следующую картину использования мобильных телефонов и Интернета (*табл. 5*).

Основные направления использования населением мобильных устройств представлены в *табл. 6*.

Данные по использованию социальных сетей мобильными пользователями (процент обращений пользователей, отдельно смартфонов и планшетов) представлены в *табл. 7*.

*Информатизация оказывает весьма существенное влияние на экономику.* Так, вклад Интернета в ВВП России в 2009 г. оценивается в 19,3 млрд долл., что составляет 1,6 % ВВП. Эта выручка кажется небольшой по сравнению с крупнейшей компанией России ОАО «Газпром» — 98 млрд долл. Однако, учитывая, что такое значение доли Интернета в ВВП было достигнуто при низком уровне проникновения широкополосного доступа и неразвитой электронной коммерции, можно говорить о большом потенциале для будущего развития интернет-экономики. Для сравнения с другими странами можно исключить из ВВП России нефтегазовую составляющую, которую Всемирный банк оценивает в 25 %, и после этой калибровки вклад Интернета в ВВП России составляет 2,1 %, что существенно ниже, чем в Великобритании (7,2 %) и Дании (5,8 %), но близко к уровню Италии (2,9 %) и Испании (2,2 %). Из четырех компонентов, определяющих вклад Интернета в экономику, наибольшую долю вносит потребление населения (7,4 млрд долл.) и затрат пользователей на непосредственный доступ к Интернету и устройства, осуществляющие этот доступ (5,1 млрд долл.) [3, с. 29].

## ИНТЕРНЕТ И ПОТРЕБЛЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Тот факт, что на доступ к Интернету российские пользователи тратят почти столько же, сколько на покупку товаров и услуг онлайн, отражает относительную неразвитость электронной торговли в России. В Великобритании, например, объем электронной коммерции в 5 раз больше, чем затраты на доступ к Интернету.

Население получает от пользования Интернетом несколько прямых экономических преимуществ: возможность поиска товаров онлайн для последующей покупки офлайн (так называемые ROPО-продажи), а также

Таблица 5

**Основные показатели использования мобильных телефонов и Интернета по регионам РФ\***

Регион, город	Кол-во мобильных телефонов на 100 семей, ед.		Среднее время использования в семье Интернета, ч.	Среднее время использования в семье моб. телефона, ч.	Среднемесячные расходы семьи на Интернет, тыс. руб.
	всего	в том числе с выходом в Интернет			
Ульяновская область	248	41	5,7	10,9	0,4
Смоленская область	262	42	4,1	7,2	0,38
Нижегородская область	166	5	1,3	3,3	0,2
Челябинская область	294	12	6,1	8,9	0,58
Омская область	324	23	5,0	9,5	0,37
Архангельская область	322	12	5,0	8,6	0,44
Район г. Пятигорска	325	11	5,5	8,6	0,46
Район г. Сочи	349	13	5,6	9,2	0,51

Источник: Данные межрегионального обследования, проведенного ИСЭПН РАН в 2011 г.

\* Примечание: Обследование проводилось в областных центрах и малых городах регионов.

Таблица 6

**Интересы мобильных пользователей  
(проценты от числа пользователей соответствующего устройства)**

Направления использования	Мобильник	Смартфон	Планшет
Поиск	69	82	89
Соцсети	65	69	66
Новости	55	68	77
Погода	54	70	70
Электронная почта	54	71	77
Карты	32	60	59
Чаты, форумы, блоги	31	40	45
Оплата товаров/e-money	29	42	51
Мессенджеры	28	36	34
Скачивание приложений	26	56	52
Музыка	19	35	53
Видео	12	32	46
Онлайн-игры	9	13	22
Радио/подкасты	7	13	21
Интернет-телефония	7	15	32
Заказ товаров	7	17	23

Источник: TNS Web Index Установочное исследование, Россия (города 100 тыс.+), август 2012 г., 12 лет и старше, процент от пользователей соответствующего мобильного устройства.

экономии за счет более низких цен в интернет-магазинах. Выбирая товары онлайн, пользователи экономят время, получают больше информации о товаре и принимают более обоснованные решения. Например, по оценкам IAB Europe / Google Consumer Commerce Barometer/ около 70 % всех приобретенных мобильных телефонов сначала были выбраны покупателями онлайн, и лишь после этого куплены в офлайн-магазинах. Стоимость товаров РОРО в России оценивается в 1,6 млрд долл., что более чем в два раза превосходит объем всей электронной коммерции и отражает тот факт, что пользователи признают удобство Интернета в поиске и выборе товаров, даже если они предпочитают пока совершать покупки офлайн.

Помимо возможности поиска и наличия большого объема информации о товарах, пользователям важна и непосредственная выгода от покупок в Интернете: более 50 % онлайн-покупателей видят экономию как существенное преимущество интернет-покупок. Проведенные расчеты показывают, что даже с учетом доставки, потребители сэкономили в 2009 г. 5 млрд рублей, или около 7 % от всей стоимости купленных товаров [3, с. 30].

### НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ

Помимо прямых экономических эффектов (таких как экономия от онлайн-покупок), интернет-аудитория выигрывает за счет возможностей разнообразного общения (включая социальные сети и электронную почту), обмена мнениями, а также доступа к информации и различным практичным онлайн-сервисам (например, интерактивные карты).

В России особенно широко распространено использование Интернета как канала получения информации. Более 70 % ежедневной интернет-аудитории читают новости, и каждый будний день в Интернете появляется более 36 тыс. сообщений СМИ. Сами пользователи могут добавлять к этим новостям комментарии на сайтах и в своих личных блогах. Кроме того, большие объемы информации доступны через такие сайты, как Wikipedia, которая уже содержит около 700 тыс. статей на русском языке, а также через обзоры

Таблица 7

### Посещение социальных сетей с помощью своего смартфона, планшета (октябрь 2012 г.)

Социальная сеть	Смартфон	Планшет
ВКонтакте	81	74
Одноклассники	57	49
Facebook	40	30
Twitter	28	19
Google+	28	19

Источник: J'son & Partners Consulting

и комментарии о продуктах, личные сайты, блоги и журналы.

Интернет сблизил пользователей в разных регионах и странах, а также упростил общение и сделал его более дешевым и эффективным за счет появления электронной почты, IP-телефонии, instant messaging, а также социальных сетей. От общего числа посещений сайтов в Интернете, более 50 % приходится на сайты социальных сетей и электронной почты, при этом электронный адрес имеют 84 % интернет-пользователей, а 60 % активны в социальных сетях. Многочисленные недавние исследования показывают, что отечественная аудитория социальных сетей — одна из самых активных в мире, и в среднем российский пользователь проводит в социальных сетях около 11 часов в месяц.

Негативные моменты использования Интернета в этой области — это, прежде всего, такие нежелательные явления, как рассылки по электронной почте (спам), распространение нелегального контента, кража персональных данных и электронное мошенничество. В России около 21 % пользователей обеспокоены безопасностью и защищенностью своих персональных данных [3 с. 31].

### ТРАНСФОРМАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Информатизация труда — процесс постепенной интеллектуализации всех видов трудовой

деятельности. Основная тенденция трансформации образа жизни человека в условиях ИКТ на профессиональном уровне — достижение максимальной возможности использования в трудовых процессах цифровых технологий.

О развитии ситуации в этой области свидетельствуют, например, результаты интервью с группой сотрудников, работающих в сфере ИКТ, проведенных работниками ИСЭПН РАН в мае 2009 г.: если в 2000 г. доля работ на компьютере составляла не более 20 % рабочего времени респондентов, а в Интернете из них лишь около 35 %; то в мае 2009 г. работа на компьютере занимала уже 90–95 %, в том числе в Интернете — 70–75 % рабочего времени.

Автоматика, электроника и информатизация изменили не только средства труда, но еще в большей степени взаимоотношения людей в трудовом процессе. Они стали утрачивать традиционный характер. Проведение совещаний, симпозиумов, презентаций через Интернет позволили, не нарушая трудовых регламентов присутствия на рабочем месте исполнителей, делать их непосредственными участниками онлайн-мероприятий в режиме выбранной аудитории, рабочего места, вплоть до персонального компьютера конкретного участника.

Использование средств ИКТ в России и в мире — фактор, повышающий шансы соискателя на получение рабочего места и увеличение заработной платы. Наибольшее вознаграждение на рынке труда за владение компьютером в развитых странах получают квалифицированные рабочие и операторы. Например, в США — в размере 15 %, во Франции — 18 %.

В России, по данным исследования, проведенного Высшей школой экономики, влияние компьютерной грамотности на рынке труда различно в зависимости от профессии, образования и возраста. Наибольший рост зарплаты у сотрудников среднего уровня квалификации в сфере обслуживания и торговли — до 25 и даже 30 %. Для специалистов высшей квалификации этот коэффициент ниже — 12–14 %. В рамках возрастных различий: наибольший коэффициент у работников 33–43 лет — 14,5 %; старше 45 лет — 12,8 %;

у молодежи — 8,9 %. Подобные сведения в отношении присутствия на рынке труда квалифицированных рабочих профессий отсутствуют. Это дополнительно свидетельствует о том, что российская система среднего специального и технического образования не соответствует пока в полной мере современным технологиям.

*Если говорить о международных сопоставлениях, то один из вариантов позиционирования России по уровню информатизации общества состоит в использовании индикатора разработанного на Западе индекса сетевой готовности стран. Этот индекс часто рассматривают как относящийся к экономике стран в целом, однако он характеризует, прежде всего, именно уровень развития информационного общества. Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index) — комплексный индикатор, характеризующий уровень развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира; был разработан в 2001 г. и выпускается Всемирным экономическим форумом и международной школой бизнеса INSEAD с 2002 г. в рамках специальной ежегодной серии докладов о развитии информационного общества в странах мира — Глобальный отчет по информационным технологиям (The Global Information Technology Report) [3]. В настоящее время он считается одним из важнейших показателей потенциала страны и возможностей ее развития. По мнению авторов, существует тесная связь между экономическим благополучием и развитием ИКТ, играющих сегодня ведущую роль в развитии инноваций, повышении производительности и конкурентоспособности. Они также способствуют диверсификации экономики, стимулируют деловую активность, тем самым влияют на повышение качества жизни людей. Эта взаимосвязь была впервые отмечена на Всемирном экономическом форуме 2001 г. и описана в первом Глобальном отчете по информационным технологиям. Предполагается, что индекс сетевой готовности стран «должен использоваться государствами для анализа проблемных моментов в их политике и осуществления мониторинга своего*

Таблица 8

**Рейтинг стран мира по Индексу сетевой готовности (фрагменты таблицы)**

Место	Страна	Индекс
<b>Высокая сетевая готовность</b>		
1	Швеция	5.94
2	Сингапур	5.86
3	Финляндия	5.81
4	Дания	5.70
5	Швейцария	5.61
6	Нидерланды	5.60
7	Норвегия	5.59
8	Соединенные Штаты Америки	5.56
9	Канада	5.51
10	Великобритания	5.50
<b>Средняя сетевая готовность</b>		
52	Турция	4.07
53	Маврикий	4.06
54	Бруней	4.04
55	Казахстан	4.03
56	Россия	4.02
57	Панама	4.01
58	Коста-Рика	4.00
59	Греция	3.99
60	Тринидад и Тобаго	3.98
61	Азербайджан	3.95
<b>Низкая сетевая готовность</b>		
129	Сирия	2.85
130	Эфиопия	2.85
131	Никарагуа	2.84
134	Мадагаскар	2.73
137	Бурунди	2.57
138	Чад	2.55
139	Мавритания	2.55
140	Ангола	2.49
141	Йемен	2.41
142	Гаити	2.27

Источник: Индекс сетевой готовности – информация об исследовании 2012 г.// Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/networked-readiness-index/networked-readiness-index-info>.

прогресса в области внедрения новых технологий». Последний вариант индекса представлен в табл. 8.

Индекс сетевой готовности первоначально измерял уровень развития ИКТ по 67 параметрам, объединенным в три основные группы:

1) наличие условий для развития ИКТ — общее состояние деловой и нормативно-правовой среды с точки зрения ИКТ, наличие здоровой конкуренции, инновационного потенциала, необходимой инфраструктуры, возможности финансирования новых проектов, регуляторные аспекты;

2) готовность граждан, деловых кругов и государственных органов к использованию ИКТ — государственная позиция относительно развития информационных технологий, государственные затраты на развитие сферы, доступность информационных технологий для бизнеса, уровень проникновения и доступность сети Интернет, стоимость мобильной связи;

3) уровень использования ИКТ в общественном, коммерческом и государственном секторах — количество персональных компьютеров, интернет-пользователей, абонентов мобильной связи, наличие действующих интернет-ресурсов государственных организаций, а также общее производство и потребление информационных технологий в стране.

Результаты исследований с использованием индекса сетевой готовности содержат список стран и территорий мира, упорядоченных по данному индексу. В отчете Всемирного экономического форума на 2009 г. представлены данные по индексу в 134 странах мира по итогам 2008 г. Россия оказывается на 74-м месте, между Казахстаном и Доминиканской Республикой. По данным 2012 г. (табл. 8) Россия находится уже на 56-м месте.

Проведенные исследования, а также международные сопоставления позволили в целом и по отдельным направлениям оценить ситуацию с развитием информационного общества в стране. В частности, эти исследования показали, что Россия по общему уровню информатизации значительно уступает передовым промышленно развитым

странам, находясь лишь в середине рейтингового списка сетевого развития (включающего и развивающиеся страны). Однако темпы развития информатизации и вовлеченности населения в эти процессы определяются как достаточно высокие. Отсюда следует вывод, что нам нельзя ослаблять усилия по преодолению отставания в таких областях информатизации, как расширение сети зон WiFi, оснащение аппаратурой и технологиями процессов дистанционного обучения и телеворкинга, использование ИКТ во

взаимодействии населения с органами власти, обучении и подготовке пользователей из различных слоев и групп населения к жизни и работе в цифровой информационной среде.

Учитывая важность процессов информатизации и оценки их состояния в стране, проведенное исследование может рассматриваться как первый этап лонгитюдного мониторингового обследования, которое должно периодически повторяться с выявлением проблем и узких мест в дальнейшем информационном развитии нашей страны.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Иноземцев В. Л.* Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Академия, 1999.
2. *Вершинская О. Н.* Информационно-коммуникационные технологии и общество. — М.: Наука, 2007.
3. *Сухомлин В.* Индекс сетевой готовности // Сетевое издание «Сегодня.ру». — URL: <http://www.segodnia.ru/print.php?s=0&n=14034>. (дата обращения: 29.07.2013).

### REFERENCES

1. *Inozemtsev V. L.* A new post-industrial wave in the West. Anthology / Ed. V. L. Inozemtsev. — Moscow: Academia, 1999 (in Russian).
2. *Vershinskaya O. N.* Information and communication technologies and society. — Moscow: Nauka, 2007 (in Russian).
3. *Sukhomlin V.* Networked Readiness Index // Network Edition «Segodnya.ru» (in Russian). URL: <http://www.segodnia.ru/print.php?s=0&n=14034>

### КНИЖНАЯ ПОЛКА

*Зимин В. С., Лаптева Е. В.*

#### **Исторические аспекты развития оценочной деятельности в России**

*Монография*

*Под общей редакцией доктора экономических наук,  
профессора М. А. Федотовой*

В монографии представлены последовательные изменения системы стоимостной оценки в России, обобщен положительный опыт и даны предложения по ее улучшению, совершенствованию этой системы, с учетом требований ВТО и перехода на учет и отчетность в рамках МСФО, исследованы и показаны ранее не упоминавшиеся сведения и факты, напрямую связанные со становлением и развитием оценки стоимости в нашей стране.

Показаны исторические аспекты развития оценочной деятельности в Европе и мире; развитие и становление системы профессионального оценивания различных объектов, образования системы международных и европейских стандартов оценки.

УДК 336.3

## АНАЛИЗ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ РЕГИОНОВ

**ТХАМАДОКОВА ИННА ХАЗРЕТАЛИЕВНА**

*кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Государственные и муниципальные финансы», Финансовый университет, Москва, Россия*

**E-mail:** th-inna@mail.ru

### АННОТАЦИЯ

Отсутствие существенного улучшения экономической ситуации при увеличивающемся уровне долговой нагрузки субъектов Российской Федерации в настоящее время может стать реальной угрозой платежеспособности ряда регионов. В этой связи взвешенный и умеренный подход глав регионов к заимствованиям делает актуальным анализ долговой нагрузки регионов.

В статье предложены меры по снижению долговой нагрузки, которые должны соблюдать все главы регионов: ужесточить свою долговую политику, усилить контроль за состоянием государственного долга субъектов Российской Федерации и принять комплекс мер по недопущению его предельного объема; обязать регионы продолжать подписывать соглашения с Министерством финансов Российской Федерации о мерах по восстановлению платежеспособности региона в случае наличия кредиторской задолженности.

**Ключевые слова:** долговая нагрузка; долговые обязательства; государственный долг, долговая политика.

## REGIONAL DEBT BURDEN ANALYSIS

**INNA KH.TKHAMADOKOVA**

*PhD (Economics), senior lecturer, the State and Municipal Finances Chair of the Financial University, Moscow, Russia*

**E-mail:** th-inna@mail.ru

### ABSTRACT

The lack of significant improval of the economic situation at the background of the increasing debt burden of the Russian Federation subjects nowadays is threatening the solvency of quite a number of regions. Therefore, a balanced and moderate attitude of regional governments to borrowings requires that an analysis of the debt burden with respect to regions be carried out.

The paper describes measures that should be taken by heads of regions in order to reduce the debt burden. They are advised to tighten their debt policy, enhance control over indebtedness situation in the Russian Federation subjects and take a set of measures to avoid reaching the debt marginal limit. In case of credit indebtedness, regional governments should continue signing agreements with the Finance Ministry of the Russian Federation on measures for re-establishing the region's solvency.

**Keywords:** debt burden; debentures; national (public) debt; debt policy.



За последние три года размер государственного долга субъектов Российской Федерации имеет устойчивую тенденцию к увеличению. По данным Министерства финансов Российской Федерации общий объем государственного долга субъектов Российской Федерации в 2012 г. увеличился по сравнению с 2010 г. на 255,4 млрд руб. и составил на 1 января 2013 г. 1351,4 млрд руб.

В целях определения уровня долговой нагрузки субъектов Российской Федерации, нами проведен анализ за последние три года на основе данных Минфина России о долговых обязательствах регионов, отраженных в государственных долговых книгах субъектов Российской Федерации. В качестве меры долговой нагрузки использовалось отношение государственного долга к доходам регионального бюджета без учета безвозмездных поступлений. Данный показатель является наиболее значимым критерием, определяющим долговую нагрузку на бюджет и, соответственно, кредитоспособность региона. Очевидно, что чем больше долг субъекта Российской Федерации, тем выше риск неисполнения обязательств.

Полученные результаты анализа позволили выделить три группы регионов по уровню долговой нагрузки.

В первую группу вошли регионы с самой высокой долговой нагрузкой по итогам 2012 г. (более 90 %) — 91,1 % в Астраханской области; 92,2 % — в Республике Северная Осетия-Алания и 108,0 % — в Республике Мордовия. Указанные субъекты Российской Федерации входят в число самых обремененных долгами регионов, как в 2011, так и в 2012 г.

Во вторую группу по итогам 2011–2012 гг. входят регионы со средней долговой нагрузкой. Это такие регионы, как: Воронежская область, Кемеровская область, Томская область, Республика Дагестан, Республика Адыгея (Адыгея), Амурская область, Ивановская область, Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Самарская область, Тульская область, Пензенская область, Республика Бурятия, Орловская область, Республика Алтай, Омская область. Долговая нагрузка указанных регионов в среднем составляет от 34,1 до 48,0 %.

В третью группу вошли регионы с минимальным уровнем долговой нагрузки (менее 10 %) — Ямало-Ненецкий автономный округ, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Еврейская автономная область, Сахалинская область, Приморский край, Пермский край, Алтайский край, г. Санкт-Петербург, Республика Тыва. Доходные базы бюджетов этих субъектов Российской Федерации позволяют обеспечивать собственные потребности этих регионов, не увеличивая долговой нагрузки.

За последнее время наблюдалось изменение не только объема государственного долга субъектов Российской Федерации, но и его структуры (табл. 1).

Согласно ст. 99 Бюджетного кодекса Российской Федерации<sup>1</sup>, долговые обязательства субъекта Российской Федерации могут существовать в виде обязательств: по государственным ценным бумагам субъекта Российской Федерации; бюджетным кредитам, привлеченным в бюджет субъекта Российской Федерации от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации; кредитам, полученным субъектом Российской Федерации от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций; государственным гарантиям субъекта Российской Федерации.

Согласно данным табл. 2<sup>2</sup>, в структуре долговых обязательств регионов за последние три года бюджетные кредиты занимают в среднем порядка 33 %, на коммерческие кредиты приходится примерно 25 %, на государственные ценные бумаги — 32 %, на государственные гарантии — 9 %. При этом основной рост наблюдается по бюджетным кредитам от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Так, если в 2010 г. объем предоставленных бюджетных кредитов составлял 339 521,6 млрд руб., то в 2012 г. — 426 210,0 млрд руб., или возрос в 1,3 раза. В рамках данного обязательства наиболее значительный уровень задолженности

<sup>1</sup> Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ «Бюджетный кодекс Российской Федерации». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>2</sup> Минфин России: объем государственного долга субъектов Российской Федерации. URL: [http://www1.minfin.ru/ru/public\\_debt/subdbt/](http://www1.minfin.ru/ru/public_debt/subdbt/) (дата обращения: 28.06.2013).

Таблица 1

**Долговая нагрузка субъектов Российской Федерации за 2010–2012 гг.**

Группы субъектов РФ	2010	2011	2012
Высокий уровень долговой нагрузки (более 50 %)	23 региона	22 региона	29 регионов
Средний уровень долговой нагрузки (от 30 до 50 %)	21 регион	23 региона	22 регионов
Низкий уровень долговой нагрузки (до 30 %)	38 регионов	37 регионов	31 регион

Таблица 2

**Структура государственного долга субъектов Российской Федерации за 2010–2012 гг., млн рублей**

Наименование	2010	2011	2012
Государственные ценные бумаги	407 229,4	343 878,4	375 414,2
Бюджетные кредиты, привлеченные от других бюджетов бюджетной системы РФ	339 521,6	419 211,7	426 210,0
Кредиты, полученные от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций	200 435,2	282 231,5	438 216,1
Государственные гарантии	115 809,2	108 463,5	111 478,9
<b>ВСЕГО:</b>	<b>1 063 658,3</b>	<b>1 154 039,6</b>	<b>1 351 404,5</b>

имеют такие субъекты Федерации, как Республика Татарстан (от 11,0 до 16,0 % в разные годы), Краснодарский край (от 5,0 до 10,0 % в разные годы), Московская область (от 15,0 до 8,0 % в разные годы) и г. Москва (от 10,0 до 6,0 % в разные годы).

Преобладающие в структуре долговых обязательств субъектов Российской Федерации бюджетные кредиты представляют собой нерыночный инструмент. Более того, в системе бюджетного федерализма данные обязательства являются инструментом корректировки как вертикальных, так и горизонтальных финансовых дисбалансов. По существу они используются как инструмент, компенсирующий регионам издержки неэффективной модели трансфертов и межбюджетного распределения налоговых поступлений.

На рыночные заимствования в форме выпуска государственных ценных бумаг в разные годы приходилось от 38,3 до 28,0 %.

Рыночные формы задолженности имеют место в более развитых в экономическом отношении субъектах Федерации (более 50 % задолженности сформировано за счет эмиссии ценных бумаг) — г. Москва (>70%); Самарская

область (> 60 %); Красноярский край (> 60 %); Республика Коми (> 60 %).

На кредиты, полученные от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций за период 2010–2012 гг., приходилось соответственно 18,8 %, 24,5 % и 32,4 % общего объема государственного долга субъектов. Таким образом, увеличение указанных кредитов за последние три года составило 237 780,9 млн руб., или 1,7 процентных пункта<sup>3</sup>.

В то же время в ряде регионов, в которых активно реализуются инвестиционные процессы, значительную долю в структуре долга (более 50,0 %) имеют и государственные гарантии субъектов Российской Федерации.

К таким субъектам относятся: Челябинская область, Тюменская область, Курская область, Калининградская область, Хабаровская область<sup>4</sup>.

У некоторых субъектов Российской Федерации объем госдолга в настоящее время

<sup>3</sup> РИА-Рейтинг. Рейтинг регионов по уровню долговой нагрузки. URL: [http://riarating.ru/regions\\_study/20130312/610544708.html](http://riarating.ru/regions_study/20130312/610544708.html) (дата обращения: 18.07.2013).

<sup>4</sup> Там же.

превышает объем годовых доходов бюджета за вычетом безвозмездных поступлений, при этом, что согласно ст. 107 Бюджетного кодекса Российской Федерации предельный объем государственного долга субъекта Российской Федерации не должен превышать утвержденный общий годовой объем доходов бюджета субъекта Российской Федерации без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений. В то же время высокий уровень долга сам по себе не является однозначным свидетельством предбанкротного состояния того или иного региона, поскольку роль здесь играет не только абсолютное значение долга, но и его временная структура и соотношение требуемых в определенные отрезки времени выплат и возможностей бюджета. По данным Минфина России, российские регионы в 2013 г. должны будут погасить перед федеральным бюджетом около трети общего объема своего долга, или 420,6 млрд руб., что составляет 8,0 % от уровня объема доходов без учета безвозмездных поступлений в 2012 г. При этом для ряда регионов могут возникнуть острые проблемы, но они, скорее всего, будут решены путем новых заимствований или реструктуризации<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Прайм. Долговая яма для российских регионов выкопана. URL: <http://www.1prime.ru/Budget/20130219/761268431.html>

Проведенный анализ свидетельствует о том, что сложившаяся ситуация с государственным долгом субъектов Российской Федерации требует повышенного внимания со стороны руководства страны к сохраняющемуся высокому уровню долговой нагрузки субъектов Российской Федерации с тем, чтобы региональные власти взвешенно подходили к заимствованиям.

В этой связи считаем целесообразным реализацию ряда мер по снижению долговой нагрузки, которые должны соблюдать все главы регионов. Во-первых, ужесточить свою долговую политику, усилить контроль за состоянием государственного долга субъектов Российской Федерации и принять комплекс мер по недопущению его предельного объема. Во-вторых, при наличии просроченной задолженности по долговым обязательствам, предлагается продолжать обязывать регионы подписывать соглашения с Министерством финансов Российской Федерации о мерах по восстановлению платежеспособности региона. Если губернаторы не будут реализовывать разработанные Министерством финансов Российской Федерации меры, то это может послужить основанием для рассмотрения вопроса об их отставке в связи с утратой доверия Президента Российской Федерации.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

### НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

*Тихомиров Д. В.*

#### **Применение методологии оценки стоимости при подготовке финансовой отчетности**

*Монография*

Рассмотрены особенности оценки стоимости активов и обязательств для целей составления финансовой отчетности: инвестиционного имущества, нематериальных, биологических активов, активов в аренде, обязательств по вознаграждению работникам, а также вопросы оценки стоимости активов компаний добывающего сектора и другие. Основное внимание уделяется использованию доходного подхода, поскольку его применение требует большого числа допущений и предположений. Используются наработки автора, обобщен опыт работы в проектах по аудиту и оценке активов крупнейших отечественных и международных компаний.

Монография может быть интересна аспирантам, преподавателям, практикующим оценщикам, студентам экономических и финансовых специальностей. Публикуется в авторской редакции.



## К 95-ЛЕТИЮ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

---

УДК 657 (075.8)

### Научное наследие профессора Д.С. Молякова: ОТ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА К КОРПОРАТИВНЫМ ФИНАНСАМ

**БОЛЬШАКОВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративные финансы» Финансового университета,  
Москва, Россия*

**E-mail:** akafinbsv@hotmail.com

#### АННОТАЦИЯ

Статья подготовлена в связи со 100-летием со дня рождения крупного ученого в области финансов профессора Молякова Дмитрия Степановича. Долгие годы он работал в Финансовом университете и возглавлял кафедру «Финансы отраслей народного хозяйства и финансирование капитальных вложений». Дмитрий Степанович – автор многочисленных трудов по различным вопросам и проблемам государственных финансов и финансов организаций, изданных в России и за рубежом. Д. С. Моляков – видный представитель Московской финансовой школы, основатель финансовой школы Финуниверситета при Правительстве РФ.

Статья посвящена ряду научно-практических и проблемных аспектов функционирования государственных финансов и финансов организаций, которые нашли отражение в трудах профессора Д. С. Молякова и сохранили актуальность для современной экономики и финансов России. Значительное место в статье отведено проблеме соотношения теории и практики, необходимости повышения уровня научного обоснования принимаемых решений в области государственных и корпоративных финансов.

**Ключевые слова:** финансы; государственные финансы; финансы предприятий; бюджет; бюджетная система; корпоративные финансы; стоимость; денежные накопления; себестоимость; амортизация.

### The scientific legacy of prof. D. S. Molyakov FROM CORPORATE FINANCE SECTORS OF THE ECONOMY TO CORPORATE FINANCE

**SERGEY BOLSHAKOV**

*PhD, Associate Professor of «Corporate Finance» Financial University under the Government of the Russian Federation.*

**E-mail:** akafinbsv@hotmail.com

## ABSTRACT

This article was prepared in connection with the 100th anniversary of the birth of a prominent scientist in the field of finance prof. Molyakov Dmitry Stepanovich. For many years he worked in the Finance Department of the University and head of the «Finance sectors of the economy and finance capital investments.» He has numerous works on various issues and problems of public finance and financial institutions, published in Russia and abroad. Is a prominent member of the Moscow School of financial, founder of financial Finuniversiteta schools under the Government of the Russian Federation.

Relevance of the topic to determine the place and role of finance in the economy, the availability of controversial issues in the theory, methodology and practice of public finance, financial institutions and corporate finance, insufficient synthesis of valuable scientific heritage prof. Molyakov D. S.

The article is devoted to a number of scientific and practical aspects of the problem of public finance and financial institutions, as reflected in the writings of Professor Molyakov D. S. and maintained relevance to the modern economy and finance in Russia. A significant part of the article devoted to the problem of the relation between theory and practice, the need to improve the level of scientific support decision – making in public and corporate finance.

**Keywords:** finance, public finance, finance companies, the budget, the budget system, corporate finance, cost, cash savings, cost, depreciation and amortization.

**В** трудах профессора Д. С. Молякова отражен комплекс вопросов и проблем организации и функционирования финансов в государстве. Значительное место в научном наследии занимают исследования проблем содержания и практической реализации принципов хозяйственного расчета, вопросов самокупаемости и самофинансирования организаций, сущности и практических форм проявления в экономике таких категорий, как финансы, финансы организаций (предприятий), себестоимость, прибыль, валовой доход, финансовые ресурсы.

Благодаря глубокому научно-практическому пониманию фундаментальных вопросов финансовой науки многие из положений в этих областях научных исследований сохраняют актуальность и в настоящее время.

Во многих научных работах убедительно доказано: мероприятия по управлению экономикой и финансами должны строиться на научно-обоснованной основе. Между тем уровень научной разработки ряда финансовых проблем не в полной мере отвечает потребностям практики [1].

В этой связи остается актуальной одна из основных проблем экономической и финансовой науки — полнота ее соответствия современным целям и поставленным задачам, а также полнота учета научного обоснования

принимаемых решений в практике реализации экономической и финансовой политики государства и корпоративных структур. Здесь много практически важных проблем, связанных с обеспечением связи оплаты труда с его сложностью, финансовым обеспечением, например, пенсионера, студента, молодых семей, молодых специалистов и др.

Представляется, что уровень научного обоснования ряда решений и культивируемых подходов в управлении экономикой и финансами продолжает оставаться все еще недостаточным. С одной стороны, зарубежная наука не признает теории стоимости, а с другой, оперирует этой категорией, говоря, например, о приведенной стоимости отсроченного дохода, стоимости капитала, стоимости фирмы, стоимости бизнеса и т. п. Вместе с этим в отличие от нашего высшего образования, в ряде зарубежных высших учебных заведений изучают известный труд «Капитал». В этой связи очевидна некая проблема двойного стандарта, которая мешает вывести современную экономическую и финансовую науку на уровень соответствующий потребностям практики.

«Отнесение налоговых платежей и обязательных отчислений в состав затрат на производство и реализацию продукции искажает содержание этой экономической категории, искусственно завышает размер себестоимости

продукции, что значительно снижает уровень фактической прибыли и рентабельности, вызывает дополнительную потребность в оборотных средствах и ведет к изъятию в бюджет и внебюджетные фонды еще не созданного на предприятиях дохода, т. е. к изъятию оборотных средств» [2].

Применительно к страховым платежам, размер которых составляет сейчас почти треть от начисленной к оплате труда заработной платы работников, величина искажения себестоимости продукции не только не уменьшилась по сравнению с дореформенными временами, но существенно возросла, примерно в 5–6 раз. По сути, эти страховые платежи представляют собой формы денежных накоплений, которые не имеют отношения к действительным затратам живого и овеществленного труда на производство продукции. Однако желание собрать рассматриваемые платежи на весь круг и независимо от финансовых результатов организаций по-прежнему обуславливает сохранение порядка их отнесения на затраты.

Сложившийся тренд в развитии финансовой науки в направлении сведения ее к вычислениям, разным подходам, моделям не в полной мере соответствует потребностям практики и самой финансовой науки. Именно потому, что уходят в тень важнейшие вопросы, связанные с изучением сути и природы вещей в области финансов, научно-обоснованных практических форм их проявления в финансово-хозяйственной практике.

Представляется, что занять свою нишу в мировой финансовой науке о корпоративных финансах невозможно, следуя в фарватере зарубежной науки в этой области, т. е. вольно или невольно ориентируясь только на зарубежную теорию и зарубежные постулаты в области организации и управления финансами компаний.

Не транслировать, а ретранслировать с обоснованных критических позиций, с учетом своего видения и своих трактовок, с элементами новизны и новизной авторских подходов и разработок, восполнять имеющиеся научные пробелы в науке о корпоративных финансах.

Смысл этой работы состоит в том, чтобы сформировать научно-практическую основу

для обеспечения модификации зарубежных корпоративных финансов как по форме так и, в первую очередь, по содержанию.

Совершенствование корпоративных финансов по форме, без трансформации содержания дисциплины в направлении критики зарубежных постулатов, наличия авторских вкладов в науку о корпоративных финансах, их накопления, обобщения не позволит решить задачи выработки собственного поля предмета, приобретения своего лица, укрепления и развития нашей финансовой школы.

На наш взгляд, одна из главных проблем в решении этих кардинальных задач состоит в том, что отсутствует социальный заказ на разработку и систематизацию альтернативных зарубежным трактовкам и подходам в финансовом менеджменте и корпоративных финансах.

Вместе с этим существует комплекс существенных вопросов именно финансового характера, на которые мы должны ответить, восполняя пробелы в зарубежной науке о корпоративных финансах. К их числу может быть, в частности, отнесен вопрос о ретроспективе существования и развития корпоративных финансов в России, о возможностях и целесообразности учета или реализации позитивного опыта в современных условиях экономической структуры общества.

Определенный интерес могут представить вопросы о соотношении капитала с финансовыми ресурсами на макро- и микроуровнях, о дифференциальной ренте, замене источников, о действительной роли и связи проводимой в стране финансовой и бюджетной политики, а также изменений в бюджетной системе с корпоративными финансами.

Существенный пласт, который связан с изменениями в корпоративных финансах в современных условиях России, составляют вопросы поналоговых изменений, ценовых изменений. Важная сущностная проблема корпоративных финансов, а также построения курса по ним заключена в вопросе о представительстве и мере отражения в корпоративных финансах вопросов распределения и перераспределения.

Вызвать заинтересованность могут отечественные трактовки научно-обоснованных

границ кредита применительно к макро- и микроэкономике, а также вопросы развития системы финансового плана, методы регулирования доходно-расходных статей оперативных планов денежного оборота и ряд других вопросов.

Должны быть поправлены те трактовки, которые не в полной мере отражают действительное положение дел, деформируют управленческие подходы в области корпоративных финансов в угоду статистически-математической интерпретации и формализации процессов.

В деле решения стратегических задач по развитию науки о корпоративных финансах, а также по определению своего места в этой науке большое значение имеет решение вопроса о мере сочетания того, что есть в учете, законодательстве, подзаконных актах, с финансовой наукой.

Представляется, что важно обеспечить определенную грань сочетания нововведений и изменений в учете и законодательстве с научно обоснованными подходами в области финансов. Это, в частности, касается имеющих трактовок в официальных документах системы финансового плана, которая с точки зрения финансовой науки и практики не может быть признана только в качестве совокупности бюджетов.

Поднимаемый в работах профессора Д. С. Молякова пласт вопросов и проблем, связанных с повышением уровня экономического обоснования принимаемых решений и соответствием финансовой науки потребностям практики, выдвинутым целям и поставленным задачам в области экономического и финансового строительства, по сути, вскрывает сложнейшие проблемы соотношения теории финансов с практикой. Это в полной мере касается и корпоративных финансов.

Основные контуры взаимосвязи теории и практики корпоративных финансов зависят и задаются состоянием такого соотношения по элементам, составляющим содержание финансовой науки.

Корпоративные финансы находятся во взаимосвязи с составными частями финансовой науки. Они органично вплетены в финансовую науку, которая состоит из учений: о деньгах и кредите; о налогах и государственных

финансах; о финансах частных предприятий; о финансовой политике и управлении финансами.

Практическая конфигурация соотношения теории и практики корпоративных финансов во многом зависит от трех главных факторов.

Первый связан с тем, что нельзя игнорировать как объективное, вмененное существовать в той или иной практической форме проявление денежно-финансовых отношений.

Второй — качество трактовок в области финансов и финансового управления, культивируемых в зарубежной и отечественной научной и учебной литературе. Это практическая применимость постулатов, методологических подходов, моделей, показателей для оценки.

При этом практическая значимость теории финансов и финансового управления вообще и корпоративных финансов, управления ими внутри этой теории зависит не только от фактических масштабов применения в хозяйственной практике, но и от потенциальной возможности применять.

Третий момент практической конфигурации соотношения теории и практики корпоративных финансов состоит в том, что это соотношение зависит от восприимчивости практикой финансов и финансового управления теоретических построений финансовой науки.

При этом, как показывает опыт движения к рынку России, восприимчивость эта во многом зависит от состояния экономики и стабильности финансово-экономических условий, принимаемых управленческих решений.

Практика корпоративных финансов нередко игнорирует теорию финансов и финансового управления. Причем это происходит на объективной и закономерной основе. В основе такого положения практическая возможность и целесообразность.

Насколько теоретические построения соответствуют потребностям и возможностям практики, настолько они целесообразны к применению и фактически могут применяться.

Например, в принципе, можно применять базовую формулу кредитного анализа в практике управления. Однако из-за неясности



Рис. Виды политик и их соподчинение

вопроса об определении реальных вероятностей платежей и неплатежей трудно ожидать сколько-нибудь серьезного и масштабного применения этой формулы.

Учет теории финансов и корпоративного финансового управления на практике осуществляется не иначе как посредством проведения финансовой политики. Представления о финансовой политике, ее соотношении с финансовой стратегией и процессом управления денежным оборотом и финансами разнятся. Нет единства в теории и практике формирования и практической реализации финансовой политики, ее ориентации и методах проведения. Во многом это результат столкновения различных концепций и школ, отражением которого выступают различные управленческие подходы (рис.).

От природы и сущности финансовых категорий к практическим формам и специфическим особенностям их проявления, от определения финансового состояния к выявлению резервов его улучшения и разработке мероприятий по мобилизации дополнительных финансовых ресурсов. От источников к финансированию. От выработки целей и задач финансовой политики к практической реализации эффективного формирования, распределения и использования денежных средств и финансовых ресурсов через корректировку процессов в сфере управления денежным

оборотом и финансами. От текущего и оперативного финансового контроля к принятию оперативных мер по нейтрализации удорожающих факторов, компенсации выпадающих доходов — такова логика финансового управления.

Учетная модель управления финансами, по нашему мнению, не позволяет ответить на многие вопросы, составляющие содержание финансов и действительное финансовое состояние. Финансы подвижны не только на отчетные даты, но и внутри этих периодов. Финансы не всегда в полной мере могут быть охарактеризованы с позиций сальдовых итогов, а их содержание не исчерпывается планом счетов и действующим порядком учета.

Финансовая политика есть политика в неразрывной связи и по поводу практических форм проявления категории «финансы». Проведению финансовой политики, управлению финансами должны соответствовать прежде всего финансовая теория, методология и методика. Иные модели управления финансами могут рассматриваться и применяться в отношении денежного оборота и финансов как информационно-вспомогательные.

Процесс управления финансами должен строиться на научно-обоснованных, категориальных основах организации денежно-финансовых отношений, в основе которых лежит распределение и перераспределение





Схема. Соотношение теории и практики финансов

вновь создаваемой в ходе воспроизводственного процесса стоимости. При этом сущность и функции категории «финансы» — основа методологии организации процесса управления.

Финансовая политика задает практические параметры учета теоретических построений в области финансов и финансового управления через финансовую стратегию, тактику и процесс управления, которые реализуются через избираемую компаниями систему управления финансами и денежным оборотом.

С практических позиций система управления финансами фирмы, компании представляет собой целенаправленную организацию процесса управления денежным оборотом и финансами, основывающуюся на элементарном составе механизма управления финансами, соблюдении принципов организации финансов, финансово-кредитного обеспечения и финансовой работы.

Соотношение теории и практики корпоративных финансов выступает как соотношение теории и практики фундаментальных и прикладных финансов по ряду определяющих направлений, которые видны из приводимой выше схемы.

Практика корпоративных финансов в долгу у теории. Например, в части применения

новейших систем обеспечения эффективности экономики и финансов, агрегированных показателей для оценки такой эффективности, возможных к применению моделей денежно-финансового планирования.

Теория корпоративных финансов как производная от финансового менеджмента, в свою очередь, не содержит много вопросов, имеющих большое научное и практическое значение. Например, практические методы регулирования доходных и расходных статей оперативных планов денежного оборота, методы расчета сумм экономий, методология выявления резервов в финансово-хозяйственной деятельности, налоговые, бюджетные, балансовые последствия слияний (поглощений) и др.

Следует признать, что для некоторых зарубежных подходов нередко характерно недоведение многих трактовок до практической финансовой приемлемости. Например, слабо ориентирована на практические реалии и потребности в организации управления финансами трактовка характера и источников покрытия нарастающей потребности в оборотном капитале.

Теория корпоративных финансов как модификация, прежде всего, теории финансового

менеджмента содержит вопросы, не относящиеся непосредственно к финансам и финансовой работе. Например, методы оценки проектов инвестиций. Вместе с тем объемы капитальных вложений и других инвестиций не определяют финансовые подразделения фирм и компаний.

Выделение в литературе двух методов оптимизации размеров материально-производственных запасов во многом связано с недооценкой действительной роли и места известной формулы Уилсона. Это проявляется на практике в виде недостаточно осознанного подхода к оптимизации размеров материально-производственных запасов, что выражается в недостаточной экономической обоснованности формирования таких запасов.

Истинное место и значение формулы состоит в том, что она с успехом может быть использована для повышения уровня экономической обоснованности расчетов размеров текущего и страхового запасов по отечественной методике определения минимальной потребности в запасах, но не как экономически в полной мере обоснованный самостоятельный метод оптимизации размера материально-производственных запасов.

Говоря о научном наследии *профессора* Д. С. Молякова, следует отметить, что для него была характерна некоторая неожиданность постановки вопросов, некая загадочность в финансовой науке, замешанная не только на знании, но и на глубоком понимании и даже предвидении некоторых важных процессов.

В своих трудах Дмитрий Степанович глубоко исследовал и подчеркивал необходимость дальнейшей разработки, в частности, теории финансов предприятий. Выступал сторонником и защитником, безусловно, актуальной и сегодня, воспроизводственной концепции сущности финансов [3]. В отличие, например, от распределительной концепции он полагал, что финансы имеют место и в купле-продаже в доле наличия распределения в этом процессе. Не разделял существующий взгляд на первичность денег по отношению к финансам, исследовал и занимал наиболее обоснованную позицию по вопросу о сущности, источниках формирования и составе финансовых ресурсов.

В статье «Бюджет и территория», посвященной бюджетной системе страны, по существу ставился вопрос о необходимости перехода к такой бюджетной системе, при которой нижестоящие бюджеты не входят в состав вышестоящих [4]. С определенной долей российской специфики этот подход к построению бюджетной системы был практически реализован в новой России, была создана в модифицированном варианте новая бюджетная система. Однако при сохранении достаточно высокой централизации доходов в федеральном бюджете с последующей массивной раздачей денег в виде трансфертов.

Одним из первых профессор Д. С. Моляков поставил в своих трудах и выступлениях вопросы о «проедании» национального богатства в части объектов непроизводственного назначения, предвидел трудности в финансовом обеспечении жилищно-коммунального хозяйства в связи с отменой амортизационных отчислений на капитальный ремонт, что лишило ЖКХ гарантированного бюджетного источника покрытия части своих расходов. Предвидел недостаточную эффективность и практическую применимость многих постулатов созданного за рубежом финансового менеджмента. Сегодня мы знаем о наличии множества проблем в этой науке по действительно финансовым вопросам управления, а также о сомнительности ряда гипотетических управленческих посылов, которые содержит эта наука.

Глубокое понимание вопросов, связанных с оборотными средствами, проявилась в частности в том, что потребность в запасах топлива определяется по всем его видам (кроме газа) методом, аналогичным методу расчета потребности по сырью и материалам [5]. Возникающий вопрос о том, почему кроме газа, неизбежно наталкивается на вопрос о порядке списания затрат по использованию газа, взятого из газопровода, а также на действительное понимание того, что представляет собой сам запас и по каким материальным ресурсам он создается.

Научное наследие профессора Д. С. Молякова, его вклад в финансовую науку и в развитие преподавания финансовых дисциплин в нашем учебном заведении далеко не

исчерпывается теми вопросами и проблемами, которые нашли отражение в статье. Следует также отметить разработку подхода о фиксации доли государства в начисляемых амортизационных отчислениях в хозяйстве [6], создание и совершенствование действительно финансовых и оригинальных курсов «Финансы предприятий отраслей народного хозяйства» и «Финансы промышленности»,

несомненный вклад в разработку теории финансов, регулярность глубоких и интересных монографических исследований по разным вопросам экономики и финансов организаций. В связи с последним, актуальным представляется вопрос о приоритетных формах научных трудов, соответствующих задаче действительного развития финансовой науки.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Моляков Д. С., Большаков С. В. Полный хозрасчет и самофинансирование. — М.: Финансы и статистика, 1989. — С. 3.
2. Моляков Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1999. — С. 40.
3. Моляков Д. С., Шохин Е. И. Теория финансов предприятий. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 3 10; 14.
4. Моляков Д. С., Большаков С. В. Бюджет и территория. // Финансы СССР. 1989. № 4 — С. 24 26.
5. Моляков Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1999. — С. 64 65.
6. Моляков Д. С., Большаков С. В. Финансовое планирование на предприятии. // Финансы СССР. 1989. № 11. — С. 17 18.

### REFERENCES

1. D. S. Molyakov, S. V. Bolshakov. Full cost accounting and self-financing. Moscow: Finances and Statistics, 1989. p. 3 (*in Russian*).
2. D. S. Molyakov. Corporate finance industries. Textbook. Moscow: Finances and Statistics, 1999. p. 40 (*in Russian*).
3. D. S. Molyakov, E. I. Shokhin. The theory of corporate finance. Moscow: Finances and Statistics, 2000. pp 3 10; 14 (*in Russian*).
4. Molyakov D. S., Bolshakov S. V. Budget and territory. Finance of the USSR, № 4, 1989. — pp. 24–26 (*in Russian*).
5. D. S. Molyakov. Corporate finance industries. Textbook. Ibid. pp. 64 65 (*in Russian*).
6. D. S. Molyakov, S. V. Bolshakov. Financial planning for the company. Finance, 1989. № 11. pp. 13–18 (*in Russian*).

## ПОЗДРАВЛЯЕМ!

**О**лега Ивановича Лаврушина, профессора, заведующего кафедрой «Банки и банковский менеджмент» Финансового университета со знаменательной датой — 50-летием работы в Московском финансовом институте, Финансовой академии, Финансовом университете при Правительстве РФ.

Почти вся история Финансового университета неразрывно связана с именем Олега Ивановича Лаврушина.

Олег Иванович учился в Московском финансовом институте с 1953 по 1958 г., в 1960 г., после работы в Бауманском отделении Госбанка СССР, поступил в аспирантуру. После ее успешного окончания О. И. Лаврушин работал на разных всегда ответственных должностях: деканом кредитно-экономического факультета, деканом факультета повышения квалификации преподавателей вузов, заведующим кафедрой «Денежное обращение и кредит» (впоследствии «Банковское дело»), «Банки и банковский менеджмент», возглавлял Ученый совет по специальности.

Неоднократно награждался благодарностями, грамотами Министерства высшего образования, медалью «За доблестный труд», почетным званием «Заслуженный деятель науки Республики Калмыкия», «Заслуженный деятель науки Российской Федерации», нагрудным знаком «Почетный работник Высшего профессионального образования РФ», нагрудным знаком «Почетный работник Финансовой академии», званиями «Лауреат Премии Правительства РФ в области образования», «Лауреат премии Президента РФ в области образования», Лауреат конкурса 2001 г. «За научные достижения в образовании России». Олег Иванович — заслуженный деятель науки Российской Федерации, награжден медалью «В память 850-летия Москвы» и орденом Почета в 2008 г.

Нельзя представить науку о деньгах и кредите без фундаментальных взглядов,

систематизации, научных представлений Олега Ивановича Лаврушина о сущности кредита и кредитных отношений, о типах банковских систем разных стран, о необходимости тонко чувствовать перемены в современной экономике и банковском деле, обновлять форму и содержание банковской деятельности в зависимости от вехи времени.

Олег Иванович имеет огромный опыт научной, педагогической и организаторской работы, он автор и соавтор многочисленных монографий, учебников, задачников, учебных пособий и учебно-методических комплексов и научных статей, известный ученый в области банковского дела, активно участвующий в обсуждении актуальных вопросов организации, современного состояния и перспектив деятельности денежно-кредитных институтов в контексте последствий глобального экономического кризиса; бесменный руководитель и исполнитель нескольких тем научно-исследовательской работы кафедры «Кредитная экспансия в современной экономике и границы кредитования», «Регулирование деятельности коммерческих банков как фактор управления инфляцией» и др.

О. И. Лаврушин — опытный преподаватель, он активно занимается организацией научной работой аспирантов, магистрантов и студентов; читает лекции и ведет семинарские занятия по «Банковскому делу» для специалистов, бакалавров и магистрантов, ведет научные кружки для студентов. Регулярно преподает на курсах повышения квалификации преподавателей и специалистов Центрального банка, используя результаты своих научных исследований.

Мы желаем ему творческого долголетия, новых интересных монографий, дальнейших научных успехов, новых достижений, здоровья, радости и семейного счастья!



# ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 332.14 (045)

## КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**БАРАБАШ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**

*преподаватель кафедры информатики и программирования,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия*

**E-mail:** [dabarabash87@yandex.ru](mailto:dabarabash87@yandex.ru)

### АННОТАЦИЯ

Настоящая статья посвящена проблеме устойчивого экономического развития, которая представляется особенно актуальной в условиях финансово-экономического кризиса и нарастания экологических проблем. Отсутствие индикатора, оценивающего уровень и устойчивость экономического развития страны и регионов, ведет к непоследовательной политике, к следованию прежним догмам, что затягивает решение наиболее острых проблем современности. Применительно к России таковыми можно признать неэффективность и технологическую отсталость производства, неравномерность распределения доходов, неудовлетворительное духовное состояние населения. В этих условиях нации необходим новый ориентир, достижение которого приведет страну в более гармоничное состояние, укрепит ее положение на международной арене. Поиск такого ориентира осуществлялся на основе анализа научной литературы и данных российской статистики. В качестве объекта исследования была выбрана Рязанская область в 2000–2010 гг. Выбор обусловлен ухудшением социально-экономического положения региона, устойчивым снижением его вклада в общероссийские показатели на протяжении последних 20 лет. Результатом работы является комплексный показатель экономической эффективности, включающий не только соотношение ВРП и затрат, но и экологические параметры региональной системы. Использование данного индикатора позволяет оценивать уровень экономического развития региона, а оценка устойчивости его изменения с помощью коэффициента корреляции Спирмена дает возможность определить, насколько устойчиво развивается экономика. Предложенный показатель ориентирован на существующую статистическую базу, в то время как разработки других исследователей, например, экологически скорректированный чистый ВРП, требуют стоимостных оценок истощения ресурсов и экологического ущерба, которые отечественная статистика не рассчитывает. В перспективе комплексный показатель эффективности может быть дополнен измерением социального аспекта, что позволит использовать его как обобщающий показатель устойчивого социально-экономического развития.

**Ключевые слова:** устойчивое экономическое развитие; индикаторы; экономическая эффективность; экология; коэффициент корреляции Спирмена.

# A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF ECONOMIC EFFICIENCY AND EVALUATION OF SUSTAINABLE REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

**DMITRY A. BARABASH**

*Lecturer, the IT and Programming Chair of the Financial University under the Russian Federation Government, Moscow, Russia*

**E-mail:** *dabarabash87@yandex.ru*

## ABSTRACT

This paper addresses a problem of sustainable economic development that is becoming particularly urgent in the situation of the financial-and-economic crisis and aggravating environmental problems. The lack of an indicator capable of assessing the level and stability of economic development of the whole country and its regions leads to an inconsistent economic policy, adherence to old dogmas thereby delaying solution of the most acute problems of today. With respect to Russia, these may include inefficiency and technological backwardness of production, income inequality, unsatisfactory spiritual state of the population. In these circumstances the nation needs a new orientation point to bring the country to a more harmonious state, strengthen its position on the world arena. The search of such an orientation point has been made based on the analysis of research literature and Russian statistical data. The Ryazan Region in the 2000–2010 timeframe was chosen as the research object. The choice was due to the deteriorating socio-economic situation in the region along with a steady decline in its contribution to the national indices within the last two decades. The work resulted in the development of an integrated economic efficiency index that includes not only the GRP-to-costs ratio but also ecological parameters of the regional system. This index allows assessment of the economic development level of the region while evaluation of the sustainability of its change using the Spearman correlation coefficient makes it possible to determine how consistently the economy is growing...

The proposed index assumes the current statistical database whereas deliverables of other researchers, e. g. environmentally adjusted net GRP, are based on cost estimates of resources depletion and environmental damage not calculated by the domestic statistics. In the future the integrated efficiency index may be supplemented with evaluation of the social aspect, which will enable its use as an integrated index of sustainable socio-economic development.

**Keywords:** Sustainable economic development; indicators; economic efficiency; ecology; the Spearman correlation coefficient.

**В** ведущих европейских странах и США давно осознали приоритет качественных изменений в экономике над количественными. Ведущим трендом их политики является стимулирование инноваций, повышение эффективности экономики и качества роста. В нашей стране по-прежнему идут разговоры о необходимости повышения темпов экономического роста. Министр финансов А. Силуанов и премьер-министр Д. Медведев предлагают оценивать качество работы региональной власти по приросту ВРП. «Основная задача губернаторов, правительств субъектов

России именно в наращивании темпов регионального продукта. Надо поставить задачу — 5 % и выше» [1].

Достаточно вспомнить результаты экономического соревнования СССР и США в недавнем прошлом, чтобы понять — более высокие темпы роста не обеспечивают опережения в конкурентоспособности продукции и качестве жизни. Среднегодовые темпы роста экономики СССР в 1960–1990 гг. значительно превосходили темпы роста американской экономики (5,1 % против 3,2 %), однако общее соотношение объемов производства двух стран

в течение 30 лет оставалось стабильным — объем производства в Союзе составлял около 60 % от уровня США [2]. Следовательно, наращивание темпов роста в традиционном измерении не приводит к достижению благосостояния ведущих мировых держав и ориентация преимущественно на количественные показатели нецелесообразна.

В таком случае возникает вопрос, какой показатель должен выступать в роли ориентира при проведении макроэкономической и микроэкономической политики.

За последние десятилетия было предложено множество способов оценки экономического развития стран и регионов.

Некоторые исследователи предлагают ориентироваться на достижения структуры экономик развитых стран, однако структура экономики в каждой из таких стран, несмотря на некоторые сходства, отлична и обусловлена особенностями географии и климата, культуры и менталитета этих стран.

Другая группа исследователей прибегает к математическим методам исследования и вычисляет обобщающий индекс развития региона, на основании которого формируются рейтинги регионов по уровню социально-экономического развития. Данные оценки напрямую зависят от выбора исходных показателей, веса их влияния на итоговую оценку.

Третья группа ученых прибегает к эконометрическим методам, направленным на выявление причинно-следственных связей, оценку влияния факторов на экономическое развитие и расчет показателя эффективности. Данные модели зачастую трудоемки, крайне редко могут определить все влияющие переменные, что осложняет их повсеместное использование. Введение латентных переменных несколько облегчает работу исследователя, но их сложно экономически интерпретировать и использовать для сравнительного анализа [3].

Отдельного упоминания заслуживает экологический аспект экономического развития. Известно, что серьезным недостатком экономической науки является недостаточный учет экологических параметров при реализации хозяйственных решений. Этот изъян все острее проявляет себя, истощая природные ресурсы, увеличивая заболеваемость населения,

разрушая естественную среду обитания живых существ. Ученые предложили ряд показателей, учитывающих негативное воздействие экономики на экологию. К их числу относятся экологически скорректированный чистый внутренний продукт, скорректированные чистые накопления (СЧН), индекс «живой планеты» и др. Применение данных показателей сдерживается как объективными причинами, например, отсутствием адекватных стоимостных оценок истощения ресурсов и экологического ущерба, так и субъективными — ориентацией властных структур и бизнеса на извлечение прибыли.

Таким образом, задача оценивания экономического развития пока не нашла должного решения и остается актуальной. В этой связи мы предлагаем обратиться к показателю эффективности экономики, служащему частной характеристикой уровня экономического развития страны или региона.

В традиционном виде экономическая эффективность рассматривается как отношение результата (ВРП) и затрат (материальных, капитальных, трудовых) [4]. В качестве обобщающего показателя материальных затрат обычно используют величину промежуточного потребления, поэтому показатель принимает вид:

$$\text{Эф} = \frac{\text{ВРП}}{\text{промежут потребление} + \text{потребление осн. капитала} + \text{фонд оплаты труда}}$$

Как уже было сказано, основным недостатком современной экономической теории является недоучет природных затрат и стоимости экологического ущерба, включение которых в бизнес-планы и балансы предприятий существенно изменило бы экономическую конъюнктуру. Вопрос осложняется не только снижением рентабельности экологически неэффективных проектов, но и трудностью стоимостной оценки экологических показателей. Если же оставлять экологические показатели в натуральном выражении, то как их агрегировать со стоимостными величинами — ВРП, промежуточным потреблением и другими расходами?

Мы видим выход из положения в составлении индекса, характеризующего масштаб

Таблица 1

**Статистические данные Рязанской области, использованные для расчета показателя экономической эффективности региона с учетом экологического аспекта**

Год	ВРП, млн руб.	Промежуточное потребление, млн руб.	Фонд оплаты труда, млн руб.	Потребление основного капитала, млн руб.	Выбросы загрязн. веществ в атмосферу, тыс. т	Сброс загрязнен. сточных вод, млн куб.	Не использов. и не обезвреж. отходы, тыс. т
2000	27956,5	42818,1	9467,6	1692,3	135,8	25,75	331,2
2001	37054,3	54530,7	14044,2	2138,6	125,1	24,24	370,1
2002	45797,5	76608,7	20638,0	4194,7	121,4	19,26	777,3
2003	59607,2	92008,6	25749,2	5913,5	119,7	18,78	615,9
2004	69996	107101	31546,3	6827,4	118,9	18,99	870,1
2005	84382,7	85261	38772,6	7307,6	140,8	19,96	824,7
2006	105491,9	101733,7	47942,0	9562,8	131,4	14,66	761,5
2007	121305,2	128316,8	60601,8	12066,4	135,3	13,66	705
2008	150151,2	160736,3	78233,9	13879,4	146,0	17,84	744,5
2009	153634,1	152799,5	80137,1	15955,1	131,8	18,02	676,9
2010	173526	178430,7	92247,1	17181,0	133,9	89,39	443,2

Таблица 2

**Значения коэффициента загрязнения и комплексного показателя экономической эффективности Рязанской области, полученные по формулам (2) и (1) по данным табл. 1**

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Коэффициент загрязнения	1,00	0,99	1,16	1,06	1,19	1,26	1,08	1,04	1,19	1,12	1,63
Эффективность	0,52	0,53	0,39	0,45	0,40	0,51	0,61	0,58	0,50	0,55	0,37

негативного воздействия экономики на экологию. Такой индекс должен учитывать все основные направления вредного воздействия — выбросы в атмосферу, сброс загрязненных сточных вод, накапливание токсичных отходов и представлять обобщенную оценку вредного воздействия на окружающую среду. Рассчитав этот индекс и умножив его на величину затрат, т. е. скорректировав их на масштаб экологического ущерба, мы получаем более полную оценку издержек экономической деятельности. После этого можно сопоставить эту величину издержек с величиной созданного валового продукта и рассчитать расширенный показатель эффективности, характеризующий уровень экономического развития страны или региона:

$$Эф = \frac{ВРП}{Затраты \cdot Коэффициент\_загрязнения}, \quad (1)$$

где ВРП — валовой региональный продукт; затраты = промежуточное потребление + износ основных фондов + фонд оплаты труда; коэффициент загрязнения показывает масштаб негативного воздействия хозяйственной деятельности на экологию и рассчитывается по формуле

$$\text{Коэффициент загрязнения} = \sqrt[3]{\frac{k_1 \cdot k_2 \cdot k_3}{k_1^0 \cdot k_2^0 \cdot k_3^0}}, \quad (2)$$

где  $k_1, k_2, k_3$  — объемы сброса загрязненных сточных вод, выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, не использованных и не обезвреженных отходов соответственно за текущий год;  $k_1^0, k_2^0, k_3^0$  — объемы сброса загрязненных сточных вод, выбросов загрязняющих



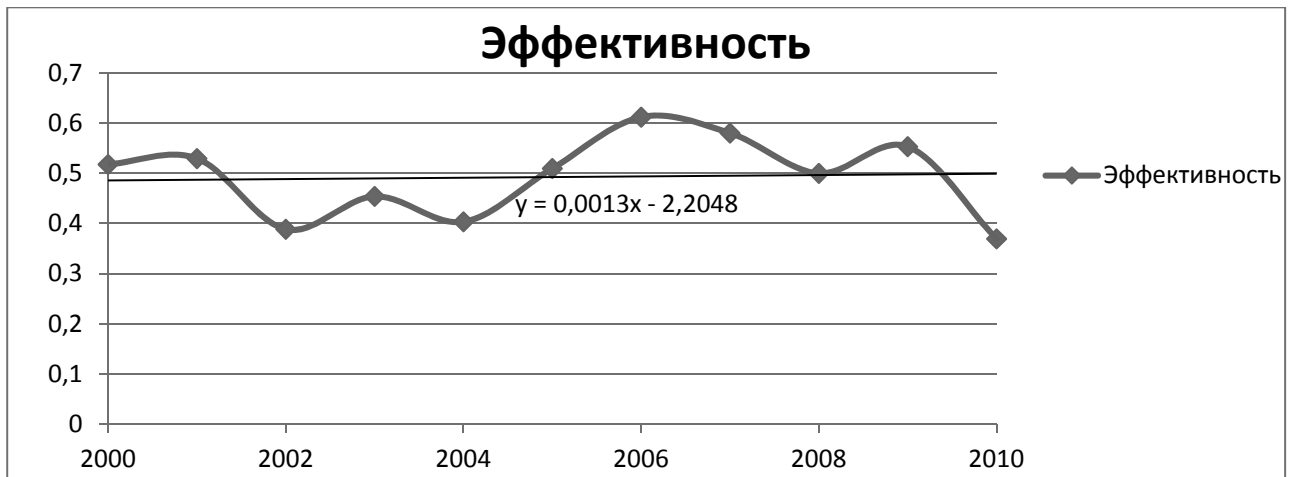


Рис. 1. Динамика экономической эффективности Рязанской области в 2000–2010 гг.

веществ в атмосферу, не использованных и не обезвреженных отходов соответственно за базисный год.

Мы провели расчет предложенного показателя на примере данных Рязанской области в 2000–2010 гг. В качестве базисного года выбран 2000 г. Это обусловлено как особенностями статистической базы — во всех статистических сборниках приведены значения показателей за этот период, так и макроэкономической ситуацией — состояние региональной экономики до и после 2000 г. было принципиально различным, до 2000 г. наблюдался трансформационный спад, с 2000 г. включительно — восстановительный рост. Период с 2000 г. можно рассматривать как достаточно однородный интервал, на котором уместно проводить сравнительный анализ экономической эффективности.

В табл. 1 и 2 приведены исходные данные и результаты расчетов по вышеуказанным формулам (1); (2).

На рис. 1 изображена динамика экономической эффективности Рязанской области в 2000–2010 гг. Отчетливо видно, что динамика эффективности не имеет ярко выраженной направленности: тренд имеет практически нулевой коэффициент. То есть на фоне роста экономики ее эффективность и уровень развития за 10 лет практически не изменились.

Несомненным преимуществом предложенного показателя эффективности является его модифицируемость: можно включать и исключать различные виды затрат в знаменателе, что дает дополнительную информацию о состоянии экономики.

В частности, мы установили:

1. соотношение ВРП и промежуточного потребления изменилось в лучшую сторону (материалоемкость ВРП снизилась), переход произошел в 2005 г.;
2. при снижении общего количества занятых в экономике в 2000–2010 гг. происходил ускоренный рост оплаты труда, опережающий динамику ВРП. Это подтверждается также анализом структуры потребления валового регионального продукта;
3. доля амортизации в затратах выросла за десять лет почти вдвое, что вызвано увеличением коэффициента обновления;
4. основной экологической проблемой региона является увеличение отходов, не используемых в экономике, а скапливаемых на свалках и полигонах.

Таким образом, с помощью комплексного показателя эффективности можно диагностировать различные аспекты развития страны или региона. Увеличение этого показателя свидетельствует о развитии экономики, снижение — о ее деградации. Мы видим возможность его применения и для определения устойчивого (неустойчивого) экономического развития.

Для определения устойчивости экономического развития удобно использовать подход, описанный в работе [5]. На первом этапе рассчитываются значения показателя (в нашем случае это комплексный показатель экономической эффективности). Затем определяют наличие тенденции

в полученном ряду. Для этого можно использовать аналитическое выравнивание или механическое сглаживание ряда. Наконец, следует оценить, насколько устойчивой является данная тенденция. Здесь можно применить ранговый коэффициент корреляции Спирмена или Кэндалла. В частности, если наблюдается тенденция к росту

предложенного показателя эффективности, а значение коэффициента корреляции Спирмена превышает 0,7, то развитие экономики можно признать устойчивым. В противном случае (отсутствие растущего тренда, низкое значение коэффициента корреляции), об устойчивом экономическом развитии говорить нельзя.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов С. Минфин, Путин и Медведев предлагают оценивать губернаторов по приросту ВВП. URL: [http://www.vedomosti.ru/politics/news/7686391/minfin\\_putin\\_i\\_medvedev\\_predlagayut\\_ocenivat\\_gubernatorov\\_po](http://www.vedomosti.ru/politics/news/7686391/minfin_putin_i_medvedev_predlagayut_ocenivat_gubernatorov_po) (дата обращения: 22.03.2012).
2. Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В. П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. — М.: Наука, 2005. — 343 с.
3. Светушков С. Г., Заграновская А. В., Светушков И. С. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России. URL: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/files/MD2012.pdf>. (дата обращения: 22.03.2013).
4. Мелкумов Я. С. Социально-экономическая статистика: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 236 с.
5. Боташева Л. С. Оценка устойчивости развития отраслей экономики региона: URL: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Botashева/Botashева%20.pdf> (дата обращения: 22.03.2013).
6. Рязанская область в 2005 году: статистический сборник / Рязаньстат. — Рязань, 2006. — 321 с.
7. Рязанская область в 2011 год: статистический сборник / Рязаньстат. — Рязань, 2012. — 295 с.

## REFERENCES

1. Smirnov S. The MinFin, Putin and Medvedev Suggest that Governors Be Assessed by the GRP growth. URL: [http://www.vedomosti.ru/politics/news/7686391/minfin\\_putin\\_i\\_medvedev\\_predlagayut\\_ocenivat\\_gubernatorov\\_po](http://www.vedomosti.ru/politics/news/7686391/minfin_putin_i_medvedev_predlagayut_ocenivat_gubernatorov_po) (accessed data: 22.03.2012) (*in Russian*).
2. The Innovation-Driven Development of the New Russia / Resp. Editor V. P. Goreglyad; The Center for Socio-Economic Problems of Federalism, the RAS Institute of Economics. — М.: Nauka Publishers, 2005. — 343 pages (*in Russian*).
3. Svetunkov S. G. Zagranovskaya A. V., Svetunkov I. S. An Integral-Value Analysis and Simulation of Non-Uniform Socio-Economic Development of Russian Regions: URL: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/files/MD2012.pdf>. (accessed date: 22.03.2013) (*in Russian*).
4. Melkumov Ya.S. The Social-and-Economic Statistics: A Teaching Aid. — М.: INFRA-M, 2011. — 236 pages (*in Russian*).
5. Botasheva L. S. Evaluation of Sustainability of Economic Sectors in a Region: URL: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Botashева/Botashева%20.pdf> (accessed date: 22.03.2013) (*in Russian*).
6. Ryazan Region in 2005: Statistical Data Collection / Ryazan, 2006. — 321 pages (*in Russian*).
7. Ryazan Region in 2011: Statistical Data Collection / Ryazan, 2012. — 295 pages (*in Russian*).

УДК 347.45/.47

# ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АВИАПЕРЕВОЗЧИКА

**ЗИНЧЕНКО ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ***соискатель кафедры «Предпринимательское право», Финансовый университет, Москва, Россия***E-mail:** zinpaval@mail.ru

## АННОТАЦИЯ

В настоящее время рынок перестрахования в России переживает тяжелый период своего становления. В работе отмечены актуальные проблемы отсутствия в законодательстве ключевых понятий, наличие которых объективно необходимо для нормального функционирования системы перестрахования.

Авиация – важнейшая отрасль экономики страны, качественное правовое регулирование – необходимое условие ее существования. Рассмотрение проблемы перестрахования ответственности авиаперевозчика актуально в связи с возрастающим из года в год количеством авиакатастроф, имеющих крайние негативные последствия как для пассажиров, так и для самих перевозчиков.

Данная работа проводилась на базе исследования автором проблем гражданско-правового регулирования страхования ответственности авиаперевозчика. Работа выполнена на кафедре «Предпринимательское право» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Среди задействованных методов можно выделить метод анализа, исторический метод, сравнительный юридический метод.

В статье выявлены правовые проблемы правового регулирования перестрахования ответственности авиаперевозчиков; сформулировано авторское определение понятия «перестрахование», а также предложено введение понятия «договор перестрахования»; рассмотрены формы и виды перестрахования, с учетом этого предложена наиболее актуальная форма перестрахования ответственности авиаперевозчика; рассмотрена проблема передачи риска в перестрахование.

В работе автор обращается к анализу научных взглядов некоторых ученых, посвятивших свои исследования вопросам перестрахования. На основе предложенных точек зрения были сформированы авторские позиции относительно ключевых вопросов перестрахования ответственности авиаперевозчика.

Данное исследование может получить свое развитие и быть использовано законодателем для устранения имеющихся правовых пробелов.

**Ключевые слова:** страхование; перестрахование; авиаперевозчик; договор перестрахования; формы перестрахования; фронтирование.

## LEGAL REGULATION OF AIR CARRIER RESPONSIBILITY RE-INSURANCE

**PAVEL A. ZINCHENKO***applicant, the Entrepreneurial Law Chair of the Financial University, Moscow, Russia***E-mail:** zinpaval@mail.ru

## ABSTRACT

Subject. At present the re-insurance market in Russia is going through hard times of its establishing. The paper focuses on relevant problems related to the lack in the legislation of key concepts needed for normal operation of the re-insurance system.

Aviation is an essential sector of any country's economy, and high-quality legal regulation is a necessary precondition for its existence. Addressing the problem of air-carrier responsibility re-insurance is important in view of air crashes increasing with every year and having most negative consequences both for passengers and air carriers themselves.

Methods. The research was carried out in the framework of the author's investigation into problems of civil-law regulation of an air carrier's responsibility insurance. The work was done at the Entrepreneurial Law Chair of the Financial University. The methods used included the analytical method, the historical method and the comparative legal method.

Results. This paper reveals law problems related to legal regulation of an air carrier's responsibility re-insurance; provides the author's definition of the re-insurance concept and suggests introduction of a «re-insurance contract» term. Also considered are forms and types of re-insurance, and an optimized form of air-carrier's responsibility re-insurance is proposed; a problem of risk transfer and re-insurance is addressed.

Discussion. The author analyzes viewpoints of some researchers who focus their investigations on re-insurance issues. Taking into account the available experience the author has formed his own views on key issues of the air carrier's responsibility re-insurance

This research may be further developed to be used by law enforcers for solution of current legal problems.

**Keywords:** insurance; re-insurance; air carrier; re-insurance contract; re-insurance forms; fronting.

Многие эксперты в области страхового дела характеризуют российский рынок страхования ответственности авиаперевозчиков как относительно молодой и сильно зависящий от запада<sup>1</sup>. Действительно, анализ истории развития многих страховых компаний приводит к выводу о том, что страхование авиационных рисков появилось в нашей стране только в 1996 г., тогда как английская компания «White Cross Insurance Agency» начала страховать ответственность своих авиационных предприятий уже в 1919 г.<sup>2</sup>

Институт перестрахования ответственности авиаперевозчиков также существует относительно недавно. По данным Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков, в настоящее время в России около 28 страховых компаний осуществляют страхование ответственности авиаперевозчиков, и более 20 из них предлагают услуги по перестрахованию<sup>3</sup>.

Как известно, финансовая стабильность организации зависит от многих факторов, среди которых нельзя не выделить ответственность по обязательствам. Иногда такая ответственность может достигать действительно колоссальных размеров. Этим можно объяснить стремление авиакомпаний застраховать свою ответственность, а государства — осуществлять контроль над таким страхованием.

Однако страховщик не всегда способен в одиночку справиться с возмещением убытков по тому или иному риску.

Практика показывает, что в случае, например, страхования ответственности авиаперевозчиков, далеко не все страховые компании могут возместить ущерб страхователям и становятся банкротами. Это ведет, в свою очередь, к «замерзанию» всего рынка авиационного страхования в целом<sup>4</sup>.

Одним из механизмов (наряду с сострахованием), позволяющим поддерживать финансовую устойчивость страховых компаний, является перестрахование. В. И. Серебровский писал: «Перестрахование преследует цель придать финансовую устойчивость

<sup>1</sup> Интервью с генеральным директором ЗСАО «Лексгарант» *Абрамовым В. К.* // Гражданская авиация. 2007. Июль. С. 14.

<sup>2</sup> По материалам Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков: <http://raaks.ru/publication.php?pid=14&id=11> (дата обращения: 05.02.2013)

<sup>3</sup> Интернет-ресурс (сайт Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков, члены РААКС): <http://raaks.ru/page.php?id=8> (дата обращения: 05.02.2013)

<sup>4</sup> По материалам информационного Интернет-ресурса «Деловой авиационный портал ato.ru»: <http://www.ato.ru/content/stavki-rastut> (дата обращения: 06.02.2013)

страховым операциям. Всякий риск, превышающий уровень собственной заинтересованности страховщика, может повлечь за собой гибель всего страхового учреждения. Отсюда для страховщика два пути: 1) или отказываться от принятия на страх подобных рисков, или 2) привлекать к участию в несении риска других страховщиков. Второй путь и находит свое выражение в перестраховании, под коим разумеется передача страховщиком части риска другому или другим страховщикам» [1].

Для всестороннего и полного рассмотрения перестрахования ответственности авиаперевозчика представляется необходимым для начала охарактеризовать понятие «перестрахование».

Данный вопрос поднимался юристами в научной литературе неоднократно. Отсутствии соответствующего понятия в нормативно-правовых актах приводит к неоднозначному восприятию перестраховочной деятельности со стороны как ее субъектов, так и ученых.

В 1925 г. ЦИК СССР, СНК СССР было принято Положение о государственном страховании Союза Советских Социалистических Республик<sup>5</sup>. Указанное положение — первый советский нормативный правовой акт, содержащий ряд статей, непосредственно посвященных регулированию перестрахования. В соответствии с Положением, перестрахование — вид страховых операций, входящих в государственное страхование, если оно охватывалось видами страхования, закрепленными в ст. 7. Пункт 2 упомянутой статьи в качестве одного из видов государственного страхования называл страхование средств транспорта, грузов, фрахта и т. п., а также почтовых посылок от опасностей на путях водного, сухопутного и воздушного сообщения.

Транспортное страхование также предусматривало перестрахование: могли заключаться договоры по перестрахованию рисков по страхованию грузов (карго) и корпусов морских, речных и воздушных судов (каско)

от опасностей на морских, речных и воздушных путях в суммах, превышающих максимум участия Госстраха в одном риске. Таким образом, советское законодательство не знало легального определения понятия «перестрахование», не предусматривало перестрахования ответственности перевозчиков, ограничиваясь лишь страхованием собственно транспортных средств (воздушных судов), а также полностью относило перестрахование к прерогативе государства.

В Гражданском кодексе РСФСР 1922 г. отсутствовали нормы, посвященные договору перестрахования. В гл. 33 «Государственное страхование» Гражданского кодекса РСФСР 1964 г. также не содержалось норм по регулированию перестраховочных отношений.

Государственная монополия страхового дела в СССР отмечалась О. С. Иоффе: «...функции страховщика был вправе принимать на себя только Госстрах, в отношениях же с иностранной клиентурой — Ингосстрах». При этом автор подчеркивал, что заключение договора с иностранными страховыми предприятиями допускались лишь в порядке перестрахования [2].

И. Ю. Побережная в этой связи отмечает: «Невыгодное положение перестрахования можно объяснить монополией Госстраха и Ингосстраха на страховом рынке и недооценкой института перестрахования для развития страхования в целом» [3].

Ситуация изменилась с принятием в 1992 г. Закона Российской Федерации «О страховании», который впоследствии в 1997 г. был переименован в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», а также Гражданского кодекса Российской Федерации 1996 г., которые содержат нормы, регулирующие отношения по перестрахованию.

Первое легальное определение перестрахования было дано в Законе Российской Федерации «Об организации страхового дела»: перестрахование — это деятельность по защите одним страховщиком (перестраховщиком) имущественных интересов другого страховщика (перестрахователя), связанных с принятием последним по договору страхования (основному договору) обязательств по страховой

<sup>5</sup> Положение о государственном страховании Союза Советских Социалистических Республик (утв. ЦИК СССР, СНК СССР 18.09.1925) // СЗ СССР. 1925. N 73. Ст. 537.

выплате<sup>6</sup>. М. Б. Мамсуров справедливо отмечает: «Определение страхования обозначено через деятельность по защите и не дает какого-либо представления о его правовой сущности» [4].

Страхование, как правило, воспринимается учеными в качестве сугубо экономической категории, однако, с учетом получающего все большее развитие правового регулирования предпринимательских отношений, признания за страховым правом статуса самостоятельной отрасли, а также появления большого количества трудов в области страхового права, предлагаем рассматривать страхование и, соответственно, перестрахование как деятельность, стоящую на стыке экономики и права. Взгляд на страховое право как на самостоятельную комплексную отрасль права, вмещающую все правовые нормы, регулирующие страховую деятельность, предложенный Е. Меном в 20-х годах XX столетия, отражает сущность страхования: «... институт совершенно своеобразный, не укладывающийся целиком ни в одной из областей ни публично-, ни частноправовой сферы...» [5].

Гражданский кодекс Российской Федерации в п. 1 ст. 967 предусматривает: риск выплаты страхового возмещения или страховой суммы, принятый на себя страховщиком по договору страхования, может быть им застрахован полностью или частично у другого страховщика (страховщиков) по заключенному с последним договору перестрахования. Таким образом, Гражданский кодекс Российской Федерации лишь допускает возможность перестрахования, однако не дает его определения.

Представляется, что наличие легального определения перестрахования в Гражданском кодексе Российской Федерации позволит в большей степени придать данной деятельности правовой характер.

Исходя из вышесказанного, предлагаем под перестрахованием понимать деятельность перестраховщика по осуществлению страховых выплат по принятым в свое обеспечение рискам перестрахователя.

Воздушный кодекс Российской Федерации<sup>7</sup> в главе XVII содержит императивное требование страховать свою ответственность, адресованное к владельцу воздушного судна, а также к перевозчику. При этом обязательное перестрахование ответственности Воздушным кодексом Российской Федерации не предусматривается. Отсутствие соответствующей нормы приводит к выводу о диспозитивном регулировании перестрахования ответственности авиаперевозчика лишь со стороны Гражданского кодекса Российской Федерации.

Вместе с тем, предъявляемые аналогичные требования в законодательстве других государств противоречат сложившемуся «страховому» порядку в России. Так, в Германии законодательство косвенно относит к обязанностям страхователя учитывать при оценке риска и расчете страховой премии, подлежащей уплате страховщику, необходимые затраты на последующее перестрахование. Действующая система внутрикорпоративного консалтинга авиакомпаний в Германии предусматривает необходимость обратиться к специальному сюрвейеру (эксперту, осуществляющему по просьбе страхователя или страховщика осмотр застрахованных или подлежащих страхованию судов и грузов) [6], проверить с его помощью оцененный риск ответственности и лишь потом обратиться к андеррайтеру за предложенной страховой услугой, которая сможет обеспечить надежное перестрахование [7].

Монреальская конвенция, распространяющая свое действие на российских авиаперевозчиков в период совершения ими рейсов в государства, являющиеся участниками Конвенции, предусматривает в качестве одного из уровней ответственности принцип неограниченной ответственности<sup>8</sup>. Это говорит о возможных крайне высоких суммах, предъявляемых к возмещению в случае наступления ответственности. Думается, что это, в свою очередь, предопределяет необходимость

<sup>6</sup> Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета. 1993. № 6. 12 янв.

<sup>7</sup> Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 № 60-ФЗ (ред. от 28.07.2012) // Российская газета, № 59-60. 1997. 26 марта.

<sup>8</sup> Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок (Заключена в г. Монреале 28.05.1999). Российская Федерация в конвенции не участвует // СПС КонсультантПлюс.

введения в российское законодательство обязанности авиаперевозчиков наряду со страхованием своей ответственности осуществлять также ее перестрахование в случае осуществления международных перевозок.

С учетом сказанного, а также принимая во внимание тот факт, что в случае ответственности авиаперевозчика наиболее ощутимыми для него являются расходы, связанные с компенсацией вреда пассажирам, допуская дополнение Воздушного кодекса Российской Федерации ст. 133<sup>1</sup> «Обязательное перестрахование гражданской ответственности перевозчика перед пассажиром воздушного судна», которая может выглядеть следующим образом: «Перестрахование гражданской ответственности перевозчика, совершающего международный рейс, перед пассажиром воздушного судна является обязательным».

Имеет принципиальное значение вопрос о том, как воспринимать перестрахование — как самостоятельную деятельность или как вид страхования. Большинство ученых вполне оправданно считают перестрахование видом страхования. Так, Г. Ф. Шершеневич отмечал: «Этот договор ничем не отличается от обыкновенного страхования, и потому совершенно правильно поступают те законодательства, которые подчиняют перестрахование общим правилам страхования» [8]. Однако позиции современных ученых отличаются от взглядов советских авторов. К примеру, И. Ю. Побережная, рассматривая соотношение данных понятий, считает, что «... такое отождествление, совершаемое под влиянием ряда моментов, чисто внешнего, формального сходства, игнорирует внутреннее материальное различие между перестрахованием и страхованием, лишает первое его своеобразия, а второе расширяет за его естественные пределы». Как было верно замечено автором, в центре внимания при определении степени сходства и различия между перестрахованием и страхованием, обычно находится правовой статус страховых фондов. Так, к примеру, В. К. Райхер считает, что при перестраховании не создается никакого нового страхового фонда, а лишь определенным образом связываются и координируются существующие страховые фонды [9]. Действительно, используемые

перестраховщиками фонды перераспределяются, чем достигается рассредоточение страховых рисков и обеспечивается финансовая стабилизация страховых операций.

Определенное подтверждение это мнение находит в случае перестрахования ответственности авиаперевозчиков. Российский рынок страхования действительно находится еще на стадии своего формирования, страховщики и перестраховщики вынуждены привлекать для покрытия своих рисков международные организации<sup>9</sup>. Образованные иностранными перестраховщиками фонды, как правило, не имеют ничего общего с фондами, образуемыми российскими страховщиками, решившими «перестраховаться» за рубежом.

Очевидно, что наряду с такими способами обеспечения надежности страховой деятельности, как непринятие на страхование больших рисков или увеличение уставного капитала, перестрахование ответственности является наиболее предпочтительным. В этой связи считаем также актуальным отметить проблему отсутствия в законодательстве легального определения договора перестрахования. Индивидуализировать договор перестрахования пытался еще И. И. Степанов: «Договор страховщика о передаче лежащего на нем риска не является договором страхования. ... Застрахованный предмет остается все-таки чужим предметом, а застраховать его — значит заключить договор в пользу третьего лица, не участвующего в договоре, т. е. совершить недействительный договор. Если же перестраховочный договор признается действительным, то именно потому, что он не страховой договор, а производное от него соглашение» [10].

Анализ судебной практики по спорам в сфере перестрахования показывает ее крайнюю противоречивость и неоднозначность взглядов правоприменителя на юридическую природу договора перестрахования. Практике должна и могла бы помочь теория, но и она на данный момент находится в состоянии поиска места отношений по перестрахованию в системе гражданских правоотношений. Подход к перестрахованию, который можно

<sup>9</sup> Такие виды страхования, как авиационное и космическое, — пример многосторонних (многоступенчатых) отношений в страховом деле.

было бы признать доктринальным, в российской теории гражданского права пока не выработан. Как и в судебных постановлениях, в отечественной юридической литературе высказываются самые разнообразные мнения относительно квалификации договора перестрахования.

Потребность во введении понятия договора перестрахования обуславливается также необходимостью отграничения отношений по перестрахованию от схожих с ними отношений по сострахованию.

Сострахование можно рассматривать как простое деление рисков между двумя или несколькими равнозначными с точки зрения осуществления деятельности страховщиками.

*К примеру, Ингосстрах в качестве перестрахования ответственности авиаперевозчика использует обе указанные формы: договор облигаторного перестрахования ответственности заключается на английском языке, договор факультативного перестрахования ответственности — на русском и английском языках соответственно // Интернет-портал — официальный сайт ОСАО Ингосстрах: <http://www.ingos.ru>*

Перестрахование же осуществляется профессиональными перестраховщиками, задекларировавшими перестрахование основным и исключительным видом деятельности, без их обязанности предоставлять при этом взаимность. Перестраховываться могут отдельные договоры страхования или части страхового портфеля по видам страхования. При этом необходимо учитывать, что при перестраховании достигается большая сбалансированность страхового портфеля, нежели при состраховании.

Предпочитая сострахование огромных по своему денежному выражению рисков авиаперевозчика их перестрахованию, страхователь сталкивается с необходимостью заключения большого количества договоров страхования с разными состраховщиками. Кроме того, при наступлении страхового случая также

увеличивается число потенциально возможных судебных тяжб. Все это приводит к выводу о неэффективности сострахования ответственности авиаперевозчика.

Считаем возможным предложить следующее определение договору перестрахования, дополнив им ст. 967 ГК РФ: одна сторона (перестраховщик) обязуется при наступлении обусловленного в договоре страхового случая выплатить другой стороне (перестрахователю) определенное в договоре страховое возмещение, а перестрахователь обязуется уплатить страховую премию в размере, в порядке и в сроки, предусмотренные договором.

Введение данного определения в ст. 967 ГК РФ позволит ученым по-новому взглянуть на проблему правового регулирования договора перестрахования, рассмотреть возможность участия понятия «договор перестрахования» в различных нормативных правовых актах, в том числе, в Воздушном кодексе Российской Федерации.

Предложенное определение договора перестрахования вполне оправданно вызывает вопрос имеет ли право перестраховщик отказаться от принятия риска на перестрахование. Исходя из этого, представляем необходимым охарактеризовать формы и виды страхования.

Современному рынку перестрахования известны две основные формы перестрахования: договор факультативного перестрахования и договор облигаторного перестрахования. Обе эти формы зарекомендовали себя на рынке страховых услуг и пользуются повсеместным спросом со стороны перестраховщиков.

К примеру, Ингосстрах в качестве перестрахования ответственности авиаперевозчика использует обе указанные формы: договор облигаторного перестрахования ответственности заключается на английском языке, договор факультативного перестрахования ответственности — на русском и английском языках соответственно.<sup>10</sup>

Науке также известны разные формы перестрахования, сочетающие в себе черты других форм: факультативно-облигаторное

<sup>10</sup> URL: <http://www.ingos.ru>



и облигаторно-факультативное (встречающееся на практике гораздо реже).

При заключении договора факультативного страхования перестраховщик имеет возможность до принятия обязательств детально рассмотреть риски, которые он собирается перестраховать. При этом договор считается заключенным в момент получения перестрахователем согласия о приеме предложения от перестраховщика.

Страховая компания по основному договору (страховщик — перестрахователь) должна предоставить перестраховщику все необходимые информационные материалы, касающиеся риска, чтобы облегчить последнему принятие решения о том, принимать ли риск на перестрахование или нет, а также для назначения адекватной ставки перестрахования. Перестраховщик должен, в свою очередь, определиться, какую часть риска он примет на страхование.

Основными недостатками рассматриваемой формы являются существенные административные издержки сторон по договору перестрахования: страховщик должен представить, а перестраховщик проверить значительное количество информации по каждому риску, подлежащему перестрахованию, как при заключении договора, так и при его продлении. В отношении авиаперевозок применение данной формы перестрахования, на наш взгляд, не рационально. Деятельность авиаперевозчиков предполагает большое количество разнообразных и изменяющихся рисков, что существенно ухудшает положение как страховщика в вопросе сбора информации, так и самого перестрахователя: согласившись на один перестраховочный портфель, перестраховщик может оказаться перед необходимостью выплаты страхового покрытия по рискам, выходящим за рамки такого портфеля. Иными словами, заранее давая свое согласие на перестраховочную защиту, перестраховщик не может обеспечить себе право на отказ от части непредвиденных рисков. Кроме того, указанное обстоятельство может сказываться на комиссионных ставках, назначаемых перестраховщиком при факультативном перестраховании, которые оказываются ниже, чем и облигаторном перестраховании.

Следует также учитывать, что перестрахователь не имеет возможности предложить клиенту немедленно застраховать свой риск, если размер такого риска превышает его финансовые возможности, поскольку в данной ситуации ему прежде всего необходимо полностью разместить сумму, которую он хочет передать на перестрахование.

Стоит также отметить, что размещение риска на перестрахование требует времени, так как перестрахователь вынужден вступать в переговоры с каждым перестраховщиком по каждому риску и добиваться его согласия взять на себя свою часть риска или возобновить уже существующий договор о ее перестраховании.

Облигаторная форма перестрахования выводит отношения перестраховщика и перестрахователя на качественно новый уровень взаимоотношений по сравнению с факультативным перестрахованием.

Основу облигаторного страхования составляет обязательство перестраховщика осуществить оплату своей доли убытка по рискам, попадающим под действие договора облигаторного перестрахования.

С позиций перестрахования ответственности авиаперевозчика данная форма представляется более привлекательной. Если отношения сторон в рамках факультативного страхования, как было показано выше, строятся на свободе воли в передаче и принятии каждого отдельного риска в перестрахование, то отношения по облигаторному страхованию основаны на доверии перестраховщика, поскольку перестраховщику при принятии на себя обязательства по облигаторному перестрахованию невозможно с достаточной долей перестрахования оценить принижаемый на свою ответственность риск выплаты возмещения. Фактически, при облигаторном перестраховании перестрахованию подлежат не риски по какому-либо отдельному договору перестрахования, а деятельность перестрахователя по страхованию нескольких рисков, объединенных по какому-либо признаку (объекту страхования, страховой сумме, территории страхования и т. п.).

Для перестраховщика эта форма перестрахования наиболее выгодна, поскольку

позволяет получить перестраховочную защиту по определенному виду страхования или по всему страховому портфелю в целом. Перестраховщик обязан принять в перестрахование согласованные риски, акцепт предложения перестрахователя в каждом конкретном случае не требуется.

Интересно отметить, что страховщик по основному договору имеет право принимать риски по собственному усмотрению в рамках согласованного с перестраховщиком компетентного андеррайтинга и условий страхования, определять страховую премию, принимать надлежащие меры в отношении управления договорами страхования, для которых должно быть осуществлено перестрахование, и урегулировать убытки в общих интересах страховщика и перестраховщика. Однако в случае, если перестрахователь действует с грубой неосторожностью или в ущерб интересам перестраховщика, последний не будет связан решениями страховщика.

Представляется, что особенно актуальным использование данной формы перестрахования оказывается для авиаперевозчика в тех случаях, когда речь заходит о краткосрочном чартере. К примеру, внеплановая замена воздушного судна (с учетом других характеристик и технического состояния) в иных случаях либо сделает заключение договора перестрахования невозможным, либо существенно увеличит размер страховой премии. При этом такие преимущества, как автоматически гарантированное покрытие определенных рисков, определяют его активное использование в практике, в том числе и международной, что также актуально для отрасли авиаперевозок.

Думается, в отношении некоторых видов страхования возможно установление соответствующей формы перестрахования. Приоритет в этом смысле имеет страхование ответственности. Предложенную выше конструкцию обязательного перестрахования ответственности авиаперевозчика можно существенно «облегчить» предписанием к страховщику в случае осуществления перестрахования по конкретному риску авиаперевозчика придерживаться определенной формы (к примеру, указание в законе на облигаторное перестрахование ответственности

авиаперевозчика). Однако согласимся, что с учетом обозначенного выше отсутствия в законе указания на собственно формы перестрахования данный вопрос, безусловно, требует существенной проработки.

Как уже было отмечено, в специальной литературе и на практике выделяют смешанные формы перестрахования, в частности, факультативно-облигаторное перестрахование. Н. О. Исаев под ним понимает такое перестрахование, «... при котором перестрахователь имеет право передавать в перестрахование не все, а только определенные виды рисков, а перестраховщик обязан их принять. Права отказа от принятия риска у данного субъекта нет. Использование этой формы перестрахования возможно в условиях, когда перестрахователь регулярно передает риск в перестрахование факультативно» [11].

Необходимо отметить, что рассмотренные выше формы перестрахования являются по природе своей понятиями литературными и получившими свое распространение на практике, в законе же нет прямого указания на их дифференциацию. Представляется, что в этом смысле можно говорить о пробеле в праве.

Договор факультативного перестрахования заключается в соответствии с требованиями главы 28 Гражданского кодекса Российской Федерации. Перестрахователь, желая перестраховать риск выплаты страхового возмещения или страховой суммы, принятый им по договору страхования, направляет в адрес перестраховщика предложение заключить договор перестрахования.

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Также хочется отметить, что закон не дает определения понятию «страховой портфель», что создает определенные трудности для субъектов отношений по перестрахованию в условиях активного развития всей системы перестрахования. Пункт 5 ст. 25 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» лишь косвенно касается данного вопроса и содержит следующую дефиницию: страховой

портфель — это обязательства, принятые страховщиком по договорам страхования. Думается, что такое определение не отвечает ни современной теории, ни научной мысли и требует соответствующей разработки.

Применение к договору перестрахования (при отсутствии соглашения сторон об ином) правил о страховании риска по договору страхования ответственности авиаперевозчика породило проблему определения страхового случая по договору перестрахования.

Наличие среди ученых большого количества мнений относительно того, что же является страховым случаем по договору перестрахования, показывает наличие серьезных разногласий среди юристов и по этому существенному элементу договора перестрахования. Так, например, Д. А. Петров считает, что «страховой случай по основному договору страхования является страховым случаем и по договору перестрахования» [12]. Другие, например, М. И. Брагинский, считают, что «единственно возможным надлежит признать именно то решение, при котором страховым случаем служит все же выплата соответствующей суммы страховщиком основного страхового договора» [13].

С. Дедиков полагает, что закон при определении страхового случая прямо указывает на «возникновение риска такой ответственности» [14].

С позиций теории гражданского права страховой случай — событие уже произошедшее, последствия наступления которого реализовали угрозу, рассматривавшуюся сторонами при заключении договора страхования в качестве страхового риска страхователя [15]. Исходя из нормы ст. 967 ГК РФ, под риском, для уменьшения вредоносных последствий реализации которого заключается договор перестрахования, является выплата страхового возмещения или страховой суммы.

Следовательно, под страховым случаем можно понимать выплату оригинальным страховщиком (перестрахователем) страхового возмещения или страховой суммы по основному (оригинальному) договору страхования.

Не совсем ясной остается позиция С. Дедикова относительно содержания рассматри-

ваемого элемента договора перестрахования. Ошибкой было бы воспринимать возникновение риска в качестве страхового случая, поскольку наличие риска в момент заключения договора страхования (перестрахования) — это необходимое условие действительности этого договора. Если при заключении договора (вступления его в силу) страховой риск отсутствует, а только предполагается, что он может возникнуть в будущем, договор лишен рискованного характера, в нем отсутствует страховой интерес страхователя (выгодоприобретателя, перестрахователя), а значит, он недействителен [16].

По всей видимости, автор отождествляет два несовпадающих понятия — «обязанность страховщика произвести страховую выплату» и «риск страховой выплаты».

Заблуждением является также мнение о том, что страховым случаем при перестраховании можно признать наступление страхового события по оригинальному договору страхования и/или возникновение у перестрахователя обязанности произвести страховую выплату оригинальному страхователю.

Наступление страхового случая по основному (оригинальному) договору страхования не тождественно возникновению у страховщика обязанности выплатить страхователю страховое возмещение (страховую сумму), а в случае возникновения такой обязанности — необходимости ее исполнения (т. е. не всегда влечет убытки для перестрахователя).

Так, по делу № КГ-А40/3163-99 (постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 01 октября 1999 г.<sup>11</sup>) удовлетворены требования истца о взыскании суммы страхового возмещения и процентов по договору перестрахования. Кассационная инстанция, оставляя судебные акты нижестоящих судов без изменения, указала на правомерность вывода судов первой и апелляционной инстанций о том, что страховым случаем

<sup>11</sup> Постановление ФАС Московского округа от 01.10.1999 г. № КГ-А40/3163-99 // СПС «КонсультантПлюс». Суд правомерно удовлетворил иски о взыскании части выплаты страхового возмещения по договору страхования ответственности, так как по условиям указанного договора перестраховщик (ответчик) следует всем решениям перестрахователя за исключением возможности увеличения доли перестраховщика.

по договору перестрахования является выплата страхового возмещения по основному договору страхования.

Позиции о том, что страховым случаем по договору перестрахования является реальная выплата страхового возмещения по прямому договору страхования, придерживались суды, в частности, при рассмотрении дела № А40-6510/02-65-51<sup>12</sup>.

Принимая решение об отказе в иске о взыскании суммы страхового возмещения по договору перестрахования и пеней за просрочку его выплаты, арбитражные суды в рамках рассмотрения конкретных дел исходили из того, что по своей юридической природе договор перестрахования является разновидностью договора имущественного страхования; к нему применяются все императивные нормы, установленные гражданским законодательством для договора имущественного страхования; в силу статьи 929 ГК РФ основанием для выплаты страхового возмещения по договору имущественного страхования является факт причинения убытков страхователю в связи с наступлением страхового случая. Следовательно, заявляя требование о взыскании возмещения по договору перестрахования, истец должен доказать, что ему причинен ущерб в результате выплаты страхового возмещения по основному договору страхования.

Правовая позиция судов заключалась в том, что нормы ст. 13 Закона о страховом деле и ст. 967 ГК РФ свидетельствуют о том, что страховым случаем по договору перестрахования в силу закона является выплата перестрахователем (страховщиком) страхового возмещения по оригинальному договору страхования. Поскольку истец не доказал выплату им страхового возмещения, суд первой и апелляционной инстанций правомерно признал, что законные основания для удовлетворения заявленного иска отсутствуют [16].

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что суды долгое время в качестве страхового случая по договору перестрахования рассматривали исключительно реальную

выплату страхового возмещения по основному договору страхования.

Указанная позиция несколько изменилась в связи с принятием информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 28 ноября 2003 г. № 75 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с исполнением договоров страхования», пункт 22 которого гласит: «при отсутствии в договоре соглашения об ином страховым случаем по договору перестрахования является факт выплаты перестрахователем страхового возмещения по основному договору страхования»<sup>13</sup>.

Таким образом, стороны договора перестрахования могут сами определять в каждом конкретном случае, что считать страховым случаем по заключенному между ними договору, однако правило «о реальной выплате» закреплено в качестве общего.

Действующая редакция ст. 967 ГК РФ, регулирующая отношения по договору перестрахования, предусматривает, что страховщик может застраховать полностью или частично принятый на себя риск у другого страховщика, заключив договор перестрахования. Однако следует иметь в виду, что полная передача риска другому страховщику (так называемое «фронтирование») по существу является посреднической деятельностью, а не перестрахованием.

Фронтирование в перестраховании представляет собой соглашение, на основе которого страховщик (фронтирующая компания) выпускает полисы по просьбе одного или нескольких страховщиков с намерением передачи всего риска другому страховщику на основе договора перестрахования или другим образом [17]. На прошедших под эгидой РА-АКС<sup>14</sup> конференциях, посвященных актуальным вопросам развития страхования и перестрахования авиационных и космических рисков, в 2008 г., а позднее и в 2012 г., наряду с другими обсуждалась проблема фронтирования при перестраховании ответственности

<sup>12</sup> Постановление ФАС Московского округа от 28.05.2003 г. N КГ-А40/2529-03-П по делу N А40-6510/02-65-51 // СПС «Консультант Плюс».

<sup>13</sup> Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 28.11.2003 г. № 75 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с исполнением договоров страхования» // Российская газета. 2004. № 4. 03 февр.

<sup>14</sup> Российская ассоциация космических и авиационных страховщиков.

авиаперевозчика по законодательству Российской Федерации.

Выступающие участники конференции отметили, что в ряде стран, к примеру, в США, фронтинговое запрещено на уровне законов многих штатов<sup>15</sup>. В России же подобная деятельность перестраховщиков не запрещена, а наоборот, предусматривается законом.

Интересный взгляд на фронтинговое содержится у Н. О. Исаева: «Представляется, что сложившаяся практика полной передачи риска (или почти в полном объеме, когда перестрахователь оставляет на своем собственном удержании менее 1 % страховой суммы) используется в целях создания налоговосберегающих схем» [17].

Исходя из вышесказанного, представляем необходимым исключить слово «полностью» из ст. 967 ГК РФ, чтобы всегда за

страховщиком (перестрахователем) оставалась часть риска на его собственном удержании. Предельный размер собственного удержания должен регулироваться законодательством.

Подводя итог, необходимо отметить неадаптированность такого крупного элемента страховой системы России, как перестрахование, быстро развивающемуся рынку авиационных услуг, а также его несоответствие современным стандартам международного права. Отмеченная в октябре 2012 г.<sup>16</sup> тенденция увеличения объема авиаперевозок и одновременного снижения числа авиакомпаний в России говорит о перспективе выхода страны на более качественный уровень правового регулирования всей отрасли авиаперевозок и необходимости своевременного «настроя» правовой системы.

<sup>15</sup> Материалы XVII конференции РААКС «Актуальные вопросы авиационного и космического страхования» // Интернет-ресурс — официальный сайт РААКС: <http://raaks.ru> (дата обращения: 09.02.2013).

<sup>16</sup> Галушин Н., ОСаО «СОГАЗ». Российский рынок авиационного страхования «основные результаты» // Материалы XVII конференции РААКС «Актуальные вопросы авиационного и космического страхования» // Интернет-ресурс — официальный сайт РААКС: <http://raaks.ru> (дата обращения: 09.02.2013)

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Серебровский В. И.* Избранные труды по наследственному и страховому праву. — изд. 2-е, испр. — М.: Статут, 2003. — 556 с.
2. *Иоффе О. С.* Обязательственное право. — М.: Юридическая литература, 1975. — 880 с.
3. *Побережная И. Ю.* Гражданско-правовое регулирование перестрахования: дисс. ... канд. юрид. наук М., 2010. — 201 с.
4. *Мамсуров М. Б.* Правовое регулирование перестрахования: дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2009. — 200 с.
5. *Мамедов А. А.* Страховое право — комплексная отрасль законодательства // Законодательство и экономика. — 2004. — № 7. — С. 73–77.
6. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с.
7. *Сопина Е. С.* Международный рынок страхования авиационных рисков: На примере Германии: дис. ... канд. экон. наук. — М., 2004. — 179 с.
8. *Шершеневич Г. Ф.* Курс торгового права: в 2 т. — Т. 2. — СПб., — 1908. — 624 с.
9. *Райхер В. К.* Общественно-исторические типы страхования. М.: Изд-во академии наук СССР, 1947. — 282 с.
10. *Степанов И. И.* Опыт теории страхового договора. — Казань, 1875. — 204 с.
11. *Исаев Н. О.* Правовое регулирование договора перестрахования: проблемы теории и практики: дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2006. — 193 с.
12. *Петров Д. А.* Страховое право: учеб. пособие. — СПб., 2000. — 136 с.
13. *Брагинский М. И.* Договор страхования. — М., 2000. — 174 с.
14. *Дедиков С.* Следуя горькой судьбе перестраховщика // Бизнес-адвокат. — 2000. — № 5. — С. 1–3.

15. *Серебровский В. И.* Избранные труды по наследственному и страховому праву. 2-е изд. испр. изд. М.: Статут, 2003. — 556 с.
16. *Бартош В. М.* Проблемы перестрахования в теории и правоприменительной практике // Закон. — 2008. — № 5. — С. 83–92.
17. *Горин В., Тулинов В.* Страхование и управление риском: терминологический словарь. — М.: Наука, 2000. — 564 с.

## REFERENCES

1. *Serebrovsky V. I.* Collected Works on Inheritance and Insurance Law. Ver. 2<sup>nd</sup>, rev. — M.: Statut Publishers, 2003. — 556 pages. (*in Russian*).
2. *Ioffe O. S.* Law of Obligation. — M.: Juridicheskaya Literatura Publishers. — 1975. — 880 pages. (*in Russian*).
3. *Poberezhnaya I. Yu.* Civil-Law Regulation of Re-Insurance. PhD (Law) Thesis. — M., 2010. — 201 pages. (*in Russian*).
4. *Mamsurov M. B.* Legal Regulation of Re-Insurance. PhD (Law) Thesis. — M., 2009. — 200 pages. (*in Russian*).
5. *Mamedov A. A.* Insurance Law — An Integrated Branch of Legislation // *Zakonodatelstvo i Ekonomika* (Law and Economy) Journal. — 2004. — No. 7. — pp. 73–77. (*in Russian*).
6. *Reisberg B. A., Lozovoy L. Sh., Starodubtseva Ye. B.* Modern Economic Dictionary. 5<sup>st</sup> ver., rev. and supp. — M.: INFRA-M Publishers, 2006. — 495 pages. (*in Russian*).
7. *Sopina Ye. S.* The International Market of Aviation Risk Insurance by an Example of Germany. PhD (Economics) Thesis. — M., 2004. — 179 pages. (*in Russian*).
8. *Shershenevich G. F.* A Course of Commercial Law: in 2 Volumes. V. 2. — SPb., 1908. — 624 pages. (*in Russian*).
9. *Reikher V. K.* Socio-Historical Types of Insurance. — M.: the USSR Academy of Sciences, 1947. — 282 pages. (*in Russian*).
10. *Stepanov I. I.* An Experience of the Insurance Contract Theory. — Kazan, 1875. — 204 pages. (*in Russian*).
11. *Isayev N. O.* Legal Regulation of a Re-Insurance Contract: Problems of Theory and Practice. PhD (Law) Thesis. M., 2006. — 193 pages (*in Russian*).
12. *Petrov D. A.* Insurance Law: A Manual. — SPb., 2000. — 136 pages. (*in Russian*).
13. *Braginsky M. I.* An Insurance Contract. — M., 2000. — 174 pages. (*in Russian*).
14. *Dedicov C.* Following the Hard Luck of a Re-Insurer // *Biznes-Advocat* (Business Lawyer) Journal. — 2000. — No. 5. — pp. 1–3. (*in Russian*).
15. *Serebrovsky V. I.* Ibid.
16. *Bartosh V. M.* Problems of Re-Insurance in Theory and Law Enforcement Practice // *Zakon* (Law) Journal. — 2008. — No. 5. pp. 83–92. (*in Russian*).
17. *Gorin V., Tulinov V.* Insurance and Risk Management. Dictionary of Terms. — M., Nauka Publishers. 2000.— 564 pages. (*in Russian*).