

Том 20, № 4, 2016

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал
Издается с 1997 г.

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

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

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

Учредитель: Финансовый университет

Founder: Financial University

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

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

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

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

Журнал включен в систему Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

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

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

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

Vol. 20, no. 4, 2016

VESTNIK FINANSOVOGO UNIVERSITETA

[Bulletin of the Financial university]

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU

NEICON
ЭЛЕКТРОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

RePEc

ROAR

СОЦИОНЕТ

EBSCOhost

Google Scholar

OCLC WorldCat

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

CYBERLENINKA

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(на диске или по электронной почте:
vip.maurina@mail.ru).

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

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

Более подробно об условиях публикации
см.: [http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/
Pages/default.aspx](http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx)

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

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

А.У. АЛЬБЕКОВ, ректор Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ);
Р.Е. АРТЮХИН, руководитель Федерального казначейства
(Казначейства России);
В.А. ДМИТРИЕВ, вице-президент Торгово-
промышленной палаты РФ;
А.В. ДРОЗДОВ, руководитель Пенсионного фонда РФ;
А.Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель
председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;
Г.Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;
А.Г. ХЛОПОНИН, заместитель Председателя
Правительства Российской Федерации;
В. А. ЦВЕТКОВ, проректор по научной работе
Финансового университета

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Д.Е. СОРОКИН – главный редактор,
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН, научный руководитель
Финансового университета;
М.А. ФЕДОТОВА – заместитель главного редактора,
Заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;
И.Я. ЛУКАСЕВИЧ – заместитель главного редактора,
доктор экономических наук, профессор;
М.А. АБРАМОВА, доктор экономических наук, профессор;
В.И. АВДИЙСКИЙ, доктор юридических наук, профессор;
В.И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;

В.И. БОГОЯВЛЕНСКИЙ, доктор технических наук,
профессор, член-корреспондент РАН;
Л.И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук,
профессор;
В.Б. ГИСИН, кандидат физико-математических наук,
профессор;
М.Ю. ГОЛОВНИН, доктор экономических наук;
С.А. ИВАНОВА, доктор юридических наук, профессор;
М.Н. КОБЗАРЬ-ФРОЛОВА, доктор юридических наук,
профессор;
Л.Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;
И.И. КУЧЕРОВ, доктор юридических наук, профессор;
О.И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;
М.А. ЛАПИНА, доктор юридических наук, профессор;
Е.В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;
М.В. МЕЛЬНИЧУК, доктор экономических наук, профессор;
Р.М. НУРЕЕВ, доктор экономических наук, профессор;
Г.Л. ПОДВОЙСКИЙ, кандидат экономических наук;
С.В. РАСТОРПОВ, доктор юридических наук, профессор;
Т.П. РОЗАНОВА, доктор экономических наук, профессор;
Б.Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;
Г.Ф. РУЧКИНА, доктор юридических наук, профессор;
М.А. РЫЛЬСКАЯ, доктор юридических наук, доцент;
В.Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;
А.А. СОЛОВЬЕВ, доктор юридических наук, профессор;
В.Н. СИНЕЛЬНИКОВА, доктор юридических наук,
профессор;
Е.Н. ХАРИТОНОВА, доктор экономических наук,
профессор

Manuscripts are to be submitted
to the editorial office in electronic form

(on CD or via E-mail:
vip.maurina@mail.ru)

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

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

More information on publishing terms
is at: [http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/
Pages/default.aspx](http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx)

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

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

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

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

EDITORIAL BOARD

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

A.U. ALBEKOV, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);
R.E. ARTUKHIN, Head of the Russian Federal Treasury, Head of the Chair “Financial Law”, Financial University;
V.A. DMITRIEV, Chamber of Commerce and industry, Vice-President;
A.V. DROZDOV, Head, Pension Fund of the Russian Federation;
A.YU. ZHDANOV, Member of the Board, Deputy of Chairman of the Board, OJSC “Rosselkhozbank”;
G.B. KLEINER, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Deputy Director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;
M.V. FYODOROV, Rector, Ural State University of Economics;
A.G. KHLOPONIN, Vice Premier;
V.A. TSVETLOV, Vice Rector for Research at the Financial University

EDITORIAL STAFF

D.E. SOROKIN – Editor-in-Chief, ScD (Economics), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Science and Research Coordinator at the Financial University;
M.A. FEDOTOVA – Deputy Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, ScD (Economics), Professor;
I.Ya. LUKASEVICH – Deputy Editor-in-Chief, ScD (Economics), Professor;

M.A. ABRAMOVA, ScD (Economics), Professor;
V.I. AVDIYSKY, ScD (Law), Professor;
V.I. BARILENKO, ScD (Economics), Professor;
V.I. BOGOYAVLENSKY, ScD (Engineering), corresponding member of the Russian Academy of Sciences;
L.I. GONCHARENKO, ScD (Economics), Professor;
V.B. GISIN, PhD (Physics & Mathematics), Professor;
M.Yu. GOLOVNIN, ScD (Economics);
S.A. IVANOVA, ScD (Law), Professor;
M.N. KOBZAR-FROLOVA, ScD (Law), Professor;
L.N. KRASAVINA, ScD (Economics), Professor;
I.I. KUCHEROV, ScD (Law), Professor;
O.I. LAVRUSHIN, ScD (Economics), Professor;
M.A. LAPINA, ScD (Law), Professor;
Ye.V. MARKINA, PhD (Economics), Professor;
M.V. MELNICHUK, ScD (Economics), Professor;
R.M. NUREYEV, ScD (Economics), Professor;
G.L. PODVOISKY, PhD (Economics);
S.V. RASTOROPOV, ScD (Law), Professor;
T.P. ROZANOVA, ScD (Economics), Professor;
B.B. RUBTSOV, ScD (Economics), Professor;
G.F. RUCHKINA, ScD (Law), Professor;
M.A. RYLSKAYA, ScD (Law), Associate Professor;
V.N. SALIN, PhD (Economics), Professor;
A.A. SOLOVYOV, ScD (Law), Professor;
V.N. SINELNIKOVA, ScD (Law), Professor;
E.N. KHARITONOVA, ScD (Economics), Professor

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Шестак В.П.

Частно-государственное партнерство, «тройная спираль» и корпоративная социальная ответственность.....6

Токаев Н.Х., Баснукаев М.Ш.

Бюджетное самообеспечение региона: проблемы, пути и методы их решения 17

Кравченко Т.К., Исаев Д.В.

Принятие стратегических решений в условиях риска и неопределенности..... 22

Липидус Л.В.

Краудсорсинг и краудфандинг. Маркетинговое продвижение проектов, продукции и услуг..... 32

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Соловьев А.К., Попов В.Ю.

Актuarное исследование демографических факторов повышения пенсионного возраста..... 42

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Молчанов И.Н., Молчанова Н.П.

Финансовые основы формирования инновационного потенциала 56

Симаева Н.П.

Расширение кредитного поля хозяйствующих субъектов в условиях импортозамещения..... 66

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Киселёв В.В.

Использование Парето- и Λ-оптимальности при решении некоторых классов задач оптимального управления 72

Кондрашов Ю.Н., Чашин М.О.

Алгоритм планирования проектов..... 78

Рожкова Н.В.

Туризм. Изучение факторов его развития с помощью метода анализа иерархий и нечеткого логического вывода 84

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Перская В.В.

Отрыв финансов от реального сектора – ценовой вызов экономикам развитых стран 89

Балюк И.А.

Мировой рынок синдицированных кредитов: современное состояние, структура и тенденции развития..... 98

Звонова Е.А.

Современные проблемы государственных долгов и суверенных дефолтов в странах Евросоюза105

Зарипов И.А.

Малайзия – флагман исламских финансов.....118

Строев П.В., Кан М.И.

Институциональный механизм и инструменты управления агломерациями в Бразилии.....130

ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

Карлухин Д.В., Лапин А.В.

Специфические признаки финансового контроля и формы его осуществления.....137

Козлов П.А., Каширина М.В.

Актуальные проблемы налогового администрирования в России.....146

АДМИНИСТРАТИВНОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО

Лапина М.А.

Сущность государственного контроля (надзора) и генезис его законодательного определения152

Морукова А.А., Калинина С.В.

МВД и Счетная палата России: привлечение к ответственности за финансово-бюджетные правонарушения.....158

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Синельникова В.Н.

Занятие по теме «Договор безвозмездного пользования имуществом (ссуда)». Методика проведения164

CONTENTS

ECONOMICS AND ECONOMIC MANAGEMENT

<i>V.P. Shestak</i> Public-Private Partnership, "Triple Helix" and Corporate Social Responsibility.....	6
<i>N.Kh. Tokaev, M.Sh. Basnukaev</i> Regional Self-Sufficiency: Challenges and Solutions.....	17
<i>T.K. Kravchenko, D.V. Isaev</i> Making Strategic Decisions under Risk and Uncertainties.....	22
<i>L.V. Lapidus</i> Social policy.....	32
<i>A.K. Soloviev, V.Yu. Popov</i> Actuarial Study of Demographic Factors Contributing to the Higher Retirement Age.....	42

FINANCE, CREDIT AND MONEY CIRCULATION

<i>I.N. Molchanov, N.P. Molchanova</i> Financial Fundamentals for Developing the Innovation Potential.....	56
<i>N.P. Simaeva</i> Extended Credit Opportunities for Business Entities in Conditions of Import Substitution.....	66

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS IN ECONOMICS

<i>V.V. Kiselev</i> Pareto-Optimality and Λ -Optimal for Solving Some Classes of Optimal Control Problem.....	72
<i>Y.N. Kondrachov, M.O. Chashchin</i> Algorithm for Planning Projects.....	78
<i>N.V. Rozhkova</i> Tourism: Study of its Development by the Methods of Hierarchy Analysis and Fuzzy Logical Conclusion.....	84

GLOBAL ECONOMY

<i>V.V. Perskaya</i> The Gap between Finance and the Real Sector as a Price Challenge for Developed Economies.....	89
<i>I.A. Baliuk</i> Global syndicated loans market: current state, structure and main trends.....	98
<i>E.A. Zvonova</i> Current Problems of Public Debt and Sovereign Defaults to the EU Countries.....	105
<i>I.A. Zaripov</i> Malaysia is the Flagship of Islamic Finance.....	118
<i>P.V. Stroeve, M.I. Kan</i> Institutional Mechanisms and Management Tools to Administer Agglomerations in Brazil....	130

FINANCIAL AND TAX LAW

<i>D.V. Karpuhin, A.V. Lapin</i> Financial Monitoring: Specific Features and Implementation Forms.....	137
<i>P.A. Kozlov, M.V. Kashirina</i> Current Problems of Tax Administration in Russia.....	146

ADMINISTRATIVE AND INFORMATION LAW

<i>M.A. Lapina</i> The Essence of the State Control (Supervision) and the Genesis of its Legislative Definition.....	152
<i>A.A. Morukova, S.V. Kalinina</i> The Interior Ministry and the Audit Chamber of Russia: Prosecution for Financial and Fiscal Offenses.....	158

PROBLEMS AND SOLUTIONS

<i>V.N. Sinelnikova</i> Teaching Methodology: the Lesson on the Topic "Agreement on the Uncompensated Use of Property (loan)".....	164
--	-----

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал
Том 20, № 4(94), 2016

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

Адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т,
53, к. 5.6
Тел.: **8 (499) 943-98-02**
E-mail: vip.maurina@mail.ru
[http://www.fa.ru/dep/vestnik/
about/Pages/default.aspx](http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx)

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

Подписано в печать 05.09.2016
Формат 60 x 84 1/8.
Объем 19,9 п. л.
Заказ № 832.
Отпечатано
в ООП Издательства
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, д. 51)
© Финансовый университет

Subscription in editorial office
tel.: +7 (499) 943-93-31
e-mail: iri-ratnikova@yandex.ru

Editor-in-Chief –
D.E. Sorokin
Head of Scientific Journals
Editorial Department –
V.A. Shadrin
Managing editor – **Ye.V. Maurina**
Translator – **V.M. Osipova**
Proofreader – **S.F. Mihaylova**
Design, make up – **N.A. Gurskaya**

Editorial address:
53, Leningradsky prospekt,
office 5.6
Moscow, 125993
tel.: **+7 (499) 943-98-02**
E-mail: vip.maurina@mail.ru
[http://www.fa.ru/dep/vestnik/
about/Pages/default.aspx](http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/default.aspx)

Signed for press on 05.09.2016
Format 60 x 84 1/8.
Size 19.9 printer sheets.
Order № 832
Printed by Publishing House
of the Financial University
(51, Leningradsky prospekt)
© Financial University



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 334.021.1+316.4

JEL H54; O16

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО, «ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ» И КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ*

ШЕСТАК ВАЛЕРИЙ ПЕТРОВИЧ,

доктор технических наук, профессор, ведущий научный сотрудник, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: VPShestak@fa.ru

АННОТАЦИЯ

В работе актуализируется философия взаимодействия бизнеса и общества в России на базе признания системным экономическим кризиса России, что достаточно продолжительное время подтверждается в различных международных рейтингах. Предлагается понимание главной проблемы современной России как проблемы обеспечения национальной безопасности, зафиксированной в новой Стратегии национальной безопасности (2016). Как возможный путь решения этой проблемы рассматривается «социальный треугольник действия» для крупного бизнеса: государственно-частное партнерство – инвестиционные проекты, «тройная инновационная спираль» – инновационные проекты и корпоративная социальная ответственность – социальные проекты, выполняемые одновременно с основной деятельностью. Основным рефреном статьи является процесс осознания, формулирования и реализации новых бизнес-практик в России путем поддержки инфраструктурными монополиями ценностей гражданского общества. Высшим уровнем филантропии в формате корпоративной социальной ответственности предлагается считать поворот бизнеса от благотворительности к социальным, экономическим и инфраструктурным проектам – партнерствам, которые сфокусированы на сотрудничестве, стимулированном долгосрочным национальным интересом. Для технологического обеспечения этого нового для российского бизнеса тренда предлагается формат государственно-частных инвестиционных проектов социальной направленности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, корпоративная социальная ответственность, государственно-частное партнерство, проектное финансирование, естественные монополии, инвестиционные проекты.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP, “TRIPLE HELIX” AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY**

V.P. SHESTAK

ScD (Engineering), full professor, leading research fellow, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: VPShestak@fa.ru

* Статья подготовлена в рамках общеуниверситетской комплексной темы «Устойчивое развитие России в условиях глобальных изменений» Финансового университета в 2016 г.

** The article was prepared within the framework of the general university-wide cross-cutting theme developed at the Financial University in 2016 — “Sustainable Development of Russia in the conditions of global changes”.

ABSTRACT

The article offers an updated vision of interaction between business and society in Russia; it argues that the Russia's current economic crisis is of systemic nature, and numerous international rankings have been asserting this fact. It offers insight into the main problem of modern Russia – the problem of national security – formulated in the new National Security Strategy (2016). “A social action triangle” for big business is considered as a possible solution to this problem. It includes: public-private partnerships (investment projects), “an innovative triple helix” (innovative projects) and corporate social responsibility (social projects carried out in line with the major activities. Realizing, shaping and implementing new business practices in Russia should be accomplished via support of civil society values by infrastructure monopolies. The highest level of philanthropy in CSR format is a turn of the business from charity to social, economic and infrastructure projects, i.e. establishing partnerships that focus on collaboration based on long-term national interests. To back this new trend, the format of socially oriented public-private investment projects is suggested.

Keywords: economic security, corporate social responsibility, public-private partnership project financing, natural monopolies, investment projects.

СОЦИАЛЬНЫЕ ОЖИДАНИЯ

Базовая ответственность бизнеса состоит в осуществлении экономической деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от производства и продажи товаров, оказания услуг. Деятельность бизнеса, ориентированная на общественное благо и направленная на решение социальных проблем с использованием производственных технологий, у нас в стране практически отсутствует.

Социальные ожидания, порожденные социальными проблемами и адресованные бизнесу, значительно изменились, в настоящее время обществу стало не безразлично, как компания ведет свою деятельность, чем при этом руководствуется и как распоряжается своими доходами. Сегодня для того чтобы компания соответствовала ожиданиям общества, она должна выработать определенную программу действий, адекватную обществу. В условиях кризиса крайне важной задачей общества является концептуализация имеющейся информации о санкциях, кризисе, текущих экономических показателях, проблем с ВТО. В частности, стали достоянием гласности основные параметры прогноза социально-экономического развития России на 2017 и плановый период 2018–2019 гг. [Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Минэкономразвития, 2016 (заседание Правительства РФ от 21.04.2016 № 13). URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/>

structure/depMacro/20160506; дата обращения: 15.05.2016)].

К основным тенденциям в прогнозе можно отнести: интенсификацию приватизации в связи с отменой утративших актуальность ограничений на приватизацию определенных видов федерального имущества и дальнейшей оптимизацией количества стратегических предприятий и акционерных обществ, имеющих высокую инвестиционную привлекательность [Распоряжение Правительства РФ от 1 июля 2013 года № 1111-р «О прогнозном плане (программе) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2014–2016 годы» (с изменениями на 25 мая 2016 г.)]; рост социальной стратификации за счет отрицательной динамики реальных располагаемых доходов населения и реальной заработной платы, а также легко предсказуемый рост тарифов инфраструктурных монополий. Интересна и внешняя оценка различных сфер жизни российского общества на протяжении ряда последних лет.

Подобный системный анализ позволит избавиться от ненужных амбиций, бытующих в обществе (согласно данным социологического опроса, проведенного Левада-центром в конце ноября 2015 г., великой державой Россию назвали 65% респондентов). Эти ожидания общества не совпадают с реальностью: углубление рецессии, торможение развития даже стало поводом к появлению выступлений по «исключению» России из БРИКС. В этом плане следует обратить внимание на систему международных рейтингов, которая позво-

ляет сформировать комплекс задач, стоящих перед страной (см. таблицу).

На лепестковой диаграмме (см. рисунок), построенной по данным таблицы, отлично видно, что основные «провалы» России определены низким уровнем инновационной активности, впрочем, и другие показатели находятся примерно на уровне 50% от возможных максимальных значений. В чем основа инновационной деятельности?

По одному из определений инновационной деятельности она представляет собой комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленных на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования.

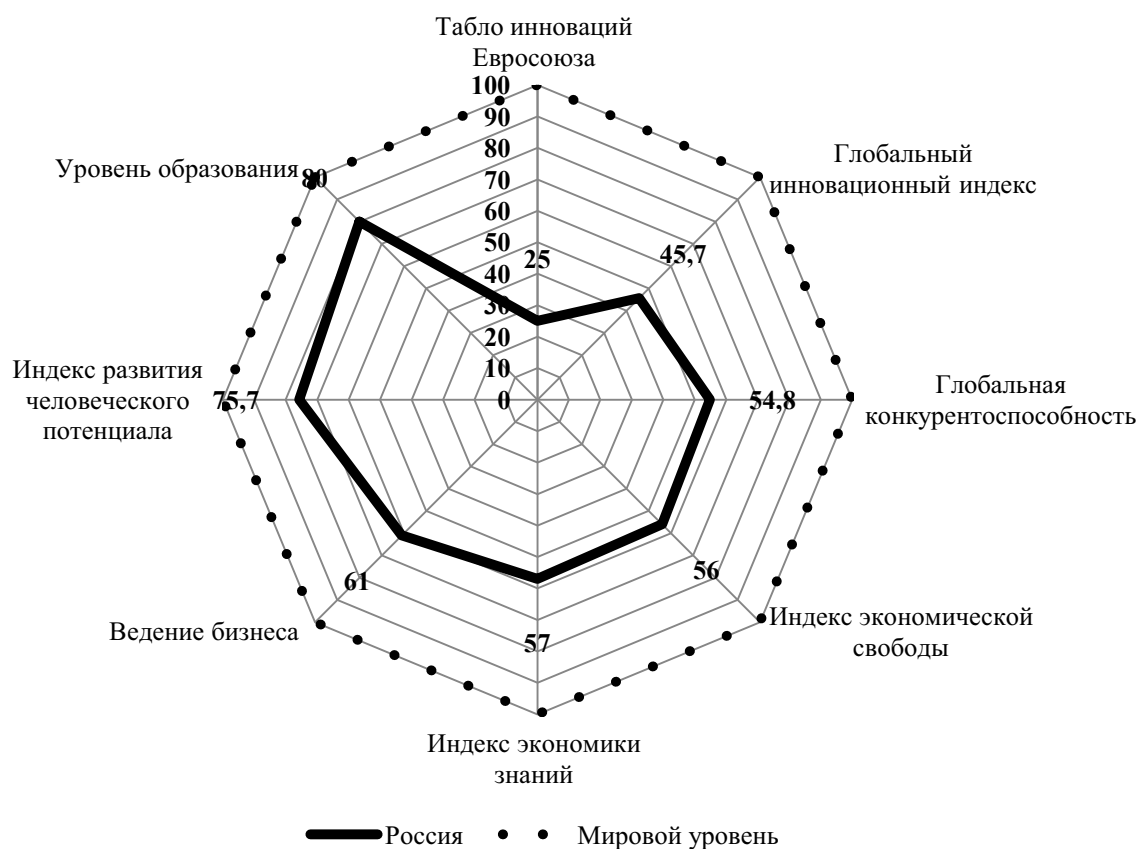
Очевидно, что в этом определении заключен неявный «призыв» к бизнесу «использовать» интеллект общества, вполне приемлемый человеческий потенциал и уровень образования российского общества, что и является квинтэссенцией социальных ожиданий.

Справедливости ради следует отметить, что положение России в международном сообществе

небезразлично российскому обществу и руководству страны. Например, в мае 2012 г. Президент России В.В. Путин подписал указы «О долгосрочной государственной экономической политике», в котором говорилось о необходимости принятия мер, направленных на повышение позиции России в рейтинге «Ведение бизнеса» до 20-го места в 2018 г., и «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» с целью вывести к 2020 г. не менее пяти университетов из числа участников проекта в сотню лучших вузов по версии трех наиболее авторитетных мировых рейтингов.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Известный российский экономист чл.-корр. РАН В. А. Цветков в одной из своих недавних работ (2016) пишет: «Хотелось бы ошибиться, но боюсь, что если ситуация не изменится, через некоторое время может появиться потребность не в альтернативной программе преодоления кризиса, а в программе выживания страны в условиях полной деградации национальной эко-



Дистанция России до фронтиров мировых рейтингов (отметка – 100%)

Россия в международных рейтингах

№ п/п	Рейтинг	Место России/число стран в рейтинге	% от максимума	Главные рассматриваемые индикаторы	Топ-5 в мире
1	Глобальная конкурентоспособность (<i>The Global Competitiveness Report 2015–2016, The World Economic Forum</i>)	45/140	54,8	1. Ключевые факторы роста экономики 2. Вопросы политики повышения благосостояния населения 3. Позиционирование бизнеса 4. Понимание необходимости институциональных реформ	1. Швейцария 2. Сингапур 3. США 4. Германия 5. Нидерланды
2	Табло инноваций Евросоюза (<i>Innovation Union Scoreboard 2015 – IUS, EU, non-EU countries</i>)	36/39	25	1. Человеческие ресурсы 2. Открытость, эффективность и привлекательность научного сектора 3. Уровень финансирования R&D 4. Уровень инвестиций 5. Бизнес связи & предпринимательство 6. Интеллектуальные активы 7. Инноваторы 8. Экономический эффект	1. Республика Корея 2. США 3. Япония 4. Евросоюз 5. Канада
3	Глобальный инновационный индекс 2015 (<i>Global Innovation Index, Cornell University, INSEAD, and WIPO</i>)	48/141	45,7	1. Институты инноваций 2. Человеческие ресурсы в науке 3. Инфраструктура (<i>Infrastructure</i>) 4. Развитость рынка (<i>Market sophistication</i>) 5. Развитость бизнеса (<i>Business sophistication</i>) 6. Высокотехнологичная продукция 7. Изобретательская деятельность	1. Швейцария 2. Великобритания 3. Швеция 4. Нидерланды 5. США
4	Индекс развития человеческого потенциала (<i>Human Development Index 2015, UN</i>)	50/188	75,7	1. Ожидаемая продолжительность жизни 2. Уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемая продолжительность обучения 3. Уровень жизни, оцененный через ВНД на душу населения по паритету покупательной способности	1. Норвегия 2. Австралия 3. Швейцария 4. Дания 5. Нидерланды

Окончание таблицы

№ п/п	Рейтинг	Место России/число стран в рейтинге	% от максимума	Главные рассматриваемые индикаторы	Топ-5 в мире
5	Индекс экономической свободы (<i>Index of Economic Freedom 2016, the Wall Street Journal and the Heritage Foundation</i>)	153/166	56	1. Права собственности 2. Свобода от коррупции 3. Участие правительства 4. Свобода предпринимательства 5. Свобода труда 6. Монетарная свобода 7. Свобода торговли 8. Свобода инвестиций	1. Гонконг 2. Сингапур 3. Новая Зеландия 4. Швейцария 5. Австралия
6	Ведение бизнеса (<i>Doing Business 2016, World Bank</i>)	51/189	61	1. Регистрация предприятий 2. Подключение к системе электроснабжения 3. Регистрация собственности 4. Получение разрешений на строительство 5. Подключение к системе электроснабжения 6. Защита миноритарных инвесторов 7. Налогообложение	1. Сингапур 2. Новая Зеландия 3. Дания 4. Республика Корея 5. Гонконг
7	Индекс экономики знаний (<i>Knowledge Economic Index KEI and KI Indexes 2012, World Bank Institute</i>)	55/145	57	1. Экономический и институциональный режим 2. Уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний 3. Уровень развития инновационной системы 4. Уровень развития информационной инфраструктуры	1. Швеция 2. Финляндия 3. Дания 4. Нидерланды 5. Норвегия
8	Уровень образования (<i>Education Index 2013, UN</i>)	57/187	80	1. Грамотность взрослого населения 2. Совокупная доля учащихся, получающих начальное, среднее и высшее образование	1. Австралия 2. Новая Зеландия 3. Норвегия 4. Нидерланды 5. США

номики» [1, с. 8]. Неслучайно В. А. Цветков при переводе названия своей статьи на английский язык использует связку: *Economic security and economic growth*. Это означает, что нынешнее состояние дел угрожает экономической безопасности, национальным интересам России, которые сформулированы в Стратегии нацио-

нальной безопасности Российской Федерации (далее — СБ; см. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, утв. Указом Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683; дата обращения: 24.05.2016).

СБ является базовым документом стратегического планирования, определяющим националь-

ные интересы и стратегические национальные приоритеты России, цели, задачи и меры в области внутренней и внешней политики, направленные на укрепление национальной безопасности и обеспечение устойчивого развития страны на долгосрочную перспективу. СБ со всей очевидностью должна находиться в неразрывной взаимосвязи и взаимозависимости с планами социально-экономического развития страны и, следовательно, со всеми планами органов управления, предприятий и бизнес-структур и т.п.

Подчеркнем, что национальные интересы России — это объективно значимые потребности личности, общества и государства в обеспечении их защищенности и устойчивого развития. Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности являются развитие экономики страны, обеспечение экономической безопасности и создание условий для развития личности, перехода экономики на новый уровень технологического развития, вхождения России в число стран — лидеров по объему валового внутреннего продукта и успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

В ст. 59 СБ декларируется, что для обеспечения экономической безопасности основные усилия направляются на устранение дисбалансов в экономике, территориальном развитии, развитии рынка труда, транспортной, информационной, социальной и образовательной инфраструктурах, формирование новой географии экономического роста, новых отраслей экономики, центров промышленности, науки и образования, активизацию фундаментальных и прикладных научных исследований, повышение качества общего, профессионального и высшего образования, совершенствование национальных инвестиционных и финансовых институтов, стимулирование миграции производства из других стран в Россию.

В соответствии с СБ в стране должны проходить следующие процессы:

- осуществление рационального импортозамещения, снижение критической зависимости от зарубежных технологий и промышленной продукции;
- развитие новых высокотехнологичных отраслей, укрепление позиций в области освоения космоса, ядерной энергетики, возвращение лидерства в традиционных промышленных отраслях (тяжелое машиностроение, авиа- и приборостроение),

восстановление электронной и легкой промышленности, судо- и станкостроения;

- развитие оборонно-промышленного комплекса страны как двигателя модернизации промышленного производства, обновление производственной базы организаций оборонно-промышленного комплекса на новой технологической основе, совершенствование их кадрового потенциала и выпуск востребованной продукции гражданского назначения;
- создание стратегических резервов минерально-сырьевых ресурсов, достаточных для гарантированного обеспечения мобилизационных нужд Российской Федерации и потребностей экономики страны на долгосрочную перспективу;
- формирование единого транспортного пространства на базе сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры и роста уровня транспортной связанности Российской Федерации;
- создание транспортных коридоров и мультимодальных транспортно-логистических узлов;
- увеличение объема и повышение качества дорожного строительства;
- расширение использования инструментов государственно-частного партнерства для решения стратегических задач развития экономики;
- стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в производственной сфере, создание бизнес-инкубаторов, промышленных парков и технопарков, участия в реализации крупных проектов;
- поддержка нерыночных институтов гражданского общества.

Вышеперечисленное абсолютно адекватно социальным ожиданиям российского общества и может определять контент социальных программ и проектов, не только обеспечивающих безопасность России, но и консолидирующих общество.

ЭКОНОМИКА РОССИИ

В России сложилась социально-экономическая система, которая характеризуется, с одной стороны, концентрацией олигархического капитала, охватывающего до 20% всех активов страны, а с другой стороны, тем, что до 65% ВВП производится организациями бюджетной сферы и государственными компаниями, при этом около 40% определяют бюджетная сфера и внебюджетные государственные фонды и около 25% — государст-

венные предприятия и организации типа «Газпрома», «Роснефти», РЖД, атомных электростанций, Группы «ИНТЕР РАО» и «РусГидро», оборонного комплекса, космической промышленности, «Ростехнологий», «АвтоВАЗа», «Аэрофлота», «Связьинвеста», РОСНАНО и др.

Академик РАН А.Г. Аганбегян в одной из своих открытых лекций (2015) отметил, что «переход к стагнации и стагфляции в России начался до присоединения Крыма и событий на Украине, до введения санкций, при высоких ценах на нефть (108 долл. за баррель в 2013 г. и 98 долл. в 2014 г.), при устойчивом валютном курсе рубля и при отсутствии санкций, которые реально стали влиять на экономический рост с сентября 2014 г.» [2, с. 5]. Иными словами, это подтверждает вывод о системном характере кризиса в России, отраженном в международных рейтингах.

Существует мнение, что снижение инвестиций (13 %-ное снижение объема инвестиций в 2013–2015 гг.) явилось главным фактором развития кризиса и замедления экономического роста. Расширение инвестиционной активности бизнеса следовало бы осуществлять вместе с устранением или ограничением деятельности государственных монополий.

Трудно переоценить роль естественных (инфраструктурных) монополий (ИМ) в российской экономике, их социальную значимость. Во-первых, они являются системообразующими для всей экономики в целом, выполняют бюджетобразующую, стабилизационную и социальную функции. Во-вторых, от эффективности их деятельности зависят место России на мировых рынках, причем не только энергоресурсов, конкурентоспособность экспорта, перспективы экономического развития страны и соответственно благосостояние россиян. Однако, согласно данным С.Ю. Глазьева (2015), половина из начисленных в 2012 г. амортизационных отчислений была потрачена не на инвестиционное развитие, а на финансовые вложения — приобретение ценных бумаг, предоставление займов и другие операции [3, с. 22].

В начале 2016 г. во время встречи с руководителем ФАС И.Ю. Артемьевым Президент РФ В.В. Путин заявил: «Важно, чтобы руководители инфраструктурных компаний понимали, что теперь экономика будет не только для них — они имели возможность для отличного развития в последние 10 лет, они должны по-

делиться своими ресурсами со всеми остальными, с малым и средним бизнесом... Они должны понимать, что время изменилось, и они должны становиться другими» (Рабочая встреча с руководителем Федеральной антимонопольной службы Игорем Артемьевым. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/17500>; дата обращения: 20.06.2016).

Социальная хартия российского бизнеса (далее — Хартия), опубликованная еще в 2008 г., могла бы рассматриваться как платформа для формирования корпоративной политики и практики в соответствии с социальными ожиданиями общества. Провозглашенные бизнес-сообществом принципы ответственной деловой практики могли бы стать основой для согласования позиций различных сторон общественного диалога, ориентированных на достижение общих целей развития, учитывающих при этом специфику и разнообразие интересов каждой из сторон. Реализация корпоративных стратегий, основанных на принципах ответственного ведения бизнеса, предполагает повышение информационной открытости и прозрачности деятельности компаний, что очень важно для общества.

Очевидно, что последствия решений, принимаемых бизнесом, оказывают воздействие не только на сам бизнес, но и на общество. Последствия деловой активности бизнеса все чаще приобретают общенациональные масштабы.

В Хартии заявлено, что в своем выборе российский бизнес опирается на фундаментальные общечеловеческие ценности, нормы международного права, Конституцию и законы РФ, учитывая экологические и социальные последствия деятельности. Бизнес обещал поддерживать в доступных для компаний формах усилия власти и гражданские инициативы в области экономического, социального и культурного развития территорий размещения предприятий, сохранения культурного наследия и разнообразия. Кроме того, декларировалось участие бизнес-структур в решении общественно значимых задач на региональном и общенациональном уровне.

Нетрудно связать вышеизложенные факты в новую концепцию для российского бизнеса, отличающуюся от классической концепции, изложенной А. Смитом (1776) в его трактате «Исследование о причинах и богатстве народов», в основу которого он положил идею естественного порядка, т.е. рыночных экономических отношений, при

которых «рыночные законы лучшим образом могут воздействовать на экономику, когда частный интерес стоит выше общественного, т.е. когда интересы общества в целом рассматриваются как сумма интересов составляющих его лиц». Сегодня с учетом всех факторов следует признать, что общественный интерес, по крайней мере, на время должен стать доминирующим.

С 1 января 2016 г. вступил в силу Федеральный закон РФ от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — закон о ГЧП), который определил задачи бизнеса по инвестициям в экономику РФ. Базовым положением закона о ГЧП является возникновение частной собственности на объект соглашения — именно эта норма в первую очередь отличает закон о ГЧП от законов о концессиях и госзаказе и может быть привлекательна для российского бизнеса при переходе к развитым рыночным отношениям. Использование хорошо зарекомендовавшего себя на практике за рубежом государственно-частного партнерства (ГЧП) в сферах транспорта, энергетики, коммунальной инфраструктуры, социальной инфраструктуры, информационных технологий, развития территорий и др. не только повысит инвестиционную привлекательность отраслей общественной инфраструктуры, но и существенно ускорит их реализацию за счет обеспечения гарантированного контроля над использованием выделенных ресурсов.

Инвестиции безвозвратных государственных средств, служащих главным источником современной коррупции, должны быть сведены к минимуму. Значительная часть этих средств также должна предоставляться на возмездных началах, в том числе в виде государственно-частного партнерства, чтобы приумножить значимость государственной направленности инвестиций.

Невостребованным резервом для социально-экономического развития страны, от которого в решающей мере будет зависеть не только среднегодовой темп экономического роста, но и качество этого роста, является сфера «Экономика знаний», включающая НИОКР, образование, информационные технологии, биотехнологии и здравоохранение [4, с. 94]. Эта сфера производит в России всего 15% ВВП, в то время как в лучшие советские

годы она производила 20–25% ВВП. В Евросоюзе эта сфера производит до 35% ВВП, а в Америке — около 40% ВВП. Главным достижением США XX в. называют даже не высадку на Луну и не создание персональных компьютеров, а создание Силиконовой долины — чудо инновационной политики. Рецепт этого «чуда» дает в своей книге «Тройная спираль» Генри Ицковиц [5]: в той или иной степени реализуется взаимодействие государства, науки и бизнеса, оформившееся в виде концепции или модели стратегических инновационных сетей. Растущая популярность модели «тройной спирали» в различных странах мира, в том числе в условиях глобального кризиса, объясняется тем, что она предлагает новый механизм достижения общественного консенсуса с использованием кадрового потенциала общества. **Основной тезис модели «тройной спирали» заключается в том, что в системе инновационного развития паритетное положение с государством и бизнесом может занять наука.**

Впрочем, проблема востребованности результатов научных исследований обсуждается в России на протяжении почти двух десятилетий. Низкий спрос бизнеса на технологические инновации и ориентация на бюджетное финансирование — давно известные проблемы, касающиеся научно-технологической сферы. Время не просто изменилось — наступил момент, когда разговор идет о переходе к новой технологической модели развития экономики России. При этом в России впервые начала обсуждаться необходимость преодоления разрыва между инновационной политикой как стратегией развития страны и технологической политикой как тактикой на период экономического кризиса [6, с. 59].

В государственной программе РФ «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы (Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации „Развитие науки и технологий“ на 2013–2020 годы») рассматриваются приоритеты развития секторов экономики и вопросы создания востребованных отраслями экономики на доконкурентных (докоммерческих) стадиях перехода в инновационную фазу научно-технологических заделов, т.е. вопросы реализации модели «тройной спирали». Появление концепции «национальной технологической инициативы» свидетельствует о продолжающемся

процессе поиска включения ученых в экономическое развитие страны. Сегодня для России жизненно важно обновление производственной базы на принципиально новой технологической основе. Есть разные варианты названий этого процесса — технологическое обновление, технологический прорыв, реиндустриализация, неоиндустриализация. Понятно, что это обновление требует принципиально нового качества общественного консенсуса.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Корпоративная социальная ответственность (*Corporate Social Responsibility, CSR; КСО*) в мировой практике определяет влияние деятельности бизнеса на общество. Участие бизнеса в жизни общества и его развитии в соответствии с Международным стандартом ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» (*Guidance on social responsibility, 2010*) предполагает следующие мероприятия:

- участие в жизни общества, в частности строительство тюрем, больниц, мостов местного значения и т.п. в соответствии с муниципальными нуждами;
- развитие образования и культуры с учетом будущего;
- создание занятости местного населения и развитие рабочих навыков (рост квалификации);
- развитие технологий, включая патентную и исследовательскую деятельность;
- создание благосостояния и дохода своих работников с учетом стратификации в обществе;
- гарантии здоровья, включая решение экологических проблем;
- социальные инвестиции, в частности, благотворительность и спонсорство.

Иначе говоря, КСО во всем мире понимается как «интеллигентное» поведение бизнеса по отношению к человеческому обществу, его создавшего, в котором он живет и решает проблемы, в том числе в формате ГЧП [7].

А. Кэрролл (1977) предложил весьма наглядную модель оценки корпоративной социальной деятельности, получившую название «пирамида Кэрролла» [8], в чем-то схожую с семиуровневой пирамидой потребностей А. Маслоу (1943).

В пирамиде Кэрролла общая социальная ответственность корпорации определяется в соответ-

ствии с четырьмя уровнями формата ее деятельности:

- 1-й — экономический: «Быть доходной»;
- 2-й — юридический: «Быть законопослушной»;
- 3-й — общественный: «Быть социально признанной за счет общественной интеграции»;
- 4-й — самоактуализация: «Стать филантропом в решении корпоративных общественных проблем».

Как и у А. Маслоу, движение идет от нижнего (первого) уровня к уровню более высокому, но это вовсе не означает, что место предыдущей потребности (или деятельности) занимает новая, только когда прежняя удовлетворена полностью. Уровни не находятся в неразрывной последовательности и не имеют фиксированных положений, как это показано на *рисунке*. Такая закономерность имеет место как наиболее устойчивая, но у разных корпораций взаимное расположение потребностей может варьироваться.

Сравнительный анализ понимания КСО в России и развитом мире, например в странах — членах ОЭСР, выявляет принципиальные различия. В России весьма часто масштабные мероприятия в наиболее значимых сферах общественной социально-культурной практики, например при проведении концертов, при телепередачах, во время фестивалей и спортивных соревнований, сопровождаются рекламными титрами: «генеральный спонсор», «титовый партнер», «информационная поддержка» и т.п. Нередко сложные и дорогие медицинские операции осуществляются благодаря лишь финансовой поддержке бизнесменов, не афиширующих свою помощь, что в принципе и с учетом мировой практики неверно. Иными словами, КСО в России сводится к благотворительности и меценатству, тогда как мировая практика показывает, что на благотворительность приходится всего 3% от всех проявлений социально-ответственной деятельности бизнеса. В мире существует система ежегодного вручения премий в сфере КСО (*CSR Awards; Recognition and Awards Program Presented by Delhi, India Energy And Environment Foundation February 17, 2015*. URL: http://worldpetrocoal.com/brochure/Global_CSR_Awards.pdf; дата обращения: 10.06.2016) бизнес-компаниям за выдающиеся инновационные продукты мирового класса, предоставление

услуг, выполнение социально ориентированных проектов и программ в прошлом или настоящем. Эти премии вручаются корпорациям, представителям крупного, среднего, мелкого бизнеса, а также академическим учреждениям и университетам. Российский бизнес, к сожалению, в этом мероприятии не участвует.

Причина этого заключается в том, что российский бизнес теряет стимул к инновационному развитию, к инновациям в общественно значимые проекты, так как его прибыли гарантируются государством, а это означает, что 1-й и 2-й уровни пирамиды Кэрролла бизнесом достигаются автоматически. Филантропия по сферам рационального использования: природных ресурсов, человеческого потенциала, креативности академического сообщества, чтобы со временем ликвидировать отставание по социально-экономическим показателям, российским бизнесом не рассматривается (*Mrost A. Corporate social responsibility in the Russian context // Business & Society. URL: <http://www.b-soc.ru/theory-and-practice/materials/material/polemika/21>; дата обращения 10.06.2016*).

Экономика страны по-прежнему остается высокомонополизированной, что затрудняет реализацию основополагающих принципов КСО, в первую очередь осознанной заинтересованности бизнеса приносить многоцелевую пользу обществу.

ВЫВОДЫ

За последние годы, судя по количеству конференций, круглых столов и публикаций, теме социальной ответственности бизнеса в России уделяется возрастающее внимание со стороны бизнеса,

власти и общества. В результате усиления социальных проблем происходит переосмысление значения бизнеса в обществе.

Не оспаривается то, что базовая ответственность бизнеса состоит в осуществлении экономической деятельности, направленной на систематическое получение прибыли. Россия наблюдает работу крупных бизнес- и государственных корпораций, монополий на протяжении 25 лет. Просматривается ситуация отграничения крупного бизнеса в стране: бизнес «увлечен» базовой деятельностью, он «информационно непрозрачен» для общественности, не спешит реализовывать государственно-частное партнерство и инвестировать средства в проекты, связанные с национальными интересами России помимо своей базовой деятельности — работы на себя. Такая позиция разрушает систему государственности и создает угрозу экономической безопасности. Корпоративная социальная ответственность российским бизнесом понимается в основном как добровольная благотворительность. Можно говорить о том, что Россия вновь «нашла» свой путь, который не пересекается с мировой практикой, свидетельствующей о мощном современном тренде консолидации всех ячеек и членов общества. И дело здесь не в семиотике, а в осознанной подмене понятий. Именно поэтому высшим (4-м) уровнем филантропии в формате корпоративной социальной ответственности в статье предлагается считать поворот идеологии российского КСО от благотворительности к проектам, отражающим социальные ожидания и обеспечивающим экономическую безопасность России, что позволит затормозить деградацию национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Цветков В.А.* Пять проблем экономической безопасности и экономического роста в современной России // Вестник Финансового университета. 2016. № 2 (92). С. 6–15.
2. *Аганбегян А.Г.* О преодолении существующей рецессии и стагфляции: открытая лекция. СПб.: ИПЦ СЗИУ — фил. РАНХиГС, 2015. 40 с.
3. *Глазьев С.Ю.* О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития: доклад. Научный совет РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию. М.: РАН, 2015. 60 с.
4. *Дежина И.Г.* Востребованность российской науки: отражение в стратегических документах страны // Экономическое развитие России. 2016. Т. 23. № 2. С. 93–96.
5. *Etzkovitz H., Leydsdorff L.* The Dynamic of Innovations: from National System and “Mode 2” to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations, *Research Policy*, 2000, vol. 29, pp. 109–123.
6. *Шестак В.П.* Экономико-технологическое пространство России // Вестник РАЕН. 2016. № 1. С. 58–62.

7. *Fredy Kurniawan a.o.* Best practice for financial models of PPP projects. The 5th International Conference of Euro Asia Civil Engineering Forum (EACEF-5). *Procedia Engineering*, 125 (2015), pp. 124–132.
8. *Carroll Archie B., Shabana Kareem M.* The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*. March 2010. V. 12. Iss. 1, pp. 85–105.

REFERENCES

1. *Tsvetkov V.A.* Pjat' problem jekonomicheskoy bezopasnosti i jekonomicheskogo rosta v sovremennoj Rossii [Economic security and economic growth in modern Russia: five key problems]. *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of Financial university*, 2014, no. 4, pp. 6–22 (in Russian).
2. *Aganbegyan A.* O preodolenii sushhestvujushhej recessii i stagfljaccii: otkrytaja lekcija [On overcoming the current recession and stagflation: a public lecture]. St. Petersburg: The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation branch, 2015. 40 p. (in Russian).
3. *Glazyev S.* O neotlozhnyh merah po ukrepleniju jekonomicheskoy bezopasnosti Rossii i vyvodu rossijskoj jekonomiki na traektoriju operezhajushhego razvitija: doklad. Nauchnyj sovet RAN po kompleksnym problemam evrazijskoj jekonomicheskoy integracii, modernizacii, konkurentosposobnosti i ustojchivomu razvitiju [On urgent measures to strengthen the economic security of Russia and the withdrawal of the Russian economy on the path of advanced development: report. Scientific Council on the complex problems of the Eurasian economic integration, modernization, competitiveness and sustainable development]. Moscow, Institute for Economic Strategies, Russian Biographical Institute, 2015. 60 p. (in Russian).
4. *Dezhina I.* Vostrebovannost' rossijskoj nauki: otrazhenie v strategicheskikh dokumentah strany [Demand for Russian science: the reflection in the strategic documents of the country]. *Jekonomicheskoe razvitie Rossii — Journal of Russia's economic development*, 2016, vol. 23, no. 2, pp. 93–96 (in Russian).
5. *Etzkovitz H., Leydsdorff L.* The Dynamic of Innovations: from National System and “Mode 2” to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations, *Research Policy*, 2000, vol. 29, pp. 109–123.
6. *Shestak V.* Jekonomiko-tehnologicheskoe prostranstvo Rossii [Economic and technological space of Russia]. *Vestnik RAEN — Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences*, 2016, no. 1, pp. 58–62 (in Russian).
7. *Fredy Kurniawan a.o.* Best practice for financial models of PPP projects. The 5th International Conference of Euro Asia Civil Engineering Forum (EACEF-5). *Procedia Engineering*, 125 (2015), pp. 124–132.
8. *Carroll Archie B., Shabana Kareem M.* The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*, March 2010, vol. 12, iss. 1, pp. 85–105.

Центральный федеральный округ — лидер!

Директор Департамента инвестиционной политики и развития ГЧП Минэкономразвития РФ Игорь Коваль 24 августа 2016 г. на открытии в Туле форума ЦФО «Основные факторы успешного и системного запуска проектов ГЧП» заявил, что Центральный федеральный округ является лидером по реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП). Рейтинг ГЧП определялся по трем категориям: функциональность, нормативная база и развитость проектов. По словам И. Ковалья, на сегодняшний день в регионах ЦФО реализуется порядка 300 проектов, из них 75% — концессионные соглашения в жилищно-коммунальной сфере. «Региональным властям необходимо формировать перечень потенциальных объектов, которые могли бы участвовать в государственно-частном партнерстве, — подчеркнул директор Департамента. — Важно также тиражирование лучших практик по реализации таких проектов. Минэкономразвития готово оперативно реагировать на запросы рынка и регионов».

Источник: <http://bujet.ru/article/306242.php>

УДК 332.055
JEL R51; R58

БЮДЖЕТНОЕ САМООБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

ТОКАЕВ НОХ ХАСАНБЕКОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит»,
Северо-Осетинский государственный университет, Владикавказ, Северная Осетия (Алания)*
E-mail: finansikredit@yandex.ru

БАСНУКАЕВ МУСА ШАМСУДИНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Налоги и налогообложение»,
Чеченский государственный университет, Грозный, Чеченская Республика*
E-mail: basnukaev@hotmail.com

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются различные вопросы и проблемы, связанные с принятием и исполнением регионального бюджета. Бездефицитный бюджет региона в условиях современной России еще не означает полного покрытия его бюджетных расходов только за счет собственных доходов. Более того, когда региональный бюджет принимается в сбалансированной форме, это не означает достижения полного самообеспечения ввиду определенных ограничений, которые вводятся по бюджетным потребностям, и на них не бывает дотаций, субсидий, субвенций. Такова реальная бюджетная практика в России и ее регионах, что требует соответствующего изучения и учета. В момент разработки и принятия решений о расходах в бюджет региона, естественно, возникает множество противоречивых задач. Их преодоление, как правило, обеспечивается разными путями и методами. Наиболее трудная задача возникает в аспекте накопления новых собственных источников бюджетных доходов. Однако в этом контексте тоже возникают двойкие ограничения. Во-первых, объективная неспособность экономики региона удовлетворить доходами бюджетные потребности (низкие показатели финансового сальдо экономики). Во-вторых, налоговые ограничения, определяемые общероссийским законодательством и различными нормативными условиями налогового регулирования. Налоговая самостоятельность в той мере, в какой она предоставлена регионам, «не справляется» с таким ограничением и это создает дополнительные бюджетные ориентиры в сокращении расходов или в привлечении их за счет дотаций, субвенций и субсидий. Вариант заимствования средств в форме кредитов тоже имеет свои заранее заданные ограничения.

Ключевые слова: налоги, налоговые ограничения, доходы, расходы, бюджет региона, федеральный бюджет, дотации, субвенции.

REGIONAL SELF-SUFFICIENCY: CHALLENGES AND SOLUTIONS

N.Kh. TOKAEV

*ScD (Economics), full professor, Head of the Finance and Credit Chair, North Ossetian State University,
Vladikavkaz, North Ossetia (Alania)*
E-mail: finansikredit@yandex.ru

M.Sh. BASNUKAEV

*PhD (Economics), assistant professor, head of the Taxes and Taxation Chair,
the Chechen State University in Grozny, Chechen Republic*
E-mail: basnukaev@hotmail.com

ABSTRACT

The article deals with various issues associated with the adoption and execution of the regional budget. The deficit-free regional budget does not mean in modern Russia a full coverage of budgetary expenditures from its own budget revenues. Moreover, when the regional budget is adopted in a balanced form which does not mean achieving the full self-sufficiency due to certain restrictions, which are introduced on budgetary needs, and there are no grants, subsidies or subventions for them. It is a budgetary practice in Russia and its regions, it requires an appropriate study and consideration. Nowadays, while making decisions on expenditures funded by the regional budget, the authorities face many conflicting tasks needed to be solved. The most difficult problem is looking for new regional sources of budget revenues. However, there are also two kinds of restrictions in this area. First, the objective inability of the region's economy to meet budget needs due to low rates of the financial balance of the economy. Second, the tax restrictions defined by all-Russian legislation and different tax regulatory regimes. Tax autonomy to the extent granted to the regions 'can not cope' with such restrictions; it results in setting additional budget targets towards reducing costs or attracting financing in the form of grants, subventions and subsidies. The option of borrowing in the form of loans, has also its own pre-set restrictions.

Keywords: taxes, tax restrictions, income, expenditures, budget of the region, federal budget and subsidies, subventions.

Регions имеют разный опыт принятия и исполнения решений. Одни прилагают усилия для расширения экономической практики, активизируют имеющиеся производственные мощности, продвигаются по пути реструктурирования их, находят варианты большей доходной отдачи. Другие идут по пути поиска решений в самой бюджетной практике и при этом в течение длительного периода. Разумеется, характеристики и оценки результатов получаются разные, не всегда приемлемые для самих же регионов.

Реальная практика подтверждает, что вероятность снижения бюджетных расходов региона возрастает, когда есть ухудшение ситуации в его экономике. Но в таком контексте дополнительные сложности возникают в сокращении расходов, и к этому надо быть готовым. Как правило, бюджетные интересы практически во всех регионах проявляются с большей асимметричностью, чем показатели эффективности использования бюджетных средств, что усложняет порядок регулирования бюджетных норм, правил. В этой связи надо искать новые решения. Какие?

Во-первых, стимулировать повышение эффективности расходования всех бюджетных средств. Во-вторых, применение таких стимулов необходимо увязывать (согласовывать) более основательно с классификацией бюджетных расходов, в рамках такой классификации искать ответы на вопросы достоверности бюджетных расходов, их значимости и приоритетности. Разумеется, этот вопрос касается

всех расходов, но особенно — социальных, которые принято называть защищенными. В-третьих, оказывать регулирующее воздействие на формирование бюджетных показателей через бюджетное планирование. В-четвертых, все бюджетные расходы следует оценивать с точки зрения их экономической отдачи (применяя прямой или косвенный расчет). И, наконец, в-пятых — основательно выявлять избыточные бюджетные расходы (хотя бы знать, как они образуются и образуются ли).

Нами замечено, что ухудшающиеся позиции бюджетной обеспеченности, бюджетной самостоятельности и самодостаточности имеют самые различные характеристики и оценки в регионах. Например, распространенным является вывод, согласно которому неувязки, ухудшения и сформированность отрицательных тенденций объясняются непрофессиональным и безответственным отношением руководителей регионов, их властных структур к формированию и решению бюджетных задач. На наш взгляд, такой обобщенный вывод не следует выдвигать на первые позиции и к тому же распространять в одинаковой мере на все регионы. То, что данная проблематика существует, безусловно, подтверждается многими фактами, требующими учета, но чрезмерное увлечение его значимостью едва ли принесет ту пользу, которая необходима для решения реально существующих задач в бюджетной практике регионов.

Выделим также ряд дополнительных факторов, которые объясняют причины низкого бюджетного самообеспечения регионов.

1. Доходная асимметрия региональных бюджетов усиливается и до последнего времени набирает более высокие темпы, что подтверждается как официальными данными Минфина РФ [1], так и расчетами, опубликованными в отдельных изданиях.

Ряд авторов неоднократно справедливо обобщали и указывали, что в ходе рыночных преобразований дифференциация российских регионов в направлении формирования «равновесных» экономик происходила быстрее, что обуславливалось действием рыночной конкуренции, неодинаковой адаптированностью к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения, власти [2]. Такая оценка базовых основ формирования региональных бюджетов, по нашему мнению, остается справедливой и в 2016 г.

2. В России по-прежнему существует практика усиления централизованных тенденций формирования федерального бюджета. Это является следствием того, что бюджетное самообеспечение регионов длительный период регулировалось в большей степени под давлением жестких бюджетных ограничений, нежели расширения их финансовой самостоятельности. Уровень реально предоставляемых бюджетных полномочий регионам не соответствует требованиям расширения их экономического интереса к решаемым бюджетным задачам. В таких условиях неизбежны риски принимаемых бюджетов с жесткими ограничениями.

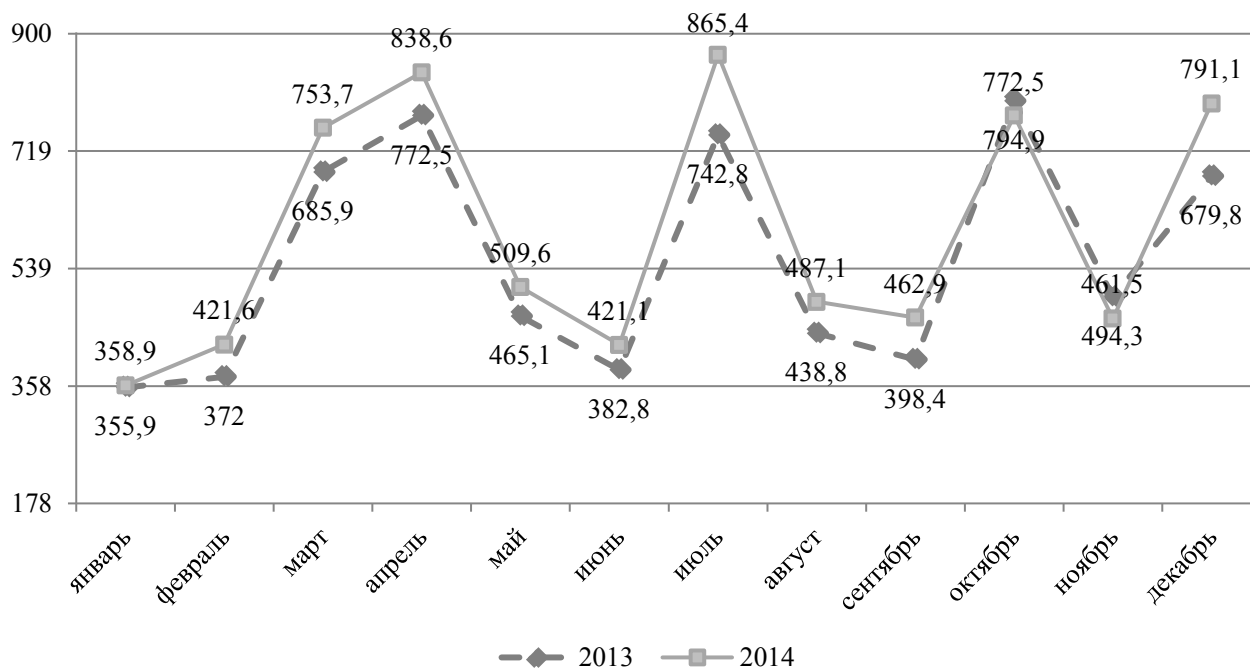
Помощь регионам, оказываемая по установленным нормам и правилам, соответствует наращиванию их усилий в области приращения собственных бюджетных доходов. Укажем, что наибольший рост поступлений налоговых и неналоговых доходов в 2014 г. был зафиксирован в следующих субъектах Российской Федерации: Сахалинская область (+72,8%), Республика Мордовия (+37,5%), Тюменская область (+35,1%), Ленинградская область (+29,0%), Ханты-Мансийский автономный округ (+26,8%), Республика Саха (Якутия) (+24,6%). Однако сокращение поступлений налоговых и неналоговых доходов произошло в 6 регионах: Чукотском автономном округе (-16,2%), Астраханской области (-5,3%), Пермском крае (-5,1%), Республике Бурятия (-3,3%), Курской (-0,6%), Смоленской (-0,4%) областях. Первоначальный план по налоговым и неналоговым доходам в регионах был перевы-

полнен на 1,5%, или 102,8 млрд руб., и это важно подчеркнуть.

Однако рост фактических поступлений по сравнению с первоначальным планом зафиксирован в 36 регионах, а снижение — в 47, что является тенденцией, в определенном смысле характеризующей состояние доходной базы указанных субъектов, ее нестабильность и неустойчивость к планируемому показателю. Отметим также, что наибольшее отклонение от первоначального плана в сторону снижения отмечается в следующих субъектах Российской Федерации: Магаданской области (-20,8%), Республике Дагестан (-18,8%), Курганской области (-18,0%). На *рисунке* приведены показатели динамики поступлений налоговых и неналоговых доходов в бюджеты субъектов РФ в текущем исполнении по месяцам в сравнении с 2013 г. [3]. Эти показатели отражают ту неравномерность, о которой было сказано выше.

Отметим, что в 2014 г. сокращение поступлений налога на прибыль организаций произошло в 28 регионах, в том числе в Республике Бурятия (-32,1%), Калужской (-19,5%), Белгородской (-17,4%) областях, Республике Карелия (-16,5%), Хабаровском (-14,1%) и Пермском (-13,7%) краях. При этом обращают внимание показатели расхождений, как с наибольшим ростом, так и сокращением поступлений доходов от прибыли: (+236,3 и +74,9%; -32,1 и -13,7%). При этом, как хорошо известно, Пермский край является весьма промышленным, чем отнюдь не отличаются Мордовия и Сахалинская область. То, что в 28 регионах страны имело место резкое сокращение доходных поступлений от прибыли, озадачивает необходимостью более глубокого и разностороннего понимания общей проблематики уменьшения прибыльности, скорее всего, в реальном секторе экономики регионов.

Как показывает экономическая практика, в большинстве регионов предприятия реального сектора экономики сталкиваются с системной проблематикой в своей деятельности, в том числе с уменьшением возможностей прибыльно и рентабельно работать. На наш взгляд, симптомом тенденциозного недопоступления доходов от налогообложения прибыли в столь широких масштабах заставляет думать о возможных вариантах изменения ситуации. Во-первых, следует более внимательно оценивать уровень налогообложения прибыли (ставка налога, ее диффе-



Динамика поступлений налоговых доходов в январе-декабре 2014 г. по сравнению с 2013 г., млрд руб.

ренциация, налоговые освобождения и льготы, налоговые каникулы и т.д.). Во-вторых, искать активнее решения, которые бы способствовали улучшению расширенной прибыльной деятельности предприятий реального сектора экономики в регионах страны. Укажем еще раз, что к прибыли и ее налогообложению у регионов должен быть особый интерес, и эту позицию обосновывают многие ученые [4].

Безусловно, указанная практика находится в рамках противоречивых тенденций, которые сложились в исполнении бюджетов разных уровней. Необходимо реально учитывать недостаточную отработанность нормативной базы распределения регулирующих доходов. Если, например, на федеральном уровне утверждаются единые нормативы отчислений от регулирующих доходов, то в большинстве субъектов Федерации во взаимоотношениях с местными бюджетами применяется метод сочетания единых и дифференцированных нормативов по разным видам таких доходов или по группам муниципальных образований. При этом часть регионов устанавливают единые нормативы, когда принимается их максимальный размер. Это делается по дотационным территориям с целью сокращения встречных потоков, уменьшения размера дотаций и повышения ответственности и заинтересованности органов местного самоуправ-

ления в наиболее полном и своевременном сборе регулирующих налогов на своей территории.

В-третьих, слабо изученной остается проблема доставшейся регионам депрессивности. Ее ограниченное, однобокое или даже искаженное понимание не способствует региональной рыночной активности, но развивает стремление к получению больших размеров помощи, а не поддержки. Тем самым решение собственных проблем социально-экономического развития депрессивными регионами откладывается на будущие периоды. В российской бюджетной практике довольно долго выработывался механизм, когда регионы реагировали на возникающие трансформационные рыночные трудности и проблемы не с позиций проявления собственной инициативы, активности в поиске новых источников бюджетных доходов, а приспособлением к федеральным бюджетным решениям в форме помощи, что не могло также отрицательно не сказаться на практике «механического», «от достигнутого» утверждения бюджетных расходов. В результате всего этого региональное развитие бюджетных отношений деформировалось в большей степени, чем общенациональное.

В-четвертых, до сих пор ослабленной оказывается мобилизационная основа бюджетной практики регионов, в том числе для покрытия

бюджетных дефицитов. Поиск новых резервов доходных источников бюджетов и сегодня терпит фиаско, не стимулируется и не является способом приращения показателей доходного самообеспечения. Такая практика неминуемо приведет к недооценке сегодняшних экономических проблем регионов и, как следствие, будет способствовать нереальному восприятию бюджетных недоработок, противоречий, упущений и т.д. Например, для приращения собственных доходов регионам часто требуется реструктуризировать экономику, упразднить множество структур, стоящих на пути развития предпринимательства (бизнеса как доходного дела), но это не делается годами, что является тормозом появления новых доходных источников.

В-пятых, много отрицательных сопровождений имеет проблематика бюджетного самообеспечения в регионах в связи с их низкими инвестиционными возможностями. Есть, безусловно, закономерная связь между ростом бюджетных доходов и инвестиционной составляющей экономик регионов. Приведем характерную оценку проблемы,

которую еще в 2009 г. дала Г. Положевец, цитируя заместителя председателя правления Внешэкономбанка С. Васильева. В частности, было отмечено: «Проблемы ведь острейшие! Одна из них — управление бюджетом. Правительство заявило, что будут осуществлены все социальные выплаты. Однако в регионах нет Резервного фонда. Это означает, что на местах власти должны сократить абсолютно все расходы, чтобы платить зарплату бюджетникам. Политически важная прослойка в регионах — учителя, врачи. Но при этом падают инвестиции, что плохо для бюджета, для промышленности и в конечном итоге для потребительского спроса» [5].

Конечно, условия для развития бюджетного самообеспечения в регионах меняются, могут складываться по-разному и в обозримый период времени по-другому не будет. Таковую закономерность, разумеется, надо признавать и не вставать в позу противника всех федеральных бюджетных решений. Вопрос состоит в поиске новых возможностей эффективных бюджетных решений в самих регионах и их согласовании с федеральными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru>.
2. Гранберг А., Зайцев Ю. Регионы в экономическом пространстве России // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 1999. № 2.
3. Структура поступлений в консолидированный бюджет. Министерство финансов РФ. [Электронный ресурс] URL: http://info.minfin.ru/kons_doh.php.
4. Пансков В. Г. Перспективы развития региональной налоговой политики: идеи и рецепты // Финансы. 2015. № 2.
5. Положевец Г. Мастер-класс для министров // Политика, экономика. 2008. № 6. [Электронный ресурс] URL: www.russianews.ru.

REFERENCES

1. Website of the Ministry of Finance of the Russian Federation [Sajt Minfina RF]. Available at: <http://www.minfin.ru> (in Russian).
2. Granberg A., Zaytsev Yu. Regiony v jekonomicheskom prostranstve Rossii [Regions in economic space of Russia]. *Jekonomika Severo-Zapada: problemy i perspektivy razvitija — Northwest Economy: problems and prospects of development*, 1999, no. 2 (in Russian).
3. Struktura postuplenij v konsolidirovannyj bjudzhet. Ministerstvo finansov RF [Structure of receipts in the consolidated budget. Ministry of Finance of the Russian Federation]. Available at: http://info.minfin.ru/kons_doh.php (in Russian).
4. Panskov V. G. Perspektivy razvitija regional'noj nalogovoj politiki: idei i recepty [Prospects of development of a regional tax policy: ideas and recipes]. *Finansy — Finance*, 2015, no. 2 (in Russian).
5. Polozhevets G. Master-klass dlja ministrov [A master class for ministers]. *Politika, jekonomika — Policy, economy*, 2008, no. 6. Available at: www.russianews.ru (in Russian).

УДК 338.2

JEL D81

ПРИНЯТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

КРАВЧЕНКО ТАТЬЯНА КОНСТАНТИНОВНА,

*доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бизнес-аналитики,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия*

E-mail: tkravchenko@hse.ru

ИСАЕВ ДМИТРИЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры бизнес-аналитики,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия*

E-mail: disaev@hse.ru

АННОТАЦИЯ

Особенностями принятия стратегических решений являются большое число принимаемых во внимание факторов, наличие слабоструктурированных и неструктурированных данных, а также неполнота исходной информации. В этих условиях для оценки и выбора стратегических инициатив представляется целесообразным применение экспертных оценок, возможно, в сочетании с традиционными методами управленческого учета и инвестиционного анализа. Важным аспектом принятия стратегических решений является моделирование проблемных ситуаций, под которыми понимаются возможные состояния внешней среды в будущем. Ввиду наличия разных подходов к моделированию проблемных ситуаций и многообразия методов принятия решений рекомендуется многовариантная обработка экспертных оценок. Для выполнения необходимых расчетов рекомендуется использовать специальные информационные системы поддержки принятия решений.

Цель статьи – в разработке подхода к принятию стратегических управленческих решений, предусматривающего моделирование проблемных ситуаций и многовариантную обработку экспертных оценок с применением соответствующих методов принятия решений и информационных систем. При моделировании проблемных ситуаций (с учетом факторов внешней среды, существенных для принятия решений) принимается во внимание то, что рассматриваемые факторы могут быть как независимыми, так и зависимыми друг от друга. В качестве одного из методов оценки вероятностей проблемных ситуаций рассмотрен метод анализа иерархий.

Ключевые слова: стратегическое управление, принятие решений, экспертный подход, альтернатива, критерий, проблемная ситуация, метод принятия решений, информационная система поддержки принятия решений, внешний рынок.

MAKING STRATEGIC DECISIONS UNDER RISK AND UNCERTAINTIES

T.K. KRAVCHENKO

*ScD (Economics), full professor, Head of BI Chair, National Research University "Higher School of Economics",
Moscow, Russia*

E-mail: tkravchenko@hse.ru

D.V. ISAEV

*PhD (Economics), associate professor of the BI Chair, National Research University "Higher School of Economics",
Moscow, Russia*

E-mail: disaev@hse.ru

ABSTRACT

As a rule, strategic decision-making is associated with a large number of factors to be taken into account, the availability of semi-structured and unstructured data as well as insufficient background information. In these circumstances, in order to evaluate and select strategic initiatives, it seems appropriate to use expert estimates in combination with traditional methods for management accounting and investment analysis. An important aspect of strategic decision-making is simulation of problem situations that are understood as a status of environment in the future. Given that there are different approaches to modeling problem situations and a variety of decision-making methods, the authors suggest a multi-version processing of expert estimates. To perform the necessary calculations, it is recommended to use a special decision support system. The article focuses on developing an approach to make strategic managerial decisions through simulation of problem situations and multi-version processing of expert estimates using proper methods for decision-making and information systems. When modeling problem situations, it is necessary to take into account environmental factors that are essential for decision-making, given that considered factors can be either independent or interdependent. A hierarchy analysis method is discussed as one of the methods for assessing the probabilities of problem situations.

Keywords: strategic management, decision-making, expert approach, alternative criterion, problem situation, decision-making method, decision support system, foreign market.

ВВЕДЕНИЕ

Принятие решений играет важную роль на всех уровнях управления. Часто управленческие решения сводятся к выбору лишь одного из множества взаимно исключающих друг друга вариантов, которые будем называть альтернативами.

Сложность решений, принимаемых на стратегическом уровне управления, объясняется несколькими причинами, одна из которых — большое число факторов, которые необходимо принимать во внимание. При этом соответствующая управленческая информация часто является слабо структурированной (например, предполагаемые тенденции развития рынков) либо неструктурированной (например, особенности политической ситуации). Кроме того, нередко наблюдается неполнота информации — отсутствие данных, существенных для анализа и принятия решений.

Важная особенность стратегических решений — их долгосрочный характер, что, в свою очередь, объясняет необходимость учета перспективного состояния внешней среды, в которой эти решения предстоит реализовывать. Будущее состояние внешней среды крайне редко может считаться полностью определенным и известным лицу, принимающему решение. Более типичным является рассмотрение нескольких потенциально возможных состояний внешней среды, которые будем называть проблемными ситуациями. Рассматриваемые проблемные ситуации могут иметь место с разными вероятностями, сумма которых (поскольку ситуации образуют полную группу)

должна быть равна единице. Если вероятности проблемных ситуаций удастся оценить, считается, что решение принимается в условиях риска. Если же определить вероятности ситуаций не представляется возможным, решение принимается в условиях неопределенности.

Традиционным подходом к обоснованию стратегических управленческих решений является применение методов управленческого учета и инвестиционного анализа, предусматривающих сопоставление затрат и результатов в денежном выражении [1–3]. Эти методы весьма эффективны и часто используются на практике, но все же не позволяют преодолеть проблемы, связанные с неполнотой управленческой информации, а также наличием качественных и неструктурированных данных.

Другой подход — использование методов теории принятия решений, предусматривающих использование экспертных оценок специалистов. В этом случае решения принимаются с привлечением консультантов-экспертов, которые, опираясь на свои знания и накопленный опыт, оценивают альтернативы по критериям, не поддающимся непосредственному измерению [4].

Учитывая особенности принятия стратегических решений, наиболее целесообразным представляется сочетание экспертного подхода с управленческим учетом и инвестиционным анализом. Следует отметить особую важность анализа возможных проблемных ситуаций, в которых предприятие может оказаться в будущем. В рамках управленческого учета и инвестиционного

анализа проблемные ситуации могут учитываться путем сценарного планирования или анализа «что, если». Что же касается экспертного подхода, здесь существуют специальные методы, позволяющие принимать решения как в условиях риска (при известных вероятностях проблемных ситуаций), так и в условиях неопределенности (если эти вероятности неизвестны). Это дает возможность многовариантной обработки информации для обоснования стратегических решений.

В практике принятия стратегических решений моделированию проблемных ситуаций и многовариантным расчетам не всегда уделяется достаточно внимания. Это можно объяснить двумя причинами. Во-первых, многие из известных методов принятия решений (например, метод анализа иерархий) не рассматривают проблемные ситуации при постановке задач. Во-вторых, подавляющее большинство существующих информационных систем поддержки принятия решений используют либо какой-либо один метод, либо несколько методов одного семейства.

В связи с этим цель настоящего исследования состоит в разработке подхода к принятию стратегических управленческих решений, предусматривающего моделирование проблемных ситуаций и многовариантную обработку информации с применением различных методов принятия решений. Предлагаемые рекомендации проиллюстрированы на примере выбора способа выхода предприятия на внешний рынок.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Процесс принятия стратегических управленческих решений на основе экспертного подхода включает несколько этапов: постановку задачи, привлечение экспертов, сбор их мнений в форме экспертных оценок, обобщение этих оценок, а также интерпретацию результатов экспертизы и итоговое принятие решения. При постановке задачи важно рассматривать проблемные ситуации, с учетом которых осуществляется принятие решения. Таким образом, принятие решения осуществляется на основе обобщения оценок каждой из альтернатив одним или несколькими экспертами (с учетом их компетентности), по одному или нескольким критериям (с учетом их относительной важности), в каждой из возможных проблемных ситуаций.

Моделирование проблемных ситуаций предусматривает два аспекта: определение множества рассматриваемых проблемных ситуаций и оценку вероятностей их наступления (либо сознательный отказ от оценки вероятностей). Рассмотрим каждый из этих аспектов более подробно.

Определение множества проблемных ситуаций, которые будут рассматриваться при постановке задачи принятия решения, предусматривает выполнение нескольких шагов.

Прежде всего определяется состав факторов, которые могут считаться существенными для принятия решения. Это может быть сделано на основе известных подходов к анализу внешней среды предприятия — *PEST*, *SLEPT* и *PESTLE*, в которых факторы подразделяются на политические, экономические, социальные, технологические, законодательные и природные. Общее число факторов может быть довольно большим, поэтому для моделирования проблемных ситуаций следует рассматривать только наиболее значимые из факторов.

Каждый из выделенных факторов может принимать несколько значений (реализаций). В простейшем случае фактор представляет собой условие, которое может выполняться или не выполняться. В этом случае формулируется вопросительное предложение с возможными вариантами ответов «да» или «нет». В общем случае каждый из факторов может принимать конечное множество значений.

На основе возможных комбинаций значений факторов формируется множество теоретически вероятных проблемных ситуаций. Если факторы представляют собой условия, каждое из которых может выполняться (ответ «да») или не выполняться (ответ «нет»), то общее количество теоретически возможных проблемных ситуаций составляет 2^m , где m — число условий. В общем случае число возможных проблемных ситуаций равно произведению количеств значений, принимаемых каждым из факторов. Однако следует учитывать, что некоторые сочетания значений факторов по тем или иным причинам бывают противоречивыми либо заведомо маловероятными. Поэтому множество теоретически возможных проблемных ситуаций может быть сокращено.

Что касается вероятностей проблемных ситуаций, они могут оцениваться либо непосредственно, либо через определяющие их факторы. Оценка посредством факторов, в свою очередь,

зависит от того, являются они независимыми или одни факторы зависят от других. Если факторы независимы, то вероятность проблемной ситуации определяется путем перемножения вероятностей значений факторов, сочетание которых ее определяет. Если же одни факторы зависят от других, то требуется построение иерархии (древовидного графа), в которой значения зависимых факторов располагаются на нижестоящих уровнях по отношению к значениям факторов, от которых они зависят. Для значений зависимых факторов определяются условные вероятности, показывающие, с какой вероятностью зависимый фактор принимает то или иное значение при определенном значении вышестоящего. Условные вероятности присваиваются дугам графа, соединяющим значения вышестоящих (влияющих) факторов со значениями нижестоящих (зависимых). В этом случае вероятность проблемной ситуации определяется путем перемножения условных вероятностей вдоль дуг графа, соединяющих значения факторов, определяющих данную ситуацию.

Оценка вероятностей может осуществляться либо экспертным путем, либо с применением методов прогнозирования. В частности, могут использоваться статистический анализ и имитационное моделирование, однако их применение возможно только при наличии исходных данных для построения моделей. Разные методы могут применяться в сочетании: при статистическом и имитационном моделировании может быть использован экспертный подход (например, для оценки отдельных параметров моделей), имитационное моделирование предусматривает статистическую обработку результатов модельного эксперимента, а экспертный подход предполагает обработку экспертных оценок при помощи статистических или специализированных математических методов.

Для оценки вероятностей вариантов проблемных ситуаций могут быть использованы метод анализа иерархий (МАИ) и метод аналитических сетей (МАС), получившие признание и широкое распространение благодаря трудам Т.Л. Саати [5, 6]. В основе этих методов лежит процедура попарных сравнений рассматриваемых объектов, поскольку в силу психологических особенностей человеку сложно оценивать несколько объектов одновременно, но удобно сравнивать их попарно.

Применительно к оценке вероятностей объектами попарных сравнений являются события, в

качестве которых могут выступать либо сами проблемные ситуации, либо значения определяющих их факторов. При попарных сравнениях дается ответ на вопрос, является ли одно из сравниваемых событий более вероятным, чем другое, и если да, то в какой степени. Результаты сравнения оцениваются в баллах, каждому из которых соответствует своя интерпретация в вербально-числовой шкале — от 1 (равная вероятность) до 9 (одно из событий имеет несоизмеримо большую вероятность, чем другое). На этой основе формируется матрица парных сравнений: если событие i вероятнее события j с баллом n , то элемент матрицы $x_{ij} = n$, а симметричный элемент $x_{ji} = 1/n$. Таким образом, матрица парных сравнений является квадратной и обратно-симметричной, с единицами на главной диагонали. Последующая обработка матрицы парных сравнений на основе ее собственного вектора позволяет сформировать вектор нормированных приоритетов, который характеризует вероятности рассматриваемых событий — проблемных ситуаций или значений определяющих факторов.

Более сложная модель предусматривает разбиение исходных факторов на элементы второго порядка с описанием зависимостей между ними. В этом случае для моделирования проблемных ситуаций может быть использован метод аналитических сетей [7].

Перечисленные методы позволяют оценить вероятности проблемных ситуаций и впоследствии использовать методы принятия решений в условиях риска. Если же оценить вероятности проблемных ситуаций по тем или иным причинам не удается, то принятие решения осуществляется в условиях неопределенности, с применением методов принятия решений, не учитывающих вероятности проблемных ситуаций.

МНОГОВАРИАНТНЫЙ ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ

Методы принятия решений позволяют обобщать оценки альтернатив, сформированные разными экспертами по разным критериям в разных проблемных ситуациях. Весьма полезным представляется многовариантный подход — выполнение расчетов на основе одних и тех же экспертных оценок, но с различными способами задания параметров задачи и соответственно с применением разных методов принятия решений и последующим сравнением полученных результатов.

Применимость того или иного метода для конкретной задачи зависит от способа представления экспертных оценок (в количественной или порядковой шкале), особенностей моделирования проблемных ситуаций, а также осмотрительности или склонности к риску лица, принимающего решение.

Если вероятности проблемных ситуаций удастся оценить, то может применяться метод, основанный на использовании принципа большинства. В соответствии с данным принципом из имеющегося множества альтернатив выбирается та, которая оценивается наиболее высоко по большинству критериев (с учетом их относительной важности) большинством экспертов (с учетом их компетентности) в большинстве ситуаций (с учетом их вероятностей). Если критерии сравнимы, то рассчитывается интегральный коэффициент предпочтительности, на основе которого можно осуществлять ранжирование и выбор альтернатив. Метод также может быть использован для несравнимых критериев, в этом случае оценки альтернатив задаются в порядковой шкале.

Методы обобщения экспертных оценок в условиях неопределенности предусматривают использование принципов пессимизма, оптимизма, Гурвица, Лапласа и некоторых других. В соответствии с принципом пессимизма лицо, принимающее решение (ЛПР), действует с максимальной осмотрительностью, рассчитывая на самую неблагоприятную (в смысле возможного выигрыша) проблемную ситуацию. Исходя из принципа оптимизма, ЛПР, наоборот, готово рисковать ради достижения наилучшего результата и поэтому ориентируется на самую благоприятную ситуацию. Принцип Гурвица часто называют принципом пессимизма-оптимизма, поскольку здесь применяется усреднение результатов, получаемых с применением принципов пессимизма и оптимизма. Для усреднения используется весовой коэффициент (коэффициент пессимизма-оптимизма), который может принимать значения от нуля до единицы: ноль соответствует «чистому» принципу оптимизма, а единица — «чистому» принципу пессимизма. Наконец, если можно принять гипотезу о равной вероятности проблемных ситуаций, то для обобщения экспертных оценок может применяться принцип Лапласа.

Для практической реализации методов принятия решений используются специализированные информационные системы (системы поддержки

принятия решений), позволяющие осуществлять формирование и обработку экспертных оценок. По числу поддерживаемых методов принятия решений такие системы подразделяются на три группы — системы, поддерживающие какой-либо один метод, несколько методов (как правило, относящихся к одному семейству) и большое число методов.

Представителями первой группы являются системы *Expert Choice* (<http://expertchoice.com>) и *Transparent Choice* (<http://www.transparentchoice.com>), поддерживающие метод анализа иерархий [5].

Примерами систем второй группы являются *Super Decisions* (<http://www.superdecisions.com>) и *Decision Lens* (<http://decisionlens.com>), которые, помимо метода анализа иерархий, поддерживают метод аналитических сетей, позволяющий учитывать зависимости между элементами разных уровней, включая обратные связи [6].

Наконец, к числу систем, поддерживающих большое число методов (более 50), относится Экспертная система поддержки принятия решений (ЭСППР), разработанная в Высшей школе экономики под руководством и при участии авторов (<http://92.242.59.152/edss>). Система позволяет использовать разные шкалы экспертных оценок (порядковую или количественную), а также учитывать относительную важность критериев и коэффициенты компетентности экспертов. Многие из реализованных в системе методов позволяют учитывать различия в проблемных ситуациях, с применением как принципа большинства (при известных вероятностях ситуаций), так и методов обработки экспертных оценок в условиях неопределенности. Также могут применяться комбинированные методы, в рамках которых для обобщения экспертных оценок по разным критериям используется один принцип, а для их обобщения по проблемным ситуациям — другой [8].

Для любой из описанных в системе задач могут создаваться несколько вариантов ее решения. Каждому из этих вариантов может соответствовать свой набор исходных данных и свой метод обработки экспертных оценок. Для того чтобы избежать повторного ввода исходной информации, имеется возможность копирования исходных данных из одного варианта задачи в другой. Например, если один из вариантов предусматривает использование принципа большинства, то при создании другого варианта, использующего принцип Лапласа, все

необходимые исходные данные могут быть скопированы во второй вариант из первого. При этом, поскольку принцип Лапласа не требует задания вероятностей проблемных ситуаций, эта информация при копировании игнорируется. Если же копируемых данных для нового варианта недостаточно, то отсутствующая информация запрашивается системой дополнительно. Наличие нескольких вариантов решения одной и той же задачи позволяет организовать многовариантные расчеты с использованием разных методов, а также последующее сопоставление полученных результатов.

Многовариантные расчеты представляются весьма важными, поскольку они дают возможность оценить альтернативы с разных точек зрения. Это делает процесс принятия решений более информативным, позволяя выявить различия в предпочтениях, которые являются следствием особенностей тех или иных методов принятия решений, либо наоборот — констатировать превосходство тех или иных альтернатив вне зависимости от применяемых методов. Поэтому с точки зрения информатизации процесса принятия решений определенное преимущество имеют программные комплексы, позволяющие обрабатывать экспертные оценки разными методами, без повторного ввода исходных данных.

ВЫБОР СПОСОБА ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

В качестве иллюстрации моделирования проблемных ситуаций и многовариантной обработки экспертных оценок в процессе принятия стратегических решений рассмотрим задачу выбора гипотетическим производственным предприятием способа выхода на рынок одной из европейских стран. Как известно, формирование показателей внешнеэкономической деятельности основывается на определении зарубежного рынка, поставляемой продукции, а также объемов и цен поставок [9]. В нашем случае будем предполагать, что выбор рынка, продукции, объемов и цен уже сделан, но осталось выбрать способ производства и доставки продукции зарубежным покупателям. При этом, поскольку рассматриваемый пример носит сугубо иллюстративный характер, будем рассматривать ограниченные множества альтернатив, критериев их оценки и проблемных ситуаций.

Возможные способы выхода предприятия на зарубежный рынок подразделяются на две большие

категории — экспорт и зарубежное производство [10]. Экспорт предусматривает отечественное производство и последующую доставку продукции зарубежным потребителям. Различают косвенный и прямой экспорт: при косвенном экспорте компания-производитель пользуется услугами независимых посредников, прямой экспорт подразумевает самостоятельное осуществление экспортных операций. Зарубежное производство связано с созданием производственных мощностей и каналов продаж непосредственно в стране назначения — либо в партнерстве с местными производителями, либо самостоятельно. Распространенными формами производственного партнерства являются лицензирование, контрактное (подрядное) производство и создание совместных предприятий. Собственное зарубежное производство предполагает прямое инвестирование в производственные мощности и последующий контроль их деятельности.

Таким образом, будем рассматривать шесть альтернативных способов выхода производственного предприятия на внешний рынок: косвенный экспорт (X_1), прямой экспорт (X_2), лицензирование (X_3), контрактное производство (X_4), совместное предприятие (X_5) и собственное зарубежное производство (X_6).

Для сопоставления альтернатив будем рассматривать пять критериев: доходность (K_1), период окупаемости инвестиций (K_2), контролируемость бизнеса (K_3), уровень производственных и логистических рисков (K_4) и перспективы развития бизнеса (K_5).

Для определения относительной значимости критериев их можно разделить на несколько групп, после чего определить значимость каждой группы и локальную значимость каждого критерия в своей группе. В нашем примере выделяются две группы критериев — финансовые (K_1 и K_2) и нефинансовые (K_3 , K_4 и K_5). Предположим, что обе группы имеют одинаковую относительную значимость (по 0,5), при этом внутри финансовой группы значимость критериев K_1 и K_2 соотносится как 6:4, а в нефинансовой группе соотношение значимости критериев K_3 , K_4 и K_5 составляет 4:3:3. Тогда коэффициенты относительной значимости критериев рассчитываются путем умножения их локальной (внутригрупповой) значимости на коэффициенты значимости соответствующих групп (рис. 1).

Совокупность проблемных ситуаций, с учетом которых принимается решение, формируется на

основе трех внешних факторов, каждый из которых может принимать несколько значений:

- уровень социально-политической напряженности в стране назначения, определяемый, в частности, миграционным кризисом, угрозами терроризма и особенностями межгосударственных отношений (F_1). Значения: низкий уровень (F_{11}), высокий уровень (F_{12});

- статус режима санкций по отношению к российским предприятиям (F_2). Значения: отмена санкций (F_{21}), сохранение санкций (F_{22});

- динамика курса евро к российскому рублю (F_3). Значения: курс остается на текущем уровне (F_{31}), умеренный рост курса (F_{32}), значительный рост курса (F_{33}).

Комбинации возможных значений рассматриваемых факторов определяют 12 теоретически возможных проблемных ситуаций. Из этого множества исключим комбинации, которые по тем или иным причинам могут считаться маловероятными:

- при высокой социально-политической напряженности в Европе значительный рост курса евро к рублю маловероятен (исключаются все комбинации, содержащие пару значений $F_{12}-F_{33}$);

- в случае снятия санкций значительный рост курса евро к рублю маловероятен (исключаются комбинации с парой значений $F_{21}-F_{33}$), а в случае сочетания снятия санкций с высокой социально-политической напряженностью маловероятен даже умеренный рост курса (исключается комбинация $F_{12}-F_{21}-F_{32}$);

- в случае сохранения санкций маловероятно, что курс евро к рублю останется на прежнем

уровне (исключаются все комбинации с парой значений $F_{22}-F_{31}$).

В результате шесть возможных комбинаций оказываются исключенными, а шесть оставшихся образуют множество рассматриваемых проблемных ситуаций (табл. 1).

В данном случае вероятности значений одних факторов могут зависеть от значений других. Например, перспективы отмены санкций зависят от уровня социально-политической напряженности, а на курс евро к рублю оказывают влияние и уровень напряженности, и наличие режима санкций. Поэтому для определения вероятностей ситуаций строится иерархия, на вышестоящих уровнях которой располагаются влияющие факторы, а на нижестоящих — зависимые. На дугах графа указываются вероятности значений нижестоящих (зависимых) факторов в случае, если вышестоящие (влияющие) факторы примут те или иные значения. Тогда вероятность каждой из проблемных ситуаций определяется путем перемножения вероятностей вдоль дуг, связывающих определяющие ее значения факторы между собой и с верхним элементом иерархии (рис. 2).

Для оценки альтернатив привлекаются три эксперта (E_1, E_2 и E_3), которым присвоены коэффициенты компетентности 0,5; 0,3 и 0,2 соответственно. Каждый из экспертов оценивает альтернативы в каждой проблемной ситуации при помощи матриц «альтернативы — критерии», которые имеют размерность 6×5 (по количеству альтернатив и критериев). В силу несравнимости рассма-

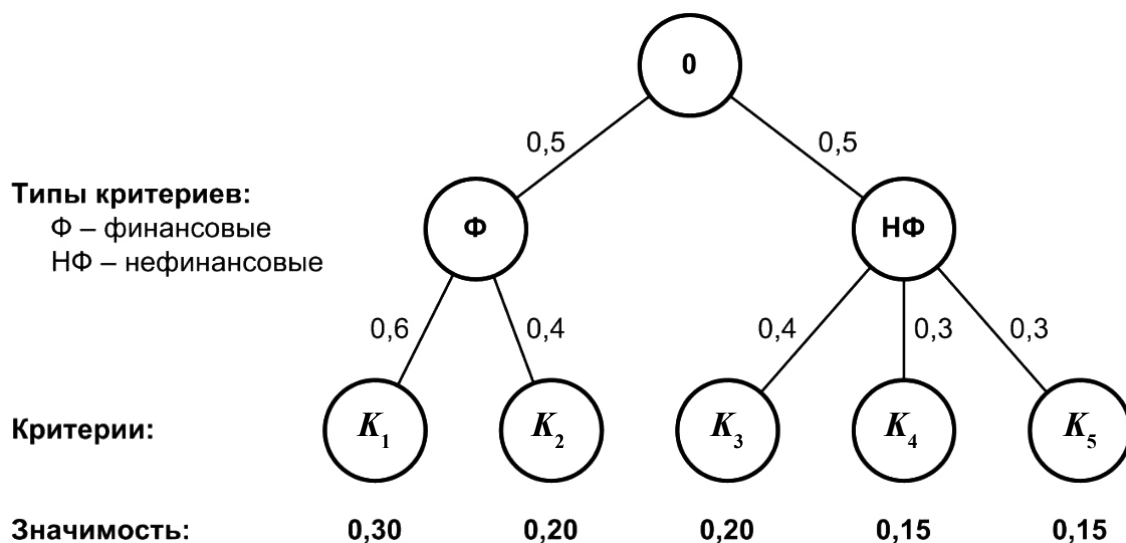


Рис. 1. Относительная значимость критериев

Таблица 1

Рассматриваемые ситуации

Проблемные ситуации	Факторы, определяющие проблемные ситуации		
	социально-политическая напряженность	режим санкций	курс евро к рублю
S_1	Низкая (F_{11})	Отменяется (F_{21})	На текущем уровне (F_{31})
S_2	Низкая (F_{11})	Отменяется (F_{21})	Умеренный рост (F_{32})
S_3	Низкая (F_{11})	Сохраняется (F_{22})	Умеренный рост (F_{32})
S_4	Низкая (F_{11})	Сохраняется (F_{22})	Значительный рост (F_{33})
S_5	Высокая (F_{12})	Сохраняется (F_{22})	На текущем уровне (F_{31})
S_6	Высокая (F_{12})	Сохраняется (F_{22})	Умеренный рост (F_{32})

триваемых критериев оценки задаются в порядковой шкале. Пример матрицы «альтернативы — критерии» с экспертными оценками в порядковой шкале приведен в табл. 2.

Для обобщения экспертных оценок рассмотрим пять методов — метод большинства (с учетом вероятностей проблемных ситуаций), метод пессимизма (ЛПР ориентируется на самую неблагоприятную ситуацию), метод оптимизма (ЛПР ориентируется на наиболее благоприятную ситуацию), метод Гурвица (с коэффициентом пессимизма-оптимизма, равным 0,5) и метод Лапласа (с

предположением о равной вероятности появления ситуаций). Результаты расчетов, выполненные при помощи системы ЭСППР, представлены в табл. 3.

Как видно из табл. 3, с точки зрения принципа большинства наиболее предпочтительными являются прямой экспорт (X_2) и собственное зарубежное производство (X_6). Эти же предпочтения прослеживаются при использовании других методов, хотя в некоторых случаях совместное предприятие (X_3) превосходит собственное производство (X_6). Что касается наименее предпочтительных альтернатив, ими являются лицензи-

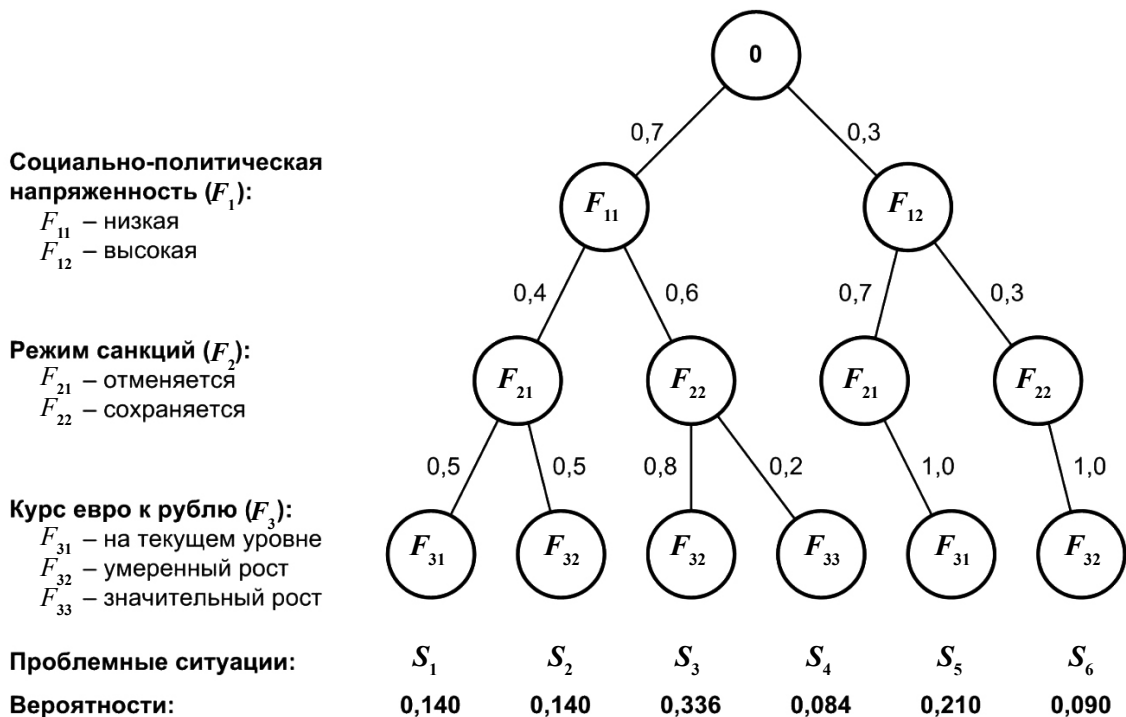


Рис. 2. Вероятности проблемных ситуаций

рование (X_3), контрактное производство (X_5) и косвенный экспорт (X_1).

Основная причина сходства результатов, полученных разными методами, заключается в отсутствии проблемной ситуации, в которой все три определяющих фактора принимали бы наиболее неблагоприятные значения. При этом ситуации, в которых сочетались бы два из трех наиболее неблагоприятных значений факторов (ситуации S_4 и S_6), имеют относительно небольшую суммарную вероятность. Остальные ситуации не являются для предприятия критическими, поэтому близость предпочтений экспертов для каждой из них выглядит вполне объяснимой.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для принятия стратегических управленческих решений наиболее уместным представляется экспертный подход, позволяющий учитывать сла-

боструктурированную информацию качественного характера, а также оценивать альтернативы в условиях неполноты исходных данных. Экспертный подход совместим с классическими методами управленческого учета и инвестиционного анализа: результаты финансово-экономических расчетов могут использоваться экспертами при формировании оценок, а также сопоставляться с результатами экспертизы при итоговом принятии решения.

Важным аспектом постановки и решения задач принятия стратегических решений является моделирование проблемных ситуаций, предусматривающее определение множества рассматриваемых ситуаций и оценку их вероятностей. Возможность использования того или иного метода принятия решений зависит от постановки задачи, в частности от результатов моделирования проблемных ситуаций. Представляется целесообразным многовариантный подход с выполнением расчетов

Таблица 2

Матрица «альтернативы – критерии»

Альтернативы	Критерии				
	финансовые		нефинансовые		
	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5
X_1	2	1	3	1	5
X_2	1	3	1	2	5
X_3	3	2	4	3	4
X_4	2	2	3	3	3
X_5	1	4	2	4	2
X_6	1	4	1	5	1

Таблица 3

Коэффициенты решений и ранжирование альтернатив в зависимости от применяемого метода

Альтернативы	Методы принятия решений				
	большинства	пессимизма	оптимизма	Гурвица	Лапласа
X_1	0,17 (4)	0,12 (4)	0,24 (4)	0,18 (4)	0,16 (4)
X_2	0,25 (1-2)	0,24 (1)	0,29 (1)	0,26 (1)	0,26 (1)
X_3	0,04 (6)	0,04 (6)	0,05 (6)	0,04 (6)	0,04 (6)
X_4	0,08 (5)	0,08 (5)	0,12 (5)	0,10 (5)	0,09 (5)
X_5	0,21 (3)	0,14 (3)	0,27 (2)	0,21 (3)	0,23 (2)
X_6	0,25 (1-2)	0,18 (2)	0,25 (3)	0,22 (2)	0,22 (3)

разными методами и последующим сравнением полученных результатов.

Ввиду трудоемкости обработки экспертных оценок рекомендуется применение специальных информационных систем поддержки принятия решений.

Среди них наиболее эффективными являются системы, поддерживающие различные методы обобщения экспертных оценок, поскольку они обеспечивают возможность многовариантных расчетов и сравнения результатов, полученных разными методами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лукаевич И. Я.* Финансовый менеджмент. М.: Национальное образование, 2013. 764 с.
2. *Ковалев В. В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2015. 1104 с.
3. *Bierman H. (Jr.), Smidt S.* The capital budgeting decision: Economic analysis of investment projects. New York: Routledge, 2007. 402 p.
4. *Кравченко Т. К.* Принятие групповых решений с использованием Экспертной системы поддержки принятия решений // Информационные технологии в проектировании и производстве. 2015. № 2. С. 68–75.
5. *Saaty T. L.* Decision making with the analytic hierarchy process // *International Journal of Services Sciences*, 2008, vol. 1, no. 1, pp. 83–98.
6. *Саати Т. Л.* Принятие решений при зависимостях и обратных связях. Аналитические сети / пер. с англ. М.: ЛЕНАНД, 2015. 360 с.
7. *Кравченко Т. К.* Метод аналитических сетей при принятии решений в условиях неопределенности // Экономика и математические методы. 2012. Т. 48. № 4. С. 99–112.
8. *Кравченко Т. К.* Экспертная система поддержки принятия решений // Открытое образование. 2010. № 6. С. 147–156.
9. *Каплина О. В., Карачев И. А.* Выведение товара на новый зарубежный рынок // Вестник Финансового университета. 2016. № 1. С. 33–46.
10. *Arnold D.* The mirage of global markets: How globalizing companies can succeed as markets localize. Upper Saddle River, NJ: FT Press, 2003. 256 p.

REFERENCES

1. *Lukasevich I. Ya.* Finansovyi menedzhment [Financial management]. Moscow, *Natsional'noe Obrazovanie — National Education*, 2013, 764 p. (in Russian).
2. *Kovalev V. V.* Finansovyi menedzhment: teoriya i praktika [Financial management: theory and practice]. Moscow, Prospekt, 2015, 1104 p. (in Russian).
3. *Bierman H. (Jr.), Smidt S.* The capital budgeting decision: Economic analysis of investment projects. New York, Routledge, 2007, 402 p.
4. *Kravchenko T. K.* Prinyatie gruppovykh reshenii s ispol'zovaniem Ekspertnoi sistemy podderzhki prinyatiya reshenii [Group decision making using Expert decision support system]. *Informatsionnye Tekhnologii v Proektirovanii i Proizvodstve — Information Technologies in Design and Manufacturing*, 2015, no. 2, pp. 68–75 (in Russian).
5. *Saaty T. L.* Decision making with the analytic hierarchy process. *International Journal of Services Sciences*, 2008, vol. 1, no. 1, pp. 83–98.
6. *Saaty T. L.* Prinyatie reshenii pri zavisimostyakh i obratnykh svyazyakh. Analiticheskie seti [Decision making with dependence and feedback. The Analytic Network Process]. Moscow, LENAND, 2015, 360 p. (in Russian).
7. *Kravchenko T. K.* Metod analiticheskikh setey pri prinyatii resheniy v usloviyakh neopredelennosti [Analytical Network Process for decision making in the conditions of uncertainty]. *Ekonomika i Matematicheskie Metody — Economics and Mathematical Methods*, 2012, vol. 48, no. 4, pp. 99–112 (in Russian).
8. *Kravchenko T. K.* Ekspertnaya sistema podderzhki prinyatiya reshenii [Expert decision support system]. *Otkrytoe Obrazovanie — Open Education*, 2010, no. 6, pp. 147–156 (in Russian).
9. *Kaplina O. V., Karachev I. A.* Vyvedenie tovara na novyi zarubezhnyi rynek [Introduction of a commodity on a new foreign market]. *Vestnik Finansovogo Universiteta — Bulletin of the Financial University*, 2016, no. 1, pp. 33–46 (in Russian).
10. *Arnold D.* The mirage of global markets: How globalizing companies can succeed as markets localize. Upper Saddle River, NJ, FT Press, 2003, 256 p.

УДК 316.14
JEL M31

КРАУДСОРСИНГ И КРАУДФАНДИНГ. МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОЕКТОВ, ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

ЛАПИДУС ЛАРИСА ВЛАДИМИРОВНА,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики инноваций, руководитель Центра социально-экономических инноваций, экономический факультет, МГУ им М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: infodilemma@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье показаны процессы изменения природы компаний в условиях цифровой трансформации, выгоды краудсорсинга и краудфандинга, механизм встраивания краудсорсинга в бизнес-модель компании. Доказано, что дополнительный спрос на краудсорсинговый продукт/услугу формируется за счет того, что «толпа» сама определяет желаемые характеристики продукта. Это приводит к более высокой конгруэнтности ожидаемого и реального уровней качества и способствует росту удовлетворенности потребителей, сами краудсорсеры запускают вирусный маркетинг. В основе написания статьи лежит контент-анализ ключевых документов о развитии краудсорсинга, отчетов и материалов компаний, реализующих крауд-проекты, докладов, выступлений на международных конгрессах, форумах последних лет, результатов международных исследований, бенчмаркинг с позиции системного подхода. Показано, что краудсорсинг меняет не только бизнес-модели коммерческих компаний. В будущем в некоммерческой сфере также произойдут изменения, которые будут сопровождаться переходом к организации труда на основе создания открытых сообществ, не ограниченных во времени и пространстве. Краудсорсинг можно рассматривать не только как технологию создания, продвижения продукта/услуги, но и как технологию управления талантами.

Ключевые слова: электронный маркетинг, краудсорсинг, краудфандинг, краудсорсер, краудсорсинговая платформа, краудсорсинговый продукт, викиномика, *on-Demand Economy*, открытые инновации, бизнес, спрос, продвижение продукции и услуг.

CROWDSOURCING AND CROWDFUNDING. MARKETING PROMOTION OF PROJECTS, PRODUCTS AND SERVICES

L. V. LAPIDUS

ScD (Economics), professor of the Innovation Economics Department, Head of the Social and Economic Innovations Center, Economics Faculty, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

E-mail: infodilemma@yandex.ru

ABSTRACT

The paper shows the changes in the behavior of a company under the influence of digital transformation processes, the benefits of crowdsourcing and crowdfunding as well as mechanisms of embedding the crowdsourcing into the company's business model. It is proved that the additional demand for a crowdsourcing product/service is developed due to the fact that the "crowd" itself determines the desired properties of a product. This leads to a higher congruence of the expected and actual quality levels and promotes customer satisfaction; crowdsourcers trigger the virus marketing. The paper is based on the content analysis of key crowdsourcing documents, records and information resources of companies implementing crowd projects, reports and presentations made at international

congresses and forums in recent years, international research findings and benchmarking based on the systems approach. It is shown that the crowdsourcing does not change the business models of only commercial companies. In the future, changes are expected in the non-profit sphere to be followed by a transition to the labor organization based on the establishment of open societies not limited in time and space. The crowdsourcing can be viewed upon not only as the technology of creation and promotion of a product/service but also as a talent management technology.

Keywords: e-marketing, crowdsourcing, crowdfunding, crowdsourcer, crowdsourcing platform, crowdsourcing product, Wikinomics, on-Demand Economy, open innovations, business, demand, promotion of products and services.

Бурное развитие информационных технологий и Интернет, который в конце XX в. стал доступен миллионам, вывели коммуникации на новый уровень и привели к ускорению глобализационных процессов. Это проявилось в формировании открытого рынка труда, появлении нового вида производства (*peer-to-peer production*), основанного на использовании массового сотрудничества (*mass-collaboration*) и коллективного разума, в открытии новых возможностей совместного ко-шерингового владения материальными благами (*co-sharing*) и народного владения интеллектуальной собственностью (лицензии *Creative Commons, CC*), общественной лицензией на свободное программное обеспечение *General Public License (GPL)* [1].

Экономика стала приобретать особые черты нового типа: *on-Demand Economy*, экономика совместного потребления (*Sharing Economy*), экономика сотрудничества, викиномика (*Wikinomics*) [2], высокотехнологичная экономика дарения (*The Hi-Tech Gift Economy*), которые, казалось бы, противоречат классическим экономическим учениям и науке об эффективном управлении компаниями в рыночных условиях. Практика доказывала обратное и демонстрировала необратимость процессов формирования электронной экономики в новых экономических реалиях и выгоды для бизнесменов. Особое место в этом ряду заняли явления, которые изменили представление ученых о вовлечении людей в процессы финансирования проектов, производства, продвижения, распределения и потребления продукции и услуг на добровольной основе. Речь идет о краудсорсинге и краудфандинге и их роли как инновационных маркетинговых инструментов продвижения проектов, продукции и услуг.

Данная статья основывается на контент-анализе ключевых документов о развитии краудсорсинга, отчетах и материалах компаний, реализующих

крауд-проекты, докладах, выступлениях на международных конгрессах, форумах (2014–2016 гг.), результатах международных исследований, бенчмаркинге с позиции системного подхода. Большой вклад внесли результаты социологического опроса «Портрет краудсорсера в России», проводимого на краудсорсинговой платформе *Witology* под руководством автора статьи, интервью с руководителями краудсорсинговых компаний и представителями потенциальных заказчиков крауд-проектов.

СУЩНОСТЬ КРАУДСОРСИНГА И КРАУДФАНДИНГА

Рассмотрим природу и раскроем сущность краудсорсинга и краудфандинга. По Дж. Хау (*Howe*), «краудсорсинг (англ. *crowdsourcing, crowd* — толпа, *sourcing* — использование ресурсов) — передача некоторых производственных функций неопределенному кругу лиц, решение общественно значимых задач силами добровольцев» [3, 4]. В настоящее время бизнесмены встраивают технологии краудсорсинга не только в процессы разработки лекарственных препаратов и изучения генома человека, что представляет собой задачи особого значения, но и зачастую используют их для продвижения продукта на рынке с целью получения более высоких прибылей за счет формирования устойчивого спроса при непосредственном участии краудсорсеров, т.е. тех, кто этот продукт и разрабатывал.

По мнению автора статьи, **краудсорсинг (*crowdsourcing*) в широком смысле** — включение людей («толпы») в процесс создания, финансирования, производства, продвижения проекта/продукции/услуги на добровольной основе с целью добавления потребительской ценности и получения прибыли за счет формирования дополнительного спроса на проект/продукт/услугу или решения социально значимых капитало-, трудо-

знаниеемких задач с использованием краудсорсинговой платформы [5]. **Краудсорсинг в узком смысле** можно рассматривать как новый тип производства, основанный на использовании коллективного разума, приводящий к синергетическому эффекту благодаря переносу части производственных операций на неограниченную в пространстве и во времени «толпу» (людей, добровольцев), имеющих возможность выполнять возложенные на себя функции в удобное время в режиме 24/7 (24 часа 7 дней в неделю) из разных точек мира в сети Интернет.

Синергетический эффект обеспечивается за счет разнородности участников крауд-проектов [6]. Привлечение «толпы» к работе возможно только на основе использования интернет-технологий. Как показывает практика, зачастую лучших результатов достигают непрофессионалы, люди, увлекающиеся данным вопросом в качестве хобби (например, изучение генома человека, поведения птиц, разработка программных продуктов с открытым кодом, промышленный дизайн и др.), получающие удовольствие от процесса и имеющие сильную мотивацию к получению результата.

Под **краудсорсинговой платформой (крауд-платформой)** следует понимать специально разработанный технологический сервис, собственный/взятый в аренду на условиях аутсорсингового договора, на котором возможны сбор, обработка, хранение и передача больших объемов данных, финансовых средств, полученных от краудсорсеров по сети Интернет. В случае когда речь идет о сборе, хранении и распределении добровольных пожертвований, платформа считается краудфандинговой (крауд-платформа). **Краудсорсер** — представитель «толпы», который добровольно участвует в краудсорсинговом проекте (крауд-проекте). При этом под **краудсорсинговым продуктом** будем понимать все то, что создано «толпой», т.е. с использованием труда «краудсорсеров» и на основе краудсорсинговой платформы. В качестве краудсорсингового продукта может выступать проект, продукт или услуга.

По мнению автора статьи, следует различать коммерческий и социальный (некоммерческий) краудсорсинг. **Коммерческий краудсорсинг** — включение людей («толпы», краудсорсеров) в процесс создания, финансирования, производства, продвижения проекта, продукции, услуги на добровольной основе с целью получения прибы-

ли за счет добавления потребительской ценности и формирования дополнительного спроса на проект, продукт, услугу с использованием краудсорсинговой платформы в сети Интернет. Именно коммерческий краудсорсинг выступает в качестве электронного маркетингового инструмента продвижения проекта, продукта, услуги, созданного с участием краудсорсеров. В свою очередь, сами краудсорсеры способствуют формированию дополнительного спроса на продукт или услугу. Например, этот вид краудсорсинга используют *Flickr*, Википедия, *P&G*, *YouTube*, *MySpace*, *Linux* и др.

Следует отметить, что «рынок предсказаний» («рынок прогнозов») можно рассматривать в качестве технологии краудсорсинга. Частным случаем коммерческого краудсорсинга является **краудсорсинг инноваций** — вовлечение людей («толпы»/краудсорсеров) в процесс поиска инновационной идеи/решения/проекта/продукта/услуги с использованием краудсорсинговой платформы в среде Интернет на добровольной основе. Этому типу краудсорсинга соответствует понятие «открытые инновации», например «биржи идей».

Социальный (некоммерческий) краудсорсинг — включение людей («толпы», краудсорсеров) в процессы решения капиталов-, трудо- и знаниеемких задач (в том числе социально значимых) с использованием краудсорсинговой платформы в сети Интернет на добровольной основе, не преследующие коммерческих целей, например краудсорсинговая площадка «Активный гражданин».

Еще один вид краудсорсинга — **краудфандинг (crowdfunding)**, финансовый краудсорсинг, сбор добровольных пожертвований с использованием краудфандинговой платформы. Продуктом «толпы» в данном случае являются собранные средства для финансирования проектов. По Дж. Хау, краудфандинг — «коллективный кошелек» [3]. Когда в 2009 г. Википедия нуждалась в финансовой поддержке, пользователи онлайн-энциклопедии собрали 5,5 млн евро «менее чем за 8 недель. 1,5 млн евро перечислила поисковая система *Google*» [7]. Один из самых крупных венчурных фондов «Кикстартер» (*Kickstarter*) в марте 2014 г. продемонстрировал финансовую поддержку проектам, оказанную пользователями краудфандинговой платформы *Kickstarter* в объеме 1 млрд долл. Более половины суммы внесли пользователи США (663 млн), на втором месте с

более чем десятикратным отставанием (53 млн) — Великобритания, всего на инвестиции из Европы пришлось около 100 млн [8]. Краудфандинг фактически выступает в роли электронного маркетингового инструмента по продвижению проектов, на которые осуществляется сбор добровольных пожертвований.

В России тоже достаточно успешно внедряются краудфандинговые практики народного финансирования. Так, для воссоздания исторических декораций в кинофильме «Коридор бессмертия» (выход в прокат запланирован на 2017 г.), посвященном героизму жителей Ленинграда и железнодорожников во время Великой Отечественной войны, на краудфандинговой платформе «Бумстартер» (*Boomstarter*) было собрано 601 200 руб. вместо заявленных 560 000 руб. Всего за один год *Boomstarter* собрал 30 млн руб., которые пошли на финансирование 150 проектов (<http://www.crowdconsulting.ru/crowdsourcing>). Как показывает практика, за рубежом люди в основном жертвуют свои средства на проекты по разработке компьютерных игр, в России краудфандинг пока недостаточно развит, что связано в первую очередь с отсутствием законодательной базы и слабым правовым полем.

ИЗМЕНЕНИЕ ПРИРОДЫ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

При ведении бизнеса в сети Интернет и использовании технологий краудсорсинга сокращаются затраты на коммуникации с краудсорсерами, продвижение продукции и услуг на рынок, услуги юридической поддержки контрактов с партнерами, в качестве которых выступает «толпа». Речь идет о транзакционных издержках [9], под которыми Р. Коуз (*Coase*) понимал «затраты, возникающие в связи с заключением контрактов, т.е. затраты на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на контроль и юридическую защиту выполнения контрактов» [10].

Цифровая трансформация условий ведения бизнеса привела к тому, что произошел переход от бизнес-модели «все делаем своими силами» к бизнес-модели «своими силами плюс аутсорсинг», от бизнес-модели «своими силами плюс добровольная „толпа“» — к бизнес-модели «чистый краудсорсинг (силами добровольной „толпы“»).

В настоящее время бизнес в основном использует модель «своими силами плюс добровольная „толпа“». Примерами компаний с бизнес-моделью «чистый краудсорсинг» являются фотобанки, видеохостинг *YouTube*, Википедия, социальные сети и др., т.е. она присуща компаниям, полностью осуществляющим бизнес в сети Интернет. Компании этого типа в первую очередь конкурируют за интернет-аудиторию, так как она играет ключевую роль в обеспечении устойчивого роста. Следует отметить, что их капитализация напрямую зависит от числа производителей и потребителей контента, участников сообществ, лидов (англ. *lead* — потенциальный клиент) и от скорости роста их численности. Например, компания *Google* приобрела за 1650 млн долл. видеосервис *YouTube*, просуществовавший ко времени продажи всего девять месяцев, и, таким образом, продемонстрировала высокую инвестиционную привлекательность маркетинговой модели, основанной только на технологии краудсорсинга.

На первом месте перед бизнесом стоит задача увеличения численности краудсорсеров, управления стоимостью информационных компаний, повышения их эффективности посредством наращивания трафика, лидогенерации и (гео) таргетирования через показатели охвата, конверсию по транзакциям (*Transaction Conversion Rate, TCR*), пожизненную ценность клиентов (*Customer Lifetime Value, CLTV*) и другие клиентские показатели.

Отличительной особенностью бизнес-модели «чистый краудсорсинг» является полная передача производственных функций краудсорсерам. Это неизбежно приводит к сокращению штатной численности персонала. Компании становятся малочисленными и по формальным признакам могут относиться к субъектам малого бизнеса, при этом привлекая к работе сотни и даже тысячи краудсорсеров, которых не нужно оформлять на работу, не нужно нести социальную ответственность за сохранение их трудоспособности и оплатить отпуска. И это тренд в развитии современных компаний наряду с ориентацией на упрощение организационных структур управления и уменьшение числа управленческих уровней даже в крупных корпорациях.

Краудсорсинг меняет не только бизнес-модели коммерческих компаний. В будущем в некоммерческой сфере также произойдут измене-

ния, которые будут сопровождаться переходом к организации труда на основе создания открытых сообществ, не ограниченных во времени и пространстве. Например, краудсорсинг станет все привлекательней для ученых при решении исследовательских задач и организации научной работы путем привлечения единомышленников. Таким образом, начнется «исход» из трудовых коллективов, ограниченных штатом сотрудников структурных подразделений. Это особенно актуально, когда для решения научной задачи требуются специалисты разных профессиональных областей.

Выдвинутая автором статьи гипотеза подтверждена экспериментом, проведенном в Центре социально-экономических инноваций экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Была сформирована рабочая группа по разработке методики оценки качества электронных услуг (*e-SQMSU*), в которую на добровольной основе вошли 20 человек с шести факультетов МГУ — студенты, аспиранты, преподаватели, научные сотрудники и другие категории персонала. Работа была разделена на автономные модули и распределена между краудсорсерами. Как показало исследование, краудсорсинг можно рассматривать не только как технологию создания, продвижения продукта, услуги, управления проектами, но и как технологию управления талантами, когда одни участники останавливались и были вынуждены отказаться от выполнения взятых на себя функций, а другие на каждом этапе расширяли свои компетенции, решали более сложные задачи и достигали более высоких результатов. Сегодня методика *e-SQMSU* разработана на основе технологий краудсорсинга и доказана эффективность их использования для будущих проектов.

ФУНКЦИИ И ВЫГОДЫ КРАУДСОРСИНГА

Природа и сущность краудсорсинга определяют выгоды, которые получают бизнес, сам краудсорсер и экономика страны. Среди экономических и социальных выгод, которые уже сегодня демонстрирует бизнес, реализующий краудсорсинговые проекты, можно назвать снижение издержек; стимулирование инновационных разработок; меритократию; повышение спроса на продукцию, которая создана с участием «толпы» (см. таблицу).

ИННОВАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Электронная экономика открыла для бизнеса возможности вести поиск новых идей на основе анализа оперативной бизнес-аналитики и осуществлять быструю обратную связь с клиентами, что позволило компаниям быстро реагировать на инновационные ожидания потенциальных клиентов. Так формировались новые рынки: мессенджеров, интернет-поиска, интернет-рекламы, интернет-торговли, электронного коучинга, электронного обучения и др. Возможности Интернета и информационных технологий привели к сокращению жизненного цикла инновационных продуктов, что породило гонку популярных производителей и разработчиков за быстрый вывод на рынок новых моделей смартфонов, компьютеров, новых мобильных приложений, версий компьютерных игр и др.

С момента появления Интернета практики шли по пути переноса самых прогрессивных маркетинговых инструментов электронной экономики и доказывали эффективность внедрения новых технологий ведения бизнеса, приводящих к снижению издержек. Все это позволило использовать технологии краудсорсинга и краудфандинга в качестве инновационных маркетинговых инструментов продвижения проектов, товаров и услуг в сети Интернет. Компании *Wikipedia*, *Linux*, *Procter&Gamble*, *BBC*, *Nike*, *Best Buy*, *DuPont*, *MySpace*, *Starbucks* и др. успешно встраивают технологии краудсорсинга в бизнес-модели. К числу популярных специализированных краудсорсинговых платформ можно отнести *YourEncore*, *InnoCentive*, *eBird*, фотосервис *Flickr*, видеохостинговый сервис *YouTube*, фотобанк *iStockphoto*, сайт *Austrosurf.com* и др. Так, «все изменения, обновления и улучшения, внесенные в программу, находятся в открытом доступе и бесплатны для всех участников сети *Linux*. Сотни глобальных компаний вроде *Google*, *IBM*, *US Postal Service* и *Conoco* присоединились к открытой сети *Linux* и стали частью постоянно расширяющегося сообщества программистов и пользователей» [13]. Вот еще одно утверждение: «Согласно результатам исследования, проведенного Массачусетским технологическим институтом, ошибка в статье, внесенная в Википедию случайным образом, исправляется в среднем через 1,7 минуты» [2]. Такие результаты могут быть достигнуты только благо-

Выгоды краудсорсинга

Для компании
Снижение транзакционных издержек
Добавление потребительской ценности продукции/услуге
Стимулирование инновационных разработок [11]
Взаимодействие с потребителями
Продвижение проекта/продукции/услуги на рынке
Повышение спроса на продукцию/услугу, которая создана с участием разнородной «толпы»
Получение прибыли за счет формирования дополнительного спроса на проект/продукт/услугу
Для краудсорсеров
Социализация – взаимодействие с другими людьми
Возможность заниматься любимым делом
Самовыражение
Создание имиджа в сети Интернет
Наращивание капитализации резюме
Укрепление репутации [12]
Материальное вознаграждение от 200 до 100 тыс. долл.
Для экономики страны
Решение социально значимых капитало-, трудо- и знаниеемких задач
Меритократия
Дополнительный спрос на краудсорсинговый продукт/услугу приводит к росту потребления
Развивается инновационное мышление у членов общества
Ускорение инноваций [11]

Источник: составлено автором.

даря использованию возможностей неограниченной «толпы».

Краудсорсинг интересен не только предпринимателям бизнеса. Все больше пользователей Интернета участвуют в создании пользовательского контента и делятся впечатлениями в социальных сетях, зачастую для собственного продвижения. Интернет все чаще становится безлимитным. Меняется отношение к знаниям и информации. «Стремление сохранить информацию в своей собственности сменяется акцентом на открытости и совместном доверительном владении. Ставка на прозрачность взамен секретности основана на предположении о том, что создание стоимости в сети не обесценивает индивидуального вклада, а повышает стоимость в распоряжении каждого

как равноправного участника общего дела» [13]. Создаются открытые образовательные сервисы, например *OpenCourseWare* Массачусетского технологического института (<http://ocw.mit.edu/index.htm>; сервис был запущен в 2002 г.). За 14 лет с момента открытия платформа стала настолько популярна в мире, что в настоящее время на ней размещено 2340 курсов и зафиксировано 200 млн посетителей.

Аналогичный российский сервис — национальная платформа «Открытое образование» был запущен всего полтора года назад, сейчас он обеспечивает доступ к 81 курсу по разным направлениям подготовки (<https://openedu.ru>; предлагает онлайн курсы от ведущих университетов; количество курсов указано по состоянию на 7 мая

2016 г.). Попасть в число авторов курса весьма престижно для преподавателей самых рейтинговых вузов. Такая возможность резко меняет мышление представителей профессорско-преподавательского состава — от закрытого чтения лекций к обеспечению доступа к интеллектуальной собственности, выкладывания учебно-методических материалов в открытом образовательном пространстве, так как это обеспечивает персональный маркетинг, способствует росту их популярности и индексов цитирования.

МЕХАНИЗМ ВСТРАИВАНИЯ КРАУДСОРСИНГА В БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ

Разберем механизм встраивания краудсорсинга в бизнес-модель компании *Threadless*, которая специализируется на производстве футболок. Особенностью данной бизнес-модели является технология краудсорсинга, выступающая в качестве маркетингового инструмента продвижения футболок на рынок. Каждый желающий может прислать на конкурс свой дизайн принтов. После поступления дизайн-проектов начинается многоступенчатая процедура отбора краудсорсеров-победителей.

1. Компания объявляет конкурс на дизайн-проекты принтов футболок.

2. Представители компании проводят первичный отсев присланных на конкурс работ.

3. Собираются комментарии от всех желающих.

4. Проводится народное голосование за самые лучшие дизайн-проекты, которые успешно прошли первые две ступени.

5. Персонал компании проводит окончательный отбор и выделяет 10 победителей.

6. Футболки с дизайном принтов краудсорсеров-победителей при гарантированном минимальном предзаказе запускаются в производство.

7. Далее все повторяется с первой процедуры.

Интересы всех сторон согласованы условиями конкурса: победители получают по 2000 долл. плюс подарочный сертификат на 500 долл.; компания запускает в производство футболки с принтами, разработанными и отобранными «толпой»; потребители удовлетворены качеством продукции. *Threadless* получает 6000 дизайн-проектов в месяц, из которых выбирает 10 победителей, что обеспечивает продажи 90 000 футболок в месяц более чем в 150 странах. На поощрение победите-

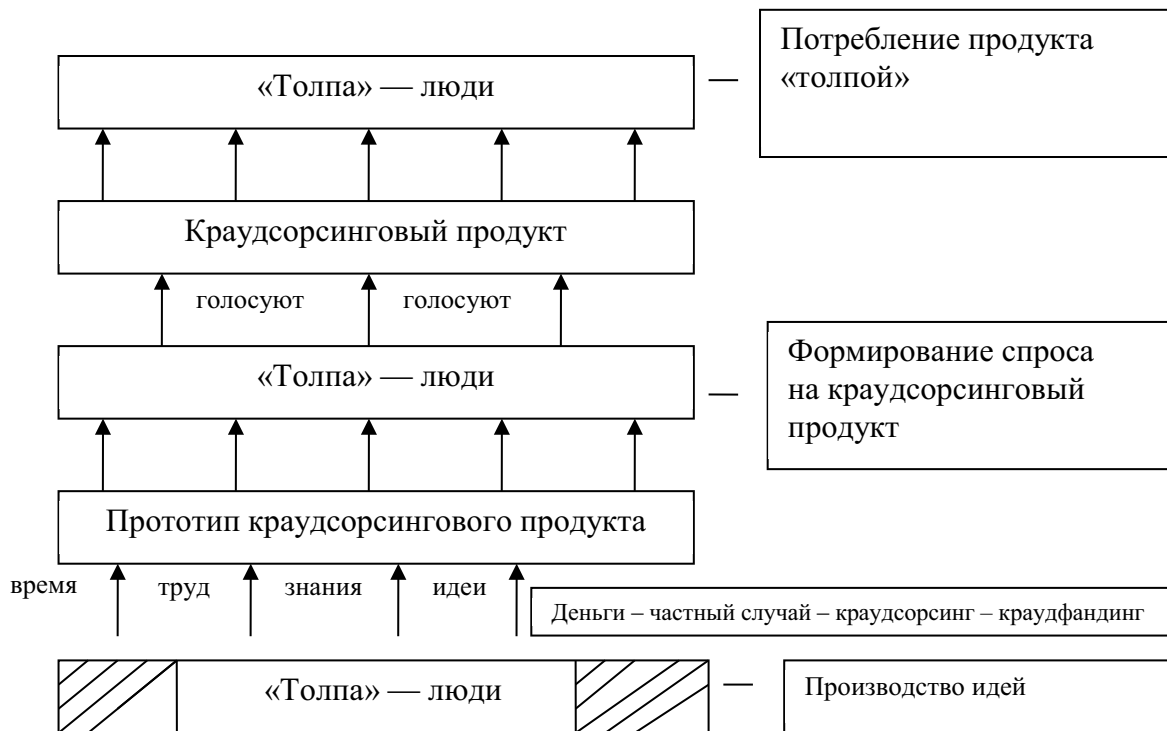
лей компания тратит около 1 млн долл. в год [4]. Таким образом, *Threadless* экономит на маркетинге и персонале, ведь только голосующих добровольцев около 600 000 человек.

Успех бизнес-модели *Threadless* объясняется тем, что многоступенчатая процедура отбора заменяет дорогостоящие исследования методом фокус-групп и расширяет возможности генерации идей ограниченной группой дизайнеров, которые ежемесячно работают в офисе за заработную плату. Соблюдение условия, что дизайнеры сами являются независимыми потребителями футболок, а не штатными сотрудниками компании, и то, что другие добровольцы голосуют за возможный дизайн, обеспечивает компании устойчивый спрос. Фактически запускается механизм «сарафанного радио» и организуется особая «воронка продаж», которую при традиционной модели производства футболок реализовать практически невозможно.

ФОРМИРОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СПРОСА НА КРАУДСОРСИНГОВЫЙ ПРОДУКТ/УСЛУГУ

На основании проведенных исследований можно заключить, что описанный механизм встраивания краудсорсинга в бизнес-модель компании обеспечивает «бочкообразную воронку продаж» от одного краудсорсера, когда на самом верху находится ограниченное число краудсорсеров, которые запускают механизм передачи информации и формируют дополнительный спрос на краудсорсинговый продукт/услугу, тем самым увеличивая (раздувая) численность потенциальных потребителей. Внизу такой воронки оказываются реальные покупатели.

Таким образом, краудсорсинг позволяет производить более привлекательную для потребителя и более востребованную на рынке продукцию. Как показала практика, многоступенчатый процесс включения «толпы» в производственный цикл гарантирует дополнительный спрос на произведенный продукт. Такой феномен можно объяснить тем фактом, что одни потенциальные потребители ее создают, другие ее дорабатывают, а третьи за нее голосуют. Простейшую схему формирования дополнительного спроса на разработанный проект, произведенный продукт, услугу в результате реализации краудсорсингового проекта, предложенную автором, можно представить в виде *рисунка*.



Формирование дополнительного спроса на разработанный проект, произведенный с помощью «толпы» продукт/услугу

Источник: составлено автором.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Отметим, что эпоха электронной экономики — время новых возможностей и перспектив для развития бизнеса на основе активного использования информационных технологий и инновационных маркетинговых инструментов продвижения проектов, товаров и услуг в сети Интернет на основе технологий краудсорсинга.

Сегодня уже практически не встретишь организацию, в коммерческую деятельность которой не были бы встроены электронные коммуникации. И если принять во внимание, что большая часть онлайн-покупателей — представители поколения *Next*, то невозможно не заметить такой дополнительный канал продаж и те возможности, которые он открывает для компаний. Это можно сравнить с ситуацией, когда успешная торговля в небольших магазинах на одной улице сохраняется до тех пор, пока в районе не откроется большой супермаркет, что автоматически приведет к процессу дрейфования компании в сторону банкротства и/или уходу с рынка. Похоже, что уже в ближайшем будущем такая же участь постигнет компании, которые не будут успевать или же будут пренебрегать электронными ком-

муникациями и инновационными технологиями продвижения товаров, услуг на рынок на основе краудсорсинга. Это неизбежно приведет к потере контроля над охватом целевой аудитории, слабой обратной связи с потребителями и, что самое существенное, к невозможности конкурировать за сокращение транзакционных издержек. И здесь основная задача ученых — изучить и систематизировать все практики для того, чтобы разработать механизмы внедрения краудсорсинговых проектов в существующие бизнес-модели и передать бизнесу формализованные практически маркетинговые инструменты с целью их дальнейшего тиражирования.

Можно с уверенностью утверждать, что под воздействием электронной экономики мир меняется, и остановить процессы этого влияния невозможно, что проявляется в значительных, а порой существенных изменениях бизнес-моделей. Бурное проникновение новых технологий, основанных на массовом сотрудничестве, — следующая ступень эволюции бизнес-сообщества [14]. Краудсорсинг начинает приобретать все большую популярность в тех компаниях и областях деятельности, где производственный цикл позволяет

обеспечить модульную организацию заданий и параллельное, а не последовательное выполнение операций, часть которых можно передать краудсорсерам. Рынок услуг по разработке и реализации крауд-проектов будет набирать обороты до тех пор, пока компаниям не станет экономически выгодно иметь собственные краудсорсинговые платформы [самой популярной компанией, предлагающей услуги по разработке и внедрению краудсорсинговых проектов на российском рынке, является компания Витология (*Witology*), официальный сайт компании <http://witology.com>].

Бесспорным является вывод о том, что технологии краудсорсинга — технологии будущего, и нужно еще решить много научных задач, чтобы

дать ответ на важный вопрос, не породит ли институт краудсорсинга проблему безработицы и социальной незащищенности тех, кто выберет путь краудсорсера (по данным Дж. Хау, в начале 2007 г. в Википедии работали всего 5 сотрудников. В написании энциклопедии «Британика» принимали участие 4 тыс. оплачиваемых авторов и около 100 редакторов, занятых полный рабочий день [3]).

И это задача для макроэкономистов. Для современных руководителей должно быть очевидно одно: все инновационные маркетинговые инструменты, позволяющие компаниям наращивать коммерческую мощь, будут поддержаны бизнес-сообществом и перенесены на практику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казаков В., Лapidус Л., Светлов И. Интеллектуальные ресурсы сферы услуг в эпоху электронной экономики // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2016. № 1. С. 280–283.
2. Tapskott Д., Уильямс Э. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. [Электронный ресурс] URL: <http://www.litmir.co/bd/?b=137942>.
3. Хау Дж. Краудсорсинг: коллективный разум как инструмент развития бизнеса / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2014.
4. Hollensen Svend. 2014. Global Marketing. Sixth Edition. Pearson Education Limited. Available at: <http://www.twirpx.com/file/1816573>.
5. Лapidус Л.В. Технологии электронной коммерции и их влияние на формирование новых рынков и трансформацию традиционных бизнес-моделей // Экономика и предпринимательство. № 6. [Электронный ресурс] URL: <http://www.intereconom.com/archive/332.html>.
6. Шуровьески Дж. Мудрость толпы. М.: Вильямс, 2007.
7. Ван ден Берг Дж., Берер М. «Крутые» всегда остаются «крутыми». Брендинг для поколения Y / пер. с англ. СПб.: Питер, 2012.
8. Народные рекорды // Секрет фирмы. 2014. № 4 (340).
9. Аузан А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
10. Coase R. The nature of the firm. *Economica*, 1937, vol. 4, no. 16. Available at: www.cerna.ensmp.fr.
11. Von Hippel E. Democratizing Innovation. Cambridge, MIT Press, 2005.
12. Benkler Yochai. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. New Haven, Conn: Yale University Press, 2006.
13. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина нон-фикшн, 2015.
14. Брэдли Э., Макдоналд М. Социальная организация: как с помощью социальных медиа задействовать коллективный разум ваших клиентов и сотрудников / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2015.

REFERENCES

1. Kazakov V., Lapidus L., Svetlov I. Intellektual'nye resursy sfery uslug v jepohu jelektronnoj jekonomiki [Intellectual resources of a services sector during an era of electronic economy]. *RISK: Resursy, informacija, snabzhenie, konkurencija* — *RISK: resources, information, supply, competition*, 2016, no. 1, pp. 280–283 (in Russian).
2. Tapskott Don, Jentoni Uil'jams. Vikinomika. Kak massovoe sotrudnichestvo izmenjaet vse [Vikinomika. As mass cooperation changes everything]. Available at: <http://www.litmir.co/bd/?b=137942>.

3. *Hau Dz.* Kraudsorsing: Kollektivnyj razum kak instrument razvitija biznesa [Crowdsourcing: collective intelligence as instrument of development of business]. Moscow, Al'pina Pabliher, 2014 (in Russian).
4. *Hollensen Svend.* 2014. Global Marketing. Sixth Edition. Pearson Education Limited. Available at: <http://www.twirpx.com/file/1816573>.
5. *Lapidus L. V.* Tehnologii jelektronnoj kommercii i ih vlijanie na formirovanie novyh rynkov i transformaciju tradicionnyh biznes-modelej [Technologies of electronic commerce and their influence on formation of the new markets and transformation of traditional business models]. *Jekonomika i predprinimatel'stvo — Economy and business*, 2016, no. 6 (71). Available at: <http://www.intereconom.com/archive/332.html> (in Russian).
6. *Shurov'ski Dzh.* 2007. Mudrost' tolpy [Wisdom of crowd]. Moscow, Vil'jams, 2007 (in Russian).
7. *Van den Berg Dzh., Berer M.* "Krutye" vseгда ostajutsja "krutymi". Brending dlja pokolenija Y ["Abrupt" always remain "abrupt". Branding for generation of Y]. St. Petersburg, Piter, 2012, pp. 34–35 (in Russian).
8. Narodnye rekordy [National records]. *Sekret firmy — Secret of firm*, 2014, no. 4 (340) (in Russian).
9. *Auzan A. A.* Jekonomika vsego. Kak instituty opredel'ajut nashu zhizn' [Economy only. As institutes define our life]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber, 2014 (in Russian).
10. *Coase R.* The nature of the firm. *Economica*, 1937, vol. 4, no. 16. Available at: www.cerna.ensmp.fr.
11. *Von Hippel E.* Democratizing Innovation. Cambridge, MIT Press, 2005.
12. *Benkler Yochai.* The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. New Haven, Conn: Yale University Press, 2006.
13. *Rifkin Dzh.* Tret'ja promyshlennaja revoljucija: kak gorizontal'nye vzaimodejstvija menjajut jenergetiku, jekonomiku i mir v celom [Third industrial revolution: as horizontal interactions change power, economy and the world in general]. 2-e izd. Moscow, Al'pina non-fikshn, 2015 (in Russian).
14. *Brjedli J., Makdonald M.* Social'naja organizacija: kak s pomoshh'ju social'nyh media zadejstvovat' kollektivnyj razum vashih klientov i sotrudnikov [Social organization: as by means of social media to zadejstvovat' collective reason of your clients and employees]. Moscow, Al'pina Pabliher, 2015 (in Russian).



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Управление розничным маркетингом / под ред. Д. Гилберта; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2017. — XVI, 571 с.

В книге показаны новые приемы повышения привлекательности продуктов и услуг, адресованные менеджерам розничных, в том числе сетевых, компаний. Основное внимание авторы уделяют организации магазинной торговли. Книга будет также полезна специалистам розничных предприятий туристической, сервисной и финансовой сфер при продвижении ими своей продукции, планировании и организации ее продаж. Представлены принципиально новые разработки в области выбора типа магазина и места его расположения, стратегии и тактики розничных продаж и управления категориями товаров, организации кампаний продвижения для магазинов различных форматов и типов. Менеджеры познакомятся с интересными приемами использования торговых площадей и выкладки товаров, планирования торговых запасов, ценообразования, рекламной деятельности, с простыми

и сложными приемами стимулирования продаж, узнают о новых направлениях в обслуживании клиентов, применении информационных технологий. В книге представлены положительные, отрицательные и даже комичные примеры деятельности мировых компаний. Пособие адресовано студентам, аспирантам, менеджерам и организаторам торговли и обслуживания в розничной сфере.



УДК 369
JEL I38

АКТУАРНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА*

СОЛОВЬЕВ АРКАДИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист России,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: sol26@100.pfr.ru

ПОПОВ ВИКТОР ЮРЬЕВИЧ,

*доктор физико-математических наук, профессор, Департамент анализа данных, принятия решений
и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: VJPopov@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена комплексному анализу влияния демографических факторов на пенсионный возраст в условиях страховой пенсионной системы. В работе доказывается, что показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении не является параметрической характеристикой пенсионной системы, которая функционирует на основе рыночно-страховых принципов. Обосновано, что экономически значимыми для формирования пенсионных прав и реализации государственных пенсионных обязательств характеристиками являются коэффициенты смертности по возрастным группам, продолжительность периода после назначения страховой пенсии, продолжительность здоровой жизни.

Параметрическая характеристика «пенсионный возраст» должна выполнять функцию страхового норматива, который наряду с другими нормативными параметрами страховой пенсионной системы создает условия для государственного регулирования актуарного баланса формирования пенсионных прав застрахованных лиц и государственных обязательств по материальному обеспечению жизни пенсионеров.

Ключевые слова: норматив пенсионного возраста, размер страхового тарифа, ожидаемая продолжительность жизни, коэффициент смертности, дефицит бюджета пенсионной системы.

ACTUARIAL STUDY OF DEMOGRAPHIC FACTORS CONTRIBUTING TO THE HIGHER RETIREMENT AGE**

A.K. SOLOVIEV

ScD (Economics), full professor, Honored Economist of Russia, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: sol26@100.pfr.ru

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ в 2016 г.

** The article uses the results of research funded by the government in the framework of the state task assigned to the Financial University under the Government of the Russian Federation in 2016.

V.Yu. POPOV

*ScD (Economics), full professor, Department of Data Analysis,
Decision-Making Theory and Financial Technology, Moscow, Russia*

E-mail: *VJPopov@fa.ru*

ABSTRACT

Traditionally, the increase in life expectancy at the birth rate prevailing over the last decade is considered as a main argument for raising the retirement age in Russia. However, this demographic indicator either from methodological or practical position is not a parametric characteristic of modern pension system which operates on the basis of market mechanisms of insurance. The characteristics which are really important for the pension scheme and the implementation of government pension obligations include: mortality rates by age groups, duration of the period after granting of a non-contributory pension, healthy lifespan. Unfortunately, the supporters of “budget savings at the expense of retirees” fully ignore the mentioned indicators. The author carries out a comprehensive analysis of the impact of demographic factors on the retirement age under the non-contributory pension plan. Such indicator as the “retirement age” should be seen only in economic sense and act as an insurance standard which along with the above mentioned normative parameters of the non-contributory pension system would create conditions for state regulation of the actuarial balance between the pension rights of insured persons and government obligations to provide an adequate financial security of life for people who have left their work.

Keywords: standard pension age, insurance rate, life expectancy, mortality rate, pension system deficit.

На развитие современной страховой пенсионной системы оказывает непосредственное влияние комплекс демографических параметров:

- ожидаемая продолжительность жизни после назначения страховой пенсии;
- ожидаемая продолжительность здоровой жизни;
- коэффициент демографической нагрузки (соотношение пенсионеров по возрасту и трудоспособного населения);
- коэффициент смертности по возрастным группам;
- коэффициент рождаемости;
- макроэкономический комплекс факторов (коэффициент занятости по возрастным группам, размер и дифференциация зарплаты по возрастным группам).

В результате актуарного анализа указанных и иных показателей доказано, что все они до настоящего времени не дают оснований для повышения пенсионного возраста (ПВ). Пенсионный возраст как в теоретических конструкциях, так и мировой практике рассматривается в качестве одного из базовых инструментов управления государственной системой пенсионного обеспечения, причем в силу зависимости от внешних демографических факторов он наименее управляем перечисленным комплексом параметрических инструментов функ-

ционирования пенсионной системы. Тем не менее как в мировой, так и в отечественной практике сложились представления об инструментах учета ПВ в процессе регулирования развития пенсионной системы.

В нашей стране, как и в других странах, наблюдается глобальная тенденция изменения соотношения трудоспособного и нетрудоспособного населения, которая сопровождается возрастанием нагрузки на экономику *нетрудоспособными* гражданами (см. *табл. 1*).

Норматив пенсионного возраста в страховой пенсионной системе зависит еще от нескольких важных сопряженных факторов: охвата поколения страховыми пенсионными правами, а также уровня материального благополучия пенсионеров. Оба выделенных критерия не могут регулироваться внутривозрастными инструментами, так как полностью зависят от демографии и макроэкономики. Первый из них на практике означает, что возможность не только «дожить по назначению пенсии», но и ее получать в течение всего страхового пенсионного периода должно иметь большинство, а не избранная категория людей из соответствующего поколения. А уровень материального обеспечения должен быть адекватен, во-первых, уровню жизни, достигнутому застрахованным лицом в трудоспособный период, и, во-вторых — уровню жизни того по-

**Динамика ожидаемой продолжительности жизни населения при рождении,
Российская Федерация**

Год	Число лет		
	Оба пола	Мужчины	Женщины
2000	65,34	59,03	72,26
2001	65,23	58,92	72,17
2002	64,95	58,68	71,90
2003	64,86	58,56	71,86
2004	65,31	58,91	72,36
2005	65,37	58,92	72,47
2006	66,69	60,43	73,34
2007	67,61	61,46	74,02
2008	67,99	61,92	74,28
2009	68,78	62,87	74,79
2010	68,94	63,09	74,88
2011	69,83	64,04	75,61
2012	70,24	64,56	75,86
2013	70,76	65,13	76,30
2014	70,93	65,29	76,47

коления, с которым он будет находиться в период получения страховой пенсии.

Наиболее критичным является критерий обеспечения достойного уровня материального обеспечения пенсионеров, так как он непосредственно зависит от доходов застрахованного лица в трудоспособный период и структуры расходов в нетрудоспособный период, подверженных изменению во времени. Для оценки первого параметра мировая практика использует *показатель «замещения утраченного заработка»*, который не может быть меньше 40% утраченного дохода.

Предлагаемый эконометрический подход к обоснованию норматива пенсионного возраста позволяет дать ответ на вопрос, когда и как его повышать. Причем с точки зрения эффективности выполнения базовой функции государственной пенсионной системы, а не с позиций внешних к пенсионной системе критериев оценки (дефицита федерального бюджета, облегчения нагрузки на бизнес, увеличения ожидаемой продолжительности жизни при рождении и т.п.).

Теория и практика пенсионного обеспечения показали, что все параметрические характеристики страховой пенсионной системы (пенсионный возраст, трудовой стаж, страховой тариф и др.) подвержены изменению в прямой зависимости от внешних факторов (демографических и макроэкономических). В указанном контексте предлагается рассмотреть проблему пенсионного возраста как инструмента сокращения дефицита федерального бюджета.

В условиях углубления финансового кризиса и усиления глобальных рисков отдельные эксперты утверждают, что именно низкий пенсионный возраст является основной причиной бюджетного дефицита Пенсионного фонда России (ПФР) и растущего объема трансфертов федерального бюджета бюджету Фонда. Так ли это? Можно ли повышать пенсионный возраст исходя из современных и ожидаемых демографических условий? Какие критерии должны быть установлены, чтобы при повышении пенсионного возраста решить и другие проблемы российской пенсионной систе-

мы, так как пенсионный возраст является параметрической характеристикой, зависящей как от внутреннего устройства и правил функционирования самой пенсионной системы, так и от внешних факторов (макроэкономики и демографии)?

Исходными проблемами, провоцирующими разбалансированность финансовой системы обязательного пенсионного страхования (ОПС), являются:

а) актуарная необоснованность действующих критериев «входа» в систему ОПС [минимальный стаж — 15 лет и сумма индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК) — 30,0], которые не гарантируют «зарабатывания» пенсии в размере, обеспечивающем хотя бы минимальный уровень жизни (ПМП) для различных отраслевых и социально-демографических категорий населения;

б) негарантированность индивидуального коэффициента замещения, так как трансфертная пенсионная формула и принятый механизм индексации пенсионных прав не позволяют определить, какими будут размер пенсии и уровень замещения утраченного заработка при той или иной продолжительности стажа и накоплении определенного числа ИПК;

в) необоснованность масштабов/уровня солидарного перераспределения пенсионных прав между застрахованными лицами с различными заработками, видами хозяйственной деятельности, в разных регионах, имеющих разные льготы и привилегии;

г) актуарная необеспеченность тарифа страховых взносов как в целом, так и его распределения на солидарную и индивидуальную составляющие.

Причина такого положения заключается в том, что, в отличие от западных стран, отечественная пенсионная система до сих пор не учитывается как макроэкономический фактор долгосрочного социально-экономического развития государства, а обеспечение достойного уровня жизни пенсионеров не рассматривается в составе целевых функций государства (все функции цивилизованного социального государства должны быть направлены на создание нормальных условий для жизни всех социальных и демографических категорий граждан) и продолжает существовать на «остаточном принципе», что противоречит, в частности, общепринятым в мировой практике нормам.

Пенсионная система, рассматриваемая как неотъемлемый элемент макроэкономической системы государства, не только оказывает непо-

средственное влияние на экономику в целом и госбюджет в частности, но и сама находится под непосредственным влиянием основных макроэкономических факторов (темпов роста и структуры ВВП, инфляции, рынка труда). Поэтому прежде чем говорить о сроках и механизмах повышения пенсионного возраста, напомним о демографических условиях, в которых функционирует система обязательного пенсионного страхования.

Взаимообусловленное влияние внутрисистемных и внешних к пенсионной системе факторов является главной причиной отставания процесса повышения пенсионного возраста в нашей стране от общеевропейской тенденции. Такого низкого пенсионного возраста, как в России, в странах Организации экономического сотрудничества (ОЭСР) почти не осталось ни для мужчин, ни для женщин: практически все страны ОЭСР установили возраст 65 лет для назначения пенсии с минимальными гендерными различиями. Однако такое отставание имеет серьезные экономические основания, которые должны быть преодолены для того, чтобы обеспечить выполнение институциональных функций страховой пенсионной системы в нашей стране.

Рост ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ) при рождении отражает объективную динамику, которая, по мнению отдельных экспертов [1–5], должна использоваться как главный аргумент для повышения пенсионного возраста. Однако сторонники повышения пенсионного возраста игнорируют значимость для пенсионной системы других показателей демографической статистики, которые более тесно связаны с выполнением функций пенсионной системы и характеристики которых существенно ограничивают возможности даже в долгосрочной перспективе повышения пенсионного возраста. Первый из них — ожидаемая продолжительность жизни после достижения пенсионного возраста: этот показатель вырос значительно меньше, чем ОПЖ при рождении, — всего на 3 года как у мужчин, так и у женщин, против аналогичного показателя при рождении — 6,6 и 4,6 года (табл. 2).

Важно отметить тот факт, что динамика ОПЖ также отстает от европейских темпов. Так, значение ОПЖ при достижении общеустановленного пенсионного возраста только недавно вышло на уровень 50-х годов прошлого века, а в начале 2000-х годов мы находились на уровне вековой

**Ожидаемая продолжительность жизни в Российской Федерации
по основным возрастным группам, число лет**

Возраст, лет	Группа	2000	2002	2005	2008	2009	2010	2013	2014	Абсолютный прирост (2014 к 2002)
0	Оба пола	65,34	64,95	65,37	67,99	68,78	68,94	70,76	70,93	5,98
	Мужчины	59,03	58,68	58,92	61,92	62,87	63,09	65,13	65,29	6,61
	Женщины	72,26	71,90	72,47	74,28	74,79	74,88	76,3	76,47	4,57
В среднем по группе моложе трудоспособного возраста										
	Оба пола	59,11	58,56	58,79	61,23	62,00	62,14	63,97	64,08	5,52
	Мужчины	52,83	52,32	52,37	55,17	56,11	56,30	58,35	58,46	6,14
	Женщины	65,96	65,45	65,84	67,49	67,97	68,04	69,46	69,60	4,15
В среднем по группе в трудоспособном возрасте										
	Оба пола	34,82	34,26	34,63	36,21	36,69	36,76	38,18	38,3	4,04
	Мужчины	29,19	28,53	28,77	30,71	31,29	31,41	33,03	33,13	4,6
	Женщины	40,38	39,92	40,41	41,79	42,21	42,25	43,53	43,67	3,75
60	Мужчины	13,21	12,8	13,26	14,28	14,52	14,58	15,73	15,86	3,06
55	Женщины	22,53	22,24	22,85	23,88	24,23	24,23	25,36	25,52	3,28
В среднем по группе старше трудоспособного возраста										
	Оба пола	12,48	12,43	12,71	13,01	13,13	13,12	13,58	13,66	1,23
	Мужчины	9,49	9,36	9,57	10,02	10,16	10,19	10,82	10,91	1,55
	Женщины	13,59	13,51	13,83	14,23	14,38	14,36	14,87	14,94	1,43

давности по результатам переписи 1896–1897 гг. (табл. 3).

При решении проблемы повышения пенсионного возраста нужно ориентироваться еще на один показатель — *продолжительность здоровой жизни*. Иначе говоря, после выхода на пенсию человек не должен утрачивать способность самостоятельно ухаживать за собой. В то же время по продолжительности здоровой жизни Россия находится на 123-м месте в мире (из 194 стран, входящих в рейтинг ВОЗ), женское население — на 98-м месте, а мужское — на 144-м (и ниже только страны Африки, а из бывших советских республик — Туркменистан).

При общей продолжительности жизни при рождении 70,76 года (в 2013 г.) продолжительность здоровой жизни населения России составляет не более 60,5 года, т.е. на 10,26 года ниже (табл. 4). Причем для женщин показатель продолжительно-

сти здоровой жизни меньше продолжительности жизни на 10,5 года, у мужчин — на 9,73 года.

Критерий охвата государственным пенсионным страхованием вводит дополнительные ограничения на повышение пенсионного возраста. На практике это означает, что с учетом страховых демографических рисков всем застрахованным лицам пенсионная система должна гарантировать право на получение достойного материального обеспечения. В то же время даже при современном нормативе пенсионного возраста только две трети мужчин могут реализовать собственные пенсионные права, а остальные попросту не доживают до назначения страховой пенсии.

При повышении пенсионного возраста до 65 лет не доживут до него 10,4% женщин, достигших 55-летнего возраста, и 18,2% мужчин 60 лет (см. табл. 5). Отсюда следует закономерный вы-

вод, что демографический фактор не только не может рассматриваться как главный аргумент для повышения пенсионного возраста с ориентиром

«на Запад», но, наоборот, именно демографические параметры нашего населения за последние 25 лет (совпадают с периодом перестройки эко-

Таблица 3

Динамика продолжительности жизни при достижении пенсионного возраста в России в XIX–XXI вв.

Пол и возраст	1896–1897 гг.	1926–1927 гг.	1958–1959 гг.	2000 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Мужчины в возрасте 60 лет	13,9	14,5	15,9	13,21	15,38	15,73	15,86
Женщины в возрасте 55 лет	17,2	20,7	24,2	22,53	25,05	25,36	25,52

Таблица 4

Место России в рейтинге стран по продолжительности здоровой жизни населения (HEALTHY LIFE EXPECTANCY, 2013)

Группа	Место в рейтинге из 194 стран	Продолжительность здоровой жизни, лет
Оба пола	123-е	60,5
Женщины	98-е	65,8
Мужчины	144-е	55,4

Источник: <http://www.worldlifeexpectancy.com/healthy-life-expectancy-by-gender> (ВОЗ 2013).

Таблица 5

Показатели смертности и ожидаемой продолжительности жизни (Российская Федерация, городские поселения и сельская местность, 2014 г.)

Женщины				
Возраст	Число доживающих до данного возраста	Число умирающих в данном возрастном интервале	Доля умирающих в каждом году по отношению к численности доживших до 55 лет, %	Доля умирающих нарастающим итогом по отношению к численности доживших до 55 лет, %
55	90 449	588	0,65	0,65
56	89 861	648	0,72	1,37
57	89 213	670	0,74	2,11
58	88 543	716	0,79	2,90
59	87 827	768	0,85	3,75
60	87 058	813	0,90	4,65
61	86 245	880	0,97	5,62
62	85 365	969	1,07	6,69
63	84 396	985	1,09	7,78
64	83 411	1 108	1,22	9,01
65	82 304	1 216	1,34	10,35

Мужчины				
Возраст	Число доживающих до данного возраста	Число умирающих в данном возрастном интервале	Доля умирающих в каждом году по отношению к численности доживших до 60 лет, %	Доля умирающих нарастающим итогом по отношению к численности доживших до 60 лет, %
60	66 950	1 886	2,82	2,82
61	65 064	1 947	2,91	5,73
62	63 117	2 056	3,07	8,80
63	61 061	1 999	2,99	11,78
64	59 062	2 053	3,07	14,85
65	57 009	2 247	3,36	18,20

номики) являются главными ограничителями для повышения пенсионного возраста.

Таким образом, с позиций демографии ситуация для пенсионной системы сейчас является сложной, но далеко не критической. Период, когда пенсионного возраста достигали женщины из многочисленного поколения, родившегося в послевоенные годы, пройден, и в последую-

щие 20 лет их численность не будет возрастать. Для мужчин пик численности достигших пенсионного возраста (60 лет) приходится на 2018–2019 гг., после которого также начинается сокращение [6] (см. рис. 1).

На фоне указанного сокращения численности старших поколений население в трудоспособном возрасте в 2,5 раза превосходит население в воз-

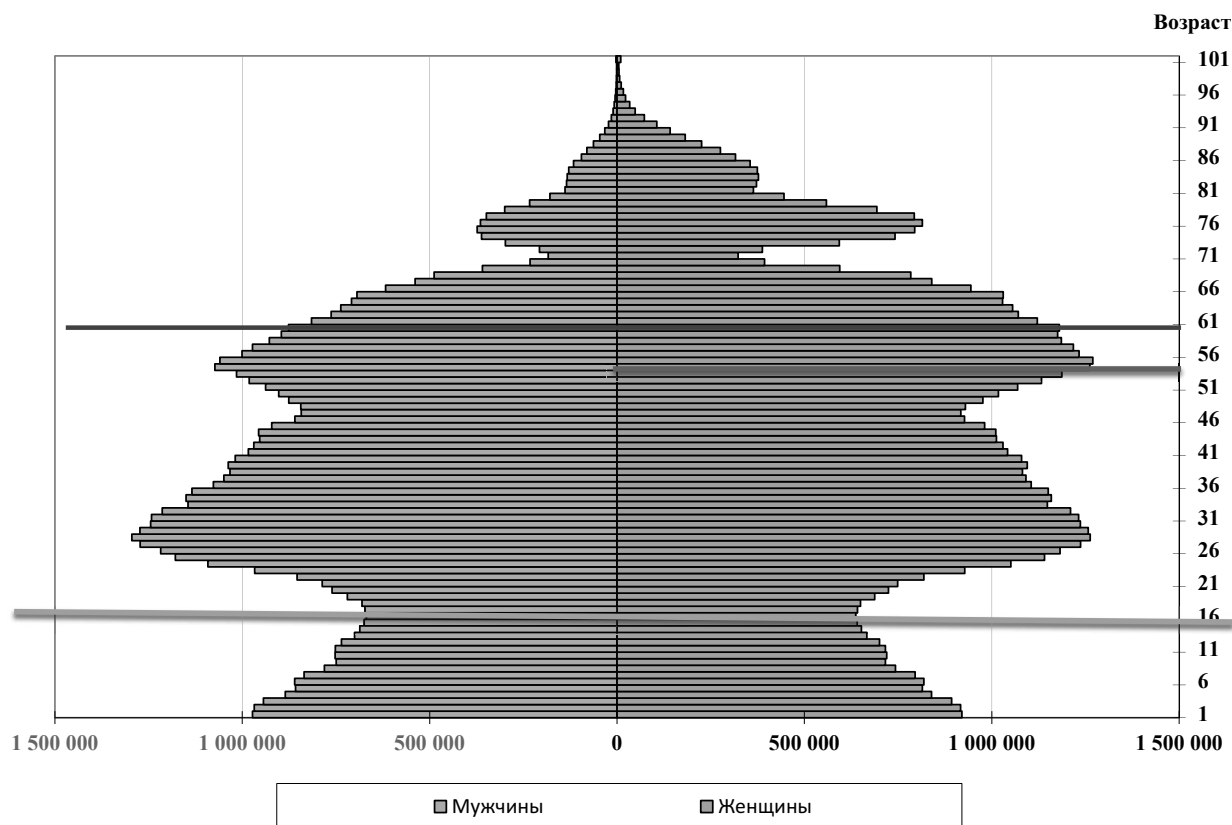


Рис. 1. Возрастно-половая структура населения Российской Федерации

расте старше трудоспособного (в начале 90-х годов, как и в середине нулевых, это соотношение составляло около 3,0 раза). Отсюда следует, что если бы пенсионерами «по возрасту» являлись только люди, достигающие установленного пенсионного возраста и старше, то необходимый и достаточный тариф для обеспечения бездефицитного финансирования пенсии в размере 40% средней зарплаты составлял бы всего 15,87%.

Однако, как известно, российская пенсионная система предоставляет право на получение страховой пенсии льготным и досрочным категориям граждан, инвалидам и т.д., и т.п., страховые права которых не обеспечены адекватными финансовыми ресурсами.

В долгосрочной перспективе ситуация с финансовой обеспеченностью государственных страховых обязательств будет усугубляться.

Колебания возрастной структуры населения отчетливо проявляются в численности новых назначений получателей страховой пенсии: в 2015 г. доля новых назначений составила 4,9% от численности получателей страховой пенсии, тогда как в 2009 г. — 7,5%. В абсолютном выражении численность новых назначений также снижается: с 2,7 млн человек в 2009 г. до 1,9 млн в 2015 г. До-

статочно благоприятно обстоят дела и с численностью занятых в экономике застрахованных лиц, за которых начислялись/уплачивались страховые взносы в ПФР, и с численностью работающих по найму.

При рассмотрении возможностей повышения пенсионного возраста следует учитывать фактически сложившиеся уровни занятости в возрастах, которых затрагивает процесс повышения возраста назначения пенсии. Данные персонифицированного учета показывают, что максимальные уровни занятости как у мужчин, так и у женщин приходятся на 30–45 лет, затем начинается постепенное их снижение [7].

Резкое снижение уровня занятости начинается после 53 лет. У женщин с 55 до 60 лет уровень занятости снижается с 67 до 42%, т.е. на 25 процентных пункта (п.п.), т.е. спустя 5 лет после назначения пенсии остаются работать менее половины женщин. После 60 и до 65 лет их уровень занятости падает до 26%, т.е. еще 15,9 п.п. (рис. 2).

Для мужчин в трудоспособных возрастах уровень занятости на 5–7 п.п. ниже, чем у женщин. В возрастах старше 55 лет доля работающих среди мужчин существенно превышает аналогичный показатель среди женщин. Однако, так же как у

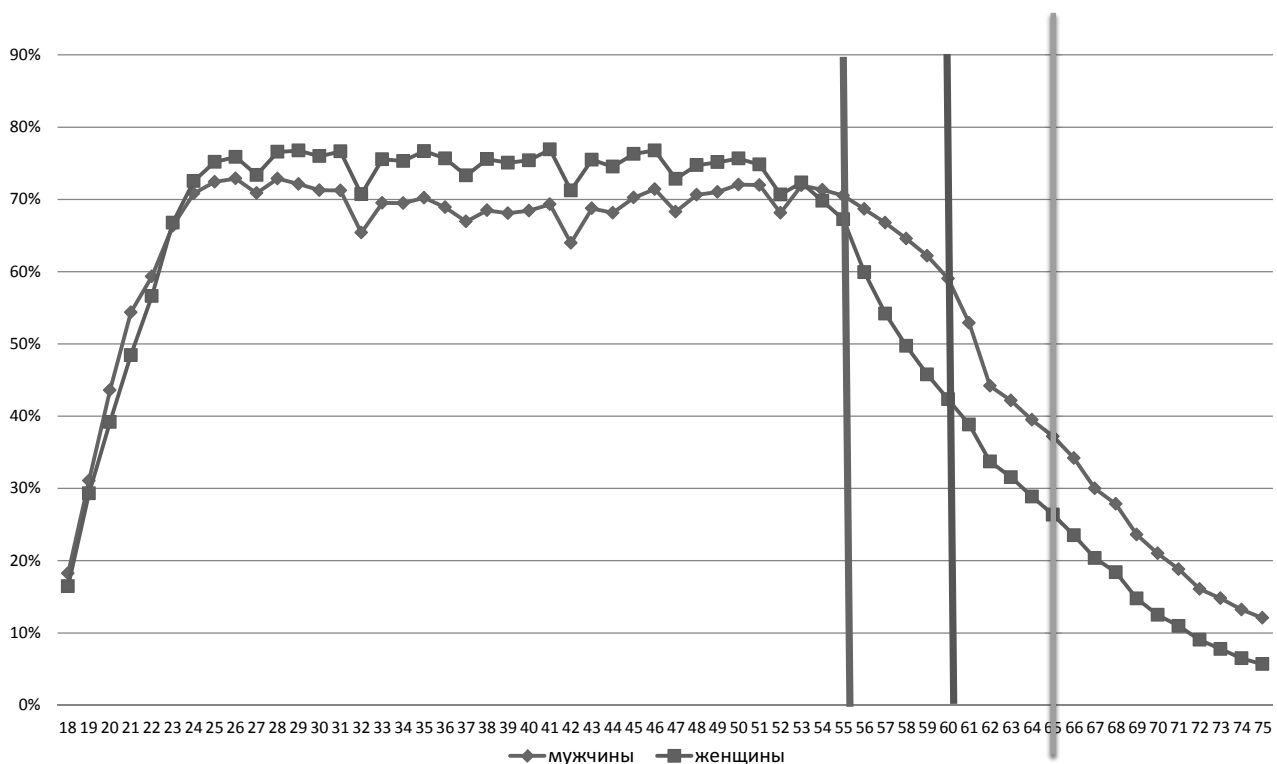


Рис. 2. Снижение уровня занятости в пенсионных возрастах [удельный вес работающих (СПУ) в общей численности населения соответствующего возраста, %]

женщин, именно с этого возраста начинается резкое снижение уровня занятости: в 55 лет занятость составляет 70,5%, в 60 лет — 59% (на 11,5 п.п. ниже), в 65 лет снижается до 37,2%. Таким образом, уровень занятости падает ниже 50% с возраста 58 лет у женщин и с 62 лет у мужчин. Анализ уровня занятости за период с 2002 г. различных возрастных когорт показывает заметное снижение после 50 лет как у женщин, так и у мужчин.

Основным ограничителем для обеспечения достойного размера пенсий являются не только низкие размеры средней заработной платы (СЗП), но и высокая дифференциация работников по уровню доходов. Дифференциация заработной платы несколько сократилась по сравнению с 2002 г., когда на 20% высокооплачиваемых работников приходилось 53% фонда заработной платы, а на 20% самых низкооплачиваемых — всего 3,7%, но по-прежнему остается неприемлемо высокой: 20% низкооплачиваемых располагают 5,7% фонда заработной платы, а 20% высокооплачиваемых — 47,7% (рис. 3). При этом половина наемных работников получают зарплату в размере менее 74% от средней в экономике, в то время как 10 лет назад — менее 70% средней заработной платы [8].

В таких условиях для того чтобы заработать пенсию в размере 1,0 ПМП, самым низкооплачиваемым работникам из группы, в которой средняя зарплата составляет 14% от средней в экономике, необходимо работать 125 лет (расчет выполнен при условии, что все 26% тарифа страховых взносов, установленных законом, будут учитываться в пенсионных правах) (табл. 6). В то же время для работников с зарплатой, составляющей треть средней в экономике, необходимый стаж для зарабатывания пенсии в размере 1,0 ПМП составит 54 года. Работники же с зарплатой, равной медианной (медианная зарплата соответствует 11–12-й группам), должны работать примерно 25 лет, чтобы заработать тот же 1,0 ПМП, или 50 лет — для пенсии в 2,0 ПМП и 75 лет — для пенсии в 3,0 ПМП.

Даже без актуарных расчетов очевидно, что никаким повышением пенсионного возраста невозможно добиться выработки такого стажа и соответствующей продолжительности жизни! Поскольку причина низких пенсий заключается не в низком пенсионном возрасте, а в низком уровне оплаты труда. Только при зарплате, равной и выше средней в экономике, человек

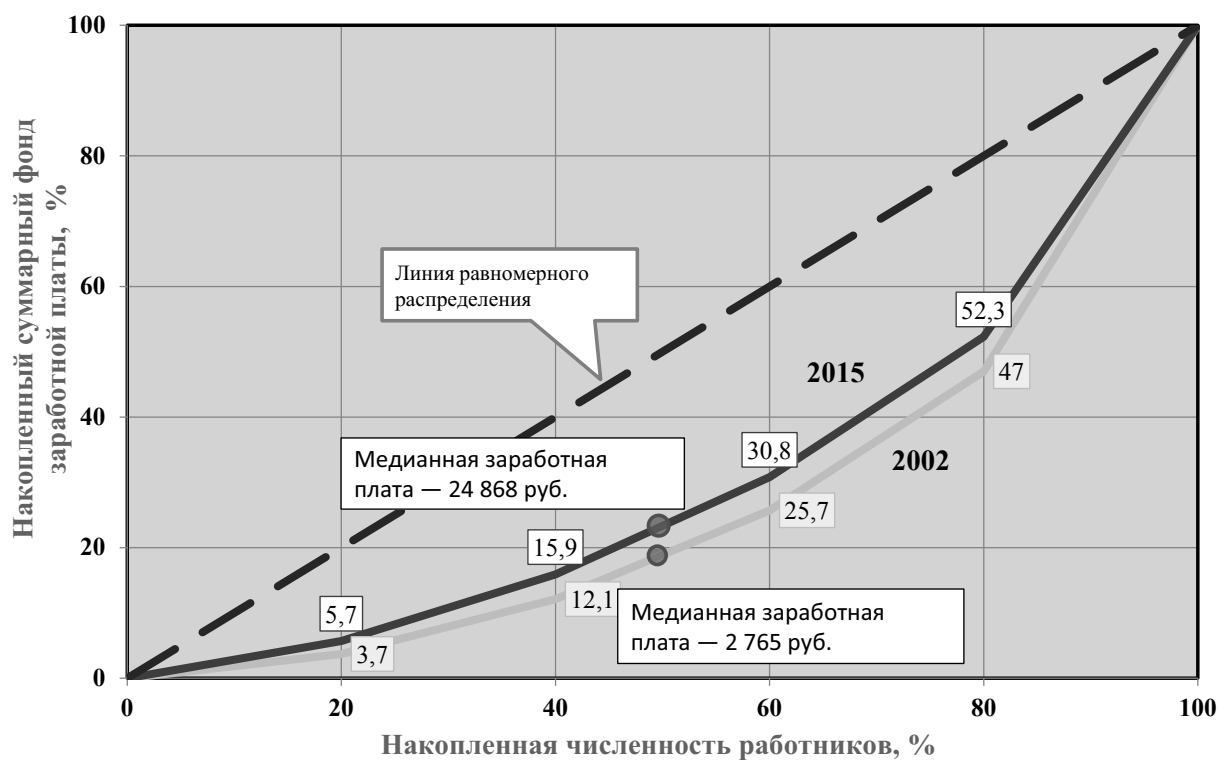


Рис. 3. Расслоение работающих по уровню заработной платы — причина невозможности формирования достойного уровня пенсий

Таблица 6

**Продолжительность стажа, необходимая для зарабатывания пенсии в размере
1 ПМП, при тарифе, учитываемом в правах, 26%**

$$Stag_i = \frac{ПМП}{z_i} \times T(v) / Tarif.$$

№ группы заработной платы	Соотношение зарплаты в группе с СЗП в экономике	Соотношение облагаемой зарплаты (с пределом 5 СЗП) в группе с СЗП в экономике	Стаж для пенсии в 1 ПМП, лет	Стаж для пенсии в 2 ПМП, лет	Стаж для пенсии в 3 ПМП, лет
1	0,14	0,14	124,9	249,8	374,7
2	0,19	0,19	92,4	184,7	277,1
3	0,24	0,24	74,4	148,8	223,2
4	0,29	0,29	62,5	125,0	187,5
5	0,33	0,33	53,7	107,3	161,0
6	0,38	0,38	47,2	94,4	141,5
7	0,43	0,43	42,0	84,0	126,0
8	0,47	0,47	37,9	75,8	113,6
9	0,52	0,52	34,5	69,0	103,5
10	0,59	0,59	30,4	60,8	91,3
11	0,68	0,68	26,3	52,5	78,8
12	0,80	0,80	22,3	44,7	67,0
13	0,95	0,95	18,9	37,8	56,7
14	1,09	1,09	16,4	32,8	49,2
15	1,31	1,31	13,7	27,5	41,2
16	1,76	1,76	10,2	20,3	30,5
17	2,50	2,50	7,2	14,3	21,5
18	4,09	4,09	4,4	8,8	13,2
19	9,73	5,00	3,6	7,2	10,8
20	19,57	5,00	3,6	7,2	10,8
21	66,26	5,00	3,6	7,2	10,8

может заработать пенсию в 1,0 ПМП за 16,4 года, чем и было обосновано внедрение нового установленного минимального стажа в 15 лет (правда, без учета того факта, что две трети работников не получают среднестатистическую зарплату в отчетном периоде, а в течение трудовой жизни также половина стажа не содержит среднестатистического заработка), 2,0 ПМП — за 33 года, т.е. по сути за фактически сложившийся для нынеш-

них пенсионеров среднестатистический стаж. Однако чтобы заработать 3,0 ПМП, придется работать уже 49 лет [9].

До тех пор пока проблема низкой заработной платы не будет решена, любые параметрические преобразования внутри самой пенсионной системы не принесут желаемого эффекта.

Возможно ли в принципе в сложившихся условиях создать в России страховую пенсионную мо-

дель, которая обеспечит формирование достойной пенсии и устойчивость бюджета ПФР? Исходными минимальными требованиями для этого должны быть:

- повышение или, как минимум, неснижение уровня пенсионного обеспечения;
- сохранение или, как минимум, неснижение масштаба охвата населения системой государственного пенсионного страхования;
- долгосрочная, а не только текущая финансовая сбалансированность бюджета государственного страховщика — ПФР.

В качестве исходного варианта рассмотрим модель создания полностью страховой пенсионной системы без элементов перераспределения: каждое застрахованное лицо будет получать ровно ту пенсию, которую заработает самостоятельно. Для обеспечения гарантий уровня жизни устанавливаются следующие страховые принципы.

Эквивалентность прав и обязательств каждого застрахованного лица: каждому пенсионеру, выработавшему нормативный стаж 30 лет, гарантируется соотношение страховой пенсии с его заработной платой за период стажа 40% (это нормы Конвенции МОТ № 102).

Каждое застрахованное лицо, выполнившее нормативные условия и получившее право войти в пенсионную систему, обеспечивается пенсией не ниже минимального уровня жизни: минимальный размер страховой пенсии составляет 1,0 ПМП по Российской Федерации, который выплачивается при условии выработки минимального страхового стажа. Год трудовой деятельности учитывается в качестве одного года страхового стажа только при условии, если за застрахованное лицо была уплачена полная стоимость страхового года, обеспечивающая в течение минимального стажа право на пенсию, равную 1,0 ПМП.

Размер страховой пенсии составит не менее 40% от средней заработной платы в экономике при условии выработки нормативного стажа 30 лет и ежегодной уплате взносов с зарплаты не ниже средней в экономике.

Источником финансирования страховой пенсионной системы являются страховые взносы в объеме не ниже стоимости страхового года за каждое застрахованное лицо, которые направляются на финансирование выплаты текущих страховых пенсий. Застрахованные лица, чей заработок не обеспечивает уплату взносов в размере стоимости

страхового года, освобождаются в текущем году от их уплаты, они не учитываются в правах и в бюджете фонда и соответственно данный год не засчитывается в страховой стаж.

Лица, не набравшие необходимого минимального стажа и минимального объема взносов, т.е. не сформировавшие свои пенсионные права, исключаются из страховой пенсионной системы и переходят на материальное обеспечение как пособие по старости за счет налоговых поступлений.

Для оценки возможности создания страховой пенсионной системы, эффективной по условиям и результатам функционирования, необходимо рассмотреть несколько показателей:

- *пенсионный возраст* и соответствующую ему ожидаемую продолжительность жизни;
- *стоимость страхового года* и *удельный вес работников*, которые смогут ее уплатить со своей заработной платы и приобретут право на вход в страховую систему;
- *численность пенсионеров*, которые будут получать пенсии из страховой пенсионной системы, уплатив необходимые взносы и выработав страховой стаж, достаточный для входа в систему;
- *тариф страховых взносов*, который будет учитываться в пенсионных правах и обеспечивать уровень замещения пенсией заработной платы; будет необходим для поддержания сбалансированности страховой пенсионной системы в случае, если расходы на выплату пенсий превысят текущие поступления страховых взносов (этот тариф не будет учитываться в пенсионных правах и потому не может быть слишком высоким, для того чтобы привлекательность пенсионной системы сохранилась).

Если ограничить допустимый тариф страховых взносов, учитываемый в правах, 25% и считать, каким должен быть пенсионный возраст, чтобы обеспечить при страховом стаже 30 лет пенсию в размер 40% зарплаты на весь период ожидаемой продолжительности жизни, то пенсионный возраст должен составить:

- в 2016–2022 гг. — 61 год;
- в 2023–2040 гг. — 62 года;
- в 2041 г. и до конца прогнозного периода — 63 года.

При предельном тарифе 26%, учитываемом в правах, пенсионный возраст будет ниже: с 2016 г. он мог бы составить 60 лет, а в 2050 г. — 62 года.

Таким образом, можно обосновать пенсионный возраст, необходимый для зарабатывания за-

данного (желаемого) коэффициента замещения. При меньшем пенсионном возрасте коэффициент замещения может быть заработан только за счет более высокого тарифа, и наоборот.

Для актуарного моделирования необходимо определить дополнительные сценарные условия. В расчетах учитывается только численность пенсионеров по старости, достигших пенсионного возраста. Ни получатели досрочных пенсий, ни пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца в данном расчете не учитываются.

Стоимость страхового года и соответственно минимальная заработная плата, взносов с которой будет достаточно для входа в страховую систему, зависят от установленного минимального стажа: чем он ниже, тем бóльшая зарплата требуется для зарабатывания минимальной пенсии (для страховой системы ее размер предусмотрен на уровне ПМП по РФ) и тем больше людей окажется за бортом страховой пенсионной системы. При минимальном стаже 15 лет и предельном тарифе 25% зарплата будет достаточной для уплаты взносов в страховую систему только у 15–16% от общей численности наемных работников. При минимальном стаже 20 лет пенсионные права смогут сформировать уже 25% работников, 25 лет — 32%. Лишь при минимальном стаже 30 лет охват работающих составит 51% и более. Низкий уровень охвата работающих влечет за собой в дальнейшем неуклонное сокращение охвата пенсионеров. Так, например, даже при самой высокой стоимости страхового года охват страховой системой потенциальных пенсионеров составит:

- при минимальном стаже 15 лет — 16%;
- при минимальном стаже 20 лет — 24%;
- при минимальном стаже 25 лет — 27%;
- при минимальном стаже 30 лет — 34% от

общей численности возрастного поколения потенциальных пенсионеров. При предельном тарифе 26% охват работающих и пенсионеров будет выше, но незначительно.

Однако сбалансированность даже такой квази-страховой системы, где все застрахованные лица имеют зарплату и стаж, нормативно достаточные для того, чтобы обеспечить пенсию в размере ПМП, необходимо установить дополнительное ограничение по минимальному стажу — 30 лет. В остальных случаях для обеспечения финансовой устойчивости системы потребуется значитель-

ный дополнительный солидарный тариф, не учитываемый в пенсионных правах, чтобы не «раскручивать» их объем. Величина дополнительного тарифа к концу прогнозного периода составит от 8 (в системе с минимальным стажем 25 лет) до 10,4% (в системе с минимальным стажем 15 лет). При тарифе 26% охват работающих и пенсионеров будет несколько выше, но вследствие этого потребуются и больший дополнительный тариф для обеспечения финансовой устойчивости бюджета страховой пенсионной системы. К 2050 г. его величина будет варьироваться от 11,7 (в системе с минимальным стажем 15 лет) до 3% (в системе с минимальным стажем 30 лет).

Таким образом, формирование чисто страховой пенсионной системы, нормативно обеспечивающей 40%-ное замещение заработка каждому застрахованному лицу при условии выработки 30-летнего стажа и уплате по ставке тарифа 25–26% взносов в объеме, достаточном для получения минимальной пенсии на уровне 1,0 ПМП, в современных макроэкономических и демографических условиях не может быть реализовано по причине высокого уровня смертности населения старших возрастных групп, что отражается в сокращении охвата работающих и пенсионеров, а также в сохранении финансовой разбалансированности бюджета пенсионной системы.

Макроэкономические факторы развития пенсионной системы, которые используются для обоснования необходимости повышения возраста, должны рассматриваться не только с позиции «экономической нагрузки на бизнес», а исходя из ее параметрических характеристик. В частности, поддержание уровня занятости старших возрастных групп, с одной стороны, требует создания специальных рабочих мест, учитывающих их физиологические особенности, а с другой стороны — увеличения числа рабочих мест для младших возрастных групп для входа на рынок труда и зарабатывания пенсионных прав. В противном случае младшие поколения работников не смогут обеспечить свои страховые права в соответствии с возрастающими требованиями и условиями пенсионной системы. Аналогичные ограничения предъявляются и с позиций заработка работников в период формирования пенсионных прав, поскольку в трансфертной *балльной пенсионной формуле*, как и в любом ином варианте, необходимо «накопить» нормативно определенный объем

«пенсионного капитала» для его конвертации в государственные пенсионные обязательства.

Как показывают расчеты, при закреплении макропараметров (в частности, распределения по зарплате) на сложившемся в 2015 г. достаточно неблагоприятном уровне с большой, но меньшей, чем в начале 2000-х годов, дифференциацией работающих по уровню зарплаты, несмотря на процессы демографического старения населения, страховая система сможет охватить значительно большее число людей (до 80% работников и до 60% потенциальных пенсионеров). Другой вопрос, что для обеспечения ее финансовой устойчивости из-за неблагоприятных демографических изменений потребуются искать дополнительные, отличные от страховых взносов с заработной платы источники финансирования.

В заключение рассмотрим варианты оптимизации критериев финансовой обеспеченности пенсионных прав для расширения масштабов охвата застрахованных лиц (как работающих, так и пенсионеров). Установим, что застрахованное лицо для того, чтобы каждый год его трудовой деятельности был засчитан в страховой стаж, должно уплачивать взносы в минимальном размере, гарантирующем при выработке **максимального** стажа (рассчитываемого как пенсионный возраст минус 20 лет) зарабатывать пенсии в размере 1,0 ПМП. Лицам, чей заработок не обеспечивает уплату взносов в минимальном размере, год не засчитывается в страховой стаж. Одновременно необходимо предусмотреть ограничения на предельный уровень страхуемой заработной платы, например исходя из пяти средних размеров заработной платы в экономике (с целью регулирования предельного размера страховой пенсии, которая может быть выплачена из пенсионной системы). При этом требования к минимальному стажу сохраняются на уровне 15 лет.

При таких сценарных условиях охват работающих вырастет с 76% в 2015 г. до 92% к концу прогнозного периода, т.е. более 90% работников будут иметь достаточную зарплату, чтобы при выработке максимально возможного стажа (от 20 лет до пенсионного возраста) заработать пенсию в размере 1,0 ПМП. Одновременно расширяется охват потенциальных пенсионеров с 57% в 2015 г. до 77% к концу прогнозного периода.

Однако с позиции финансовой обеспеченности реализации накопленных застрахованным лицом

пенсионных прав актуарная устойчивость самой пенсионной системы все равно не может быть достигнута. Для этого дополнительный (сверх 26%) тариф страховых взносов для обеспечения выплаты пенсий должен будет составить в 2025 г. 1,7%, а к 2050 г. вырасти до 8,9% (при том что в расчетах не учтены еще пенсионеры по инвалидности и по случаю потери кормильца, а также получатели досрочных пенсий по старости).

Основные выводы актуарного анализа демографических условий повышения пенсионного возраста:

- несмотря на тенденцию старения населения, значения ключевых демографических показателей, непосредственно влияющих на функционирование пенсионной системы, сложившиеся на сегодняшний день и на предстоящее десятилетие, не дают оснований для повышения действующего норматива пенсионного возраста;

- основным ограничителем для обеспечения достойного размера пенсий является не низкий пенсионный возраст, а низкие размеры зарплаты и предельно высокая дифференциация работников по ее уровню. Только при зарплате, равной и выше средней в экономике, человек может заработать пенсию в 1,0 ПМП за 16,4 года, для 2,0 ПМП необходимо работать 33 года, а для 3,0 ПМП — 49 лет. Работники с меньшей зарплатой вообще не будут иметь возможности сформировать достойную пенсию за разумную продолжительность трудового стажа. **До тех пор пока проблема повышения заработной платы не будет решена, любые параметрические преобразования внутри самой пенсионной системы не принесут ни экономического, ни социального эффекта;**

- актуарное моделирование показывает, что в условиях подлинно страховой системы при сложившейся и прогнозируемой ожидаемой продолжительности жизни при установлении тарифа страховых взносов на уровне 25–26% (даже при его полном учете в пенсионных правах) обоснованным является повышение к середине 2040-х годов пенсионного возраста до 62–63 лет, но не более;

- **проблему экономии бюджетного трансферта и долгосрочной финансовой устойчивости страховой пенсионной системы повышение пенсионного возраста решить в принципе не может.**

ЛИТЕРАТУРА

1. Перевернутая пирамида: системы пенсионного обеспечения перед лицом демографических проблем в странах Европы и центральной Азии. Доклад Всемирного банка // Информационно-аналитический портал «Лаборатория пенсионной реформы». [Электронный ресурс] URL: <http://pensionreform.ru/66498>.
2. Стратегия-2020. Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад. Кн. 1. М.: Дело, 2013. С. 197–228.
3. Кудрин А. Л., Гурвич Е. Т. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 52–79.
4. Гурвич Е. Т. Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы пенсионной системы // Журнал НЭА. 2010. № 6. С. 98–118.
5. Ляшок В. Ю., Назаров В. С., Орешкин М. С. Факторы роста размера пенсий в современной России // Финансовый журнал. 2016. № 1. С. 7–22.
6. Соловьев А. К. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность: учеб. пособие. М.: Проспект, 2015, 300 с.
7. Стратегия демографического развития РФ до 2050 г. // СПС КонсультантПлюс.
8. Фурманов К., Чернышова И. Здоровье и поиск работы в России // Прикладная эконометрика. 2012. № 2 (26) [Электронный ресурс] URL: <http://appliedeconometrics.cemi.rssi.ru>.
9. Ляшок В., Роцин С. Влияние здоровья на предложение труда пожилых людей // Прикладная эконометрика. 2015. № 40 (4). [Электронный ресурс] URL: <http://appliedeconometrics.cemi.rssi.ru>.

REFERENCES

1. Perevernutaja piramida: sistemy pensionnogo obespechenija pered licom demograficheskikh problem v stranah Evropy i central'noj Azii. Doklad Vsemirnogo banka. Informacionno-analiticheskij portal «Laboratorija pensionnoj reformy» [The World Bank's "inverted pyramid: the pension system in the face of demographic challenges in Europe and Central Asia" report. Information and analytical portal "Laboratory of Pension Reform"]. Available at: <http://pensionreform.ru/66498> (in Russian).
2. Strategija-2020. Novaja model' rosta — novaja social'naja politika. Itogovyj doklad. Kn. 1 [Strategy-2020. The new growth model — a new social policy. The final report. Bk. 1]. Moscow, Delo, 2013, pp. 197–228 (in Russian).
3. Kudrin A., Gurchich E. Starenie naselenija i ugroza bjudzhetnogo krizisa [The aging population and the threat of fiscal crisis]. *Voprosy jekonomiki — Problems of Economics*, 2012, no. 3, pp. 52–79 (in Russian).
4. Gurchich E. Reforma 2010 g.: resheny li dolgosrochnye problemy pensionnoj sistemy [The reform of 2010. Whether long-term problems of the pension system are solved]. *Zhurnal NJeA — NEA Journal*, 2010, no. 6, pp. 98–118 (in Russian).
5. Lyashok V., Nazarov V., Oreshkin M. Faktory rosta razmera pensij v sovremennoj Rossii [Factors of growth of pensions in Russia today]. *Finansovyj zhurnal — Financial Journal*, 2016, no. 1, pp. 7–22 (in Russian).
6. Solovyov A. Pensionnaja reforma: illjuzii i real'nost': ucheb. posobie [Pension reform: Illusions and Reality: manual]. Moscow, Prospect, 2015, 300 p. (in Russian).
7. Strategija demograficheskogo razvitija RF do 2050 g. [Demographic Development Strategy of Russia up to 2050]. Available at: SPS KonsultantPlus (in Russian).
8. Furmanov K., Chernyshev I. Zdorov'e i poisk raboty v Rossii [Health and the search for work in Russia]. *Prikladnaja jekonometrika — Journal of Applied Econometrics*, 2012, no. 2 (26). Available at: <http://appliedeconometrics.cemi.rssi.ru>.
9. Lyashok V., Roshchin S. Vlijanie zdorov'ja na predlozhenie truda pozhilyh ljudej [Impact of health on offer older labor]. *Prikladnaja jekonometrika — Applied Econometrics*, 2015, no. 40 (4). Available at: <http://appliedeconometrics.cemi.rssi.ru>.



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338.24
JEL E61; H61

ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

МОЛЧАНОВ ИГОРЬ НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: 9392940@gmail.com

МОЛЧАНОВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА,

доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: molchanova_n@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Определение содержания и структуры научного (инновационного) потенциала в составе совокупного экономического потенциала национальной экономики является дискуссионным вопросом. Рассмотрение различных формулировок позволяет вывести синтетическое определение, согласно которому научный потенциал есть совокупность не только ресурсных (материальных), но и интеллектуальных (нематериальных) возможностей для создания инноваций в различных сферах экономической деятельности. Основным методом исследования научного (инновационного) потенциала является системный подход. Базой для его оценки служат данные, представленные в информационной системе государственной статистики. В условиях интенсификации и проведения структурной модернизации производства ключевая задача развития инновационного потенциала состоит в привлечении инвесторов, которые располагают финансовыми ресурсами и могут приобрести современные технологии для реализации инновационных проектов. Инновационная активность организаций напрямую связана с финансированием НИР. В России основная часть расходов на науку осуществляется за счет бюджетных средств, в то время как в развитых зарубежных странах весьма значительную роль в финансировании научных исследований занимает частный бизнес. Проведенный анализ свидетельствует о разнообразии путей формирования финансовых ресурсов в сфере науки.

Ключевые слова: научный (инновационный) потенциал, финансовые ресурсы, научные организации, инновации, мониторинг, национальная экономика.

FINANCIAL FUNDAMENTALS FOR DEVELOPING THE INNOVATION POTENTIAL

I.N. MOLCHANOV

ScD (Economics), full professor at the Financial University under the Government of the Russian Federation and Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
E-mail: 9392940@gmail.com

N.P. MOLCHANOVA*ScD (Economics), full professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia***E-mail:** molchanova_n@mail.ru**ABSTRACT**

Defining the content and structure of the research (innovation) potential as part of the total economic potential of the national economy is a debatable issue. A careful study of different definitions allowed us to formulate a synthetic definition of the notion "scientific potential" as a set of resource (tangible) and intellectual (intangible) assets needed for developing innovation in various spheres of economic activities. The basic method applied for studying the research (innovation) potential was a systematic approach. The data presented in the information system of the state statistics were used as a basis for evaluation. In the conditions of intensification and structural modernization of production, the key task in developing the innovation potential is to attract investors who possess financial resources and can acquire advanced technologies to implement innovative projects. Innovative activity of organizations is directly linked to financing of R & D. In Russia, the main part of research spending is covered by the government while in the developed countries, the private sector takes a significant role in financing scientific research. The analysis carried out by the authors proves that there is a variety of ways of attracting financial resources in the field of science.

Keywords: research (innovative) potential, financial resources, research organizations, innovation, monitoring, national economy.

В период структурной модернизации отечественной экономики финансирование научной деятельности входит в состав стратегических национальных приоритетов. Конечным результатом функционирования научных организаций является увеличение в объеме произведенной продукции доли инновационных товаров и услуг. Организации, относящиеся к отрасли «Наука и научное обслуживание», должны принимать активное участие в формировании инновационно ориентированной модели экономического роста. Одна из ключевых задач развития национального хозяйства состоит в максимально полном задействовании научного потенциала и предполагает инициативную экономическую деятельность хозяйствующих субъектов по практическому применению инноваций в производстве. Для ее поэтапного решения необходимо разработать комплекс организационных и финансовых мероприятий, реализация которых должна быть направлена на повышение инновационной активности и конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке инновационных товаров и услуг.

Особенностью отрасли «Наука и научное обслуживание» в составе национальной экономики России является высокая доля государственного сектора исследований и разработок при относительно слабом участии в инновационной деятельности крупного и среднего бизнеса. Именно в

этом состоит одна из основных проблем, которая затрудняет масштабное применение результатов научных исследований на практике. Она проявляется в недостаточной согласованности предлагаемых государством нормативных правовых и экономических инструментов поддержки инноваций с реальными условиями хозяйственной деятельности научных организаций и совокупным спросом национальной экономики на инновационную продукцию (товары, работы, услуги).

В Российской Федерации финансирование научных исследований законодательно регламентируется и осуществляется за счет бюджетных средств и внебюджетных фондов; собственных средств предприятий сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР); заемных средств в виде кредитных ресурсов коммерческих банков; средств, получаемых от иностранных инвесторов и международных организаций [см. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О науке и государственной научно-технической политике». URL: <http://www.consultant.ru/>; дата обращения: 22.01.2016].

На нормативном правовом уровне упорядочен понятийный аппарат, определены единые подходы к государственной поддержке инновационной деятельности. В частности, законодательно закреплены понятия «инновации», «инновационная де-

тельность», «инновационный проект»; установлены формы государственной поддержки в части предоставления льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей, оказания информационных, консультационных и образовательных услуг; сформирован механизм финансового обеспечения инновационной деятельности (в том числе предоставления субсидий, грантов, кредитов, займов, гарантий, взносов в уставный капитал); представлен порядок реализации целевых программ, подпрограмм и мероприятий в рамках государственных программ Российской Федерации.

Изучение действующего законодательства и практики его применения помогает сделать вывод о том, что современная нормативная правовая база не позволяет сформировать в систематизированном виде концепцию, которая содержала бы все аспекты научных исследований и государственного регулирования инновационной деятельности. Недостаточная инновационная активность российских коммерческих организаций имеет место по различным причинам. Одна из самых веских — отсутствие необходимых стимулов для осуществления инвестиционных вложений и технического перевооружения производства. Основная проблема состоит в том, что разработка и массовое создание инновационного продукта требуют значительных финансовых затрат. В связи с этим актуальными являются вопросы финансовой поддержки (включая и снижение налоговой нагрузки) инновационных предприятий и высокотехнологичных производств, что возможно только в условиях рационального использования накопленного научного (инновационного) потенциала.

В целом, устойчивое функционирование национальной экономики России взаимосвязано с объемом и структурой совокупного экономического потенциала. Российскими учеными выработаны два основных методологических подхода, на которых базируются принципы его оценки и способы измерения: ресурсный и результативный. Первый состоит в оценке ресурсов, которыми располагает национальная экономика. Результативный подход предполагает определение возможного экономического результата от использования всей массы ресурсов, вовлекаемых в народнохозяйственный оборот в определенном периоде (как правило, это один календарный год). Методологические проблемы — обоснование состава структурных компонентов совокупного экономического потенциала

и выбор показателей для проведения оценочных измерений. Несмотря на различие взглядов по данному вопросу, представляется вполне обоснованным выделение в составе совокупного экономического потенциала в качестве системообразующих элементов ряда объективно независимых, самостоятельных по отношению к друг другу и то же время активно взаимодействующих частных потенциалов: производственного, финансового, трудового, природного (природно-ресурсного), научного (инновационного) [1, с. 19–21].

В период становления инновационно ориентированной модели экономического роста наиболее динамично развивающейся частью совокупного экономического потенциала становится инновационный потенциал. В современной научной литературе описываются различные методологические подходы к рассмотрению его сущностных характеристик и состава структурных элементов. Согласно одной из известных формулировок, инновационный потенциал есть «совокупность ресурсов инновации, включая интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы, необходимые для инновационной деятельности, направленной на реализацию новшеств в производстве новых или усовершенствованных продуктов и технологий их получения» [2, с. 385]. Ряд авторов полагают, что инновационный потенциал — это «научно-технический потенциал страны в виде научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций» [3].

В «Новой экономической энциклопедии» Е. Е. Румянцевой содержится заключение о том, что совокупность внешних и внутренних источников инноваций формирует инновационный потенциал национальной экономики как накопленный обществом уровень знаний в сочетании с материальными и организационными условиями, обеспечивающими использование этих знаний в целях научно-технического и социального прогресса. В соответствии с данной формулировкой определяются и показатели, характеризующие инновационный потенциал: совокупность накопленных знаний (инноваций); численность и структура кадров, создающих, сохраняющих и применяющих инновации (их половозрастной состав, уровень квалификации, распределение по областям науки); совокупность

материально-технических средств, информационного обеспечения и национальной структуры учреждений, занимающихся научными исследованиями и прикладными разработками [4, с.162].

Основываясь на существующей информационной базе государственной статистики, для характеристики состояния, структуры и динамики научного (инновационного) потенциала можно использовать следующие показатели: количество организаций, выполняющих научные исследования и разработки (НИР); численность персонала, занятого НИР; численность исследователей с учеными степенями кандидата и доктора наук; внутренние затраты на НИР; внутренние текущие затраты на НИР по видам затрат и работ; поступление патентных заявок и выдача охранных документов.

По данным на конец 2013 г., в России функционируют 3605 научных организаций, выполняющих НИР. Численность персонала, занятого НИР, составляет 727 029 человек. В составе занятых НИР выделяются следующие категории: исследователи, техники, вспомогательный и прочий персонал. Характерной тенденцией развития сферы НИР является положительная динамика темпов роста численности исследователей с учеными степенями. Например, с 2005 по 2013 г. в целом по РФ данный показатель вырос на 8820 человек (с 99 428 до 108 248 человек), или на 10,9%; в том числе докторов наук — на 4075 человек (с 23 410 до 27 485 человек), или на 11,7%, кандидатов наук — на 4745 человек (с 76 018 до 80 763 человек), или на 10,6%. Одновременно в России наблюдается увеличение внутренних затрат на НИР с 2005 по 2013 г. более чем в 3,2 раза (с 230 785,2 млн до 749 797,6 млн руб. соответственно). В целом за этот период их совокупная величина достигла 4 391 049,5 млн руб. (см. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n1.xls; дата обращения: 02.10.2015).

Опираясь на ресурсный подход, в обобщенном виде (применительно к уровню всей национальной хозяйственной системы страны) научный (инновационный) потенциал можно представить «как совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, предназначенных для решения стоящих перед обществом задач инновационного научно-технического развития» [5, с. 33]. Соотношение названных видов ресурсов характеризует структуру научного

(инновационного) потенциала. Величина научного (инновационного) потенциала, его состояние и уровень использования представляют собой результат взаимодействия совокупности факторов, влияющих на его формирование и развитие.

Теоретической базой представленных выше определений сущности и состава инновационного потенциала являются ресурсный подход и макроэкономический уровень системного анализа. В связи с этим более приемлемой выглядит формулировка инновационного потенциала как совокупности не только ресурсных (материальных), но и интеллектуальных (нематериальных) возможностей национальной экономики для создания инноваций в различных сферах хозяйственной деятельности [6, с. 530]. Некоторые авторы предлагают включить в состав инновационного потенциала наряду с материальными, интеллектуальными, научно-техническими ресурсами также финансовые и иные ресурсы, необходимые для осуществления инноваций (см. Федеральный портал по научной и инновационной деятельности. URL: http://www.sci-innov.ru/law/base_terms; дата обращения: 18.01.2016).

По нашему мнению, подобный вариант расширительного толкования инновационного потенциала дискуссионен, поскольку включает в качестве одной из составных частей отдельные элементы финансового потенциала, а именно финансовые ресурсы научных (и инновационно ориентированных) организаций. Такой подход не является в достаточной степени обоснованным, поскольку на макроэкономическом уровне финансовые ресурсы органов государственной власти, коммерческих и некоммерческих организаций, домашних хозяйств в совокупности формируют финансовый потенциал национальной экономики. В этой связи более приемлемым представляется рассмотрение финансового потенциала как самостоятельного элемента в составе совокупного экономического потенциала национальной экономики.

Изложенная концепция позволяет рассматривать величину располагаемых финансовых ресурсов в качестве экономической предпосылки функционирования научного (инновационного) потенциала. Соответственно финансирование научных организаций можно классифицировать в качестве важнейшего системообразующего элемента, влияющего на процесс его формирования и потенциальный объем. Проиллюстрировать сло-

жившееся положение можно на следующем примере. За период с 2011 по 2013 г. совокупные расходы бюджета России на научные исследования достигли 1689,4 млрд руб. При этом расходы на науку гражданского назначения ежегодно составляли по данной статье бюджетных расходов не менее 64%. Соответственно не более 36% приходилось на прикладные научные исследования в области национальной обороны, национальной и правоохранительной безопасности (см. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n1.xls; дата обращения: 02.10.2015). Данное соотношение подчеркивает значимость фундаментальных исследований гражданского назначения для формирования научного (инновационного) потенциала и развития теоретической и методологической базы науки.

При более детальном изучении финансирования НИР целесообразно выделять те основные направления работ и услуг, оплата которых компенсируется за счет средств государственного бюджета. К ним относятся: фундаментальные исследования; социально значимые исследования и разработки; государственный оборонный заказ; государственная программа Российской Федерации по освоению космоса; разработка новых технологий, важных для государства в целом; капитальные вложения в объекты инфраструктуры; реструктуризация научной сферы; разработка и создание общественно значимой инфраструктуры; программы поддержки субъектов инновационного предпринимательства; конкурсное финансирование отдельных коммерческих проектов по программам государственно-частного партнерства.

Бюджетные средства научным организациям распределяются по видам сметного (базового), программного и конкурсного (грантового) финансирования. Размер бюджетных средств, выделяемых при сметном (базовом) финансировании, рассчитывается методом экстраполяции, на основе оценивания сметы доходов и расходов научной организации за предыдущий период и планируемой численности ее персонала. Программное финансирование НИР осуществляется в рамках государственных программ федерального и регионального уровней и включенных в их состав целевых программ в качестве самостоятельных разделов или подпрограмм. Распределение финансовых ресурсов, предназначенных для реализации программных

мероприятий, может происходить как посредством применения конкурсных процедур, так и путем выделения средств определенным исполнителям. Грантовое финансирование проводится, как правило, на конкурсной основе. Такая форма финансовой поддержки науки направлена на выявление и отбор самых сильных научных групп.

К главным распорядителям бюджетных средств на научную сферу относятся: Минобрнауки России; академии наук, имеющие государственный статус (Российская академия наук и ее региональные отделения — Сибирское, Уральское, Дальневосточное; Российская академия медицинских наук; Российская академия сельскохозяйственных наук; Российская академия архитектуры и строительных наук; Российская академия образования; Российская академия художеств); Московский государственный университет; бюджетные фонды поддержки науки (Российский фонд фундаментальных исследований — РФФИ; Российский гуманитарный научный фонд — РГНФ; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере); министерства и ведомства (см. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации за 2014–2016 годы. Официальный сайт Минобрнауки РФ. URL: <http://минобрнауки.рф/документы/4693>; дата обращения: 10.09.2015).

С финансированием НИР напрямую связана инновационная активность организаций, которая показывает степень участия хозяйствующих субъектов в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени (как правило, в динамике за ряд лет). В отечественной статистике под инновационной активностью организаций понимается удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые, экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций. На наш взгляд, «инновационная активность организаций» представляет собой синтетический индикатор, в котором в обобщенном виде отражается результативность финансирования научных исследований.

Для анализа инновационной активности организаций можно применять следующие статистические показатели: число созданных и используемых передовых производственных технологий; уровень инновационной активности организаций; затраты на технологические инновации; объем инноваци-

онных товаров, работ, услуг. Каждый из названных показателей детализирует определенный аспект инновационной активности организаций. В целом данный синтетический индикатор характеризует динамизм, интенсивность инновационного процесса, которые можно оценить объемами создания и рыночного продвижения инноваций, а также степень их применения, распространения и использования в экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Изучение аналитических данных свидетельствует, что инновационная активность организаций в последние годы сохраняется на довольно низком уровне. В 2011 г. ее средний уровень в целом по России составил 10,4%. В последующие периоды вследствие различных объективных причин наблюдался определенный спад инновационной активности, и в 2014 г. она снизилась до уровня 9,9%. Более глубокий анализ по видам экономической деятельности приводит к заключению, что в 2014 г. различного рода инновациями наиболее активно занимались организации в сфере научных исследований и разработок (33,3%). При детализации видов экономической деятельности среди обрабатывающих производств (средний уровень инновационной активности здесь составляет 13,6%) наиболее высоким уровнем данного показателя выделяются: производство кокса и нефтепродуктов (25,7%), химическое производство (23,1%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (28,3%), производство транспортных средств и оборудования (21,2%). Довольно низкая инновационная активность характерна для предприятий связи (12,2%); производств, связанных с вычислительной техникой и информационными технологиями (8,8%); предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (5,1%). Одновременно за период с 2005 по 2013 г. в России прослеживается позитивная тенденция роста объемов затрат на технологические инновации (с 143 222,6 млн в 2005 г. до 1 112 429,2 млн руб. в 2013 г., т.е. более чем в 6 раз). Сохраняются определенная стабильность и положительная динамика в объеме инновационных товаров, работ, услуг (5,0% от общего объема отгруженных товаров в 2005 г.; 4,5% в 2009 г.; 6,3% в 2011 г.; 9,2% в 2013 г.) (см. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n1.xls; дата обращения: 02.10.2015).

Базируясь на представленной информации, можно сделать вывод о том, что большая часть инновационных исследований и разработок проводится специализированными научными организациями, в то время как хозяйствующие субъекты, занятые производством продукции (работ, услуг), ограничены в своих материальных и финансовых возможностях. Данная закономерность сигнализирует об определенном отрыве инновационной деятельности от реального производства, вследствие чего создаваемые инновации могут не соответствовать заявленным приоритетам формирования инновационно ориентированной модели развития национальной экономики.

О ведущих направлениях и особенностях инновационной деятельности, которые характеризуют инновационную активность хозяйствующих субъектов, можно судить по количеству созданных (разработанных) передовых производственных технологий в целом и в разрезе основных технологических групп. Приоритетными направлениями в течение ряда лет являются «проектирование и инжиниринг», а также «производство, обработка и сборка». В рамках первого из названных направлений за период с 2004 по 2014 г. создано 2705 передовых производственных технологий, что составляет 25,6% в общем их количестве; в рамках второго — 4355 (соответственно 41,2%). Подобная ориентация инновационной деятельности характерна для стран с развивающейся экономикой. Следует отметить стабильный, но сравнительно низкий удельный вес таких направлений, как «связь и управление», «аппаратура автоматизированного наблюдения и (или) контроля» в общем количестве создаваемых передовых технологий. Незначительный удельный вес передовых производственных технологий имеет место в группах: «производственная информационная система», «интегрированное управление и контроль», «автоматизированная транспортировка материалов и деталей» (см. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n1.xls; дата обращения: 02.10.2015).

На основе изложенного можно заключить, что на современном этапе экономического развития следует активизировать проведение целенаправленных мер по повышению уровня инновационной активности хозяйствующих субъектов. Необходимо экономическими средствами под-

держивать заинтересованность предприятий, не относящихся к научным организациям, в проведении инновационных исследований и внедрении их результатов в производство. В этих целях нужно использовать накопленный передовой отечественный и зарубежный опыт финансового стимулирования инноваций со стороны государства.

В мировой практике финансирование науки входит в состав приоритетных направлений расходования государственных (бюджетных) средств и финансовых ресурсов частного бизнеса. Согласно статистике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объем государственных и частных расходов на НИР, выраженный в процентах к ВВП, в 2013 г. по странам — членам ОЭСР составил: Израиль — 4,213%; Южная Корея — 4,149; Япония — 3,474; Финляндия — 3,309; Швеция — 3,302; Дания — 3,056; США — 2,725; Китай — 2,083%. Применительно к России данный индикатор в 2013 г. находился на уровне 1,123% ВВП [см. OECD Data, Research and development (R&D), Gross domestic spending on R&D. URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>; дата обращения: 15.10.2015].

На основе сравнительного анализа ряда показателей можно выделить страны с наибольшей долей НИР в общих мировых расходах на финансирование науки. В 2013 г. на США приходилось 31,1% общих расходов на НИР. Совокупный вклад всех стран Евросоюза составил 21,7%. Среди азиатских государств можно выделить Китай (17,5%), Японию (10,2%), Индию (2,7%). Россия вошла в группу 36 прочих стран, обеспечивающих вклад в объеме 5,3% в мировые расходы на науку (см. 2014 Global R&D Funding Forecast // R&D Magazine. 2014. P. 5. URL: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf; дата обращения: 19.10.2015).

В качестве результативных индикаторов научной деятельности целесообразно рассматривать усредненные (за период с 2010 по 2013 г.) статистические показатели, отражающие уровень качества и прогрессивности произведенной продукции. В свете данных, представленным Всемирным банком, доля высокотехнологичных товаров в промышленном экспорте некоторых ведущих стран мира составляет: Китай — 27%; Южная Корея — 27; Франция — 26; Нидерланды — 20; США — 18; Япония — 17; Германия — 16; Израиль — 16; Россия — 10% [см. Worldbank Data, High-technology

exports (% of manufactured exports). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>; дата обращения: 23.10.2015].

В связи с изложенным можно констатировать, что в России существует настоятельная необходимость в привлечении внебюджетных источников для финансовой поддержки научных исследований. Согласно зарубежному опыту весомым источником финансирования науки являются инвестиции предпринимательского сектора. Основываясь на информационных материалах ОЭСР, в странах — членах данной организации соотношение расходов государственного и частного секторов на НИР составляет, как правило, от 1:3 до 1:4. Для России бюджетные и частные источники финансирования соотносятся по-другому — 2,5:1 [см. Worldbank Data, High-technology exports (% of manufactured exports). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>; дата обращения: 23.10.2015]. Это свидетельствует о недостаточно активном регулировании государством деятельности предпринимательского сектора по финансированию расходов на научную деятельность.

Изучение представленных показателей формирует мнение о необходимости накопления инновационного потенциала и повышении его роли как ведущего элемента в составе совокупного экономического потенциала национальной экономики. Преодоление технологического отставания возможно только при создании развитой среды генерации знаний, основанной на значительном секторе фундаментальных исследований. Поддерживаемое на макроэкономическом уровне равновесие может быть достигнуто посредством поддержания в сбалансированном состоянии стабильно функционирующей национальной инновационной системы в сочетании с проведением эффективной государственной политики и наличием целостного нормативного правового обеспечения инновационной деятельности.

В современных условиях важным является дифференцированный подход к экономическому обоснованию и выбору перспективных направлений консолидации финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов. Особое значение в поиске оптимальных вариантов сочетания бюджетных и внебюджетных источников финансирования приобретает активизация деятельности по применению механизмов государственно-частного

партнерства (ГЧП). Концепция ГЧП предполагает взаимовыгодное сотрудничество всех заинтересованных участников (органов государственной власти, предпринимателей, научного сообщества) в организации научной (инновационной) деятельности. Опыт зарубежных стран по консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса для покрытия расходов на НИР доказывает, что социальному и экономическому развитию, наращиванию инновационного потенциала активно содействует использование механизмов ГЧП.

В научных публикациях особо подчеркивается эффективность подобных мер. Действительно, разработка ГЧП-проектов выступает двигателем в привлечении инвестиций частного сектора. Практика подтверждает целесообразность их направления на развитие капиталоемких инфраструктурных проектов в социально значимых отраслях. Такой подход особенно актуален в условиях ограниченности бюджетного финансирования. Представляет интерес изучение накопленного зарубежного опыта применения ГЧП в сфере научных исследований. Он охватывает такие известные формы, как создание венчурных фондов; финансирование частных инновационных компаний, которое подразумевает последующее получение государственного заказа; создание инновационных научных кластеров на базе университетов; предоставление государственных гарантий инновационным компаниям, нуждающимся в кредитовании, и некоторые другие [7, с. 3–7].

Одним из существенных препятствий для внедрения названных форм сотрудничества в России является низкая экономическая заинтересованность со стороны хозяйствующих субъектов ввиду ограниченных возможностей получения прибыли на начальных стадиях создания научного продукта. Вследствие недостаточной ресурсной обеспеченности собственной хозяйственной деятельности бизнес-структуры не готовы вкладывать финансовые средства в развитие малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере. Именно поэтому участие государства становится весомым стимулом в системе мер по поддержке инноваций.

При поиске оптимальных вариантов сочетания бюджетных и внебюджетных источников финансовых ресурсов нужно учитывать, что преимущественное использование государственных ассигнований в современных условиях не во всех слу-

чаях является рациональным. Организациям как общественного, так и частного сектора экономики следует ориентироваться на принципы возмездности, возвратности и платности кредитных средств и конкурентные условия их предоставления. В то же время необходимо, во-первых, принимать меры по консолидации бюджетных и внебюджетных средств финансирования НИР, полученных из различных источников; во-вторых, координировать действия, которые предусматривали бы согласованное распределение ответственности и обязательств между заинтересованными в партнерских отношениях сторонами; в-третьих, проводить регулярную оценку эффективности взаимодействия всех участников инновационного процесса.

В связи с дискуссионностью излагаемых вопросов актуальной проблемой становится совершенствование методологических основ для оценки уровня развития инновационного потенциала. Важным шагом в этом направлении может выступить деятельность органов государственной власти по налаживанию системы мониторинга как инструмента наблюдения и контроля за эффективностью деятельности в сфере НИР. Предназначение мониторинга состоит в предоставлении информации, на основе которой возможна разработка комплекса мер по повышению результативности и укреплению финансово-экономического положения научных организаций. Сложность вопроса состоит в их недостаточной адаптации к рыночной среде, а также наличии различных организационно-правовых форм и отраслевой принадлежности.

Общий методический подход к организации и технологии проведения мониторинга, а также комплекс связанных с этим организационных мероприятий (на примере отрасли «Образование») исследован в ряде научных работ [см., например, 8, с. 55–56]. Цель мониторинга, единая для всех видов экономической деятельности, — наблюдать за состоянием организаций (предприятий, учреждений), получать о них информацию, предоставляемую в определенной структуре в фиксированные промежутки времени, в режиме максимальной прозрачности для всех заинтересованных категорий пользователей. В период структурной модернизации национального хозяйства возрастает значимость применяемого в процессе мониторинга инструментария измерений и оценок для повышения качественных характеристик результатов экономической деятельности. Накопленный теоретический базис

и располагаемые информационные ресурсы имеют основополагающее значение для получения достоверных итогов мониторинговых исследований.

В отрасли «Наука и научное обслуживание» мониторинг необходим для того, чтобы на основе объективной и достоверной информации оптимизировать количество научно-исследовательских организаций, получающих ассигнования из федерального бюджета. Чрезвычайно важной задачей является завершение реформирования Российской академии наук и проведение реструктуризации сети научных организаций. Результаты ежегодного мониторинга эффективности деятельности научных учреждений являются основанием для подготовки предложений по совершенствованию их работы и проведению реорганизации. Это относится и к образовательным учреждениям (университетам, академиям и др.), имеющим в своем составе научно-исследовательские подразделения. Ключевым показателем для оценки их функционирования становится проведение актуальных, востребованных практикой НИР, завершение которых должно сопровождаться получением весомых показателей экономического и социального эффекта.

Выполненный анализ приводит к выводу о том, что в создании и развитии рынка научно-технической продукции, повышении инновационной активности субъектов хозяйствования велика роль государства. Она состоит в выявлении и поддержке приоритетных направлений инвестирования национальной экономики. Преодоление технологического отставания возможно только при создании развитой среды генерации знаний, основанной на фундаментальных исследованиях.

Финансирование научных организаций затрудняет незавершенность процесса формирования законодательной базы, которая регламентирует развитие науки в России. При этом наблюдается определенная несогласованность нормативных правовых документов, разрабатываемых на федеральном и региональном уровнях управления. Для преодоления имеющихся мест несовершенств необходимо предпринять некоторые действия административного и экономического характера по финансовому регулированию инновационной деятельности.

Первое. Следует совершенствовать методологию проведения контрактных научных исследований и развивать практику субсидирования услуг по коммерциализации технологий, выделения стартового капитала для так называемых *start-up* компаний; упорядочить методическую работу по

совершенствованию прикладного инструментария и его продуктивному использованию в процессе финансирования научных организаций, применения льготного налогообложения, развития государственной контрактной системы.

Второе. Необходимо активнее применять экономические методы для стимулирования научных исследований частного сектора; использовать в этих целях такие инструменты, как заключение контрактов на выполнение прикладных исследовательских работ; усовершенствовать финансовый механизм экономического стимулирования в части получения дотаций, льготных кредитов, гарантий исполнителям, предоставления амортизационных и налоговых льгот. Согласно общемировой практике, динамика повышения инновационной активности приобретает более устойчивый характер в условиях реализации финансовых инструментов, стимулирующих инновационную направленность экономической деятельности субъектов хозяйствования.

Третье. Необходимо систематизировать и селективно применять финансовые инструменты и нормативные правовые регламенты для стимулирования коммерциализации передовых высокотехнологичных образцов новой техники. Использование накопленного лучшего отечественного и зарубежного опыта будет способствовать созданию организационных и экономических предпосылок для своевременной передачи в производство результатов завершенных научных исследований и их масштабного применения в практической деятельности.

Четвертое. Состояние научного (инновационного) потенциала есть результат взаимодействия целого ряда факторов, влияющих на его формирование и развитие. Процесс накопления и уровень реализации потенциала в значительной мере определяются не только количеством финансовых и материальных ресурсов, но и состоянием трудовых ресурсов. В этой связи динамика развития научного (инновационного) потенциала тесно сопряжена с полученными в процессе подготовки специалистов результатами, зависит от качества полученных обучающимися знаний, а также степени их использования на практике.

Пятое. Первоочередными задачами органов государственной власти должны стать содействие в обеспечении интенсификации производственных процессов, продолжении структурной модернизации и поддержке инновационной направленности в деятельности хозяйствующих субъектов.

Необходимо активизировать работу по привлечению квалифицированных инвесторов. Это позволит при реализации приоритетных социально значимых инвестиционных проектов задействовать новейшие технологии, создать условия для формирования благоприятной инновационной среды и надежных финансовых основ устойчивого функционирования инновационного потенциала и его структурных элементов.

Дальнейшее исследование инновационного потенциала представляется весьма актуальным, поскольку итоговые оценки его состояния будут востребованы при экономическом обосновании перспектив развития инновационной деятельности, формировании стратегии управления инновациями, разработке и реализации государственных и целевых (федеральных и региональных), а также ведомственных программ инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Молчанов И. Н. Потенциал высшего профессионального образования: теоретико-методологические основы исследования: монография. М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2008. 245 с.
2. Ресурсный потенциал экономического роста. М.: Путь России; Экономическая литература, 2000. 568 с.
3. Райзберг Б. А. и др. Современный экономический словарь. 6-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2012. 511 с.
4. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2005. 724 с.
5. Национальная экономика. Система потенциалов / под ред. Н. Г. Кузнецова, С. Г. Тяглова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 359 с.
6. Молчанова Н. П., Молчанов И. Н. Формирование инновационного потенциала регионов России. В кн.: Научные труды: Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН / гл. ред. А. Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс, 2015. С. 525–552.
7. Хрусталева Е. Ю., Ларин С. Н. Новые тенденции в организации партнерских отношений государства и бизнеса в инновационной сфере // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 34. С. 2–10.
8. Молчанов И. Н. Научный базис и информационные ресурсы сферы высшего профессионального образования // Вопросы статистики. 2001. № 12. С. 52–58.

REFERENCES

1. Molchanov I. N. Potencial vysshego professional'nogo obrazovaniya: teoretiko-metodologicheskie osnovy issledovaniya: monografiya [The potential of higher education: the theoretical and methodological bases of research: monograph]. Moscow, Economics Faculty of Lomonosov Moscow State University; TEIS, 2008, 245 p. (in Russian).
2. Resursnyj potencial jekonomicheskogo rosta [Resource growth potential]. Moscow, The Way of Russia; Economic Literature, 2000, 568 p. (in Russian).
3. Raizberg B. A. et al. Sovremennyj jekonomicheskij slovar'. 6-e izd., ispr. [Modern economic dictionary]. 6-th ed., rev. Moscow, INFRA-M, 2012, 511 p. (in Russian).
4. Rumyantseva E. E. Novaya ehkonomicheskaya ehntsiklopediya [New economic encyclopedia]. Moscow, INFRA-M, 2005, 724 p. (in Russian).
5. Nacional'naja jekonomika. Sistema potencialov [National Economy. System capabilities] / ed. N. G. Kuznetsov, S. G. Tyaglov. Moscow, UNITY-DANA, 2012, 359 p. (in Russian).
6. Molchanova N. P., Molchanov I. N. Formirovanie innovacionnogo potenciala regionov Rossii. V kn.: Nauchnye trudy: In-t narodnohozjajstvennogo prognozirovaniya RAN [Formation of innovative potential of regions of Russia] In the book.: Proceedings: Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences / ed. A. G. Kоровкин. Moscow, MAX Press, 2015, pp. 525–552 (in Russian).
7. Khrustaleva E. Yu., Larin S. N. Novye tendencii v organizacii partnerskih otnoshenij gosudarstva i biznesa v innovacionnoj sfere [New trends in the organization of partnership between the state and business in the sphere of innovation]. *Finansovaja analitika: problemy i reshenija — Financial analytics: problems and solutions*, 2011, no. 34, pp. 2–10 (in Russian).
8. Molchanov I. N. Nauchnyj bazis i informacionnye resursy sfery vysshego professional'nogo obrazovaniya [The scientific basis and the scope of information resources of higher education]. *Voprosy statistiki — Questions of Statistics*, 2001, no. 12, pp. 52–58 (in Russian).

УДК 336.77

JEL E51

РАСШИРЕНИЕ КРЕДИТНОГО ПОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

СИМАЕВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративные финансы и банковская деятельность»,
Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия*

E-mail: *n.p.simaeva@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена оценке возможностей развития кредитных отношений хозяйствующих субъектов в условиях проведения промышленной политики импортозамещения. Автором сделан вывод о необходимости привлечения новых кредиторов по причине увеличения спроса на кредитные продукты со стороны субъектов бизнеса. Такими кредиторами могут стать государственные организации, в частности Фонд развития промышленности, деятельность и предлагаемые программы кредитования которого детально рассмотрены в статье. В набор необходимых и достаточных мероприятий развития кредитного поля хозяйствующих субъектов в условиях реализации импортозамещающей промышленной политики автором включены: повышение доступности кредитных продуктов для хозяйствующих субъектов, обеспечение информационной и экономической безопасности участников кредитного пространства, осуществление стратегического и индикативного планирования кредитной политики, повышение степени участия российских банков в финансировании экономики страны, реализация Банком России мер, стимулирующих банковское кредитование хозяйствующих субъектов на условиях софинансирования, расширение перечня банковских организаций, участвующих в программах финансово-кредитной поддержки субъектов бизнеса, повышение транспарентности и контролируемости кредитной деятельности со стороны органов государственной власти и Банка России.

Ключевые слова: кредитное поле, импортозамещение, пошлины, квоты, хозяйствующие субъекты, целевые займы, заемное финансирование.

EXTENDED CREDIT OPPORTUNITIES FOR BUSINESS ENTITIES IN CONDITIONS OF IMPORT SUBSTITUTION

N.P. SIMAEVA

*PhD (Economics), associate professor of the Corporate Finance and Banking Chair, Volgograd State University,
Volgograd, Russia*

E-mail: *n.p.simaeva@gmail.com*

ABSTRACT

The article assesses the opportunities for developing credit relations between economic entities in conditions of import substitution industrial policy. The author concludes that there is a need to attract new lenders because of the increased demand for credit products from businesses. Some government agencies may act as lenders, for example, the Industrial Development Fund which activities and lending program are considered in detail in the article. In author's opinion, the set of measures that necessary and sufficient to extend credit opportunities for business entities in the conditions of import substitution industrial policy, includes the following items: increased availability of credit products for business entities; open information and economic safety for the credit space participants; strategic and indicative planning of the credit policy; increased involvement of Russian banks in financing of the national economy; introducing by the Central Bank of Russia of measures to stimulate bank lending

to business entities under co-financing conditions; expanded list of banking institutions engaged in the programs for business financial and credit support; transparency and control of lenders by the government authorities and Bank of Russia.

Keywords: credit space, import substitution, duties, quotas, business entities, target loans, loan financing.

Кредитное поле хозяйствующего субъекта представляет собой кредитное пространство, детерминированное экономическими законами кредита, нормами банковского права, испытывающее на себе влияние принятой Банком России денежно-кредитной политики и кредитной политики различных кредиторов, а также совокупное единство разного рода отношений (экономических, организационных, правовых, коммуникативных и др.), возникающих в пределах данного пространства между его участниками и определяемых их экономическими интересами, по поводу производства, спроса и предложения продукта особого сорта — кредитных операций [1, с. 145].

В условиях изменения проводимой государством промышленной политики кредитное поле хозяйствующих субъектов активно меняет свои характеристики — границы, размеры, структуру, элементы. Эти изменения носят единичный, спонтанный характер либо закрепляются как устойчивые, неизменные тенденции развития кредитного поля предпринимательства.

В ст. 4 Федерального закона от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» в числе задач проведения промышленной политики закреплено «стимулирование субъектов деятельности в сфере промышленности рационально и эффективно использовать материальные, финансовые, трудовые и природные ресурсы, обеспечивать повышение производительности труда, внедрение импортозамещающих, ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий» (О промышленной политике в Российской Федерации: Федер. закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ // Российская газета. 2015. 12 января. № 6572. С. 16).

Как видим, одним из факторов, меняющих кредитное пространство субъектов бизнеса в России, становится реализация политики импортозамещения, определяемого прежде всего как замещение импорта товарами, произведенными отечественными производителями, т.е. внутри страны. Для замещения импорта национальными товарами может быть использованы таможенно-тариф-

ное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирование, а также субсидирование производств внутри страны [2].

В условиях мобилизационной экономики при реализации политики импортозамещения повышается потенциал роста спроса на кредитные (заемные) продукты со стороны российских компаний. Важно уточнить, что мобилизационная экономика — это способ достижения экономического суверенитета, при котором основные ресурсы могут быть спланированы и организованы государственной властью таким образом, чтобы успешно противостоять внутренним и внешним угрозам существования страны [3]. При этом, в отличие от ситуации предыдущих периодов, банковский сектор, вероятно, окажется не готов поддержать кредитами реальный сектор экономики. И здесь возникает вопрос о том, какие кредиторы смогут обеспечить расширяющийся платежеспособный спрос на финансовые услуги в кредитном поле хозяйствующих субъектов.

Согласимся с принципиальной позицией С.Ю. Глазьева, что для того чтобы дать экономике дешевые кредиты, нужно создать принципиально иные инструменты расширения кредита — переход к системе многоканального кредитования экономики с контролем за целевым использованием денег. По его словам, «если мы обеспечиваем контроль за целевым использованием денег, мы можем дать их в экономику достаточно в большом объеме для того, чтобы она сумела восполнить свой оборотный капитал». Действительно, в России фактически отсутствуют ограничения по производственным мощностям, трудовым ресурсам, сырью. Для того чтобы этот потенциал заработал, необходимо расширение кредитования, потому что собственных средств для запуска таких мощностей не хватает, особенно в сегодняшних кризисных условиях. В итоге кредит может стать доступнее для различных экономических субъектов, прежде всего для предприятий, которые смогут получить его под 3–4% годовых [4].

В данном аспекте можно говорить о необходимости изменения (увеличения) субъектного состава кредитного поля и соответственно расширения

отношений в пределах кредитного пространства. Безусловно, наличие разных типов организаций кредитного посредничества является фактором, способствующим развитию, т.е. расширению границ, кредитного пространства хозяйствующих субъектов. Однако обращает на себя внимание высокая стоимость кредитных продуктов, предлагаемых кредиторами, в результате увеличения кредитных цепочек посредников при кредитовании конечных экономических субъектов — субъектов предпринимательства.

Мы полностью поддерживаем мнение С. А. Толкачева о необходимости сокращения финансовых цепочек посредников при осуществлении мер государственной поддержки (государственные гарантии, финансовая помощь банкам и т.п.), так необходимых на этом определяющем этапе воссоздания самодостаточной импортозамещающей экономической системы. В противном случае эффективность финансовых и кредитных каналов будет по-прежнему очень низкой [3].

В условиях импортозамещения основными кредиторами, определяющими состояние и развитие кредитного поля предприятий, могут стать государственные структуры, созданные для целенаправленной кредитной поддержки хозяйствующих субъектов. Такие организации будут формировать финансовые фонды, т.е. осуществлять процесс аккумуляции финансовых ресурсов в течение определенного временного периода их движения [5, с. 147].

Одной из таких структур является Фонд развития промышленности, созданный в 2014 г. по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ путем преобразования Российского фонда технологического развития для модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения. В рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» Фонд предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе наилучших доступных технологий.

Для реализации промышленно-технологических проектов Фонд на конкурсной основе предоставляет целевые займы по ставке 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 700 млн руб., стимулируя приток прямых инвестиций в реаль-

ный сектор экономики. Для получения займа проект должен быть импортозамещающим, иметь конкурентное преимущество перед зарубежными аналогами, а также обоснование положительной динамики целевого рынка (спрос, рост объема рынка, наличие потенциальных потребителей) [6].

Рассмотрим условия предоставления кредитных ресурсов, предлагаемых основными программами финансирования Фонда.

1. Программа «Заемное финансирование проектов, направленных на импортозамещение и производство конкурентоспособной продукции гражданского назначения (Проекты импортозамещения)», предусматривающая финансовое обеспечение проектов при наличии их софинансирования со стороны заявителя, частных инвесторов или за счет банковских кредитов в объеме не менее 30% бюджета проекта.

2. Программа «Заемное финансирование стадий завершения разработки нового продукта гражданского назначения и разработки технико-экономического обоснования проектов, планируемых к реализации при поддержке коммерческих банков (Проекты добанковского финансирования)», в рамках которой осуществляется финансовое обеспечение проектов при наличии софинансирования проекта со стороны заявителя, частных инвесторов или за счет банковских кредитов в объеме не менее 70% бюджета проекта с возможностью отложенного финансирования (решение о котором принимается на основании результатов мероприятий, осуществляемых за счет средств получаемого от Фонда займа) со стороны коммерческих банков в объеме не более 50%.

3. Программа «Заемное финансирование стадий завершения разработки нового продукта гражданского назначения и технико-экономического обоснования проектов, планируемых к реализации, при основном объеме финансирования со стороны крупных институтов развития, ориентированных на поддержку стратегических проектов, а также частных стратегических инвесторов (Проекты прединвестиционного финансирования)». В рамках программы осуществляется финансовое обеспечение проектов, соответствующих требованию наличия софинансирования проекта со стороны стратегического инвестора в объеме не менее 70% бюджета проекта с возможностью отложенного финансирования.

4. Программа «Заемное финансирование проектов консорциумов предприятий и инжинирин-

говых компаний по разработке перспективных технологий, учитывающих принципы наилучших доступных технологий, с дальнейшим внедрением разработанных технологий на предприятиях (Проекты консорциумов и инжиниринга)», требование которой — наличие обязательств предприятий по внедрению результатов разработок на собственных производствах с выкупом прав на технологию или выплатой в адрес заемщика лицензионных платежей в объеме не менее сумм, достаточных для погашения займа и процентов по нему, в течение 2 лет с момента завершения разработки технологии. В *таблице* представлены количественные показатели проектов, утвержденные Фондом в рамках действующих программ поддержки.

Большое количество реализуемых Фондом программ расширяет возможности финансирования проектов компаний. Уже одобренные проекты разнообразны. Но, как показывает статистика займов, значительная часть средств Фонда поступает в отрасли машиностроения (около 6,6 млрд руб.), медицинской и биофармацевтики (3,9 млрд). В числе компаний, которые получают займы, — предприятия, планирующие реализовать проекты разработки технологии переработки руд сложных месторождений с неравномерным распределением золота; производители автокомпонентов, в том числе для иностранных компаний, локализованных в России и СНГ (*Volkswagen, Renault, Nissan, Ford*), предприятия по изготовлению испытательного комплекса

для турбин, предназначенных для надводного флота России. Есть и более масштабные импортозамещающие проекты, например проект создания российских технологий для молекулярно-генетической идентификации личности и установления родства, реализация которого позволит снизить зависимость государственных лабораторий от зарубежных поставщиков с 98 до 20–30% [7].

Заемные денежные средства, предоставляемые Фондом развития промышленности, подлежат учету на отдельном банковском счете, открываемом заемщиком в соответствии с договором займа. Установлено, что по этому счету не должно осуществляться никаких операций, кроме выдачи и расходования средств займа. Перечень рекомендуемых кредитных организаций, являющихся партнерами Фонда, ограничивается следующими банками:

- Сбербанк России;
- Банк ВТБ;
- Банк ГПБ;
- Банк Москвы, который с 10 мая 2016 г. реорганизован в форме присоединения к банку ВТБ и отделения которого продолжают работать с фондом, но уже под брендом ВТБ Банк Москвы [8];
- Банк «ФК Открытие»;
- Банк «Промсвязьбанк».

Заем предоставляется путем перечисления средств на расчетный счет заемщика, открытый в указанных банках. Платежи со счета осуществляются заемщи-

Параметры проектов в рамках различных программ Фонда

Программа	Сумма займа, млн руб.	Срок займа, лет	Общий бюджет проекта, млн руб.	Целевой объем продаж новой продукции, начиная со 2-го года серийного производства
«Проекты импортозамещения»	От 50 до 500	Не более 5	От 100	Не менее 50% от суммы займа в год
«Проекты добанковского финансирования»	От 50 до 500	Не более 5	От 500	Не менее 1 млрд руб. в год
«Проекты прединвестиционного финансирования»	От 200 до 700	Не более 4	От 1 млрд	Согласно требованиям инвестора, но не менее 2 млрд руб.
«Проекты консорциумов и инжиниринга»	От 100 до 700	Не более 7	От 500 млн, включая внедрение на предприятиях	Не менее 1 млрд руб. в год

Источник: составлено по Стандарту организации СФ-00-01-01 «Условия финансового обеспечения проектов» [URL: http://frprf.ru/upload/iblock/e1a/standart-sf_00_01_01-usloviya-finansovogo-obespecheniya-proektov.pdf (дата обращения: 17.11.2015)].

ком только по согласованию с Фондом в порядке, установленном соответствующими договорами. Также заемщик должен предоставить обеспечение по займу в объеме общей суммы займа в соответствии с видами обеспечения, предусмотренными законодательством. Фонд вправе уменьшить сумму обеспечения на сумму стоимости чистых активов заемщика.

По правилам Фонда заемщик подписывает с выбранным банком:

- договор банковского счета;
- соглашение о заранее данном акцепте на списание Фондом денежных средств со счета в случаях, предусмотренных договором займа по форме банка;
- дополнительное соглашение к договору банковского счета на подключение электронной системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО), при наличии у банка нескольких систем ДБО выбор конкретной системы необходимо согласовать с Фондом;
- дополнительное соглашение к договору банковского счета о подключении счета к автоматизированной системе мониторинга платежей, установленной в Фонде, наименование которой (Корпоративное казначейство, Расчетный центр корпорации и т.д.), а также порядок оформления подключения к ней отличаются в зависимости от банка [Памятка заемщику Фонда «Порядок открытия заемщиком расчетного счета в банке для ведения обособленного учета средств займа и проведения платежей с указанного счета». URL: <http://frprf.ru/upload/iblock/d39/ramyatka-po-raschetnomu-obslyzhivaniyu-zaumov.pdf> (дата обращения: 10.11.2015)].

Погашение полученных займов должно осуществляться равными ежеквартальными платежами в течение последних двух лет срока реализации проекта, за исключением Программы 3 «Проекты прединвестиционного финансирования», в рамках которой возврат осуществляется в течение последнего года реализации проекта. Установлено, что заемщик имеет право досрочно погасить заем. Проценты начисляются на сумму задолженности по основному долгу за период со дня, следующего за днем предоставления займа, по дату фактического погашения задолженности по договору и уплачиваются ежеквартально, начиная с I квартала после выдачи займа.

Рассмотренные программы финансово-кредитной поддержки проектов импортозамещения Фонда развития промышленности востребованы российскими субъектами предпринимательства, поэтому, как заявил Президент России В.В. Путин в Послании к Федеральному Собранию, будет проведена его докапитализация в 2016 г. на 20 млрд руб. «Также мы гарантируем стабильные налоговые и другие базовые условия для инвесторов, которые готовы вкладывать средства в проекты импортозамещения. Это предусмотрено таким механизмом, как специальный инвестиционный контракт», — сообщил глава государства [9].

Таким образом, для эффективного развития кредитного поля хозяйствующих субъектов в условиях импортозамещающей промышленной политики в состав минимально необходимого, но достаточного комплекса мероприятий требуется включить:

- обеспечение информационной и экономической безопасности участников кредитного пространства [10];
- повышение доступности кредитных продуктов с целью расширения границ кредитного поля хозяйствующих субъектов;
- осуществление стратегического и индикативного планирования кредитной политики государственных структур финансовой поддержки и кредитных организаций, преимущественно банковских организаций с государственным участием;
- повышение степени участия российских коммерческих банков в финансировании потребностей экономики страны;
- реализацию Банком России мер, стимулирующих банковское кредитование различных хозяйствующих субъектов на условиях софинансирования;
- расширение перечня банковских кредитных организаций, участвующих в программах финансово-кредитной поддержки субъектов бизнеса в рамках реализации политики импортозамещения;
- повышение прозрачности и контролируемости результатов кредитной деятельности кредитных организаций;
- повышение эффективности контроля кредитной деятельности со стороны органов государственной власти и Банка России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Симаева Н.П. Детерминация кредитного поля малого бизнеса // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2006. Т.11. № 6. С. 145–148.

2. Импортозамещение. [Электронный ресурс] URL: <http://importozamechenie.ru/importozamechenie/> (дата обращения: 15.10.2015).
3. Толкачев С. А. Реиндустриализация и импортозамещение: как от слов перейти к делу. [Электронный ресурс] URL: <http://forum24.fa.ru/blog/?p=152> (дата обращения: 15.10.2015).
4. Глазьев С. Ю. Обеспечение суверенитета финансово-банковской системы страны — базовое условие восстановления управляемости российской экономикой. [Электронный ресурс] URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/462/ (дата обращения: 15.11.2015).
5. Иризенкова М. Ш. Финансовые фонды и резервы: особенности современной терминологии // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. 2016. № 1. С. 142–150.
6. Официальный сайт Фонда развития промышленности. [Электронный ресурс] URL: <http://frprf.ru/o-fonde> (дата обращения: 15.10.2015).
7. Крючкова Е. Промышленные ставки сделаны. [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2866567> (дата обращения: 01.12.2015).
8. Официальный сайт ВТБ — Банк Москвы. [Электронный ресурс] URL: <http://bm.ru/ru/o-banke/reorganizacija> (дата обращения: 19.05.2016).
9. Фонд развития промышленности будет докапитализирован еще на 20 млрд руб. / Экономика. [Электронный ресурс] URL: <http://www.interfax.ru/business/482978> (дата обращения: 03.12.2015).
10. Симаяева Н. П. Кредитное поле банковской системы региона как фактор обеспечения его экономической безопасности // Фундаментальные исследования. 2015. № 11–7. С. 1475–1479.

REFERENCES

1. Simayeva N. P. Determinacija kreditnogo polja malogo biznisa [Determination of the credit field of small business]. *Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta — News of the Volgograd state technical university*, 2006, vol. 11, no. 6, pp. 145–148 (in Russian).
2. Importozameshhenie [Import substitution]. Available at: <http://importozamechenie.ru/importozamechenie>. Accessed 15 October 2015 (in Russian).
3. Tolkachyov S. A. Reindustrializacija i importozameshhenie: kak ot slov perejti k delu [Reindustrialization and import substitution: as from words to pass to business]. Available at: <http://forum24.fa.ru/blog/?p=152>. Accessed 15 October 2015 (in Russian).
4. Glazyev S. Yu. Obespechenie suvereniteta finansovo-bankovskoj sistemy strany — bazovoe uslovie vosstanovlenija upravljaemosti rossijskoj jekonomikoj [Ensuring sovereignty of a financial banking system of the country — a basic condition of restoration of controllability the Russian economy]. Available at: http://www.glazev.ru/econom_polit/462. Accessed 15 October 2015 (in Russian).
5. Irizepova M. Sh. Finansovye fondy i rezervy: osobennosti sovremennoj terminologii [Financial funds and reserves: features of modern terminology]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta — Bulletin of the Volgograd state university*, 2016, vol. 3, no. 1, pp. 142–150 (in Russian).
6. Oficial'nyj sajt Fonda razvitija promyshlennosti [Official site of Fund of development of the industry]. Available at: <http://frprf.ru/o-fonde>. Accessed 15 October 2015 (in Russian).
7. Kryuchkova E. Promyshlennye stavki sdelany [Industrial are staked]. Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2866567>. Accessed 15 October 2015 (in Russian).
8. Oficial'nyj sajt VTB — Bank Moskvyy [The official site of VTB — Bank of Moscow]. Available at: <http://bm.ru/ru/o-banke/reorganizacija>. Accessed 15 October 2015 (in Russian).
9. Fond razvitija promyshlennosti budet dokapitalizirovan eshhe na 20 mlrd rub. / Jekonomika [The fund of development of the industry will be capitalized for the 20th billion rubles / Economy]. Available at: <http://www.interfax.ru/business/482978>. Accessed 15 October 2015 (in Russian).
10. Simayeva N. P. Kreditnoe pole bankovskoj sistemy regiona kak faktor obespechenija ego jekonomicheskoj bezopasnosti [Credit field of a banking system of the region as factor of providing his economic security] *Fundamental'nye issledovanija — Basic researches*, 2015, no. 11–7, pp. 1475–1479 (in Russian).



МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 519.85(045)

JEL C61

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПАРЕТО- И Λ -ОПТИМАЛЬНОСТИ ПРИ РЕШЕНИИ НЕКОТОРЫХ КЛАССОВ ЗАДАЧ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

КИСЕЛЁВ ВИКТОР ВАДИМОВИЧ,

*кандидат технических наук, доцент, доцент Департамента анализа данных,
принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: bars46@gmail.com

АННОТАЦИЯ

Многие практические задачи хозяйственной деятельности и ряд важных вопросов экономической теории связаны с определением наилучшего, оптимального варианта решения. Адекватная экономическая теория должна отражать процесс непрерывного развития экономической системы, поэтому необходимо рассматривать экономические модели, в которых все экономические переменные зависят от времени, и иметь математический аппарат, позволяющий находить оптимальные значения этих переменных. Таким математическим аппаратом является теория оптимального управления. Классическая теория оптимального управления рассматривает модели, в которых поведение системы описывается системой дифференциальных уравнений, задан функционал, определяющий цель управления и множество ограниченных управляющих воздействий. Важным инструментом решения таких задач является принцип максимума Понтрягина. Но применение принципа максимума приводит ко многим вычислительным проблемам. Для решения некоторых классов вычислительных проблем используется понятие оптимальности по Парето. Более широким понятием является понятие Λ -оптимальности. Показано, что множество Λ -оптимальных решений может быть шире или уже множества Парето-оптимальных. В данной статье выделены классы задач, которые удобно решать с использованием Парето- и Λ -оптимальности. Приведен пример быстрого решения задачи управления рекламной деятельностью.

Ключевые слова: Парето-оптимальность, Λ -оптимальность, выпуклый конус, функционал, генераторы конуса.

PARETO-OPTIMALITY AND Λ -OPTIMAL FOR SOLVING SOME CLASSES OF OPTIMAL CONTROL PROBLEM

V.V. KISELEV

PhD (Economics), Associate Professor of the Analysis, Department of Decision Making Theory and Financial Technologies, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: bars46@gmail.com

ABSTRACT

Many practical problems of economic activities and a number of important issues of economic theory are connected to the choice of optimal solution. An adequate economic theory should reflect the process of continuous development of the economic system; therefore, it is necessary to consider the economic models in which all economic variables depend on time, and to have a mathematical tool that allows to find optimal values of these variables. The theory

of optimal control is a mathematical tool for just such a purpose. The classical theory of optimal control considers models in which the behavior of the system is described by a set of differential equations while the functional is given to define the purpose of control and a variety of the limited control actions is set. An important tool for solving such problems is the Pontryagin principle of maximum. However, the use of the maximum principle leads to many computational problems. That is why the concept of Pareto optimality is used to solve certain classes of computational problems. The broader concept is a Λ -optimality, its definition was introduced in P.L. Yu (Cone. Cone convexity, cone extreme points, and non-dominated solutions in decision problems with multi-objectives // Optim. Theory Appl. 1974. Vol. 14. № 3). It shows that a plurality of Λ -optimal decisions can be wider or narrower than the set of Pareto-optimality. The article highlights the classes of problems that are easy to solve using the Pareto- and Λ -optimality. The solution of advertising management problem is given for illustration purposes.

Keywords: Pareto-optimality, Λ -optimality, convex closed set, dimension matrix, functional, cone generators.

Существующие в настоящее время динамические модели экономики представляют собой формальное описание множеств вариантов развития экономической системы, или траекторий экономики, удовлетворяющих тем или иным требованиям [1].

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ Λ -ОПТИМАЛЬНОСТИ

Будем рассматривать следующую задачу. Поведение системы описывается уравнением:

$$\dot{x} = l(x) + Bu = f(x, u), \\ x \in X \subset R^N, \quad u \in U \subset R^M.$$

Задано начальное условие $x(0) = x^0$. Здесь X — некоторое выпуклое открытое множество, U — выпуклое замкнутое множество. $B = B(t)$ — матрица размерности $N \times M$, причем $B > 0$ на $[0, T]$.

Требуется минимизировать функционал

$$\int_0^T F(x, t) dt.$$

Пусть

$$\dot{x}_{N+1} = 1 = f_{N+1}, \quad x_{N+1}(0) = 0, \\ \dot{x}_0 = F = f_0, \quad x_0(0) = 0.$$

Запишем систему сопряженных уравнений [2]:

$$\frac{d\varphi_i}{dt} = - \sum_j \varphi_j \frac{df_j}{dx_i}, \quad i = \overline{1, N+1}, \quad \varphi_0 = -1.$$

Теперь принцип максимума можно записать так [3]:

$$0 = \max_{u \in U} \left[(-1)F + \sum_{i=1}^N \varphi_i f_i + \varphi_{N+1} f_{N+1} \right] = \\ = (-1)F + \sum_{i=1}^N \varphi_i l_i + \varphi_{N+1} f_{N+1} + \max_{u \in U} (\varphi, Bu).$$

Пусть Λ — выпуклый конус, вектор-функция $g(u)$ определена на множестве U .

Определение 1 [4]. Вектор $u_\Lambda \in U$ называется Λ -оптимальным, если не существует такого вектора $u \in U$, что $g(u) - g(u_\Lambda) \in \Lambda$, $g(u) \neq g(u_\Lambda)$.

Множество всех Λ -оптимальных точек на U будем обозначать U_Λ .

Замечание. Если все координаты вектор-функции $g(u)$ желательно максимизировать на множестве U , тогда Парето-оптимальность — это Λ -оптимальность для конуса

$$\Lambda = \{y \mid y_i \geq 0, i = \overline{1, N}\}$$

и оптимальность по Слейтеру, если

$$\Lambda = \{y \mid y_i > 0, i = \overline{1, N}\}.$$

Множество точек, оптимальных по Парето, будем обозначать U_P , а множество точек, оптимальных по Слейтеру, U_C .

Определение 2. Конус Λ^* называется многогранным, если его можно представить в виде

$$\Lambda^* = \left\{ z \mid z = \sum_{i=1}^L \alpha_i H_i, \alpha_i \geq 0, H_i \in R^M, i = \overline{1, L} \right\}.$$

Векторы $H_i, i = \overline{1, L}$ называются генераторами конуса.

Теорема 1. Если множество значений функции $\varphi(t)$ ограничено на $[0, T]$ и принадлежит некоторо-

му выпуклому конусу Λ^* [данное предположение, в частности, выполнено, если множество значений $\varphi(t)$ — выпуклое и не содержит начало координат], тогда

$$\max_{u \in U} (\varphi, Bu) = \max_{u \in U_\Lambda} (\varphi, Bu)$$

для конуса

$$\Lambda = \{y \mid (y, z) \geq 0, z \in \Lambda^*\}.$$

Доказательство. Выражение

$$\max_{u \in U} (\varphi, Bu)$$

означает, что оптимальное управление в каждый момент времени следует выбирать так, чтобы максимизировать скалярное произведение (φ, Bu) , которое в фиксированный момент времени можно рассматривать как линейную свертку координат вектора Bu с весами φ , по условию $\varphi \in \Lambda^*$. Доказательство того, что максимум линейной свертки при данных условиях достигается на множестве Λ -оптимальных решений, приведено в работе [4].

Замечание. Для практических вычислений всегда можно выбрать выпуклые многогранные конуса Λ_1^* и Λ_2^* , такие, что $\Lambda_1^* \subset \Lambda^* \subseteq \Lambda_2^*$. Из этих вложений следует: $\Lambda_1 \supset \Lambda \supseteq \Lambda_2$ и $U_{\Lambda_1} \subset U_\Lambda \subseteq U_{\Lambda_2}$.

Далее рассмотрим возможность использования понятия Λ -монотонности для сокращения количества вычислений.

Определение 3. Пусть $\Lambda \subset R^M$ — выпуклый конус, размерность конуса равна M . Скалярная функция $\Phi(u)$, $u \in V \subset R^M$ называется строго Λ -возрастающей (Λ -неубывающей) на множестве V , если из $u^1 - u^2 \in \Lambda$, $u^1, u^2 \in V$, Λ -выпуклый конус, следует $\Phi(u^1) > \Phi(u^2)$ ($\Phi(u^1) \geq \Phi(u^2)$).

Определение 4 [4]. Пусть Λ — фиксированный выпуклый конус, $\Lambda \subset R^{N+M}$, функция $\Phi(x, u)$ определена и непрерывна на выпуклом множестве $V = U \cup X$. Если для любых u^1, u^2 из множества $U \subset R^M$ таких, что $u^2 \in u^1 + \Lambda$, $u^1 \neq u^2$ и любом фиксированном x из $X \subset R^N$ выполняется неравенство $\Phi(x, u^2) > \Phi(x, u^1)$ ($\Phi(x, u^2) \geq \Phi(x, u^1)$), то будем говорить, что функция $\Phi(x, u)$ строго Λ -монотонна (Λ -монотонна) по группе переменных u .

Определение 5. Функция $\Phi(x, u)$ определена и непрерывна на выпуклом множестве $V = U \cup X$. Данная функция называется неубывающей по группе переменных x , если для любого фиксиро-

ванного $u \in U \subset R^M$ и $x^2 \geq x^1$, $x^1, x^2 \in X$ выполняется $\Phi(x^2, u) \geq \Phi(x^1, u)$.

Пример. Функция $F(x_1, x_2) = x_2 - \sin x_1$ определена при $100 \leq x_1 \leq 100$, $100 \leq x_2 \leq 100$. Данная функция монотонна по группе переменных x_2 и Λ -монотонна для конуса

$$\Lambda = \{z \in R^2 \mid (\alpha_1, z) \geq 0, (\alpha_2, z) \geq 0, \alpha_1 = (10, 1), \alpha_2 = (-10, 1)\}.$$

Теорема 2. Рассматривается задача оптимального управления

$$\int_0^T F(x, u) dt \rightarrow \max,$$

$$x = (x_1(t), \dots, x_N(t)), u = (u_1(t), \dots, u_M(t)), \\ \dot{x} = f(x, u), x(0) = x^0, u \in U, x \in X.$$

Здесь U, X — выпуклые множества, функции $F(x, u)$ и $f(x, u)$ являются неубывающими по x и Λ -неубывающими по u , $f(x, u) \geq 0$ в области определения. Тогда

$$\max_{u \in U} \int_0^T F(x, u) dt = \max_{u \in U_\Lambda} \int_0^T F(x, u) dt,$$

где U_Λ — множество Λ -оптимальных решений.

Доказательство. В данной задаче для любых $t_1, t_2 \in [0, T]$ таких, что $t_2 > t_1$ и любого $u \in U$ выполняется неравенство $x(t_1 + \Delta t) \geq x(t_1)$, поскольку

$$x(t_1 + \Delta t) = x(t_1) + f(x(t_1), u(t_1))\Delta t + o(\Delta t)$$

и $f(x(t_1), u(t_1))\Delta t \geq 0$. Функция $f(x, u)$, Λ -монотонна по группе переменных u , поэтому [6]

$$\max_{u \in U} f(x, u) = \max_{u \in U_\Lambda} f(x, u).$$

Отсюда следует:

$$\max_{u \in U} x(t_1 + \Delta t) = \max_{u \in U} \{x(t_1) + f(x(t_1), u(t_1))\Delta t + o(\Delta t)\} = \max_{u \in U} \{x(t_1) + f(x(t_1), u(t_1))\Delta t + o(\Delta t)\}. \quad (1)$$

В момент времени 0

$$\max_{u \in U} F(x^0, u) = \max_{u \in U_\Lambda} F(x^0, u).$$

В момент времени Δt в силу равенства (1) и свойств функции F выполнено

$$\max_{u \in U} F(x(\Delta t), u(\Delta t)) = \max_{u \in U_\Delta} F(x(\Delta t), u(\Delta t)).$$

Аналогичные равенства можно записать в моменты времени $2\Delta t, \dots, n\Delta t$. Поскольку в любой момент времени

$$\max_{u \in U} F(x, u) = \max_{u \in U_\Delta} F(x, u),$$

то можно записать

$$\max_{u \in U} \int_0^T F(x, u) dt = \max_{u \in U_\Delta} \int_0^T F(x, u) dt.$$

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПАРЕТО-ОПТИМАЛЬНОСТИ ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Частный случай теоремы 2 можно сформулировать так.

Следствие теоремы 2. Если задача оптимального управления имеет вид

$$\int_0^T F(x, u) dt \rightarrow \max,$$

$$x = (x_1(t), \dots, x_N(t)), u = (u_1(t), \dots, u_M(t)), \\ \dot{x} = f(x, u), x(0) = x^0, u \in U, x \in X.$$

Здесь U, X — выпуклые множества, функции $F(x, u)$ и $f(x, u)$ являются неубывающими по x и неубывающими по $u, f(x, u) \geq 0$ в области определения. Тогда

$$\max_{u \in U} \int_0^T F(x, u) dt = \max_{u \in U_\Pi} \int_0^T F(x, u) dt,$$

где U_Π — множество Парето-оптимальных решений.

Следствие. Если в условиях теоремы 3 множество U является параллелепипедом

$$U = [a_1, b_1] \times \dots \times [a_j, b_M],$$

тогда вектор $u_b \geq (b_1, \dots, b_M)$ задает оптимальное управление в любой момент времени.

ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ ЗАДАЧИ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрим частный случай задачи оптимального управления, когда правые части исходной системы дифференциальных уравнений имеют вид: $f_1(u_1), f_2(u_2), \dots, f_k(u_k), f_{k+1}(x, t), \dots, f_N(x, t)$.

$$\dot{x}_1 = f_1(u_1),$$

$$\dot{x}_2 = f_2(u_2),$$

...

$$\dot{x}_k = f_k(u_k),$$

$$\dot{x}_{k+1} = f_{k+1}(x, t),$$

$$\dot{x}_N = f_N(x, t).$$

Задано $x(t_0) = x^0, u \in U \subset R^K$, здесь U — выпуклое множество.

Требуется минимизировать интеграл $\int_0^T F(x, t) dt$.

Полагаем $\dot{x}_{N+1} = 1 = f_{N+1}, x_{N+1}(0) = 0, \dot{x}_0 = F = f_0, x_0(0) = 0$.

Для исходной системы можно записать систему сопряженных уравнений

$$\frac{\partial \varphi_i}{\partial t} = - \sum_{j=1}^{N+1} \varphi_j \frac{\partial f_j}{\partial x_i}, \varphi_0 = -1, \frac{d\varphi_0}{dt} = 0.$$

Далее будем рассматривать расширенные векторы $\bar{f} \in R^{N+2}, \bar{\varphi} \in R^{N+2}$.

Теорема 3. Если известно, что $\varphi_1(t) \geq 0, \varphi_2(t) \geq 0, \dots, \varphi_k(t) \geq 0$, то для принципа максимума верно следующее равенство:

$$\max_{u \in U} (\bar{\varphi}, \bar{f}) = \max_{u \in U_C} (\bar{\varphi}, \bar{f}).$$

Доказательство. Запишем детально принцип максимума:

$$\begin{aligned} \max_{u \in U} (\bar{\varphi}, \bar{f}) &= \max_{u \in U} \sum_{i=0}^{N+1} \varphi_i f_i = \\ &= \max_{u \in U} \left\{ \varphi_0 f_0 + \sum_{i=1}^k \varphi_i f_i + \sum_{i=k+1}^{N+1} \varphi_i f_i \right\} = \\ &= \varphi_0 f_0 + \sum_{i=k+1}^{N+1} \varphi_i f_i + \max_{u \in U} \left\{ \sum_{i=1}^k \varphi_i f_i \right\}. \end{aligned}$$

В каждый момент времени выражение

$$\max_{u \in U} \left\{ \sum_{i=1}^k \varphi_i f_i \right\}$$

— линейная свертка с неотрицательными весовыми коэффициентами φ .

Поэтому можно записать

$$\max_{u \in U} \left\{ \sum_{i=1}^k \varphi_i f_i \right\} = \max_{u \in U_c} \left\{ \sum_{i=1}^k \varphi_i f_i \right\}.$$

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ОБЛАСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ниже приводится решение задачи, сформулированной в книге [5]. Выбрать оптимальную политику в области рекламной деятельности, которая стимулирует объем продаж данного продукта за некоторый период времени при следующих условиях: скорость изменения объема продаж уменьшается пропорционально объему продаж и увеличивается пропорционально уровню рекламной деятельности в той части рынка, которая еще этим продуктом не насыщена. Задача имеет вид

$$\int_{t_0}^{t_1} S(t) dt \rightarrow \max_{\{A(t)\}}$$

$$\dot{S} = -aS + bA \left(1 - \frac{S}{M} \right),$$

$$S(t_0) = S_0, \quad 0 \leq A(t) \leq \bar{A},$$

где S — объем продаж; A — уровень рекламной деятельности; M — емкость рынка; $t_0, t_1, a, b, S_0, \bar{A}$ — заданные положительные параметры.

Пусть $t_1 - t_0 = T, x_1 = S, A(t) = u, \bar{A} = U$, тогда сформулированную выше задачу можно переписать так:

$$x_0(t) = - \int_0^T x_1 dt,$$

$$\dot{x}_0 = -x_1 = f_0, \quad x_0(0) = 0,$$

$$\dot{x}_1 = -ax_1 + bu \left(1 - \frac{x_1}{M} \right),$$

$$x_1(0) = x_1^0, \quad 0 \leq u \leq U.$$

Запишем систему сопряженных уравнений:

$$\frac{d\varphi_0}{dt} = -\varphi_0 \frac{\partial f_0}{\partial x_0} - \varphi_1 \frac{\partial f_1}{\partial x_0} = -\varphi_0 \cdot 0 - \varphi_1 \cdot 0 = 0, \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \frac{d\varphi_1}{dt} &= -\varphi_0 \frac{\partial f_0}{\partial x_1} - \varphi_1 \frac{\partial f_1}{\partial x_1} = \\ &= \varphi_0 - \varphi_1 \left(-a - \frac{b \cdot u}{M} \right) = \varphi_0 + \varphi_1 \cdot B, \end{aligned} \quad (3)$$

где

$$B = a + \frac{b}{M} \cdot u;$$

поскольку $a > 0, b, M, U$ — неотрицательные числа, то $B > 0$.

Из первого уравнения следует $\varphi_0(t) = C_0$; используя формулу граничного условия, можно записать:

$$\varphi_0(T) = -1 = C_0 = \varphi_0(t).$$

Получим условия для нахождения оптимального управления:

$$\begin{aligned} \max_{0 \leq u \leq U} (\varphi, f) &= \max_{0 \leq u \leq U} (f_0 \varphi_0 + f_1 \varphi_1) = \\ &= \max_{0 \leq u \leq U} \left(-1 \cdot (-x_1) + \left(-ax_1 + bu \cdot \left(1 - \frac{x_1}{M} \right) \right) \cdot \varphi_1 \right) = \\ &= x_1 - ax_1 \varphi_1 + \max_{0 \leq u \leq U} bu \left(1 - \frac{x_1}{M} \right) \cdot \varphi_1; \end{aligned}$$

поскольку по условию задачи $b > 0, \frac{x_1}{M} \leq 1$, то $u^* = U \text{sig} \varphi_1$, где

$$\text{sig} \varphi_1 = \begin{cases} 1 & \text{при } \varphi_1 \geq 0 \\ 0 & \text{при } \varphi_1 < 0. \end{cases}$$

Подставим оптимальное управление в выражение, определяющее B :

$$B = \begin{cases} a & \text{при } \varphi_1 < 0 \\ a + \frac{bU}{M} & \text{при } \varphi_1 \geq 0. \end{cases}$$

Заметим, что $d(B\varphi_1 - 1) = dB\varphi_1$.

Теперь уравнение (3) можно переписать в виде

$$\frac{d(B\varphi_1 - 1)}{(B\varphi_1 - 1)} = B dt.$$

Проинтегрируем это уравнение:

$$\ln |B\varphi_1 - 1| = Bt - c,$$

это эквивалентно

$$\begin{cases} B\varphi_1 - 1 = e^{Bt-c} \text{ при } B\varphi_1 - 1 \geq 0; & (4) \\ -(B\varphi_1 - 1) = e^{Bt-c} \text{ при } B\varphi_1 - 1 < 0. & (5) \end{cases}$$

Из граничного условия следует $\varphi_1(T) = 0$. Запишем выражения для φ_1 .

Из уравнения (4) следует:

$$\varphi_1(T) = \frac{(e^{BT-c} + 1)}{B} \neq 0.$$

Из уравнения (5) следует:

$$\varphi_1 = \frac{(-e^{Bt-c} + 1)}{B}.$$

Так как $\varphi_1(T) = 0$, то $e^{BT-c} = 1$ или $BT = c$, т.е.

$$\varphi_1 = \frac{(1 - e^{B(t-T)})}{B}.$$

Поскольку $\varphi_1 > 0$ при $0 \leq t < T$ и $\varphi = 0$ при $t = T$, то теперь можно записать оптимальное уравнение:

$$u^* = U \text{ при } 0 \leq t < T.$$

Выше было приведено классическое решение задачи. Если использовать теорему 1, то решение можно получить значительно проще и быстрее. Поскольку $\varphi(t) > 0$ на интервале $[0, T)$, то $\Lambda^* = \{y | y > 0\}$, тогда $\Lambda = \{z | z \cdot y > 0\}$. Отсюда следует, что $z > 0$ и $U_\Lambda = U$, это означает, что по теореме 1

$$u^* = U \text{ при } 0 \leq t < T.$$

ЛИТЕРАТУРА

1. Лагоша Б.А., Апалькова Т.Г. Оптимальное управление в экономике: теория и приложения. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Математические методы в экономике и финансах / под. ред. В.М. Гончаренко. М.: КНОРУС, 2016.
3. Ванько В.И., Ермошина О.В., Кувыркина Г.И. Вариационное исчисление и оптимальное управление. М.: МГТУ им. Баумана, 2001.
4. Kiselev V.V. Application of the Λ -Monotonicity to the Search for Optimal Solutions in Higher-Dimensional Problems. *Journal of mathematical science*, 2016, vol. 216, no. 5, pp. 667–673.
5. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: Айрис Пресс, 2002.
6. Киселёв В.В. Использование Λ -монотонности по группе переменных для снижения размерности задачи // *Обозрение прикладной и промышленной математики*. 2008. Т. 15. Вып. 2. С. 312–313.
7. Yu P.L. Cone convexity, cone extreme points, and nondominated solutions in decision problems with multiobjectives // *Optim. Theory appl*, 1974, vol. 14, no. 3.

REFERENCES

1. Lagosha B.A., Apalkova T.G. Optimal'noe upravlenie v jekonomike: teorija i prilozhenija [Optimum control in economy: theory and applications]. Moscow, Finansy i statistika, 2008 (in Russian).
2. Matematicheskie metody v jekonomike i finansah [Mathematical methods in economy and finance] / ed. V.M. Goncharenko. Moscow, KNORUS, 2016 (in Russian).
3. Wanko V.I., Yermoshina O.V., Kuvyrkin G.I. Variacionnoe ischislenie i optimal'noe upravlenie [Calculus of variations and optimum control]. Moscow, MGTU im. Baumana, 2001 (in Russian).
4. Kiselev V.V. Application of the Λ -Monotonicity to the Search for Optimal Solutions in Higher-Dimensional Problems. *Journal of mathematical science*, 2016, vol. 216, no. 5, pp. 667–673 (in English).
5. Intriligator M. Matematicheskie metody optimizacii i jekonomicheskaja teorija [Mathematical Optimization and Economic Theory]. Moscow, Airis Press, 2002 (in Russian).
6. Kiselev V.V. Ispol'zovanie Λ -monotonnosti po grupe peremennyh dlja snizhenija razmernosti zadachi [Application of the Λ -monotonicity with respect to a group of variables for the reducing of the dimension of a problem]. *Review of the applied and production mathematics — Obzrenie prikladnoj i promyshlennoj matematiki*, 2008, vol. 15, no. 2, pp. 312–313 (in Russian).
7. Yu P.L. Cone convexity, cone extreme points, and nondominated solutions in decision problems with multiobjectives. *Optim. Theory appl*, 1974, vol. 14, no. 3 (in English).

УДК 338.984

JEL C63

АЛГОРИТМ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ

КОНДРАШОВ ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,

доктор технических наук, профессор Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: jkondr@yandex.ru

ЧАШИН МИХАИЛ ОЛЕГОВИЧ,

аспирант Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: chashinm@inbox.ru

АННОТАЦИЯ

В настоящее время наблюдается стабильное увеличение сложности и трудоемкости проектов в различных областях человеческой деятельности и возникает необходимость совершенствования алгоритмов их планирования на предприятиях. В данной статье рассматриваются алгоритм и реализующие процедуры планирования проектов. Базовой моделью, на которой функционирует предложенный алгоритм, является модифицированная ресурсная сетевая модель, позволяющая использовать в процедурах планирования регулярные алгоритмы оптимизации и гибко формировать критерии планового решения. В алгоритме планирования предлагается использовать безразмерные коэффициенты интенсивности, значения которых являются хорошо интерпретируемыми, что значительно облегчает использование этих коэффициентов в процедурах планирования. Приводятся модифицированная ресурсная сетевая модель, основные критерии для оптимизации временных параметров проектов и для оптимизации использования ресурсов. Также подробно рассматривается итерационный алгоритм планирования.

Ключевые слова: экономико-математические модели, планирование, ресурсная сетевая модель, оптимизация.

ALGORITHM FOR PLANNING PROJECTS

Y.N. KONDRASHOV

ScD (Engineering), full professor of the Applied Informatics Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: jkondr@yandex.ru

M.O. CHASHCHIN

post-graduate of the Applied Informatics Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: chashinm@inbox.ru

ABSTRACT

An ever-increasing difficulty and complexity of projects in various fields of human activities makes it necessary to improve the project planning algorithms at enterprises. The article considers the algorithm and procedures for implementing the project planning process. The proposed algorithm uses a modified resource network model that allows using regular optimization algorithms in planning procedures, and provides flexibility in establishing criteria for planned decision. The suggested planning algorithm uses dimensionless intensity coefficients, their values are well interpreted and this fact greatly facilitates their use in planning procedures. The authors describes a modified resource network model as well as the main criteria to optimize the time parameters for both projects and resources. An iterative planning algorithm is also discussed in detail.

Keywords: economic and mathematical models, planning; optimization of the resource network model.

Сложность современных проектов во всех сферах деятельности обуславливает рост трудоемкости их реализации, увеличение стоимости и длительности. В этих условиях планирование и управление проектами должно опираться на совершенные алгоритмы и процедуры управления [1].

Для управления проектами широко используют экономико-математические модели календарного планирования. Календарные модели характеризуются структуризацией процесса разработки на отдельные операции, между которыми существуют логические взаимосвязи, и позволяют строить расписание выполнения взаимосвязанных операций для заданных функций времени существующих ресурсных ограничений [2].

В целом календарные модели обладают большими потенциальными возможностями для решения современных задач управления проектами. Однако математический аппарат для формирования плановых решений на календарных моделях требует развития. В частности, можно отметить, что для формирования плановых решений на ресурсной сетевой модели в настоящее время используются эвристические алгоритмы, неудобные для оптимизации плановых решений. Предлагается другой способ решения задач планирования на многопроектных ресурсных сетевых моделях.

Множество используемых видов ресурсов R можно разделить на подмножества, определяющие различные режимы потребления ресурсов операциями [2]. Одни виды ресурсов (R') определяют время выполнения операций (чем больше ресурсов используется в каждый момент времени выполнения операции, тем меньше общая длительность операции). Примером таких видов ресурсов могут быть трудовые ресурсы (при известном значении общего количества необходимых трудовых ресурсов для выполнения операции увеличение количества участников уменьшает длительность операции). Другие виды ресурсов (R'') не определяют время выполнения операции (в каждый момент времени выполнения операции требуется наличие необходимого количества ресурсов). Примером такого вида ресурсов может быть некоторый тип производственной мощности, используемой в процессе выполнения операции.

Время выполнения операции t_{ij} определяется скоростью вложения ресурсов (принадлежащих

R'), которая характеризует интенсивность выполнения операции. Если обозначить скорость вложения r -го ресурса $r \in R'$, в (i,j) -ю операцию $K_{ij}^r(t)$, то количество затраченного на операцию ресурса определяется выражением

$$V_{ij}^r = \int_{t_i}^t K_{ij}^r(t) dt \quad r \in R.$$

Если $K_{ij}^r = \text{const}$, то выражение принимает вид

$$V_{ij}^r = K_{ij}^r(t - t_i).$$

На величину $K_{ij}^r(t)$ налагаются ограничения:

$$\alpha_{ij}^r \leq K_{ij}^r(t) \leq \beta_{ij}^r,$$

где α_{ij}^r и β_{ij}^r — соответственно минимальная и максимально допустимая скорости вложения r -го ресурса.

Операция считается выполненной при $V_{ij}^r = \Phi_{ij}^r$.

При известных значениях Φ_{ij}^r и K_{ij}^r время выполнения (i, j) операции по r -му ресурсу будет определяться выражением

$$t_{ij}^r = \frac{\Phi_{ij}^r}{K_{ij}^r}.$$

Время выполнение операции t_{ij} определяется

$$t_{ij}^r = \max_r(t_{ij}^r).$$

Если операция (i, j) начинается в момент времени T_{ij}^i и заканчивается в момент времени T_{ij}^e , то требуемые для ее проведения ресурсы r -го вида можно записать как функцию времени:

$$K_{ij}^r(t) = K_{ij}^r [\sigma(t - T_{ij}^i) - \sigma(t - T_{ij}^e)],$$

где $\sigma(t) = \begin{cases} 0, & t < 0 \\ 1, & t > 0 \end{cases}$.

Для всех операций, проводимых в момент времени t , должно выполняться условие

$$\sum_{\{u\}} K_{ij}^r(t) \leq \Phi^r(t) \quad r \in R,$$

где $\{u\}$ — множество операций, выполняемых в момент времени t , $\Phi^r(t)$ — имеющееся количество

во ресурса. В отличие от однопроектных сетевых моделей, в данном случае не делается предположение о связанности сети, и множество $\{u\}$ может включать операции, принадлежащие разным разработкам, т.е. рассматриваемая календарная модель будет многопроектной.

Задача формирования допустимого плана на ресурсной сетевой модели заключается в построении расписания выполнения операций $\{T_{ij}\}$, удовлетворяющего технологическим ограничениям на допустимую последовательность выполнения операций, заданную структурой сетевой модели. Эти ограничения могут быть заданы

$$T_{ij}^i \geq T_i,$$

$$T_{ij}^i + t_{ij} \leq T_j$$

при приведенных ресурсных ограничениях.

Задачу формирования допустимого плана на ресурсной сетевой модели можно сформулировать следующим образом. При известном значении Φ_{ij}^r (количество ресурса r -го вида, $r \in R$ необходимого для выполнения ij -й операции) имеет место обратная зависимость времени выполнения операции от скорости вложения ресурса.

Из условия $\alpha_{ij}^r \leq K_{ij}^r \leq \beta_{ij}^r$ можно получить значения максимального и минимального технологически допустимого времени выполнения ij -й операции по r -му ресурсу:

$$t_{ij}^{r'} = \frac{\Phi_{ij}^r}{\alpha_{ij}^r}, \quad t_{ij}^{r''} = \frac{\Phi_{ij}^r}{\beta_{ij}^r}.$$

Значения t_{ij} для работ проектов определяются путем обработки статистических данных и характеризуют некоторую усредненную (нормальную) скорость вложения потребляемых ресурсов. Если обозначить это время t_{cpij} , то можно записать условия, вытекающие из

$$\frac{t_{cpij}}{t_{ij}^{r'}} \leq \frac{t_{cpij}}{t_{ij}^{r''}} \leq \frac{t_{cpij}}{t_{ij}^{r''}},$$

которые определяют область относительных значений интенсивности выполнения ij -й работы по r -му ресурсу. Обозначим относительную интенсивность (коэффициент интенсивности) y_{ij}^r . Область значений коэффициента интенсивности определяется неравенствами

$$y_{ij \min}^r \leq y_{ij}^r \leq y_{ij \max}^r,$$

где

$$y_{ij \min}^r = \frac{t_{cpij}}{t_{ij}^{r'}},$$

$$y_{ij \max}^r = \frac{t_{cpij}}{t_{ij}^{r''}}.$$

При выполнении (i,j) -й работы с нормальной интенсивностью вложения r -го ресурса ($y_{ij}^r = 1$) $t_{ij} = t_{cpij}$. Увеличение коэффициента интенсивности выполнения операции y_{ij}^r по r -му ресурсу означает увеличение интенсивности ее выполнения и приводит к уменьшению длительности. При уменьшении коэффициента интенсивности длительность операции увеличивается. Время выполнения операции t_{ij}^r по r -му ресурсу при известном значении коэффициента интенсивности y_{ij}^r определяется

$$t_{ij}^r = \frac{t_{cpij}}{y_{ij}^r}.$$

Для различных видов ресурсов могут существовать разные зависимости времени выполнения операции от скорости вложения ресурсов, или коэффициентов интенсивности. В общем виде это можно задать

$$t_{ij}^r = \frac{t_{ij}^{cp}}{y_{ij}^{rK}},$$

где значение коэффициента K определяет вид зависимости.

Далее, с учетом входимости каждой (i,j) -й операции в проект, будем обозначать соответственно коэффициенты интенсивности и необходимые для выполнения операции ресурсы y_{nij}^r и Φ_{nij}^r , где n — индекс проекта.

Ресурсные ограничения определяются функцией времени $\Phi^r(t)$, где r — вид ресурса ($r \in R$). Введем период планирования $[O, T]$ и разобьем его на отрезки

$$T = [t_{s-1}, t_s], \quad s = 1, 2, \dots, S, \quad t_0 = O, \quad t_s = T.$$

Множество этапов планируемого периода обозначим S . Для каждого из этапов планируемого периода определены значения Φ_{rs}^r ($r \in R, s \in S$), которые являются ресурсными ограничениями.

Введем долю (i,j) -й операции n -го проекта, приходящуюся на s -й этап планируемого периода, и обозначим ее x_{nij}^r , которая является функцией введенных аргументов. Если для выполнения (i,j) -й операции, входящей в n -й проект, необходимо затратить количество r -го ресурса ($r \in R$), $V_{ij}^r = \Phi_{ij}^r$, то, предполагая равномерность потребления ресурса при выполнении операции, потребление этого ресурса в s -м этапе планируемого периода пропорционально доле операции, приходящейся на этап (значению x_{nij}^r). Для подмножества ресурсов R' область значений $x_{nij}^r, r \in R'$ совпадает с областью значений x_{nij}^r и определяется $0 \leq x_{nij}^r \leq 1$. Для подмножества ресурсов R'' значение $x_{nij}^r = 1$, если $x_{nij}^r > 0$, и $x_{nij}^r = 0$ в противном случае. Значения x_{nij}^r являются функцией введенных коэффициентов интенсивности (аргументов формирования планового решения).

При одновременном использовании ресурса несколькими проектами, для каждого из которых задана сеть $G_n(X,U)$, $n \in N$ -множеству проектов, допустимый по ресурсам план определяется системой ограничений

$$\sum_{n \in N} \sum_{\{i,j\} \in U_n} x_{nij}^r (y_{nij}^r) \Phi_{nij}^r \leq \Phi_{rs}, \quad r \in R, \quad s \in S.$$

Значения правых частей ограничений Φ_{rs} задаются по-разному для различных типов ресурсов. Для ресурсов типа «мощность» $\Phi^r(t)$, $r \in R^M$ -множеству ресурсов данного типа задается в виде кусочно-постоянной функции $\Phi(s)$. Для ресурсов типа «энергия», т.е. ресурсов, которые расходуются при выполнении операции, задается значение $\Phi_r(o)$, $r \in R^M$ -множеству ресурсов данного типа, для $s = 1$ (первый интервал планируемого периода). Значение Φ_{rs} в этом случае определяется по формуле

$$\Phi_{rs} = \Phi_r(o) - \sum_{s=1}^{s-1} \sum_{n \in N} \sum_{\{i,j\} \in U_n} x_{nij}^r (y_{nij}^r) \Phi_{nij}^r, \quad s \in S.$$

Ввиду нелинейности ограничений при задании некоторого критерия $F \rightarrow \min(\max)$ задача оптимизации плана реализации проектов на рассмотренной ресурсной сетевой модели сводится к задаче нелинейного программирования [2].

Результатом решения оптимизационной задачи является значение целевой функции, вектор значений аргументов

$$\bar{y}^* = \arg \min_{\bar{y} \in G} (\max) F(\bar{y}),$$

где G — область допустимых значений аргументов и соответствующее значениям элементов вектора аргументов расписание выполнения операций $\{T_{ij}\}$.

Критерии для решения оптимизационных задач могут быть разделены на две группы: для оптимизации временных параметров проектов и для оптимизации использования ресурсов [3].

Среди критериев первой группы можно выделить следующие. Критерий минимизации общего времени выполнения программы проектов

$$\sum_n t_n(\bar{y}) \rightarrow \min,$$

где $n \in N$ — множество включенных в критерий проектов, \bar{y} — вектор аргументов формирования плана.

Если заданы директивные сроки окончания проектов, то может использоваться критерий минимизации отклонения времени реализации проектов от директивных $t_{n \text{ dir}}$:

$$\sum_n C_n (t_n(\bar{y}) - t_{n \text{ dir}}) \rightarrow \min,$$

где C_n — приоритет проекта.

Максиминные критерии для оптимизации временных параметров проектов имеют вид

$$\max_n t_n(\bar{y}) \rightarrow \min$$

или

$$\max_n C_n (t_n(\bar{y}) - t_{n \text{ dir}}) \rightarrow \min.$$

К критериям оптимизации использования ресурсов относятся следующие. Минимизация отклонения функции потребления ресурса при реализации программы проектов $\Phi^r(t, \bar{y})$, где \bar{y} — вектор аргументов формирования плана, от заданной функции имеющегося ресурса $\Psi^r(t)$:

$$\max_t |\Psi^r(t) - \Phi^r(t, \bar{y})| \rightarrow \min.$$

Критерий можно применять как для допустимых по ресурсам планам реализации проектов ($\Psi^r(t) \geq \Phi^r(t, \bar{y})$), так и для недопустимых ($\Psi^r(t) < \Phi^r(t, \bar{y})$).

В первом случае обеспечивается наилучшая загрузка r -го ресурса, а во втором — наилучшее

приближение к допустимому по данному ресурсу плану. В частности, оптимизированные по данному критерию недопустимые планы могут использоваться для последующей корректировки под них ресурсного обеспечения.

Трансформируя критерий, получим $\min_t |\Psi^r(t) - \Phi^r(t, \bar{y})| \rightarrow \max$, который может применяться для допустимых по ресурсу планам, обеспечивая в этом случае максимизацию экономии ресурса. В частности, используя данный критерий для финансовых ресурсов, можно получить план реализации проектов с минимальной стоимостью.

Критерии могут быть обобщены для множества ресурсов. В этом случае критерий примет вид

$$\max_t \left(\varphi^r(t) \frac{|\Psi^r(t) - \Phi^r(t, \bar{y})|}{\hat{\Phi}^r(t)} \right) \rightarrow \min,$$

где $\varphi^r(t)$ — весовая функция, $\hat{\Phi}^r(t) \times$ нормирующая величина (используется для ресурсов, имеющих разные единицы измерения). Для рассмотренного задания ресурсных ограничений по этапам планируемого периода функции $\Psi^r(t)$ и $\Phi^r(t, \bar{y})$ являются кусочно-постоянными функциями Ψ_s^r и $\Phi_s^r(\bar{y})$, $s \in S$ -множеству интервалов планируемого периода.

В этом случае приведенные ресурсные критерии будут иметь вид:

$$\max_s |\Psi_s^r - \Phi_s^r(\bar{y})| \rightarrow \min,$$

$$\max_{r,s} \left(\varphi_s^r \frac{|\Psi_s^r - \Phi_s^r(\bar{y})|}{\hat{\Phi}_s^r} \right) \rightarrow \min,$$

где $r \in \hat{R}$ — подмножество включенных в критерий ресурсов.

Приведенные критерии и их комбинации обеспечивают возможность формирования плановых задач в различных постановках.

В качестве примера рассмотрим критерий минимизации общего времени выполнения программы проектов

$$\sum_n t_n(\bar{y}) \rightarrow \min.$$

Этот критерий можно рассматривать как линейную свертку с заданными приоритетами.

Для решения этой задачи может быть предложен следующий алгоритм.

1. Задание желательных значений t_1, t_2, \dots, t_n , $n \in N$.

2. Определение значений аргументов y_{nir} , $n \in N, i \in I, r \in R$ путем решения N уравнений $t_n = t_n(y_{nir})$. При этом автоматически проверяется выполнение интервальных ограничений и проводится соответствующая корректировка значений t_n .

3. Вычисление значений ограничений

$$\sum_n \sum_i x_{nis}(y_{nir}, x_{ns}) \varphi_{nir}.$$

$$\text{Если } \min_{r,s} \left| \Phi_{rs} - \sum_n \sum_i x_{nis}(y_{nir}, x_{ns}) \varphi_{nir} \right| < \delta,$$

где δ задает допустимую точность полученного решения, то полученное решение является эффективным и возможен переход к блоку 1. В противном случае — переход к блоку 4.

4. Если $\sum_n \sum_i x_{nis}(y_{nir}, x_{ns}) \varphi_{nir} \leq \Phi_{rs} \quad r \in R \quad s \in S$, то

возможно улучшение значений показателей плана и переход к 4.1. В противном случае полученное решение недопустимо и необходима его корректировка, переход к 4.2.

4.1. Решается $r \times s$ уравнений вида

$$\sum_n \sum_i x_{nis}(\lambda y_{nir}, x_{ns}) \varphi_{nir} = \Phi_{rs}$$

относительно λ , которое ищется в диапазоне

$$1 \leq \lambda \leq \frac{y_{nir}^{\max}}{\max(y_{nir})},$$

обеспечивающем выполнение интервальных ограничений. Выбор $\lambda = \min(\lambda)$ по результатам решения всех уравнений и вычислений новых значений аргументов по формулам $y_{nir} = \lambda y_{nir}^r$ ($\lambda > 1$). Переход к блоку 3.

4.2. Решается $r \times s$ уравнений вида

$$\sum_n \sum_i x_{nis}(\lambda y_n, x_{ns}) \varphi_{nir} = \Phi_{rs}$$

относительно λ , которое ищется в диапазоне

$$\frac{y_n^{\min}}{\min(y_{nir})} \leq \lambda \leq 1.$$

Выбор $\lambda = \min_{r,s}(\lambda)$ по результатам решения всех уравнений и вычисление новых значений аргументов по формулам $y_{nir} = \lambda y_{nir}^s$ ($\lambda < 1$), переход к блоку 3.

5. Конец.

Строгое математическое обоснование рассмотренного алгоритма строится исходя из условия монотонности (возрастающей или убывающей) функций ограничений $g_k(x_i)$ [4]. Применительно к алгоритму формирования плана разработок на сетевой модели это условие основывается на следующей гипотезе: в области напряженных планов для критичных интервалов планируемого периода функция $\sum_n \sum_i x_{nis}(y_{nir}, x_{ns}) \varphi_{nir}$ является монотонной.

Реализация рассмотренного алгоритма с некоторыми модификациями для предотвращения зацикливаний и его тестирование на различных наборах исходных данных показали работоспособность обосновывающей гипотезы. На основе рассмотренного алгоритма строятся эффективные диалоговые процедуры варьирования определяющих параметров плана создания проектов, обеспечивающие получение допустимых решений при сохранении структуры предпочтений ЛПР. Особенно эффективно применение данного алгоритма в процедурах планирования при большой размерности плановой задачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кочкаров Р.А. Планирование, прогнозирование и программно-целевое управление экономикой // Вестник Финансового университета. 2012. № 4 (70).
2. Кондрашов Ю.Н. Принципы построения систем поддержки принятия решений при планировании разработок в иерархических структурах // Вопросы оборонной техники. Серия 3. 1991. № 6.
3. Кондрашов Ю.Н., Чашин М.О. Модель согласования планов в иерархической организационной структуре // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 2 (74). Режим доступа: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3347.
4. Поспелов Г.С. Программно-целевое планирование и управление: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2008.

REFERENCES

1. Kachkarov R.A. Planirovanie, prognozirovanie i programmno-celevoe upravlenie jekonomikoj [Planning, forecasting and program-targeted management of the economy]. *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial university*, 2012, no. 4 (70) (in Russian).
2. Kondrashov J.N. Principy postroeniya sistem podderzhki prinjatija reshenij pri planirovanii razrabotok v ierarhicheskikh strukturah [The principles of creation of systems of support of a decision making when scheduling developments in hierarchical structures]. *Voprosy oboronnoj tehniki — Questions of defensive technique*, serija 3, 1991, no. 6 (in Russian).
3. Kondrashov J.N., Chashin M.O. Model' soglasovaniya planov v ierarhicheskoy organizacionnoj strukture [Model of coordination of plans in hierarchical organizational structure]. *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal — Management of economic systems: electronic scientific magazine*, 2015, no. 2 (74). Available at: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3347 (in Russian).
4. Pospelov G.S. Programmno-celevoe planirovanie i upravlenie: uchebnoe posobie [Program and target scheduling and management: studies. grant]. Moscow, Eksmo, 2008 (in Russian).

УДК 338.48
JEL C38

ТУРИЗМ. ИЗУЧЕНИЕ ФАКТОРОВ ЕГО РАЗВИТИЯ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ И НЕЧЕТКОГО ЛОГИЧЕСКОГО ВЫВОДА

РОЖКОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА,

кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа финансов и налогообложения, Академия ФСИН России, Рязань, Россия

E-mail: tasha794@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

Метод анализа иерархий выгодно применять, когда сложно формализовать входные данные четким или нечетким образом. Нечеткая процедура метода анализа иерархий учитывает интервальный разброс мнений экспертов. Альтернативой этому методу является метод нечеткого логического вывода. Достоинством интеллектуальной системы нечеткого логического вывода является то, что на входе эксперту необходимо только задать параметры четким числом или лингвистическим значением. Сформулированные выводы и предложения позволяют оценивать факторы, влияющие на эффективность развития отрасли туризма. В работе определены четыре основных фактора для участия в работе анализа и построения модели эффективности развития сферы туризма: политика государства; реклама; признаки мест пребывания; качество туристских услуг. Влияние и вес факторов и субфакторов обсуждаются на основе изучения литературы, собственного экспертного опроса, применения методов анализа иерархий и модели нечеткого логического вывода для анализа эффективности указанных факторов.

Ключевые слова: модель, факторы, туристические услуги, анализ иерархий, нечеткие элементы.

TOURISM: STUDY OF ITS DEVELOPMENT BY THE METHODS OF HIERARCHY ANALYSIS AND FUZZY LOGICAL CONCLUSION

N. V. ROZHKOVA

PhD (Economics), professor of the Accounting, Finance and Taxation Chair, Academy of the Russian Federal Penal Service, Ryazan, Russia

E-mail: tasha794@rambler.ru

ABSTRACT

The hierarchy analysis method is advantageous when it is difficult to formalize the input data in either clear or unclear way. A fuzzy procedure of hierarchy analysis takes into account the interval variation in expert opinions. An alternative to this method is the fuzzy logic conclusion method. The advantage of fuzzy logic conclusion of intelligent system is the fact that at the input, the expert must only set the parameters in either a clear number or a linguistic value. The conclusions and suggestions allow to assess the factors affecting the efficiency of development of tourism industry. The paper identifies four key factors needed to analyze or build the effective tourism development model as follows: government policy; advertising; features of places of temporary stay; quality of tourism services. The impact and weight of factors and sub factors are discussed through studying literature and expert's survey as well as the use of hierarchy analysis method and fuzzy logic conclusion model to analyze the effectiveness of mentioned factors.

Keywords: model, factors, travel services, hierarchy analysis, fuzzy elements.

Сфера туристских услуг является наиболее развивающейся отраслью мировой экономики, представляющей достаточный мультипликативный эффект для граничных отраслей, что, несомненно, представляет научный интерес как с теоретической, так и с практической точки зрения, а также обеспечивает занятость населения.

Изучение рынка туристских услуг имеет как социальное, так и экономическое значение. Рассматривая социальный эффект, который заключается в оздоровлении населения, расширении кругозора, развитии личности и росте занятости, нельзя не сказать о значении данной сферы в структуре экономики. В нашей стране, однако, преобладает выездной поток туристов над въездным. В последнее время данное соотношение имеет тенденцию к улучшению, но пока Россия все еще остается донором туризма для зарубежных стран, способствующей вывозу валюты. Особенно развита данная проблемная ситуация в регионах страны, которые достаточно располагают собственными ресурсами, но по различным причинам не пользуются ими [1].

Так, анализируя факторы воздействия на деятельность субъектов сферы туристских услуг, можно сказать что и внутренняя, и внешняя среда оказывают значительное влияние на их развитие. В условиях настоящего времени необходимо учитывать проявление различных рыночных факторов, которые могут как оказывать стимулирующее влияние, так и подавлять развитие предприятий данной сферы [5]. Отметим факторы, оказывающие влияние на развитие сферы услуг:

- социальные и психолого-поведенческие (возраст населения, пол, структура населения, наличие свободного времени, уровень дохода, образование и др.);
- природно-климатические (состояние воздуха, качество воды, уровень шума, техногенные факторы и др.);
- политические (военные конфликты, визовые формальности и др.);
- культурно-исторические и другие факторы;
- брендинг;
- отсутствие квалифицированных специалистов в данной области.

Наибольшее значение на мотивацию потребителя оказывают воздействие такие факторы, как уровень дохода, наличие свободного времени, природно-климатические условия и политическая

обстановка [3]. Совокупность некоторых факторов определяет поведенческие мотивы потребителей услуг, которые предлагается выразить с помощью факторного множества методом анализа иерархий. Данный метод представляет собой подход неформализованного экспертного оценивания при построении иерархической структуры системы факторов с последующей формализованной процедурой оценки весов факторов. Веса необходимо определять на основании построения и анализа матриц парных сравнений всей комбинации факторов. Данная модель имеет и недостатки — построения количественной экспертной оценки, тогда как большинство практических задач имеет неопределенности и нечеткости.

В работе определены четыре основных фактора для участия в работе анализа и построения модели эффективности развития сферы туризма: политика государства; реклама; признаки мест пребывания; качество туристских услуг. Влияние и вес факторов и субфакторов обсуждаются на основе изучения литературы, собственного экспертного опроса, применения методов анализа иерархий и модели нечеткого логического вывода (НЛВ) для анализа эффективности указанных факторов [5].

Так, в работе построение показателей эффективности развития туризма осуществлялось с использованием методологии метода анализа иерархий — МАИ [англ. *Analytical Hierarchy Process (AHP)*] как одного из универсальных способов принятия решений на основе попарного сравнения между критериями. Построение иерархической структуры показателей и оценка ассоциированных весов показателей проведены на основе матриц парных сравнений, полученных с использованием Дельфи процедуры экспертного оценивания. Исследование эффективности отдельных факторов выполнено с использованием теории нечетких множеств (*Fuzzy Logic*) на основе разработанной модели нечеткого логического вывода.

В итоге на основании данного исследования разработана гибридная *AHP-Fuzzy* модель как основа методологии построения показателей эффективности развития сферы туризма.

В исследовании определены приоритетные субфакторы:

- политики государства в области туризма — законодательство в области туризма; государственные инвестиции в сферу туризма и деятель-

ность государства, направленная на повышение имиджа страны;

- рекламная деятельность — рекламный бюджет; маркетинг в туризме; способ продвижения туристического продукта;
- места пребывания — природные ресурсы; наследие и культура; обслуживающий персонал; инфраструктура туризма;
- качество туристских услуг — удовлетворение потребителя услугой; цена услуги; лояльность туриста.

В исследовании используется один из распространенных методов, применяемых для многокритериального процесса принятия решений, метод анализа иерархий (МАИ), разработанный Т. Саати (1980) [4], который позволяет разложить сложную многокритериальную задачу в иерархию с помощью экспертного анкетирования.

В соответствии со стандартной методикой МАИ проводился подбор экспертов, составлен опросный лист, отобраны с помощью экспертов факторы, проведено построение иерархической структуры, осуществлена оценка весов факторов с использованием процедуры парных сравнений для всех уровней иерархии и проведен расчет общих весов отдельных субфакторов относительно всей задачи.

На основании предварительного обсуждения показателей эффективности развития проведено экспертное интервью выбора факторов.

Общая схема оценки весов факторов с использованием процедур нечеткого логического вывода приведена на рисунке.

Для количественной оценки весов факторов в условиях нечеткой оценки экспертных суждений нами используется способ построения и анализа нечетких матриц парных сравнений (НМПС), предложенный Д. Чанг [4]. Для построения нечетких матриц парного сравнения используется обобщение обычной матрицы путем замены элементов на нечеткие элементы в виде «треугольных» нечетких чисел (или нечеткие числа с треугольными функциями принадлежности), для задания которых достаточно трех чисел (l, m, u):

$$\tilde{A} = \begin{pmatrix} (1,1,1) & (l_{12}, m_{12}, u_{12}) \dots & (l_{1n}, m_{1n}, u_{1n}) \\ (l_{21}, m_{21}, u_{21}) & (1,1,1) \dots & (l_{2n}, m_{2n}, u_{2n}) \\ \dots & \dots & \dots \\ (l_{n1}, m_{n1}, u_{n1}) & (l_{n2}, m_{n2}, u_{n2}) \dots & (1,1,1) \end{pmatrix}$$

Обратно-симметричные элементы матрицы вычисляются по формулам

$$\tilde{a}_{ji} = 1 / \tilde{a}_{ij} = (1 / u_{ij}, 1 / m_{ij}, 1 / l_{ij}).$$

При построении НМПС, как правило, используют эмпирические шкалы, построенные на основе экспертной обработки степени относительной важности (преимущества) одного фактора над другим в нечеткой трактовке [2].

Определение весов факторов для выявления приоритетов мероприятий по обеспечению эффективности развития сферы туризма зависит от сбалансированности стратегии в соответствии со степенью важности показателей.



Общая схема оценки процедуры нечеткого логического вывода

Построение четкой и нечеткой модели матриц парного сравнения (МПС) выполнялось на основании данных экспертного оценивания пяти экспертов. В *табл. 1* и *2* представлены варианты четкой и нечеткой МПС для оценки весов показателей эффективности развития туризма основных факторов для иерархии.

Таблица 1

Пример четкой МПС приоритетов показателей эффективности развития туризма [2]

	ПГ	РД	МП	ОК
ПГ	1	2	3	3
РД	0,5	1	2	2
МП	0,33	0,5	1	2
ОК	0,33	0,5	0,5	1

го вычислительного эксперимента [4] для нашей иерархической системы максимальное количество нечетких правил равно $(3^3 + 3^3 + 3^4 + 3^3) + 3^4 = 243$. Причем это правила с двумя-тремя входными переменными, которые адаптируются под конкретные пространственно-временные (регион-время) условия [4].

Описанная выше методология нечеткого анализа оценки весов на основании построения нечетких матриц парного сравнения и нечеткого логического вывода реализована в виде компьютерной программы, выполненной в совмещенной программе MatLab и MS Excel и в модуле *Fuzzy Logic MatLab*.

Результаты, полученные с применением «нечеткой» методики МПС, сопоставимы с результатами, полученными на основе «четкой» методики. Нечеткая процедура учитывает интервальный разброс мнений экспертов. При увеличении степени

Таблица 2

Пример нечеткой МПС приоритетов показателей эффективности развития туризма, $\delta = 0,75$ [2]

	ПГ			РД			МП			ОК		
ПГ	1	1	1	1,25	2	2,75	2,25	3	3,75	2,25	3	3,75
РД	0,36	0,5	0,8	1	1	1	1,25	2	2,75	1,25	2	2,75
МП	0,27	0,33	0,44	0,36	0,5	0,8	1	1	1	1,25	2	2,75
ОК	0,27	0,33	0,44	0,36	0,5	0,8	0,364	0,5	0,8	1	1	1

В качестве исходных данных нечетко-логической модели задаются оценки весов субфакторов в каждой группе иерархической структуры, которые определяются на основании экспертных оценок. На выходе определяются групповые веса основных факторов эффективности развития. База данных логистических правил оценивания всех основных показателей эффективности развития также построена на основании экспертного оценивания. При проведении полного факторно-

нечеткости интервальные оценки увеличиваются, а полученные средние веса близки по значению к весам МПС.

Таким образом, модель нечеткого логического вывода позволяет построить и исследовать функцию отклика иерархической системы $PE = f(PG, RD, MP, OK)$. Такой анализ является основой принятия решений при выработке стратегий повышения эффективности развития туристического бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голосов О.В.* Моделирование региональной системы: актуализация подходов // Вестник Финансового университета. 2012. № 2 (68). С. 114–120.
2. *Дегтярев А.Н., Мухаметзянов И.З., Рожкова Н.В.* Методология построения иерархической системы показателей развития в сфере туристического бизнеса на основе нечетко-логических процедур принятия решений // Теоретическая и прикладная экономика. 2016. [Электронный ресурс] URL: http://e-notabene.ru/etc/contents_2016_1.html.

3. *Дмитриев В.А.* Роль финансовых институтов развития в реализации государственных антикризисных программ // Вестник Финансового университета. 2015. № 3 (85). С. 6–17.
4. *Мухаметзянов И.З.* Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий: консп. лекций. Уфа: Изд-во УГНТУ, 1996. 80 с.
5. *Рожкова Н.В.* Система показателей оценки эффективности развития туристической индустрии России / Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сб. мат. XXVIII Международной научно-практической конференции / под общ. ред. *С.С. Чернова*. Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2016. 125 с.

REFERENCES

1. *Golosov O.V.* Modelirovanie regional'noj sistemy: aktualizacija podhodov [Modeling of regional system: updating of approaches]. *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of Financial university*, 2012, no. 2 (68), pp. 114–120 (in Russian).
2. *Degtyarev A.N., Mukhametzyanov I.Z., Rozhkova N.V.* Metodologija postroenija ierarhicheskoj sistemy pokazatelej razvitija v sfere turisticeskogo biznesa na osnove nechetko-logicheskix procedur prinjatija reshenij [Methodology of creation of hierarchical system of indicators of development in the sphere of travel business on the basis of indistinct and logical procedures of decision-making]. *Teoreticheskaja i prikladnaja jekonomika — Theoretical and applied economy*, 2016. Available at: http://e-notabene.ru/etc/contents_2016_1.html (in Russian).
3. *Dmitriyev V.A.* Rol' finansovyh institutov razvitija v realizacii gosudarstvennyh antikrizisnyh program [Role of financial institutions of development in implementation of the state anti-recessionary programs]. *Vestnik Finansovogo universiteta — the Bulletin of Financial university*, 2015, no. 3 (85), pp. 6–17 (in Russian).
4. *Mukhametzyanov I.Z.* Planirovanie jeksperimenta pri poiske optimal'nyh uslovij: konsp. lekcij [Planning of experiment by search of optimum conditions: lectures]. Ufa, UGNTU publishing house, 1996. 80 p. (in Russian).
5. *Rozhkova N.V.* Sistema pokazatelej ocenki jeffektivnosti razvitija turisticeskoi industrii Rossii. Jekonomika i upravlenie v XXI veke: tendencii razvitija: sb. mat. XXVIII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii [System of indicators of an assessment of efficiency of development of the tourist industry Russia / Economy and management in the 21st century: development tendencies: The XXVIII International scientific and practical conference]. Novosibirsk, TsRNS publishing house, 2016. 125 p. (in Russian).

Туризм сельский, туризм экологический

Федеральное агентство по туризму и Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации планируют заключить соглашение о сотрудничестве по вопросам развития сельского и экологического туризма в России.

В соответствии с Указом Президента РФ Владимира Путина 2017 год в России станет Годом экологии. Этот факт предопределяет особую актуальность и благоприятствует проведению мероприятий по развитию в нашей стране сельского и экологического туризма, которые входят в число наиболее перспективных видов отдыха и путешествий и востребованность которых в настоящий момент растет во всем мире.

Россия, изобилующая природными заповедниками и сельскохозяйственными угодьями, имеет большой экотуристический потенциал. Его планомерная реализация тем более важна, так как внутренний сельский и экотуризм способствуют укреплению физического и психического здоровья граждан, а также привлечению средств на сохранение и содержание уникальных ландшафтов, заповедных зон и памятников природы Российской Федерации.

По материалам официального сайта Ростуризма:

<http://www.russiatourism.ru/news/11036>



УДК 339.9
JEL F44; F62

ОТРЫВ ФИНАНСОВ ОТ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА – ЦЕНОВОЙ ВЫЗОВ ЭКОНОМИКАМ РАЗВИТЫХ СТРАН*

ПЕРСКАЯ ВИКТОРИЯ ВАДИМОВНА,

доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист России, директор Института исследований международных экономических отношений Департамента мировой политики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: vprofessor7970@gmail.com

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен вопрос существенного снижения покупательной способности валют Евросоюза и США в период 2000–2016 гг. при постепенном выравнивании уровня внутренних цен в США и Европе; выявлено, что основной причиной выравнивания цен в развитых странах является отрыв финансов от функционирования реального сектора; цены производителей и потребительского сектора в основном коррелируют с движением индексов на фондовом рынке, а инфляция или дефляция, свойственная экономикам развитых стран, практически не влияет на складывающиеся в национальных экономиках ценовые пропорции. Отражено, что современное развитие финансового сектора развитых стран характеризуется высоким уровнем накопленных деривативов, которые существенным образом воздействуют на фондовый рынок, на экономическую устойчивость экономик; одновременно подчеркнута, что фьючерсная торговля сырьевыми товарами также отрицательно воздействует на устойчивость экономик, усиливая ценовые колебания, абсолютно не связанные с реальными потребностями национальных производителей. Отсутствие связи между ценами и издержками в реальном секторе в экономиках развитых стран ведет к усилению диспропорциональности распределения доходов, утрате способности социальной устойчивости национальных хозяйств и снижению реального уровня жизни в странах ЕС и США.

Ключевые слова: финансовый сектор национального хозяйства, реальный сектор национального хозяйства, финансовые инструменты, снижение паритета, покупательная способность, национальные валюты, выравнивание ценового уровня, экономика США, экономика ЕС.

THE GAP BETWEEN FINANCE AND THE REAL SECTOR AS A PRICE CHALLENGE FOR DEVELOPED ECONOMIES**

V.V. PERSKAYA

ScD (Economics), full professor, Honored Economist of Russia, Director of the Research Institute of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: vprofessor7970@gmail.com

* Статья подготовлена в рамках госзадания 2016 г. «Гармонизация стандартов стоимостной оценки стран Евразийского экономического союза».

** The article was prepared within the framework of government task for 2016 “Harmonization of standards for valuating the Eurasian Economic Union”.

ABSTRACT

The article studies the issue of a significant reduction in the purchasing power of European and US currencies in the period 2000–2016 against a gradual alignment of domestic prices in the US and Europe. It reveals that the main reason for alignment of the prices in developed countries is the gap between finance and the real sector; producer and consumer sectors prices are mainly correlated with the index move on the stock market, and inflation or deflation in developed economies have virtually no effect on price proportions in national economies. The author argues that current development in the financial sector of developed countries features high levels of accumulated derivatives which significantly affect the stock market and economic sustainability. At the same time, the author points out that futures trading in commodities has a negative impact on the sustainability of the economy as it provokes price fluctuations, and has absolutely no connection with the real needs of domestic producers. Lack of connection between prices and expenses in the real sector in developed economies leads to increased disproportion in income distribution, loss in social resilience of national economies, and lower real living standard in EU countries and the USA.

Keywords: financial sector of the national economy, real sector of the national economy, financial tools, decline in parity, purchasing power, national currencies, alignment of price levels, US economy, EU economy.

Исследованию взаимосвязей финансового и реального сектора национальных экономик в современных условиях посвящается большое количество исследований за рубежом. Рассматриваются взаимосвязи и предпринимается попытка сформулировать закономерности перетока инвестиций из финансового в реальный сектор [1], негативного воздействия производных финансового рынка, в частности деривативов, на устойчивое развитие банковской сферы как потенциального инвестора реального сектора [2] и др. Так, например, *The New York Times* 11 сентября 2015 г. акцентировала внимание на таких инструментах, как «финансовые свопы» и производные финансовых инструментов, призванные выступать в качестве страхового механизма в отношении кредитного риска. В результате, подчеркивают аналитики, финансовые рынки стали «игровым полем, аналогичным казино», привлекая игроков, а не серьезных инвесторов. В результате мировой финансовый рынок стал более уязвимым к шокам. Производные финансовые инструменты, существенно токсичные или загрязненные в современной экономике, способствовали «безрассудному» кредитованию и росту рисков во время финансового кризиса 2008 г. Аналитики США [3] подчеркивают преднамеренное уклонение акторов рынка от ответственности или полное игнорирование рисков при торговле производными инструментами. Так, например, управляющий партнер и основатель швейцарской *Matterhorn Asset Management* Эгон фон Грейерц [4] высказал предположение, что

уже в 2016 г. грянет «финансовый апокалипсис», обращая внимание на мир производных финансовых инструментов в размере около 1,5 квадрилн долл. (т.е. 1500 трлн долл.). По его словам, «правительства печатают триллионы, в то время как банки выпускают производные (инструменты) стоимостью несколько квадриллионов долларов и совершают сделки на сотни миллиардов долларов каждую неделю. Нули ничего не значат больше; они, видимо, не имеют никакой ценности. Все это стало обычным делом для людей, которые управляют этими суммами, и никто не имеет ни малейшего понятия о реальной опасности их воздействия» [4].

При этом глобальные финансовые рынки фактически находятся вне контроля, хотя крупнейшие банки отстаивают точку зрения, что они недокапитализированы. Сумма производных финансовых продуктов существенно превышает валовый внутренний продукт стран ЕС и США. Мировая финансовая система охвачена рядом «пузырей», которые поддерживаются ведущими банками мировой финансовой системы. Данные по крупнейшим финансовым группам представлены в *табл. 1*.

Таким образом, глобализация мирового финансового рынка обусловила функционирование финансов для самовозрастания их стоимости, целей воспроизводства собственно финансов, не взаимодействуя напрямую с реальным сектором. Не случайно в этой связи замечание г-на Грейерца, что *деньги как таковые теряют свою стоимость, несмотря на развитие дефляционных процессов в*

экономиках развитых стран. То, что стоило раньше, до 2000 г. 1 долл. или 1 марку ФРГ, в настоящее время стало стоить существенно дороже. Так, в 2000 г. один биг-мак стоил 2,51 долл. США, в 2016 г. — 4,93 долл. [5].

За период 2000–2016 гг. практически снизилась покупательная способность и доллара, и евро, при этом внутренняя инфляция в данный период была стабильно на невысоком уровне, а в зоне евро отмечены тенденции дефляции.

Так, по данным официального калькулятора *MEASURING WORTH* [6], покупательная способность доллара США снизилась в 2016 г. против 2000 г. с 34 до 75%, что связано с особенностью расчета — с учетом отпускных цен производителей или только индекса потребительских цен. Индекс потребительских цен за этот же период составил 238,12% по состоянию на 14 апреля 2016 г. [7]. Наиболее показательно графическое отражение снижения покупательной способности доллара США по отношению к золоту (с учетом изменения цен на золото; см. *рис. 1*).

Аналогичная ситуация и в зоне евро, его покупательная способность также имеет тренд снижения. Так, 100 евро по своей покупательной способности в 2000 и в 2015 гг. равны 137,37 евро [8]¹. При этом стоимость жизни в Германии на 5,4% ниже, чем в США (без учета цены аренды помещений), а стоимость аренды в Германии на 32,76% ниже, чем в США.

На *рис. 2* представлен сравнительный анализ инфляции и потребительских цен в зоне евро в период 2001–2016 гг., показана устойчивая тенденция роста потребительских цен.

На *рис. 3* отражены тенденции в движении цен производителей и уровня инфляции в зоне евро в

2001–2016 гг. Показано, что цены производителей выросли на 100% при относительно невысоком уровне инфляции. Это также подтверждает тезис о падении реальной покупательной способности евро и росте реальных цен, причем не связанных с реальными процессами в национальных экономиках (в данных графиках учтены изменения цен на энергоносители и скорректированы реальные цены).

За период 2001–2016 гг. наиболее показателен рост цен производителей и потребительских цен в Германии, который практически не коррелирует с инфляцией в стране, но в большей степени отвечает движению на фондовом рынке страны. Таким образом, налицо отсутствие реальной связи трлнвнутренних цен, в том числе на недвижимость и другие предметы оценки стоимостей, с развитием реального сектора или внутренней ситуацией в национальном хозяйстве. Разнонаправленность тенденций наиболее характерно обозначилась с 2010 г. (см. *рис. 4*). На *рис. 5* представлен индекс *DAX* — эталонный индекс для немецкого рынка ценных бумаг. Он отслеживает динамику ведущих немецких акций голубых фишек, которые торгуются на Франкфуртской фондовой бирже и представляют примерно 80% от рыночной капитализации всех акций в Германии.

Другими словами, отрыв финансов от реального сектора, превращение их в фактор формирования ВВП стран обусловил существенный рост цен на фондовых рынках и рынках производных финансовых продуктов, который, в свою очередь, сформировал индикаторы повышения цен во всех сегментах национальных хозяйств, вовлеченных в глобальный финансовый рынок. Чем меньше зависимость страны от трендов

Таблица 1

Активы крупных финансовых групп

Финансовая группа	Активы в целом, долл.	Сумма производных, трлн долл.
<i>Citigroup</i>	1,8 трлн	53
<i>JP Morgan Chase</i>	2,4 трлн	Более 51
<i>Goldman Sachs Group, Inc.</i>	880 млрд	51
<i>Bank of America</i>	2,1 трлн	45
<i>Morgan Stanley</i>	Менее 1 трлн	31

¹ <http://www.iisg.nl/hpw/calculate2.php>



Рис. 1. Покупательная способность доллара США по отношению к золоту

Источник: <http://www.sharelynx.com/chartstemp/AUPPBasket.php>.



Рис. 2. Сравнительный анализ инфляции и потребительских цен в зоне евро в период 2001–2016 гг.

Источник: <http://www.tradingeconomics.com/germany/producer-prices>.

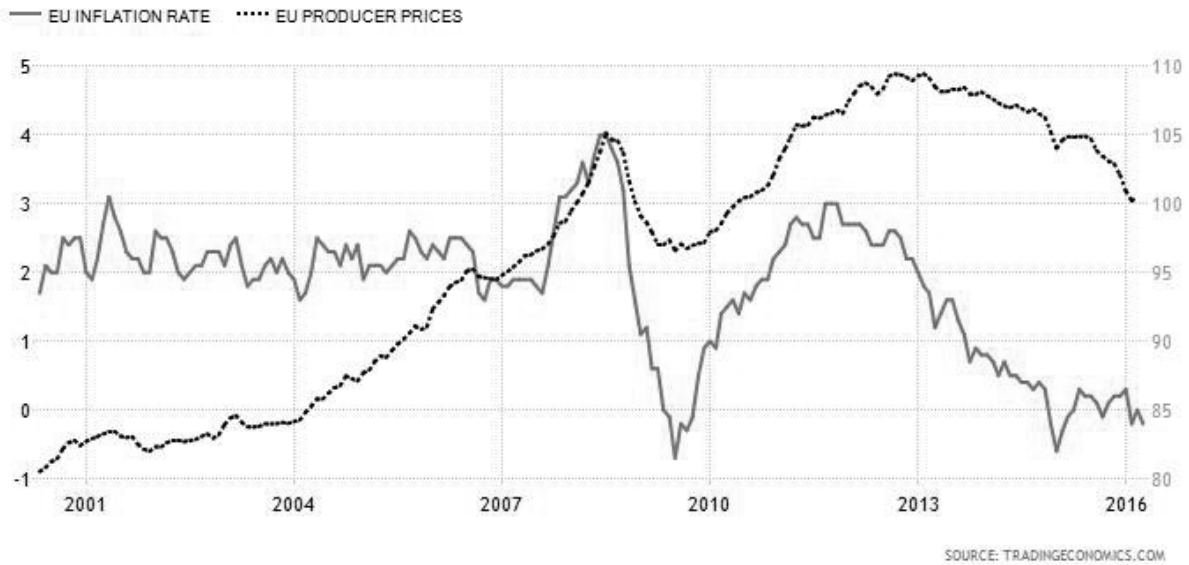


Рис. 3. Тенденции в движении цен производителей и уровня инфляции в зоне евро в 2001–2016 гг.

Источник: <http://www.tradingeconomics.com/germany/producer-prices>.

движения на финансовых и фондовых рынках, тем более реальным будет внутреннее ценообразование на все виды производства товаров и услуг в стране. В этих условиях используемые стандарты оценки стоимости при всей их унифицированности фактически ориентированы на рост цен во всех рыночных секторах экономики, и тем самым они не способствуют реальному сопоставлению ценовых пропорций в разных странах, осуществляя пересчет через валютные

курсы. Но, в свою очередь, валютные курсы также формируются вне стран, эмитирующих валюты (особенно относится к странам ЕАЭС), они практически не связаны с реальными издержками в стране и с ППС национальных валют. В этой связи закон стоимости перестал работать, а международные стандарты оценки стоимости стали служить инструментом, оперативно реагирующим на потребности рынка при существенном росте среднего уровня цен в мире.

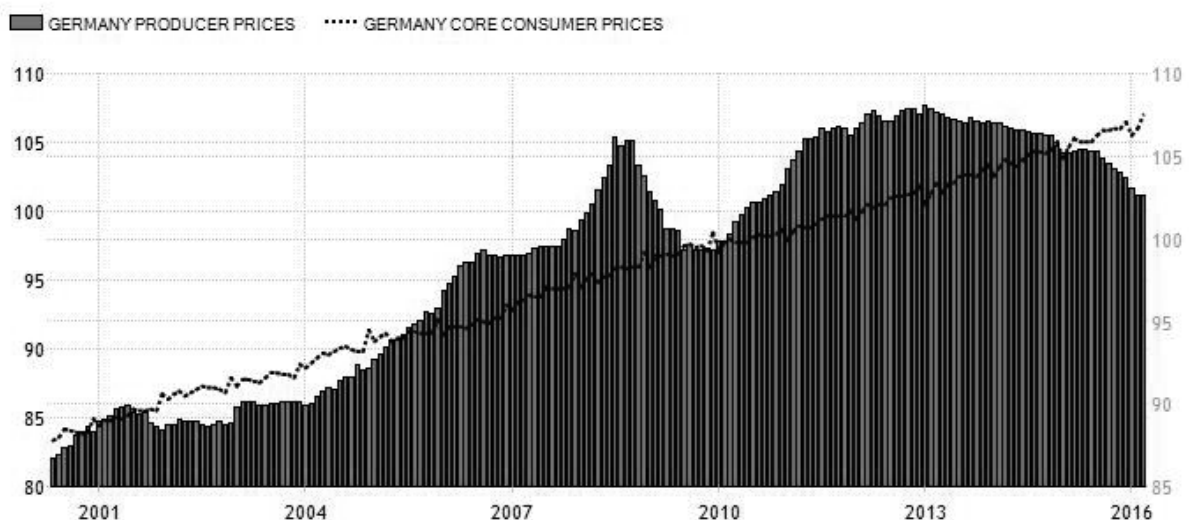


Рис. 4. Цены производителей и потребительские цены за период 2001–2016 гг., Германия

Источник: HYPERLINK, <http://www.tradingeconomics.com/germany/producer-prices>.



Рис. 5. Движение индекса DAX за период 2002–2016 гг. и инфляция за тот же период, Германия

Источник: <http://www.tradingeconomics.com/germany/stock-market>.

Для примера рассмотрим сферу строительства (сегмент реального сектора) как наиболее оперативно реагирующую на трансформирование в экономике отдельных стран. Так, если на период 1980–1998 гг. стоимость затрат в строительном секторе США была существенно ниже, чем в Европе (коэффициент перевода был равен 2,2), то в 2015 г. рынок строительных услуг практически стал унифицированным, все цены на нем выровнялись, и издержки лишь в отдельных европейских странах стали несколько выше, чем в США. По данным ОЭСР на февраль 2016 г., если принять уровень цен (производства, сервиса и торговли оптом и в розницу) в США за 100%, то только в Великобритании он составил 114%, Швеции и Финляндии — 110, Дании — 127 и Бельгии — 100%. В остальных европейских странах он колеблется от 52% в Венгрии до 97% во Франции [9]. Таким образом, уровень цен в объединенной Европе фактически стал более низким против США, что и обусловило существенное отрицательное сальдо торгового баланса США и ЕС на протяжении последних лет.

В современных условиях произошло фактическое нивелирование цен в развитых странах, причем абсолютно не характеризующее реальные издержки. Так, по данным справочника «Издержки строительства в 2015 г.» компании «Аркадис» (международная дизайнерско-консалтинговая компа-

ния, работающая в 70 странах), издержки в строительстве в США и шести странах ЕС практически равны (рис. 6). Отличия имеют страны Азии и ЕАЭС, в то время как у Саудовской Аравии и Катара издержки практически равны США. Такое положение свидетельствует о негативности вовлечения национальных экономик в создавшиеся в развитых странах условия существенного роста цен, практически не связанного ни с инфляцией, ни с дефляцией или с процессами в реальном секторе экономик. Этот рост продуцирован исключительно трендами фондового рынка и рынка производных финансовых продуктов.

Существующие стандарты оценки стоимости в практике ЕС и США, несмотря на разные подходы в системах бухгалтерской отчетности (*GAAP* — в США и МФСО — в ЕС), ориентированы на приоритет определения *справедливой цены*, которая должна, с одной стороны, отвечать интересам владельца объекта недвижимости, соответствовать рыночной практике и трендам движения цен на рынке, а с другой — быть признанной инвесторами, в том числе из других стран, т.е. обладать свойством сопоставимости в реально существующем ценовом пространстве.

Но при этом условие сопоставимости не гарантирует соответствия произведенной оценки реальной стоимости, основанной на учете издер-

Таблица 2

Торговый баланс США и ЕС 2012–2016 гг.

Месяц, год	Экспорт	Импорт	Баланс
Итого, 2012	116,382,9	265,372,5	381,755,4
Итого, 2013	125,557,0	262,086,5	387,643,5
Итого, 2014	142,058,2	276,142,5	418,200,7
Итого, 2015	272,687,9	426,005,6	–153,317,6
Январь, 2016	20,455,1	29,287,7	–8,832,6
Февраль, 2016	22,534,0	32,450,1	–9,916,1
Итого, 2016	42,989,1	61,737,8	–18,748,7

Источник: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html>.

жек по всей воспроизводственной цепочке. Другими словами, международные стандарты оценки стоимости объектов унифицируют процесс оценки, но не являются инструментом, обеспечивающим усиление взаимодействия реального и финансового секторов. Так, мировой рост цен, основанный на виртуальном инспирировании ценовых пропорций, привел к резкому росту миллиардеров, хотя раньше оценивались миллионеры. Например, в 1996–2010 гг. в глобальном списке *Forbes* присутствовали 996 миллиардеров из 50 стран, разбогатевших благодаря успеху созданных ими фирм, подсчитали М. Хенриксон и Т. Санандаджи из стокгольмского *Research Institute of Industrial Economics*. Это 58% глобального списка. Американских миллиардеров, разбогатевших благодаря созданию нового бизнеса, насчитывается 65%, а европейских — 42%. По числу миллиардеров на миллион жителей лидируют США, Гонконг, Израиль, Швейцария, Сингапур, Норвегия и Ирландия. А вот в создании климата, подходящего для малого бизнеса, среди стран ОЭСР — Корея, Италия, Турция, Португалия, Мексика и Греция.

В США малых предприятий и бизнесменов, работающих в созданных ими компаниях, относительно мало. Успешный предприниматель — это крупный предприниматель, создавший свой бизнес с нуля, полагают Хенриксон и Санандаджи [10]. Такой бизнес часто вытесняет малых предпринимателей. Существующий всего полвека *Walmart*, компании *Home Depot*, *Gap*, *IKEA*, *H&M*, *Amazon* и т.д. разорили огромное число небольших компаний в своих сегментах рынка. А корпорации вроде *Intel*,

Microsoft и *Google* «вредят» малому бизнесу тем, что нанимают работников, которые могли бы основать свои компании или работать в небольших фирмах.

Начиная с 1980 г. богатейшим жителям 23 развитых и развивающихся стран были выгодны как подъемы, так и спады экономики. Согласно мексиканским исследованиям динамики доходов населе-

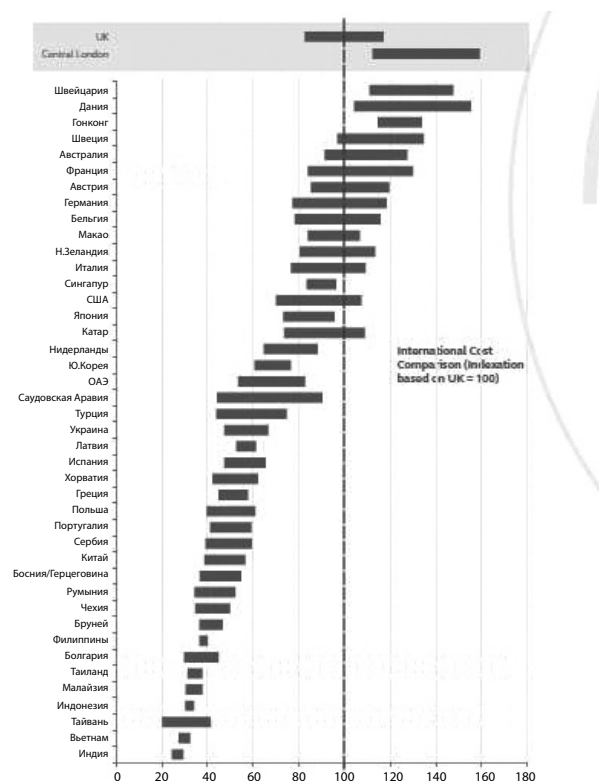


Рис. 6. Издержки строительства в странах мира в 2015 г.

Источник: International Construction Cost Report/What will it mean for 2015?/ Arcadis/2016.

ния в странах, объединяющих больше половины мирового населения и почти три четверти глобального ВВП, во время подъема доходы богатейших росли быстрее, чем у среднего домохозяйства, а в кризис — снижались медленнее. В итоге неравенство в последние три десятилетия только росло [11].

Чем богаче страна, тем больше денег у ее наиболее зажиточных граждан. Но уровни неравенства сильно варьируют. Так, средний француз в 3,2 раза богаче аргентинца, но у 10% населения, хоть доходы и одинаковы, уровень неравенства (или распределения доходов) во Франции ниже, чем в Аргентине. В целом все это усиливает расслоение в обществе по уровню доходов, повышая неустойчивость развития социальной среды в мировом хозяйстве, и в первую очередь в развитых странах. Только формирование условий реального функционирования закона стоимости в национальных экономиках, базирования оценочных данных на реальных из-

держках обеспечат устойчивость функционирования мировой экономики, исключая вхождение ее в финансовые кризисы, вызванные продуцированием финансовых продуктов, снижением управляемости данного сегмента и функционированием виртуального рынка фьючерсов на все виды сырьевых товаров.

Подводя итог вышеизложенному, считаем необходимым подчеркнуть, что сами по себе стандарты оценки стоимости, особенно для вновь формируемых рынков или интеграционных образований типа ЕАЭС, не смогут выполнять роль формирования взаимосогласованных пропорций стоимости, если не будут дополнены расчетом реальных ценовых пропорций в секторах национальных хозяйств стран ЕАЭС, исходя из издержек производства товаров и услуг. При этом обязательным условием является оценка издержек производства в аналогичных отраслях национальных хозяйств стран ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Диксон Дж., Бэккес Ж., Гамильтон К., Кант А., Латц Э., Педжиола С., Хи Ж. Новый взгляд на богатство народов. М.: Центр подготовки и реализации международных проектов технического содействия, 2000. С. 32, 39–40 / Dixon J., Bekkes Zh., Hamilton To., Kant A., Latts E., Pedzhiola S., Hee Zh. Novyj vzgljad na bogatstvo narodov [A new view on wealth of the people]. Moscow, Centr podgotovki i realizacii mezhdunarodnyh projektov tehničeskogo sodejstvija — Center of preparation and implementation of the international projects of technical assistance, 2000, pp. 32, 39–40.
2. Бремя миллиардов: чем сверхбогатые люди вредят экономике / Bremja milliardov: chem sverhbogatye ljudi vredjat jekonomike [Burden of billions: than superrich people harm economy]. Available at: <http://www.forbes.ru/milliardery-column/256179-bremya-milliardov-chem-sverkhbogatye-lyudi-vredyat-ekonomike>.
3. Барсегов Г.Г. Дивергенция финансового сектора и реального сектора экономики: гипотеза и реальность // Вестник Саратовского университета. Вып. № 3. 2010 / Barsegov G. G. Divergencija finansovogo sektora i real'nogo sektora jekonomiki: gipoteza i real'nost' [Divergence of financial sector and real sector of economy: hypothesis and reality]. *Vestnik Saratovskogo universiteta — Bulletin of the Saratov university*, issue no. 3, 2010.
4. Neil Martin, Douglas J. Elliott Baily. The Role of Finance in the Economy: Implications for Structural Reform of the Financial Sector. The Brookings Institution. July 11, 2013.
5. Перская В.В. Дорога, которую нам указывают, или мы выбираем вместе // Экономические стратегии. 2009. № 3–4 / Perskaja V.V. Doroga, kotoruju nam ukazyvajut, ili my vybiraem vmeste [The road which to us is shown or we choose together] *Jekonomicheskie strategii — Economic strategy*, 2009, no. 3–4 (in Russian).
6. Konečný Tomáš and Babecká Kucharčuková Oxana. Credit spreadas and the links between the financial and real sectors in a small open economy the case of the Czech Republic. Working paper series, 2014, no. 1730; Rien Wagenvoort and Wouter Torfs. Composition and evolution of investment finance in the European Union. P. 111–171, in *Investment and Investment Finance in Europe of Economics Department European Investment Bank*, 2013. Available at: <http://themostimportantnews.com/archives/the-rise-of-the-temp-economy-more-u-s-employers-than-ever-want-a-disposable-workforce&ectr>.
7. Официальный сайт The Economic Collapse / Oficial'nyj sajt The Economic Collapse [Official site The Economic Collapse]. Available at: <http://theeconomiccollapseblog.com/archives/tag/derivatives>;

- <http://www.profitconfidential.com/economy/financial-collapse-in-2016-coming-despite-widespread-bullishness>.
8. Официальный сайт The New York Times / Oficial'nyj sajt The New York Times [Official site The New York Times]. Available at: <http://www.nytimes.com/2015/09/12/business/dealbook/banks-to-settle-with-investors-in-suit-over-financial-crisis.html>.
 9. Сайт Gold Switzerland / Sajt Gold Switzerland [Official site Gold Switzerland]. Available at: <https://.com/a-stock-market-collapse-and-surge-in-gold-is-imminent>.
 10. Сайт BusinessTech / Sajt BusinessTech [Site BusinessTech]. Available at: <http://businesstech.co.za/news/business/108555/how-far-the-rand-has-fallen-from-2000-to-2016>.
 11. Сайт Measuring Worth / Sajt Measuring Worth. Available at: <https://www.measuringworth.com/uscompare/relativevalue.php>.
 12. Calculation Calendar of US. Available at: www.timeanddate.com/calendar.
 13. International Institute of Social Istory. Available at: <http://www.iisg.nl/hpw/calculate2.php>.
 14. Официальный сайт ОЭСР / Oficial'nyj sajt OJeSR [Official site OJeSR]. Available at: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CPL>.

ТРЕТИЙ РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНГРЕСС

Уважаемые коллеги!

Новая экономическая ассоциация (НЭА), Экономический факультет Московского государственного университета (МГУ) имени М.В. Ломоносова и Институт экономики Российской академии наук (РАН) приглашают вас принять участие в третьем Российском экономическом конгрессе (РЭК-2016), который будет проходить в Москве на территории Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова 19–23 декабря 2016 года.

Только для Финансового университета заявки для участия в Конгрессе принимаются до 15 сентября 2016 г. по широкому кругу социально-экономических проблем, в том числе не вошедших в нижеприведенный перечень. Принимаются индивидуальные заявки на участие с докладом и без доклада.

В числе запланированных направлений работы РЭК-2016:

1. Методология, история экономической мысли и экономическая история
2. Микроэкономика и теория игр
3. Макроэкономика и экономический рост
4. Прикладная эконометрика
5. Междисциплинарные исследования в экономике (статистика, социология, политология, психология и др.)
6. Институциональная экономика
7. Экономика гуманитарного сектора (образование и культура)
8. Демография и здравоохранение
9. Экономика труда
10. Социальная политика
11. Наука и инновации
12. Отраслевые рынки и промышленная политика
13. Пространственная и региональная экономика
14. Корпоративное управление и экономика фирмы
15. Банки и финансовые рынки
16. Международная экономика
17. Экономическая интеграция
18. Экономика природопользования

В рамках Конгресса планируется проведение Конференции молодых ученых (студентов и аспирантов).

Председатель Организационного комитета РЭК-2016:

Аузан Александр Александрович — доктор экономических наук, декан Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова.

Председатель Программного комитета РЭК-2016:

Головнин Михаил Юрьевич — доктор экономических наук, первый заместитель директора Института экономики РАН.

Заявки регистрируются на сайте Новой экономической ассоциации до 15 сентября 2016 года. Информация о том, как зарегистрировать заявку, содержится по адресу: <http://www.econorus.org/c2016/howto.phtml>

Автор доклада должен представить аннотацию, в которой необходимо четко обозначить конкретный научный результат работы. Объем аннотации — 2–4 стр. (от 3000 до 6000 печатных знаков с учетом пробелов). Помимо аннотации, можно прикрепить к заявке файл с полным текстом доклада/ презентацией доклада.

Аннотации докладов оцениваются рецензентами. Решение по включению в программу Конгресса заявленных докладов будет объявлено к 15 октября 2016 года.

Контактный e-mail: congress_2016@mail.ru

<http://www.fa.ru/news/Pages/2016-06-28-rek2016.aspx>

УДК 339.72(045)

JEL F34

МИРОВОЙ РЫНОК СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

БАЛЮК ИГОРЬ АЛЕКСЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: balyuk@bk.ru

АННОТАЦИЯ

Хотя экономические санкции со стороны США и стран Евросоюза существенно ограничили доступ российских банков и компаний с государственным участием к международным кредитным ресурсам, они, тем не менее, оставили такую возможность для частных компаний и банков. В первую очередь это касается глобального рынка синдицированных кредитов.

В статье на основе статистических данных, подготовленных ведущими международными информационными агентствами, а также Европейским банком реконструкции и развития и Банком международных расчетов, анализируются современное состояние и структура мирового рынка синдицированных кредитов, рассматриваются основные тенденции его развития, а также определяются роль и перспективы российских заемщиков на данном сегменте глобального долгового рынка.

На основе проведенного анализа в статье отмечается усиление процесса диверсификации международного рынка синдицированных кредитов за счет более активного участия заемщиков из развивающихся стран. Хотя за последние годы лидерство США на мировом рынке синдицированных кредитов сохранилось, однако имела место тенденция выравнивания долей других стран, являющихся ведущими заемщиками наряду с США. По мнению автора, несмотря на сокращение в 2014–2015 гг. доли России в совокупном объеме мирового рынка синдицированных кредитов, российские компании и банки, имеющие доступ к международным синдицированным кредитам, будут и дальше пользоваться этим источником ресурсов.

Ключевые слова: синдицированные кредиты, мировой рынок, российские заемщики, экономические санкции, банки-организаторы.

GLOBAL SYNDICATED LOANS MARKET: CURRENT STATE, STRUCTURE AND MAIN TRENDS

I.A. BALYUK

PhD (Economics), associate professor of the World Finance Chair, the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: balyuk@bk.ru

ABSTRACT

Although economic sanctions imposed by USA and EU have significantly limited access of the Russian state-owned banks and corporates to the international credit resources, nevertheless, there is a possibility for the private Russian banks and companies to tap the market. First of all this regards global syndicated loans market.

The article is based on a thorough analysis of the statistics compiled by the leading international information agencies, European Bank for Reconstruction and Development and Bank for International Settlements and presents a picture of the current state and structural specifics of the global syndicated loans market. The author

also analyzes its main development trends and the Russian borrowers' part and prospects in this segment of the global debt market.

The article has a conclusion that diversification of the global syndicated loans market strengthens due to an active participation of the borrowers from developing countries. Though USA still keeps the leading position in the global syndicated loans market, however one of the main trends is an equalization of the other countries' shares. In the author's opinion, in spite of the fact that in 2014–2015 the Russian share in the total volume of the global syndicated loans market reduced, the Russian corporates and banks having an access to the international syndicated loans market will continue to explore this source of funding.

Keywords: syndicated loans, global market, Russian borrowers, economic sanctions, arranging banks.

Хотя экономические санкции со стороны США и стран Евросоюза существенно ограничили доступ российских банков и компаний с государственным участием к международным кредитным ресурсам, они, тем не менее, оставили такую возможность для частных компаний и банков. В первую очередь это касается глобального рынка синдицированных кредитов, которые, по оценке Европейского банка реконструкции и развития, на 55% покрывают потребности корпораций в денежных ресурсах [1, p. 7].

Несмотря на то что в 2014 г. в связи с обострением геополитической ситуации из-за событий на Украине и присоединением Крыма к России величина синдицированных кредитов, привлеченных российскими заемщиками, по сравнению с 2013 г. уменьшилась в 2 с лишним раза — до 19,1 млрд долл., тем не менее это составило около 30% совокупного объема синдицированных кредитов стран Восточной Европы (годом ранее доля России достигала почти 43%) [2, с. 2]. В связи с этим целесообразным и актуальным представляется анализ современного состояния, структуры и тенденций развития мирового рынка синдицированных кредитов, а также роли и перспектив российских заемщиков на данном сегменте глобального долгового рынка.

Россия начала осваивать международный рынок синдицированных кредитов с середины 90-х годов XX в. Первым российским банком, получившим синдицированный кредит, стал Мосбизнесбанк, для которого в октябре 1995 г. были организованы два синдицированных кредита — на 20 и 22 млн долл. До августа 1998 г. кредиторами выступали только зарубежные банки, а заемщиками были только крупные российские банки и компании топливно-энергетического комплекса (Инкомбанк, Российский кредит, Промстройбанк,

СБС-АГРО, Газпром и др.). Рекордный объем синдицированных кредитов в России был зафиксирован в 1997 г. — 8,9 млрд долл. (2/3 из них составили кредиты Газпрому) [3, p. 64].

После августа 1998 г. объем синдицированных кредитов для российских заемщиков резко сократился (примерно до уровня 1996 г.), составив в 1999 г. всего 230 млн долл. С 2000 г. началось его постепенное оживление. К 2007 г. объем синдицированных кредитов достиг уже 68,3 млрд долл. В I квартале 2008 г. (накануне начала мирового финансово-экономического кризиса) рынок синдицированных кредитов находился на пике своего развития, и объем привлечения за этот период составил около 40 млрд долл.

Во время кризиса величина синдицированных кредитов, привлеченных российскими заемщиками, резко уменьшилась. За весь 2009 г. было привлечено синдицированных кредитов на сумму всего 6,7 млрд долл. Однако с начала 2010 г. объемы синдицированного кредитования российских корпоративных заемщиков постепенно стали увеличиваться (в 2010 г. — 33,3 млрд долл., в 2011 г. — 46,9 млрд, в 2012 г. — 37,5 млрд, в 2013 г. — 44,5 млрд долл.; данные *BIS Quarterly Review* за соответствующие годы; Thomson Reuters. 4Q 2014 Global Syndicated Loans Review, p. 2).

При этом возникает вопрос: какое место занимают российские банки и компании в международном табеле о рангах? Какова доля России в совокупном объеме мирового рынка синдицированных кредитов? По данным международного информационного агентства *Thomson Reuters*, которое наряду с международными информационными агентствами *Bloomberg* и *Dealogic* является одним из главных поставщиков информации и статистических данных о мировом рынке синдицированных кредитов, в течение 2014 г. во всем мире с помощью синдицированных кредитов

было привлечено денежных средств на сумму около 4,7 трлн долл. [2, с. 1]. Это наивысший уровень после предкризисного 2007 г. (тогда объем рынка достиг 4,9 трлн долл.). Следует иметь в виду, что в эту сумму включены как международные синдицированные кредиты (т.е. кредиты с участием хотя бы одного кредитора-нерезидента), так и внутренние синдицированные кредиты (т.е. кредиты без участия кредиторов-нерезидентов).

На мировом рынке синдицированных кредитов в 2014 г. было заключено около 10,5 тыс. сделок. В тройке крупнейших заемщиков мира оказались компании *Actavis PLC* (36,4 млрд долл.), *Medtronic* (16,3 млрд долл.) и *Merck KGaA* (15,6 млрд долл.). Целевое назначение этих синдицированных кредитов — финансирование сделок по слиянию и поглощению. Следует отметить, что в 2013 г. в десятке крупнейших сделок года оказался синдицированный кредит, полученный российской компанией «Роснефть» (14,2 млрд долл.) для покупки доли в нефтяной компании ТНК-ВР. Это самый крупный синдицированный кредит, привлеченный российским корпоративным заемщиком с 1995 г.

Если проанализировать международный рынок синдицированных кредитов в региональном разрезе, можно отметить, что 3/4 всего объема рынка в 2014 г. пришлось на страны Северной Америки и Западной Европы (см. табл. 1).

Как видно из табл. 1, заемщики из стран Западной Европы привлекли в 16 раз больше синдицированных кредитов по сравнению со странами Восточной Европы. Для сравнения: в 2013 г. на страны

Западной Европы приходилось в 7 раз больше синдицированных кредитов, чем на страны Восточной Европы, т.е. в 2014 г. величина синдицированных кредитов стран Западной Европы возросла на 1/3, а стран Восточной Европы — сократилась на 1/3 (в первую очередь за счет России).

Если выделить десятку стран, лидирующих по величине привлеченных синдицированных кредитов в 2014 г., можно отметить, что половина всего объема мирового рынка синдицированных кредитов приходится на заемщиков из США, а на десятку стран-лидеров — почти 83% совокупного объема (см. табл. 2). Это свидетельствует об очень высокой степени концентрации на глобальном рынке синдицированных кредитов. Для сравнения: доля России составляет всего 0,4% (в 2013 г. — чуть более 1,0%). Следует также отметить резкий рост объема привлеченных синдицированных кредитов в Китае (в 3,6 раза по сравнению с 2012 г.) и в Гонконге (в 2 раза по сравнению с 2012 г.). Если учесть, что через Гонконг определенную часть синдицированных кредитов привлекают банки и компании Китая, с учетом этого факта реальная доля заемщиков из КНР будет больше.

Если рассмотреть отраслевую структуру заемщиков, то, по данным агентства *Bloomberg* [4, с. 1], в 2015 г. в совокупном объеме мирового рынка синдицированных кредитов 2/3 пришлось на заемщиков, связанных с производством потребительских товаров, оказанием различных видов услуг, с финансовым сектором, а также производством промышленных непотребитель-

Таблица 1

Международный рынок синдицированных кредитов в региональном разрезе в 2014 г.

Регион	Млрд долл. США
Северная Америка	2 577,3
Центральная и Южная Америка	55,9
Западная Европа	1 049,1
Восточная Европа	65,0
Африка, Ближний Восток, Центральная Азия	86,7
Азиатско-Тихоокеанский регион (без Японии)	628,9
Япония	220,2
Всего	4 690,6*

*Из-за округления сумма строк не совпадает с итоговой суммой.

Источник: составлено автором по данным *Thomson Reuters*.

Таблица 2
Страны-лидеры по величине привлеченных синдицированных кредитов в 2014 г.

Страна	Млрд долл. США
США	2 339,9
Великобритания	272,2
Канада	237,3
Япония	220,2
Германия	191,1
Франция	168,1
Китай	144,1
Австралия	132,4
Гонконг	93,9
Индия	76,3
...Россия	19,1
Всего	4 690,6

Источник: составлено автором по данным Thomson Reuters.

ских товаров, транспортом и энергоносителями (см. табл. 3). Следует заметить, что отраслевая классификация, применяемая агентством *Bloomberg*, отличается от отраслевого деления, принятого в России.

Отраслевая структура мирового рынка синдицированных кредитов имеет определенные региональные особенности. Так, например, в США и странах Европы лидирующее положение (около 45% в 2015 г.) занимают заемщики, связанные с производством потребительских товаров и оказанием населению различных видов услуг, а также представители финансового сектора. В странах Латинской Америки более половины приходится на сектор энергоносителей, а также сырья и материалов. В Азиатско-Тихоокеанском регионе (без учета Японии) на первом месте находятся заемщики, представляющие финансовый сектор (30% от совокупного объема синдицированных кредитов в данном регионе).

Если анализировать состав ведущих банков — организаторов синдицированных кредитов во всем мире, следует отметить, что 40% доходов, полученных в 2014 г. всеми банками-организаторами, пришлось всего на десять крупнейших банков мира (см. табл. 4). В качестве комиссионных эти банки получили в 2014 г. 7,8 млрд долл. США. Доля тройки мировых лидеров на международном рынке синдицированных кредитов в лице *Bank of America Merrill Lynch*, *JP Morgan* и *Citigroup* в совокупном объеме полученных в 2014 г. комиссионных составила около 18%. Таким образом, можно сделать вывод, что глобальный рынок синдицированных кредитов монополизирован

Таблица 3
Отраслевая структура мирового рынка синдицированных кредитов в 2015 г.

Отраслевая принадлежность заемщиков	Удельный вес, %
Потребительские товары и услуги	22,6
Финансовый сектор	19,9
Энергоносители	11,8
Промышленные непотребительские товары и транспорт	11,3
Здравоохранение	8,5
Сырье и материалы	8,4
Коммунальное хозяйство	6,0
Связь	5,8
Новые технологии и материалы	4,9
Органы государственной власти	0,8
Всего	100,0

Источник: составлено автором на основе данных Bloomberg.

немногочисленной группой крупнейших транснациональных банков мира.

Как видно из *табл. 4*, лидеры списка приняли участие в организации каждого шестого синдицированного кредита в мире. Примечательно, что в десятку лидеров входят 4 банка из США, по 2 банка из Японии и Великобритании и по 1 — из Германии и Франции. Принимая во внимание, что именно эти страны лидировали по объему привлеченных кредитов в 2014 г., можно сделать вывод: именно эти пять стран являются главными действующими лицами как в организации, так и в привлечении синдицированных кредитов.

С точки зрения целей использования синдицированных кредитов заемщиками из различных регионов мира также имеются определенные различия. Если в Северной Америке и Европе 3/5 всех привлеченных синдицированных кредитов используется на общие цели развития бизнеса и рефинансирование существующей задолженности, то в Японии на первом месте стоит задача пополнения оборотного капитала (3/5 всех привлеченных синдицированных кредитов), а затем уже следуют общие цели развития бизнеса и рефинансирование существующей задолженности.

В отличие от ведущих поставщиков финансовой информации *Thomson Reuters, Bloomberg* и *Dealogic*, которые готовят статистические данные по глобальному рынку синдицированных кредитов, не разделяя синдицированные кредиты на международные и внутренние, Банк международных расчетов (БМР) до середины 2013 г. публиковал официальные данные о синдицированных кредитах, которые относились к категории международных. Думается, что такой подход также представляет интерес с точки зрения более глубокого понимания особенностей структуры современного мирового рынка синдицированных кредитов в разрезе его международного сегмента и соотношения с внутренним синдицированным кредитованием по отдельным странам и группам стран.

Кроме того, БМР использовал другую классификацию стран мира в связи с привлеченными синдицированными кредитами, выделяя не отдельные регионы мира, а, скорее, определенные функциональные типы заемщиков, представляющих развитые страны, офшорные юрисдикции и развивающиеся страны. Отдельную группу составляли международные организации.

Таблица 4

Ведущие организаторы синдицированных кредитов в 2014 г.

Банк-организатор	Величина организованных синдицированных кредитов, млн долл. США	Количество организованных сделок	Полученные комиссионные, млн долл. США
1. <i>Bank of America Merrill Lynch</i>	320 552,5	1 689	1 486,1
2. <i>JP Morgan</i>	316 601,5	1 510	1 272,3
3. <i>Citigroup</i>	224 092,5	917	753,1
4. <i>Mitsubishi UFJ Financial Group</i>	199 105,5	1 508	518,7
5. <i>Wells Fargo & Co.</i>	193 633,7	1 289	780,4
6. <i>Barclays</i>	163 397,7	793	759,3
7. <i>HSBC Holdings PLC</i>	149 400,9	1 072	492,4
8. <i>Deutsche Bank</i>	146 616,2	734	899,2
9. <i>BNP Paribas SA</i>	134 409,0	877	509,1
10. <i>Mizuho Financial Group</i>	129 959,5	931	385,8
Первая десятка, всего	1 977 769,0		7 856,4
Все организаторы, всего	4 690 634,9	10 479	19 672,7

Источник: составлено автором на основе данных *Thomson Reuters*.

В 2012 г. почти 83 % объема привлеченных международных синдицированных кредитов пришлось на развитые страны, а на развивающиеся страны — всего 15%. В целом следует заметить, что, по данным БМР за соответствующие годы, в 1993–2012 гг. удельный вес развитых стран на международном рынке синдицированных кредитов несущественно колебался на уровне 4/5 его совокупного объема. Если использовать статистику БМР для определения соотношения между внутренними и международными синдицированными кредитами у десяти стран, являющихся главными заемщиками, можно отметить лидерство международного сегмента (56 против 44%). Поскольку опубликованные БМР данные за полный год заканчиваются 2012 г., для сравнения были использованы данные *Thomson Reuters* по мировому рынку синдицированных кредитов за тот же период времени.

Ближе всего к среднемировому значению находятся США (52 против 48 % в пользу международного сегмента). Это неудивительно, поскольку в 2012 г. на США приходилась половина совокупного объема мирового рынка синдицированных кредитов и почти 47% совокупной величины международных синдицированных кредитов. У других стран из лидирующей десятки соотношение между внутренними и международными синдицированными кредитами существенно различается.

У трех стран (Япония, Канада и Индия) синдицированное кредитование осуществляется преимущественно за счет внутреннего рынка. У шести стран доминируют международные синдицированные кредиты, но в разной степени. Если в Германии, Франции и Австралии на долю международного сегмента приходится 2/3, то в Великобритании — 3/4, а в Испании и Швейцарии еще больше (87 и почти 97% соответственно). Россия по структуре фондирования на мировом рынке синдицированных кредитов ближе всего к Испании (около 86% пришлось на международные синдицированные кредиты). Кстати, по величине привлеченных в 2012 г. международных синдицированных кредитов (37,5 млрд долл.) Россия вошла в десятку стран-лидеров, опередив Индию, которая в совокупности все же привлекла больший объем синдицированных кредитов по сравнению с Россией.

Как представляется, причины таких различий в соотношении между внутренними и междуна-

родными синдицированными кредитами у разных стран неодинаковые. Если низкий удельный вес международных синдицированных кредитов в Японии или Канаде можно объяснить высоким уровнем развития национальных кредитных рынков и наличием на внутреннем рынке большого объема свободных денежных средств, это объяснение вряд ли подходит для Индии. Если высокий удельный вес международных синдицированных кредитов в России можно объяснить недостаточной развитостью внутреннего кредитного рынка и отсутствием значительного объема доступных по цене денежных средств, то в отношении Испании и особенно Швейцарии подобная причина не кажется убедительной. Вероятно, возможным объяснением в отношении Индии, Испании и Швейцарии может служить различная степень привлекательности заемщиков из этих стран для потенциальных кредиторов-нерезидентов.

В целом, по данным БМР, в 2012 г. объем привлеченных десяткой стран — лидеров международных синдицированных кредитов был в 1,8 раза больше по сравнению, например, с 1996 г. Однако удельный вес десятки стран — лидеров в совокупном объеме международных синдицированных кредитов уменьшился за этот период с 85,5 до 76,2% [5, р. 64; 6, р. А110]. Это свидетельствует о понижении степени концентрации международного рынка синдицированных кредитов. Наряду с этим можно отметить усиление процесса диверсификации международного рынка синдицированных кредитов за счет более активного участия заемщиков из развивающихся стран (прежде всего это касается Китая и России).

Отмечая основные тенденции развития современного мирового рынка синдицированных кредитов, Европейский банк реконструкции и развития в своем ежегодном обзоре в 2014 г. указал на увеличение доли заемщиков (до 44%), имеющих международные кредитные рейтинги ниже инвестиционного уровня. Кроме того, было отмечено снижение стоимости синдицированных кредитов для заемщиков различных типов: в 2013 г. для заемщиков с кредитным рейтингом инвестиционного уровня величина кредитного спреда уменьшилась на 56 базисных пунктов (до 141 б.п.) по сравнению с 2012 г., а для заемщиков с кредитным рейтингом неинвестиционного уровня величина кредитного спреда уменьшилась на 15 базисных

пунктов (до 346 б.п.) по сравнению с 2012 г. [1, р. 7].

Таким образом, можно отметить, что, понемногу придя в себя после мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., кредиторы на мировом рынке синдицированных кредитов стали более охотно принимать на себя кредитные риски в стремлении получить более высокий доход. Возросшая готовность кредиторов предоставлять свои денежные ресурсы привела не только к снижению стоимости синдицированных кредитов для заемщиков различных типов, но и к увеличению среднего размера сделки (с 452 млн долл. в середине 2013 г. до 478 млн в середине 2014 г.) [7, р. 1]. Косвенно это проявилось и в удлинении сроков погашения предоставляемых кредитов: в 2013 г. доля синдицированных кредитов со сроками погашения от 3 до 5 лет повысилась почти до 50% всего объема по сравнению с 45% в 2012 г. [1, р. 7].

Несмотря на усиление процесса диверсификации мирового рынка синдицированных кредитов за счет более активного участия заемщиков из развивающихся стран, для мирового рынка синдицированных кредитов все еще характерна очень высокая степень концентрации: 4/5 предоставляемых кредитов приходится лишь на десять стран мира. За последние годы лидерство США на мировом рынке синдицированных кредитов сохранилось (хотя, по данным БМР, их доля в совокупном объеме меж-

дународного рынка синдицированных кредитов уменьшилась с 61,3% в 1996 г. до 46,7% в 2012 г.), однако имела место тенденция выравнивания долей других девяти стран-лидеров, а также возросли объемы привлекаемых синдицированных кредитов со стороны более широкого круга стран.

Россия в 2010–2013 гг. привлекала синдицированные кредиты в объеме в среднем 40 млрд долл. в год, однако в 2014 г. из-за санкций произошло уменьшение объема в 2 с лишним раза. В 2015 г., по предварительным данным агентства *Bloomberg*, сумма привлеченных странами СНГ (на Россию приходится основная доля) синдицированных кредитов составила 13,2 млрд долл. [4, р. 19], а объем мирового рынка синдицированных кредитов на фоне замедления темпов роста мировой экономики сократился до 4 трлн долл. [4, р. 1].

В ситуации ограниченных возможностей внешнего финансирования российским заемщикам придется более активно привлекать ресурсы на внутреннем рынке. Однако условия внутреннего финансирования (с точки зрения стоимости, объемов и сроков) в настоящее время гораздо менее привлекательны, чем аналогичные условия на мировом рынке синдицированных кредитов. В связи с этим, как представляется, те российские компании и банки, которые имеют доступ к международным синдицированным кредитам, будут все же стараться воспользоваться этой возможностью.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Loan Syndications. A market overview and EBRD update (16th Annual Syndications and Co-financiers Meeting). Available at: <http://www.ebrd.com/SyndLoanMarket%202013%20EBRD.pdf> (Accessed 20 February 2016).
2. Thomson Reuters. 4Q 2014 Global Syndicated Loans Review. Available at: http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2014_Global_Syndicated_Loans_Review.pdf (Accessed 15 March 2016).
3. BIS Quarterly Review, August 2000. Available at: http://www.bis.org/publ/r_qa0008.pdf (Accessed 15 March 2016).
4. Bloomberg. Global Syndicated Loans. FY 2015. Available at: <http://www.bbhub.io/professional/sites/4/Bloomberg-Global-Syndicated-Loans-H1-2016-League-Tables-FINAL-FINAL.pdf> (Accessed 15 March 2016).
5. BIS Quarterly Review, August 1999. Available at: http://www.bis.org/publ/r_qa9908.pdf (Accessed 10 February 2016).
6. BIS Quarterly Review, September 2013. Available at: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa1309.pdf (Accessed 15 March 2016).
7. Dealogic. Global Loans Review. 1h2014, July 2014. Available at: http://www.dealogic.com/dealogic_global_loans_review_-_1h_2014.pdf (Accessed 10 February 2016).

УДК 339.7(075.8)

JEL F34

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОЛГОВ И СУВЕРЕННЫХ ДЕФОЛТОВ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА*

ЗВОНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,*доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента мировой экономики
и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия***E-mail:** *zvonovaelena7@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

Угроза суверенных дефолтов сегодня актуальна не только для развивающихся, но и для развитых государств. В первой половине 1980-х годов мировой кризис внешней задолженности развивающихся стран впервые продемонстрировал, что долговые кризисы, так же как валютные, банковские, фондовые и другие, могут быть не только суверенными, но и мировыми и приводить к необходимости структурной перестройки всей мировой валютно-финансовой системы. В 2000–2010 гг. стало очевидно, что и развитые страны подвержены долговым кризисам не только на суверенном уровне, но и на уровне интеграционных валютно-финансовых группировок. Наиболее остро проблема долгового кризиса стоит в странах Евросоюза. В этой связи анализ современного состояния внешней задолженности стран Евросоюза и возможных последствий суверенных дефолтов периферийных стран зоны евро представляется актуальным как с позиций реформирования мировой финансовой архитектуры, так и с учетом позиций России в этой реформе.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с классификацией современных дефолтов, реструктуризацией внешней задолженности, зависимостью дефолтов и режимов валютных курсов. Исследуются проблемы реструктуризации долгов и ужесточения условий международного кредитования. Проведен анализ показателей внешней задолженности стран ЕС и возможности суверенных дефолтов периферийных стран Евросоюза. Рассмотрены критерии долговой устойчивости экономик стран зоны евро и подвергнуты анализу возможные последствия дефолтов в странах ЕС для мирового финансового рынка.

Ключевые слова: суверенный дефолт, внешний долг, долговая устойчивость экономики, финансовая устойчивость, реструктуризация долга.

CURRENT PROBLEMS OF PUBLIC DEBT AND SOVEREIGN DEFAULTS TO THE EU COUNTRIES**

E.A. ZVONOVA*ScD (Economics), full professor, Head of the Global Finance Chair, Financial University, Moscow, Russia***E-mail:** *mirfin@fa.ru; zvonovaelena7@mail.ru*

ABSTRACT

Today the threat of sovereign defaults is relevant and severe enough not only to developing but also to developed countries. In the first half of the 1980s, the global crisis of emerging markets external debt demonstrated for the first time that the debt crisis, as well as currency, banking, securities and other financial crises, can be not only

* Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 15-02-00669.

** This article was prepared within the framework of the research project № 15-02-00669 supported by the Russian Foundation for Humanities.

sovereign, but also global and lead to the need for restructuring the entire global financial and monetary system. In 2000–2010, it became evident that developed countries were subject to the debt crisis not only at sovereign level but also at the level of integrated monetary and financial groups. The problem of debt crisis is the most acute in the EU countries. In this context, the analysis of the current state of external debt of the EU countries and possible effects of sovereign defaults in peripheral countries on the euro area seems relevant both from the point of reforming the global financial architecture, as well as in view of the position of Russia in this reform. The article considers the following issues: classification of modern defaults, restructuring of the external debt, default dependence and exchange rate fluctuations. It also investigates the problems of debt restructuring and tightening of international credit conditions. The author examines the external debt indicators of EU countries and the probability of sovereign defaults in EU peripheral countries as well as considers the debt stability criteria for euro zone economies and analyzes potential consequences of defaults in the EU area for the global financial market.

Keywords: sovereign default, external debt, debt economic resilience, financial stability, debt restructuring.

СУВЕРЕННЫЕ ДЕФОЛТЫ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОЛГОВ

Суверенный (государственный) дефолт можно определить как неспособность правительства произвести на согласованную дату основные выплаты или выплаты процентов в счет обслуживания своих финансовых обязательств. Дефолт по внешнему долгу — это дефолт по выплатам кредиторам займа, взятого в соответствии с юрисдикцией другой страны, обычно (но не всегда) деноминированного в иностранной валюте, держателями которого обычно являются иностранные кредиторы. Внутренний дефолт — это прекращение обслуживания долговых обязательств, деноминированных во внутренней валюте, кредиторами которых являются резиденты. Существует понятие «серийный» дефолт, которое включает в себя множественные дефолты по внешним и внутренним государственным долгам. К самым крупным в новейшей истории дефолтам относят реструктуризацию в Греции на сумму 200 млрд евро (2012 г.), дефолт Аргентины на сумму 95 млрд долл. (2001 г.), дефолт Бразилии по внутреннему долгу на сумму 62 млрд долл. (1990 г.) и дефолт России на сумму 39 млрд долл. (1998 г.).

Дефолт и реструктуризация долга — связанные, но не идентичные понятия. Дефолт — это отказ правительства от своевременной выплаты основной суммы долга или процентов. Он может быть частичным, когда страна не обслуживает только часть своего долга. Например, выплата процентных платежей продолжается, в то время как выплаты по основной сумме долга приостановлены. Реструктуризация в большинстве случаев происходит после дефолта. Такие реструк-

туризации, когда обмен долгов происходит после того как правительство отказалось от выплат кредиторам части или всей суммы долга, называются постдефолтными. Достаточно часто процессы реструктуризации долга начинаются после дефолта. Тем не менее в последние годы наблюдается ряд упреждающих реструктуризаций долга, представляющих собой обмен долговых инструментов до приостановления правительством платежей по задолженности. Общие потери кредиторов в результате обмена старых долговых инструментов на новые, включая неуплаченные проценты, носят название дисконта (*haircut*). Размер величины дисконта зависит от соглашений, достигнутых в ходе переговоров с кредиторами. В некоторых случаях дисконт может быть значительным. Так, в 2005 г. кредиторы согласились обменять аргентинские дефолтные облигации на новые облигации с дисконтом в 76,8%.

Суверенные дефолты не представляют собой исключительно редкое явление. По расчетам американских экономистов К. Рейнхарта и К. Рогоффа, в период 1800–2009 гг. в мире было зафиксировано 250 случаев суверенного дефолта по внешнему долгу [1]. Что касается стран Европы, то они не были исключением в этот период и также неоднократно объявляли либо дефолты, либо пролонгацию своих внешних долговых обязательств (*табл. 1*).

Для классификации современных дефолтов и реструктуризаций принято проводить оценку того, являются они результатом неликвидности или финансовой несостоятельности. Неликвидность определяется ситуацией, когда государство сталкивается с проблемой дефицита краткосрочных финансовых средств для пролонгации кре-

Таблица 1

**Кумулятивные расчеты числа объявленных суверенных дефолтов
и переносов сроков выплат в европейских странах с 1800 г.**

Страна	Доля лет, которые были проведены в дефолте или в состоянии переноса сроков выплат с 1800 г. по настоящее время	Общее число дефолтов и/или случаев переноса сроков выплат
Австрия	17,4	7
Бельгия	0	0
Великобритания	0	0
Венгрия	37,1	7
Германия	13	8
Греция	50,6	5
Дания	0	0
Испания	23,7	13
Италия	3,4	1
Нидерланды	6,3	1
Норвегия	0	0
Польша	32,6	3
Португалия	10,6	6
Россия	39,1	5
Румыния	23,3	3
Турция	15,5	6
Финляндия	0	0
Франция	0	8
Швеция	0	0

Источник: составлено по [1].

дита. Независимо от того, удовлетворяет ли она условию платежеспособности, страна считается неликвидной, если ее ликвидные активы и доступные финансовые ресурсы недостаточны для погашения финансовых обязательств в установленные сроки. Как правило, с кризисами ликвидности сталкиваются страны с высоким соотношением краткосрочного долга к резервам, большими потребностями финансирования по отношению к доходам и утратой доступа к рынкам капитала.

Под финансовой несостоятельностью понимается такая ситуация, при которой общая долговая нагрузка страны становится неустойчивой, т.е. когда будущие излишки финансовых поступлений оказываются недостаточно большими, чтобы погасить задолженность.

Проблемы неликвидности и финансовой несостоятельности непосредственно связаны с по-

литикой обменных курсов, проведение которой в условиях открытых рынков может значительно усугубить долговые проблемы страны. Это может иметь место как в случае, когда курс валюты является фиксированным и завышенным, что служит объектом для спекулятивных атак, так и когда курс занижен, т.е. его покупательная способность занижена относительно валют, используемых в международных расчетах.

ОСОБЕННОСТИ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА

До сих пор успех экономического и валютного союза стран Евросоюза (ЕС) базировался на применении экспортоориентированной модели экономического роста, ядром которой была Германия. После введения евро асимметрия экономического

развития в ЕС между странами «центра» (Германия, Франция, Нидерланды, Финляндия, Бельгия, Австрия, Люксембург) и «периферии» (Греция, Португалия, Испания, Италия, Ирландия) усиливалась. Сложилась ситуация, когда из-за более высокой конкурентоспособности стран «центра» еврозоны разрыв в доходах между ними и странами «периферии» постоянно увеличивается, что в перспективе может превратиться в хроническое экономическое отставание последних и закончиться массовыми дефолтами стран — членов валютного союза [2].

Опыт еврозоны свидетельствует, что функционирование региональной валюты в условиях либерализации мирового финансового рынка не обеспечивает ЕС необходимой защиты от дестабилизации развития в рамках интегрированного союза, что подтверждает нынешний кризис задолженности стран еврозоны перед институциональными инвесторами.

Несмотря на то что европейский финансовый рынок традиционно отличается развитым банковским сектором и поэтому Европа является крупнейшим в мире аккумулятором банковских активов, эти активы не могут удовлетворить потребности в ликвидности отдельных стран Евросоюза. Более того, государства — члены еврозоны не являются финансово независимыми участниками долгового сектора мирового финансового рынка, так как рефинансируют свой долг через международные финансовые рынки (в первую очередь рынки капитала Лондона).

Следует особо отметить, что основные факторы современного долгового кризиса в странах Евросоюза были заложены еще в Договоре о создании Европейского экономического и валютного союза (ЭВС), подписанном в Маастрихте в 1992 г. В соответствии с маастрихтскими критериями порог допустимого уровня государственного долга был установлен на отметке 60% ВВП. На момент принятия решения о будущих членах Европейского экономического и валютного союза этот критерий был нарушен в 11 государствах — членах ЭВС. В 2014 г. из 19 членов еврозоны этому критерию соответствовали только 6 стран (Эстония, Финляндия, Латвия, Литва, Люксембург, Словакия). По прогнозу Международного валютного фонда (МВФ), к 2020 г. все еще более половины сегодняшних членов еврозоны будут нарушать данное законодательное положение (см. табл. 2).

Как в теории, так и на практике базовым условием стабилизации относительной величины государственного долга является достижение первичного бюджетного профицита. В соответствии с методологией, разработанной экспертами МВФ, величина профицита бюджета зависит от динамики показателей экономического роста и величины номинальной процентной ставки по государственным облигациям [3]. В 2014 г. показатели темпов роста ВВП по государствам — членам ЭВС варьировали от 2,3% на Кипре до 4,8% в Ирландии (см. табл. 2). Разница в процентных ставках также остается существенной. В 2015 г. спред доходности 10-летних государственных облигаций Греции к аналогичным государственным облигациям Германии составлял 11,29%.

По итогам 2014 г. только три страны еврозоны имели дефицит бюджета, а к 2020 г., по прогнозам МВФ, уже все страны ЕС должны будут сводить бюджет с положительным сальдо (см. табл. 2). Аналитики МВФ прогнозируют, что профицит будет достигаться при достаточно низком показателе экономического роста. Следовательно, Европу ждет продолжение жесткой фискальной консолидации.

Снижение уверенности инвесторов в долговой устойчивости страны и успешной бюджетной консолидации сказывается на повышении стоимости заемных средств посредством увеличения рискованных премий. Так, вплоть до 2009 г. у всех стран еврозоны были чрезвычайно высокие кредитные рейтинги. По классификации рейтингового агентства *Standard & Poor's*, рейтинг Греции определялся как А, Португалии — АА-, а у Ирландии и Испании он был наивысшим — ААА. Вследствие таких высоких рейтингов стоимость внешних заимствований для Греции, Португалии, Испании снизилась в несколько раз по сравнению с действующим уровнем национальных процентных ставок накануне их вступления в еврозону. В ноябре 2007 г. процентная ставка по государственным долгосрочным облигациям Греции лишь на 0,34% превышала соответствующий уровень Германии — страны ЕС с наивысшим уровнем платежеспособности.

Кризис 2008–2009 гг. в зоне евро начинался как финансовый, спровоцированный глобальным финансово-экономическим кризисом. В качестве его внутренних факторов выделяются предпринятые денежными властями масштабные чрезвычайные меры по спасению системно значимых банков в ущерб устойчивости государственных финансов.

**Государственный долг, первичное сальдо бюджета и рост реального ВВП
в странах – членах ЭВС в 2014 и 2020 гг. (прогноз)**

Страна	2014 г.			2020 г.		
	Долг, % ВВП	Сальдо бюджета, % ВВП	Темпы роста реального ВВП, %	Долг, % ВВП	Сальдо бюджета, % ВВП	Темпы роста реального ВВП, %
Австрия	86,8	-1,2	0,3	83,5	1,3	1,1
Бельгия	105,6	-0,3	1,0	97,4	1,9	1,6
Кипр	107,1	2,9	-2,3	91,4	4,0	1,8
Эстония	9,7	0,3	2,1	9,0	0,1	3,4
Финляндия	59,6	-2,5	-0,1	61,9	-0,4	1,8
Франция	95,1	-2,1	0,4	92,1	1,2	1,9
Германия	73,1	2,0	1,6	56,9	1,1	1,3
Греция	177,2	1,5	0,8	124,2	4,2	2,6
Ирландия	109,5	-0,3	4,8	89,7	2,8	2,5
Италия	132,1	1,5	-0,4	122,4	3,3	1,0
Латвия	37,8	-0,4	2,4	31,9	0,5	4,0
Литва	37,7	0,9	2,9	35,7	0,5	3,7
Люксембург	24,6	0,3	2,9	30,5	0,5	2,2
Мальта	68,1	0,8	3,5	59,8	2,1	2,5
Нидерланды	68,3	-1,3	0,9	59,2	0,4	1,8
Португалия	130,2	0,4	0,9	120,9	1,5	1,2
Словакия	54,0	-1,4	2,4	50,6	-0,6	3,0
Словения	82,9	-2,8	2,6	88,4	0,0	1,8
Испания	97,7	-3,0	1,4	96,4	0,8	1,7
Еврозона	94,0	-0,3	0,9	84,2	1,3	1,5

Источник: составлено по данным официального сайта МВФ. URL: www.imf.org.

Раздувание сегмента суверенных долгов усилило фрагментацию финансовых рынков как по сегментам рынков, так и по отдельным странам — членам зоны евро (см. рис. 1).

Результатом стало быстрое распространение финансового кризиса на реальный сектор экономики в ряде проблемных стран. Предпринятые монетарными властями Евросоюза меры по укреплению финансовой дисциплины способствовали в определенной мере выправлению ситуации с государственными финансами (в период с 2010 по 2014 г. бюджетный дефицит зоны евро снизился с 6,5 до 2,5%), однако они не обеспечили устойчивость финансового рынка. Среднее значение отрицательного сальдо бюджета расширенного правительства зоны евро (совокупное сальдо стран

ЭВС) под влиянием кризиса 2008–2009 гг. достигло в 2010 г. 6,5%, а в таких проблемных странах, как Греция, Ирландия и Испания, бюджетный дефицит составил двузначные цифры — соответственно -15,4; -14,4 и -11,1% от объема ВВП. В течение 2011–2014 гг. наблюдался рост общей долговой нагрузки на экономику стран — членов ЭВС на фоне хронического дефицита совокупного сальдо бюджета европейских государств, входящих в Евросоюз.

За период с 2009 по 2014 г. общий размер государственного долга стран зоны евро вырос с 70 до 92% ВВП. При этом, по данным Европейской комиссии, в проблемных странах зоны евро объем госдолга в 2014 г. в 2–3 раза превысил установленный Маастрихтским соглашением лимит в 60%

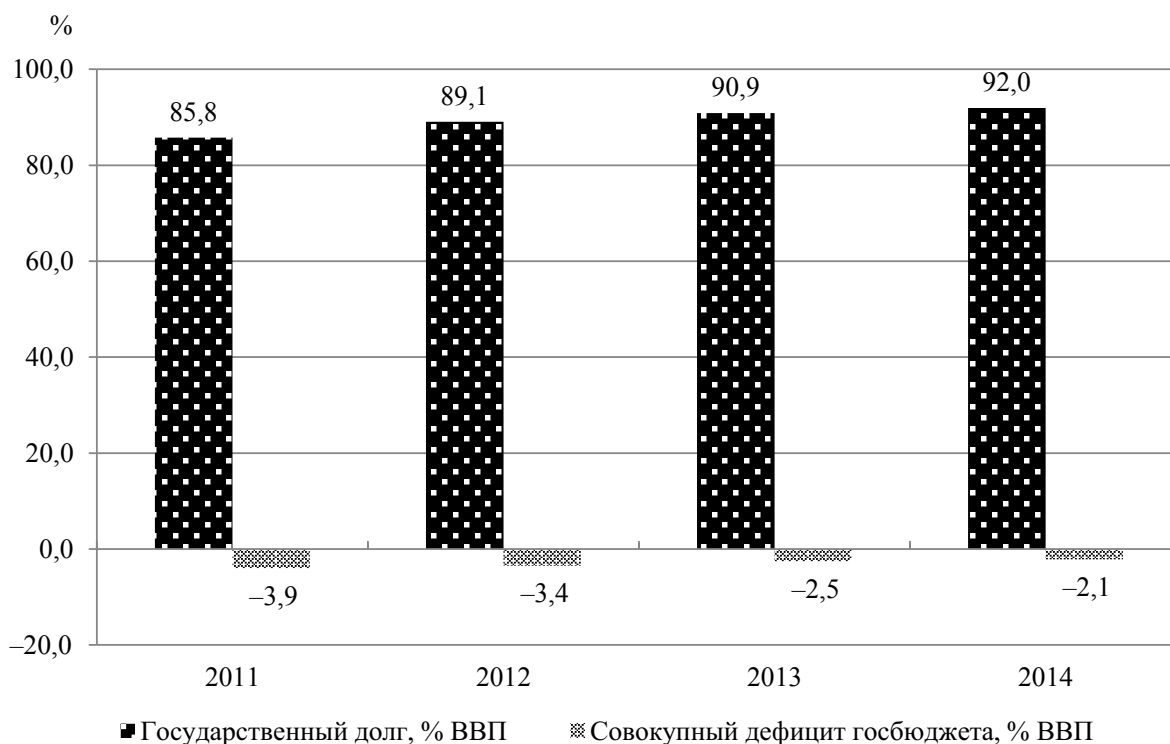


Рис. 1. Динамика совокупного государственного долга и сальдо государственного бюджета стран – членов ЭВС в 2011–2014 гг., % ВВП

Источник: ECB Economic Bulletin, 2015, Issue 5. p. S23.

ВВП, обеспечивающий финансовую устойчивость: в Греции — 177,1% ВВП, в Португалии — 130,2 и в Италии — 132,1% ВВП [4]. Под влиянием жестких антикризисных программ в группе стран-должников, принятых под давлением их основных кредиторов — Евросоюза, Европейского центрального банка (ЕЦБ) и МВФ, среднее значение бюджетного дефицита по зоне евро сократилось в 2014 г. до -2,1% ВВП (-4% ВВП без учета показателей по бюджету Германии). Обратной стороной следования стран-должников жесткой финансовой дисциплине стало углубление в этой группе стран социально-экономических проблем, падение ВВП и обострение проблемы безработицы в Евросоюзе, уровень которой оказался выше, чем в США и Японии.

Для оценки финансовой устойчивости интеграционного объединения денежные власти ЕС в последнее время акцентируют внимание на динамике не только государственной, но и частной задолженности корпораций и домашних хозяйств. По мнению экспертов ЕЦБ, ряд уязвимых к кризисным воздействиям стран зоны евро не уделяли внимания регулированию рисков быстро растущей частной кредитной задолженности, которая за

период с 2001 по 2013 г. увеличилась в Греции с 70 до 130% ВВП, в Португалии — со 150 до 220% ВВП и Ирландии — со 140 до 280% ВВП [5].

Возросшая внутренняя и внешняя кредитная экспансия в предкризисный и посткризисный периоды резко обострила проблему внешних дисбалансов, прежде всего проблемных стран зоны евро. По данным ЕЦБ, в международной инвестиционной позиции Греции, Испании, Португалии и Италии выделяются два четко выраженных периода. В предкризисный период (1999–2007) в этих странах образовалось значительное положительное сальдо притока/оттока иностранных инвестиций (от 8% ВВП в Италии до 15–20% ВВП в Греции, Испании и Португалии), в структуре которых преобладали вложения в долговые ценные бумаги и предоставление банковских кредитов при небольшой доле прямых иностранных инвестиций (от 1 до 3% ВВП по странам). В период обострения финансового кризиса и в посткризисный период (2008–2014) произошло резкое снижение объема внешнего частного финансирования этих стран, прежде всего за счет оттока иностранных инвестиций в суверенные долговые обязательства.

Дисбаланс внешнего сектора в зоне евро, развившийся в обострении проблемы текущего платежного баланса в ряде стран, наиболее полно проявился в предкризисный период и в разгар кризиса. При этом в Греции и в меньшей степени в Португалии главной причиной значительного разрыва между сбережениями и инвестициями внешнего сектора стали резко возросшие бюджетные расходы. Поддержание относительной сбалансированности текущего платежного баланса в целом по зоне евро в посткризисный период обеспечивалось в основном за счет стабильно прочных внешних позиций Германии (рис. 2).

Углубление глобального финансового и экономического кризиса привело к ухудшению качества банковских активов, потере доверия стран — участниц ЭВС друг к другу, замораживанию межбанковского рынка депозитов и, как следствие, сокращению рыночной ликвидности банковской системы стран еврозоны. Реагируя на эти события, на протяжении 2009–2011 гг. рейтинговые агентства последовательно снижали рейтинги всех европейских стран. Единственной страной еврозоны, сохранившей высокий суверенный рейтинг,

осталась Германия. Не был также снижен суверенный рейтинг у Великобритании, несмотря на возрастание первичного дефицита бюджета этой страны в 2009 г. до одного из самых высоких показателей в мире (–9,4% ВВП). Одновременно в 2012 г. был снижен суверенный кредитный рейтинг США по версии *Standard & Poor's* (табл. 3).

Изменение кредитных рейтингов не привело к повышению стоимости американских казначейских обязательств, но в то же время снижение рейтингов стран еврозоны привело к значительному повышению стоимости обслуживания их внешних займов (табл. 4).

Фискальная проблема еврозоны усложнилась также из-за действующего положения Договора о Евросоюзе, согласно которому центральным банкам стран ЕС запрещается предоставлять любые кредиты или приобретать долговые инструменты у правительств государств — членов Евросоюза. Поэтому все страны Евросоюза столкнулись с дилеммой. С одной стороны, нарушение договорных обязательств по внешним кредитам и займам ставило под сомнение дальнейший успех европейской интеграции, а с другой стороны, объявление

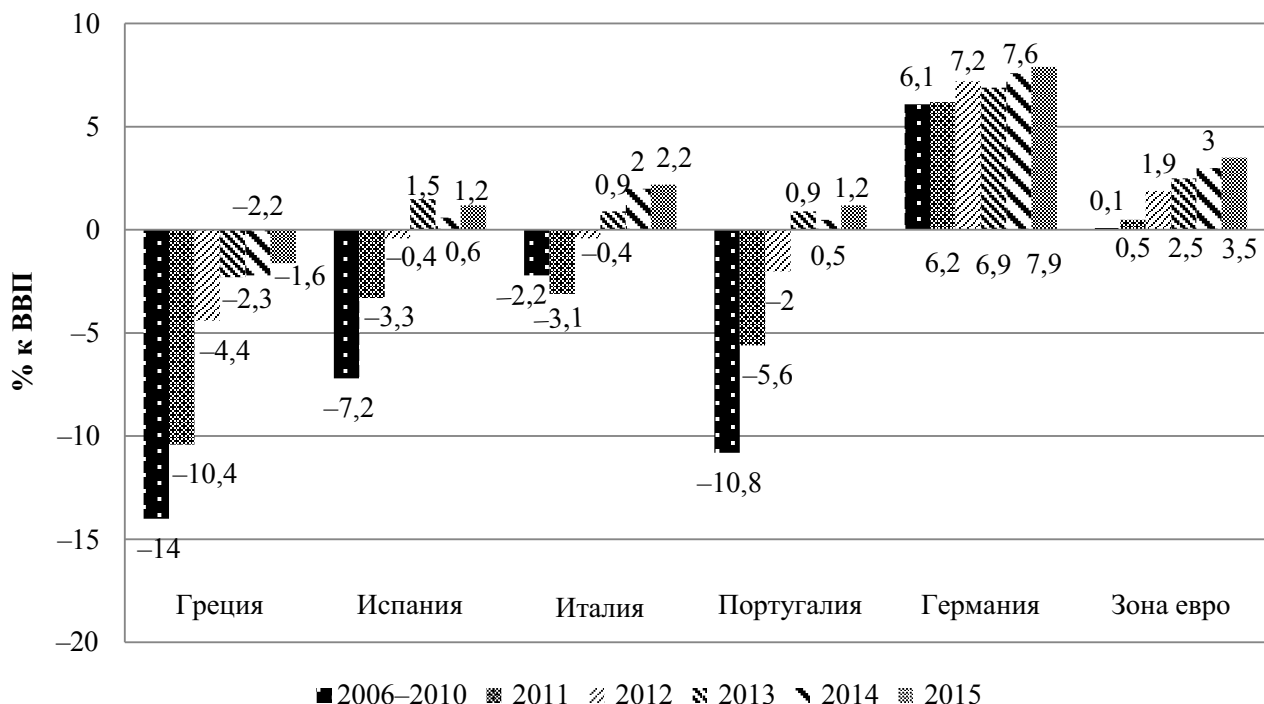


Рис. 2. Динамика сальдо текущего счета платежного баланса государств — членов зоны евро в 2006–2015 гг., % к ВВП

Примечание. Данные за 2015 г. являются прогнозом Европейской комиссии, сделанным весной того же года.

Источник: построено по данным *European Economic Forecast, Statistical Annex*. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2015_spring_forecast_en.htm.

Таблица 3

Суверенные кредитные рейтинги периферийных стран еврозоны, Великобритании и США

Страна	Рейтинговое агентство		
	<i>Standard & Poor's</i>	<i>Moody's</i>	<i>Fitch</i>
Греция	CCC	C	CCC
Португалия	BB	Ba3	BB+
Испания	BBB+	Baa3	BBB
Италия	BBB+	Baa2	A-
Ирландия	BBB+	Ba1	BBB+
Германия	AAA	Aaa	AAA
США	AA+	Aaa	AAA
Великобритания	AAA	Aaa	AAA

Источник: *Standard & Poor's, Moody's, Fitch.*

Таблица 4

Доходность европейских 10-летних государственных облигаций (спред к государственным облигациям Германии, %)

Страна	Ноябрь 2007 г.	5 января 2009 г.	2 августа 2012 г.	7 июля 2015 г.
Бельгия	0,19	0,82	1,25	0,33
Греция	0,34	2,21	24,80	11,29
Франция	0,14	0,46	0,74	0,31
Нидерланды	0,12	0,57	0,28	0,18
Испания	0,16	0,83	5,35	1,32
Италия	0,36	1,34	4,55	1,17
Португалия	0,27	0,99	9,75	1,80
Великобритания	0,65	0,05	0,15	1,22

Источник: составлено по данным [11].

дефолта Грецией и/или другими «периферийными» странами фактически означало дефолт еврозоны, что привело бы к катастрофическим последствиям для единой европейской валюты.

Поскольку государства — члены Евросоюза не смогли выработать самостоятельного решения проблемы урегулирования долгового кризиса, периферийные страны ЕС вынуждены были обратиться за помощью к МВФ. После непродолжительных переговоров МВФ согласился оказать финансовую помощь на условиях совместного ее финансирования с другими странами — членами еврозоны и ЕС, что было институционально оформлено созданием европейского стабилизацион-

ного механизма. Таким образом, с 2010 г. список заемщиков МВФ пополнился также развитыми странами «периферии» еврозоны (табл. 5).

В целях сохранения относительно спокойного фона для институциональных и портфельных инвестиций на региональном финансовом рынке Евросоюз вынужден был согласиться на многомиллиардный пакет финансовой помощи при участии Фонда. Безусловно, проведенная реструктуризация внешних долгов «проблемных» стран Евросоюза не могла не навредить не только репутации стран еврозоны, которые, по классификации ООН, относятся к промышленно развитым странам, но и репутации самого интеграционного объединения

европейских стран. Известно, что МВФ оказывает финансовую поддержку лишь на условиях выполнения страной-должником достаточно жесткой программы фискальной консолидации, которая в случае Греции и других «периферийных» стран включала замораживание и снижение заработной платы и пенсий, повышение налогов, сокращение социальных дотаций, повышение пенсионного возраста, проведение приватизации и т.п. Проведенные по требованию МВФ бюджетные мероприятия дали ожидаемые результаты: так, в Греции за счет жестких мер экономии средств государственного бюджета было достигнуто снижение первичного дефицита с 10,2% ВВП в 2009 г. до его профицита в 1,5% ВВП в 2014 г.

Следствием совместных действий монетарных властей еврозоны и МВФ стало повышение доходности государственных облигаций в «периферийных» странах, достигшей в Испании, Португалии и Италии уровня, сопоставимого с уровнем доходности государственных ценных бумаг Великобритании.

ПОСЛЕДСТВИЯ СУВЕРЕННЫХ ДЕФОЛТОВ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Авторы многих теоретических исследовательских работ по суверенному долгу предполагают, что дефолты и реструктуризации имеют дорогостоящие последствия в рамках доступа к кредитным рынкам. В большинстве современных научных исследований, посвященных последствиям

суверенных дефолтов, доказывается, что дефолт приводит к временному или постоянному перекрытию государствам доступа на мировой финансовый рынок и/или существенному повышению стоимости внешних заимствований [6]. Однако большинство эмпирических исследований, проведенных за последние 30 лет, показали, что санкции за дефолт в средне- и долгосрочной перспективе на мировом финансовом рынке незначительны, и дефолт значительно повышает стоимость внешних заимствований стран-должников только в первый и второй год после дефолта или реструктуризации [7]. Кроме того, ряд исследований показал, что большинство государств, объявивших дефолт, получают доступ к новым кредитам в течение одного или двух лет после кризиса [8].

Напомним, что стоимость рефинансирования на международных рынках капитала зависит от кредитных рейтингов трех ведущих американских рейтинговых агентств, а также динамики ставки ЛИБОР, которая является плавающей и рассчитывается в Лондоне. Навязывая антикризисное дискриминационное финансирование странам «периферии», страны «центра» запугивают последних дефолтом как чем-то непоправимым. Однако следует напомнить, что дефолт может иметь и оздоровительное действие для экономики. На протяжении всей истории становления капитализма сегодняшние благополучные страны Европы прибегали к дефолту по той простой причине, что предпочитали не отягощать экономику дальнейшими выплатами в счет обслуживания долга. В период между 1500

Таблица 5

Крупнейшие кредитные соглашения МВФ с европейскими странами

Страна-заемщик	Вид кредита	Зарезервированная сумма кредита, % от размера квоты	Сумма кредита, млн СДР*		Дата подписания соглашения	Дата окончания соглашения
			зарезервированная	выплаченная		
Греция	Стэнд-бай	3 212	26 433	17 542	05.2010	03.2012
Ирландия	ЕФФ	2 322	19 466	16 543	12.2010	12.2013
Португалия	ЕФФ	2 306	23 742	18 402	05.2011	05.2014
Греция	ЕФФ	2 159	29 785	10 225	03.2012	03.2016
Польша	ГКЛ	1 400	19 166	—	01.2011	01.2013

*СДР [англ. *Special Drawing Rights (SDR)* – специальные права заимствования] – международные платежные средства, предназначенные для использования в строго определенных целях странами – членами МВФ.

Источник: составлено по данным МВФ. URL: www.imf.org.

и 1800 гг. Франция отказывалась платить по своим долговым обязательствам восемь раз. Далее первенство перешло к Испании, которая только в XIX в. семь раз объявляла дефолт. В XX в. сегодняшние страны — члены Евросоюза объявляли дефолт неоднократно, в том числе дважды Германия и трижды Польша (табл. 6).

И даже такая «недефолтная» страна, как Англия, вплоть до революции 1688 г. имела статус страны, периодически объявляющей серийные дефолты. Следует также помнить о том, что Британия объявила «дефолт» в 1931 г., отказавшись конвертировать фунты в золото и спровоцировав углубление мирового экономического кризиса.

В государствах Евросоюза после 2008–2009 гг. сложилась ситуация, когда исходя из основного критерия долговой устойчивости страны — размера совокупного государственного долга к ВВП с наибольшей вероятностью проблемы с обслуживанием долга могут возникнуть у стран, образующих «периферию» еврозоны (Греции, Испании, Португалии, Италии, Ирландии). По итогам 2014 г. совокупный государственный долг еврозоны составил 94,0% ВВП. Для оценки последствий возможных дефолтов в этих странах необходимо определить каналы их распространения [9].

Еврозона является второй после США по размеру ВВП экономикой мира (доля в мировом ВВП 12,1% против 16,1% доли США). На еврозону приходится около четверти мировой торговли товарами и услугами и второй после США объем

финансовых активов, значительная доля которых находится за рубежом (рис. 3). Евро — вторая по значимости мировая резервная валюта, в которой в 2014 г. было деноминировано 22,2% международных валютных резервов, 23,4% международных облигаций, 18,5% международных депозитов и 16,8% международных кредитов.

Выделяют, как минимум, 4 канала негативных последствий дефолта в проблемных странах еврозоны. Во-первых, проблемы в сфере кредитования. Банки еврозоны тесно связаны с банковскими системами других регионов, особенно Северной Америки, Азии и Латинской Америки. Банки — держатели проблемных облигаций будут вынуждены проводить рекапитализацию и снижать размеры кредитования. В свою очередь, массовая распродажа облигаций проблемных стран может стать причиной серийных дефолтов. Во-вторых, произойдет снижение импорта товаров и услуг еврозоны. В первую очередь от этого пострадают те страны, экспортные потоки которых ориентированы на Европу (Китай, Индия и до 2014 г. Россия) (табл. 7).

В-третьих, снизятся прибыли корпораций и, как следствие, уверенность иностранных инвесторов в высокой доходности вложений. Особенно это затронет США, поскольку треть прямых иностранных инвестиций из США приходится на еврозону. В-четвертых, после дефолта, как правило, происходит замедление экономического роста, что может сопровождаться ужесточением бюджетно-налоговой политики и отрицательно сказаться на

Таблица 6

Дефолты и переносы сроков выплат в европейских странах

Страна	Годы дефолтов и переноса сроков платежей			
	1990–1924	1925–1949	1950–1974	1975–2008
Австрия	–	1938, 1940	–	–
Венгрия	–	1932, 1941	–	–
Германия	–	1032, 1939	–	–
Греция	–	1932	–	–
Польша	–	1936, 1940	–	1981
Россия	1918	–	–	1991, 1998
Румыния	–	1933	–	1981, 1986
Турция	1915	1931, 1940	–	1978, 1982

Источник: [1].

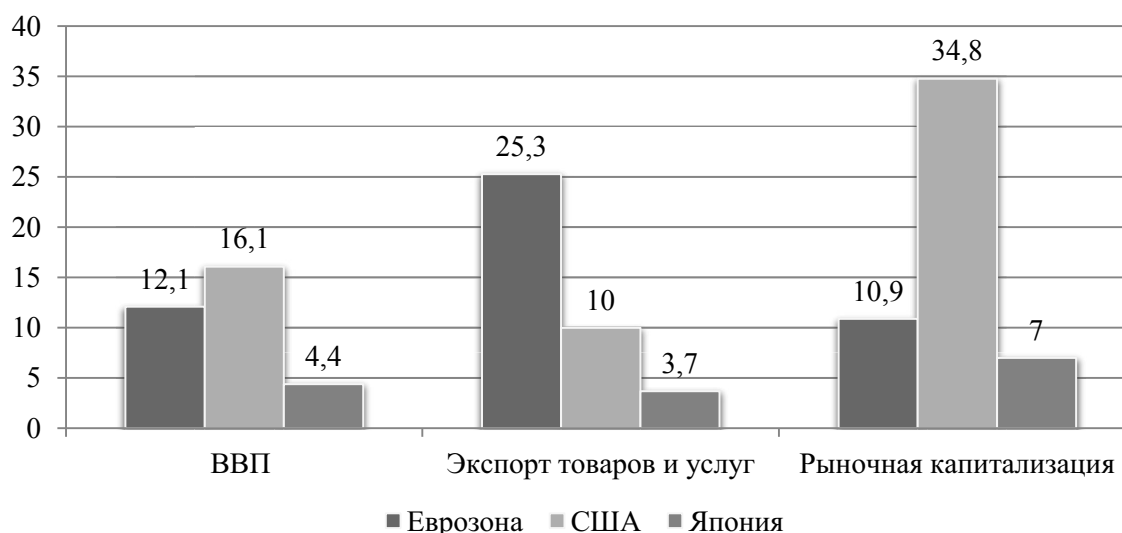


Рис. 3. Доли еврозоны, США и Японии в мировых показателях ВВП, торговли (2014 г.) и капитализации фондового рынка (2015 г.), %

Источник: МВФ, Блумберг.

занятости в Европе, где и без того высок уровень безработицы.

Продолжительность восстановительного периода после долговых кризисов существенно варьирует по странам. Например, экономика Аргентины, несмотря на очень глубокий характер кризиса 2001 г., восстановилась в течение 3 лет. В Индонезии восстановительный период продолжался 5 лет. В Эквадоре, Мексике и России предкризисный уровень производства был полностью восстановлен уже спустя 2 года [9]. Можно выделить три ключевые экономические особенности восстановительного периода после суверенного дефолта или реструктуризации долга.

1. Кризис финансовых рынков имеет глубокую и затяжную природу. Реальная стоимость рынка жилья снижается в среднем на 35%, и падение продолжается около 6 лет; рынок акций снижается в среднем на 55% и снижение длится около 3,5 лет.

2. Последствия банковского кризиса сопровождаются выраженным падением производства и занятости. Безработица в среднем достигает 7% и кризис занятости продолжается в среднем более 4 лет. Уровень производства (от пика до дна) снижается в среднем на 9% и спад продолжается в среднем два года.

3. Реальный размер государственного долга растет в среднем на 86%. Главной причиной уве-

Таблица 7

Крупнейшие страны-экспортеры в США, ЕС, Японию, млрд долл., 2013 г.

США		ЕС		Япония	
Страна-экспортер	Объем экспорта	Страна-экспортер	Объем экспорта	Страна-экспортер	Объем экспорта
Китай	460,0	Китай	376,9	Китай	180,9
ЕС	396,3	Россия	274,3	ЕС	78,4
Канада	336,7	США	260,4	США	72,0
Мексика	283,0	Швейцария	125,2	Австралия	51,0
Япония	142,2	Норвегия	119,6	Саудовская Аравия	50,0

Источник: ВТО.

личения долга выступает снижение налоговых поступлений в результате спада производства [10].

Реструктуризация суверенного долга существенно влияет на финансовое положение банков, пенсионных фондов, страховых компаний, паевых инвестиционных фондов и других финансовых учреждений, в частности если в их портфелях находились активы, подвергнутые реструктуризации. Поэтому реструктуризация может поставить под угрозу финансовую стабильность, а в худшем случае вызвать банкротство банков и потребности в их рекапитализации. Эти эффекты могут дополнительно привести к кредитному сжатию и эффектам «заражения».

Реструктуризация долга может иметь сильное негативное влияние на доступ частного сектора к кредитам. Снижение иностранных кредитов и объем выпуска облигаций национальными компаниями составляет более 20% [3]. Дефолты по долгам перед частными кредиторами имеют более сильное воздействие, чем дефолты перед официальными кредиторами. Кроме того, другие риски, такие как повышение спредов по суверенным облигациям и более низкие суверенные рейтинги, также имеют сильное негативное влияние на внешние займы частного сектора даже без формального объявления дефолта (как показывает, в частности, опыт Греции).

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕОДОЛЕНИЮ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В ЗОНЕ ЕВРО

Современный долговой кризис зоны евро, развившийся в периодических угрозах суверенных дефолтов в государствах — участниках ЭВС, а также в проведении серии предупреждающих реструктуризаций государственных долгов проблемных стран, подтвердил актуальность комплексного решения проблем выхода из кризиса, необходимость совершенствования экономического управления в зоне евро, включая переход к единой финансовой и бюджетной политике, без которого невозможна единая долговая политика.

В целях сглаживания возникших долговых и прочих финансовых дисбалансов в зоне евро под влиянием кризиса в течение 2010–2014 гг. постепенно возникали элементы новой конструкции ЭВС.

1. С 27 сентября 2012 г. в зоне евро функционирует Европейский стабилизационный механизм (ЕСМ, *European Stability Mechanism, ESM*) как региональная международная организация, которая предоставляет финансовую поддержку странам —

членам ЭВС в случае обострения долговых и других финансовых проблем. ЕСМ является элементом постоянно действующей страховой сети зоны евро с максимальной способностью заимствования в 700 млрд. ЕСМ предоставляет стабилизационные кредиты в рамках макроэкономических адаптационных программ (суверенные займы), реализует программы банковской рекапитализации, оказывает странам превентивную финансовую, а также первичную и вторичную рыночную помощь.

2. В качестве элемента Банковского союза с 1 ноября 2014 г. в зоне евро действует Единый надзорный механизм (ЕНМ, *Single Supervisory Mechanism, SSM*), осуществляющий прямой надзор за системно значимыми банками.

3. С 2012 г. в зоне евро введена и действует Процедура оценки макроэкономических дисбалансов (ПОМД, *Macroeconomic Imbalance Procedure, MIP*), которая позволяет заранее выявлять «точки» макроэкономической уязвимости отдельных стран к шоковым воздействиям и рекомендовать методы и инструменты их коррекции.

4. В 2011–2013 гг. проведена реформа Пакта стабильности и роста (*The Stability and Growth Pact*), которая укрепила механизм сглаживания действующих и предупреждения новых долговых и фискальных дисбалансов.

Основная проблема формирования новой конструкции ЭВС в начале 2010-х годов состояла в том, что принимаемые меры не были системными и их внедрение происходило с большим опозданием. По общему признанию, эти меры, возможно, и могли бы оказать позитивное воздействие на макроэкономическую и долговую ситуацию в зоне, если бы они были приняты и реализованы на 10 лет раньше, причем совместно и национальными, и наднациональными органами управления. Результатом стало резкое увеличение в период 2009–2014 гг. долговой нагрузки на экономику стран зоны евро — с 70 до 92% ВВП и возросший уровень безработицы за этот период — с 10 до 11,6%.

Сложившаяся неблагоприятная ситуация в зоне евро вынудила руководство Евросоюза выступить с новыми инициативами. В 2015 г. был подготовлен так называемый «Доклад пяти председателей» (его подписали председатель Европейской комиссии Ж.К. Юнкер, председатель Европейского совета Д. Туск, председатель Еврогруппы Й. Дейссельблум, президент ЕЦБ М. Драги и председатель Европарламента М. Шульц), ко-

торый содержит план консолидации ЭВС и завершения его строительства в обновленном виде к 2025 г. Концепция нового консолидированного ЭВС на основе глубокой реальной конвергенции стран-членов состоит в следующем: 1) евро — это не просто валюта, это политический и экономический проект, поэтому требует солидарности всех его участников; 2) проект евро может быть окончательно реализован лишь в том случае, если все его участники окажутся в выигрыше; 3) выгода участия стран в зоне евро зависит от способности институциональных механизмов на национальном и наднациональном уровне противодействовать внутренним и внешним шоковым воздействиям путем справедливого разделения рисков внутри ЭВС; 4) регулирование различных видов рисков, в том числе рисков суверенных дефолтов, требует создания соответствующих институциональных структур: Банковского, Налогового, Финансового союзов, Союза рынков капитала, а также Экономического и Политического союзов. Процесс формирования новых союзов рассчитан на два этапа.

Этап 1 — «углубление ЭВС» (с 1 июля 2015 г. по июнь 2017 г.), предполагает в краткосрочной перспективе реализацию ранее заключенных соглашений, направленных на завершение создания Финансового союза, обеспечивающего проведение ответственной налоговой политики на основе прозрачной демократической отчетности.

Этап 2 — «завершение ЭВС» (с 1 июля 2017 г.), предусматривает конкретные долгосрочные меры стратегического характера в целях завершения строительства экономической и институциональной инфраструктуры европейского Экономического и Валютного союза. Предполагается, что на втором этапе выполнение мер по конвергенции с использованием официально согласованных критериев будет иметь для стран более обязательный характер, чем в настоящее время.

Таким образом, в 2015 г. были разработаны конкретные направления формирования институциональной структуры обновленного ЭВС, которая должна на превентивном уровне регулировать проблемы государственных долгов и опасности суверенных дефолтов в странах Евросоюза.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Рейнхарт К. М., Рогофф К. С. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства / пер. с англ. Д. Стороженко. М.: Карьера Пресс, 2011. С. 43 / *Reynkhardt K. M., Rogoff K. S. Na jetot raz vse budet inache. Vosem' stoletij finansovogo bezrassudstva* [This time everything will be differently. Eight centuries of financial recklessness]. Moscow, Kar'era Press, 2011, p. 43 (in Russian).
2. Wolf M. Why Germany cannot be a model for the eurozone // *Financial Times*. 2010. 31 March. Available at: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/d598e6fc-3c2c-11df-b40c-00144feabdc0.html#axzz3i9ROMakq>.
3. Das U. S., Papaioannou M. G., Trebesch C. Sovereign Debt Restructurings 1950–2010 // *Literature Survey, Data, and Stylized Facts*. IMF. IMF Working Paper WP/12/203. 2012, August, pp. 72–74.
4. *European Economic Forecast* // Spring 2015, Statistical Annex, http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2015_spring_forecast_en.htm. Real convergence in the euro area: evidence, theory and policy implications, ECB Economic Bulletin, 2015, Issue 5 — Article, p. 35.
5. Aguiar M., Gopinath G. Defaultable Debt, Interest Rates and the Current Account // *Journal of International Economics*, 2006, no. 69 (1), pp. 64–83.
6. Tomz M., Wright M. L. J. Do Countries Default in 'Bad Times'? // *Journal of the European Economic Association*, 2007, no. 5 (2–3), pp. 352–360.
7. Borensztein E., Panizza U. The Costs of Sovereign Default // *IMF Staff Papers*, 2009, vol. 56 (4), pp. 683–741.
8. Gelos G. R., Sandleris G., Sahay R. Sovereign Borrowing by Developing Countries: What Determines Market Access? // IMF Working Paper 04/221. International Monetary Fund, 2004.
9. Улюкаев А. В. Болезненная трансформация мировой экономики. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. С. 179–182 / *Ulyukaev A. V. Boleznennaja transformacija mirovoj jekonomiki* [Morbid transformation of world economy]. Moscow, izdatel'stvo Instiuta Gajdara, 2015, pp. 179–182 (in Russian).
10. Reinhart M. C., Rogoff K. S. The Aftermath of Financial Crisis // National Bureau of Economic Research. Working Paper 14656, 2009, January, p. 3.
11. Tilford S. The euro at ten: is its future secure? London: Centre for European Reform, 2009, p. 6; Bonds & rates: government bond spreads. *Financial Times*. 7 July 2015. Available at: <http://markets.ft.com/RESEARCH/Markets/Government-Bond-Spreads>.

УДК 336.15

JEL G15

МАЛАЙЗИЯ – ФЛАГМАН ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ

ЗАРИПОВ ИЛЬЯС АБДУЛБЯРОВИЧ,

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

E-mail: *iliyas888@yandex.ru*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена истории развития финансовой системы Малайзии, представляющей собой уникальную двухкомпонентную систему, состоящую из сочетания традиционных и исламских финансовых институтов в банковской, страховой системе и фондовом рынке. Малайзия первая приняла в 1983 г. закон «Об исламских финансах», что в короткие сроки позволило сформировать полноценную финансовую систему, построенную на взаимосвязи и честной конкуренции двух финансовых моделей – традиционной ссудной и исламской. Автор показывает значительную роль государственных структур (в частности, Центрального банка и Комиссии по ценным бумагам Малайзии) в становлении, регулировании, развитии исламского финансового сектора и контроля целостности всей финансовой системы. Кратко представлены особенности исламских финансов и исламские финансовые продукты. В настоящее время Малайзия, будучи признанным лидером исламских финансов, занимающая первые места по объемам операций на исламских фондовых рынках, в банковской и страховой системе, продолжает ставить амбициозные задачи и решать их, показывая пример другим государствам, идущим по пути формирования двухкомпонентной финансовой системы.

Ключевые слова: Малайзия, двухкомпонентная финансовая система, исламские финансовые принципы, флагман исламских финансов.

MALAYSIA IS THE FLAGSHIP OF ISLAMIC FINANCE

I.A. ZARIPOV

PhD (Economics), Master of Islamic Finance, Adviser to the Board of the Zenith banking group, member of the Russian Association of experts on Islamic finance, Moscow, Russia

E-mail: *iliyas888@yandex.ru*

ABSTRACT

The article sketches the history of the Malaysian financial system which is a unique two-component system combining conventional and Islamic financial institutions in the banking, insurance and stock market areas. Malaysia was the first state to adopt in 1983 the law "On Islamic Finance", which allowed in a short time to create a complete financial system based on fair competition and interconnection of two financial models: the traditional loan model and the Islamic model. The author shows an important role of government bodies (in particular, of the Central Bank and the Securities Commission of Malaysia) in the establishment, management and development of the Islamic financial sector and monitoring the integrity of the entire financial system. The author briefly describes characteristics of Islamic finance and Islamic finance products. Currently, Malaysia is an acknowledged leader in Islamic finance, it occupies the first places in terms of number of operations on the Islamic capital markets, in the banking and insurance areas and it continues to set ambitious goals and achieve them; it shows to other states how function the two-component financial system.

Keywords: Malaysia, two-component financial system, Islamic financial principles, flagship of Islamic finance.

Малайзия — особенная страна. Она отличается от многих других государств сочетанием древних культур, высокого уровня образования и развития, а также поликультурностью, мультинациональностью населения, разнообразием экзотических видов растений, животного мира и кухни.

Страна состоит из двух частей: большая часть Малайзии находится на юге полуострова Малакка — между Таиландом и Сингапуром, здесь располагается и столица государства Куала-Лумпур. Вторая занимает северо-западную часть острова Борнео. На севере Малайзия окружает небольшое, но богатое государство Бруней-Даруссалам, а на юге и востоке граничит с Индонезией. Малайзии принадлежит 1007 островов, крупнейшие из которых — Лангкави, Пинанг, Тиоман [1]. В состав Малайзии входят 13 штатов и 2 федеральные территории — столица Куала-Лумпур и остров Лабуан [2]. Последний, наряду с островом Лангкави, является офшорным центром; на Лабуане открыты представительства всех местных и несколько десятков иностранных банков [3].

В настоящее время Малайзия — один из признанных лидеров в исламских финансах. Это с учетом того, что мусульмане в стране составляют не абсолютное большинство, а около 63% населения, этнические китайцы — 28%, остальные 9% — индийцы и представители некоренных национальностей [4].

Развитие финансовой системы Малайзии началось во времена правления султана Малакки Музаффа (1445–1459), который призвал использовать денежные средства для обмена. Колонизаторы из Португалии, затем Голландии использовали свою национальную валюту. Великобритания, отвоевав территорию Малайзии у голландцев, ввела в обращение английский фунт стерлингов.

Отметим, что источником фактических данных по истории формирования финансовой системы Малайзии послужили учебные материалы университета ИНСЕЙФ (*INCEIF — International Centre for Islamic Finance Education*, а также *Global University for Islamic Finance* — Международного университета при Центральном банке Малайзии), обучающего студентов и аспирантов со всего мира исламским финансам [5], а также информация на официальном сайте Центрального банка и Комиссии по ценным бумагам Малайзии [6].

Первым органом, отвечавшим за денежную эмиссию, стал учрежденный Великобританией

Совет комиссаров по валюте британских колоний-поселений Пенанг, Малакка и Сингапур, который был создан в 1897 г. Он действовал до 1967 г., затем его полномочия были переданы национальному регулятору страны — Центральному банку Малайзии.

Первым коммерческим банком в стране, начавшим работу в 1856 г. на территории провинции в одноименном городе Пенанг, стал *Chartered Merchantile Bank of India, London and China*. Его филиал был открыт только в 1875 г. Эти банковские учреждения обслуживали горнорудную промышленность, сельское хозяйство, торговлю, занимались переводами денежных средств. Следующий банк — *Kwong Yik Banking Corporation*, основанный уже китайским капиталом, был открыт только в 1913 г. в штате Селангор.

Центральный банк Малайзии (*Bank Negara Malaysia — BNM*) был создан 26 января 1959 г., через два года после получения независимости этой страны. Он является надзорным органом банковской и страховой системы Малайзии, а также осуществляет контроль за рынком ценных бумаг совместно с Комиссией по ценным бумагам Малайзии (*Securities Commission of Malaysia*). *BNM* — это и эмиссионный центр, отвечает за денежное обращение, контролирует уровень ликвидности, инфляции, определяет ключевые ставки, отвечает за стабильность национальной валюты, обращение государственных ценных бумаг; является кредитором (инвестором) последней инстанции, а также исполняет функции казначей и банковского обслуживания правительства.

В Малайзии в 1983 г. был принят первый в мире закон об исламских банках (*Islamic Banking Act — Act № 276*), установивший правила функционирования исламских финансовых институтов, положив начало формированию двухкомпонентной финансовой системы этой страны (*Dual Financial System*), состоящей из традиционных ссудных и исламских финансовых институтов под надзором единого регулятора — Центрального банка Малайзии, который отвечает за функционирование банковского, страхового и частично фондового рынков.

ОСНОВНЫЕ ПОСТУЛАТЫ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ

Исламские финансовые принципы основаны на Коране, высказываниях и жизнеописании проро-

ка Мухаммеда, консенсусных точках зрения шариатских ученых и др. На основе этих источников был сформирован свод законов — «шариат» (араб. «путь»), охватывающих всю жизнь верующих мусульман. Шариат исходит из постулата, что все на свете создано единственным Богом и все принадлежит ему. То, чем владеют люди, отдано им во временное пользование, и надо распоряжаться вверенным имуществом эффективно, рационально, соблюдая конфессиональные принципы, нельзя накапливать сокровища, надо вкладывать их в разрешенные инструменты и области, не забывая об уплате обязательного исламского налога — *закята* и рекомендуемой добровольной благотворительности — *садака*.

Доход и прибыль признаются легитимными, только если приумножено общественное богатство, создана новая «полезность» [7, с. 103]. Деньги не признаются ценностью сами по себе и не имеют стоимости, они являются только отражением цены товарно-материальных активов или уникальных услуг. Запрещаются ссудно-ростовщический процент (*риба*), неопределенность (*майсир*), чрезмерный риск (*гарар*), операции и вложения в запретные отрасли (ссудные финансы — банки, страхование, рынок ценных бумаг; производство и торговля свининой, поражающим оружием, алкоголем, табаком; индустрия «низменных чувств» — казино, бары, клубы и кинотеатры для взрослых и др.).

Для того чтобы исламский финансовый институт смог избежать запретов, но все же проводить операции, и соответствующие шариату, и приносящие прибыль, были разработаны специальные договорные модели, на основе которых сконструированы инструменты. Их соответствие шариату подтверждено шариатскими учеными, они широко используются в исламской финансовой индустрии.

Все инструменты можно разделить по видам: сделки купли-продажи; партнерство; агентские операции; аренда; подряд; финансовые инструменты и др. Чаще всего (80% всех операций) на исламских рынках используется *мурабаха* (купля-продажа с рассрочкой), как для финансирования крупных проектов (сырьевая *мурабаха*), так и для потребительского кредитования населения [8, с. 58]. Финансирование с использованием товарной *мурабаху* (*Commodity Murabahah*) осуществляется посредством нескольких сделок по покупке-продаже товара, используя сырьевые товары,

торгуемые на бирже (обычно пользуясь услугами биржевых брокеров).

В последнем случае банк покупает предмет с оговоренными характеристиками, необходимый клиенту, и переуступает по согласованной с клиентом цене. Клиент, получая товар сразу в собственность, соглашается уплачивать стоимость товара банку в рассрочку. Однако исламский банк может предоставить и денежные средства, но в таком случае используется другая договорная модель, относящаяся к принципу «партнерства», — *мударара*, или *мушарака*.

В первом случае банк вкладывает средства своих инвесторов (вкладчиков) в определенный бизнес-проект, деля прибыль в случае успеха по предварительной утвержденной сторонами пропорции; такой же договор, но с другими условиями банк заключает и с вкладчиками. Для банка *мударара* аналогична проектному финансированию, а с вкладчиками банк заключает инвестиционный договор, похожий на траст. При этом вкладчик осознает, что существует риск невозврата его депозита. Но банк обязуется минимизировать риски, он, обладая определенным маневром, даже в случае неудачи отдельного проекта имеет возможность вознаградить своего инвестора, используя прибыль от другого, более удачного проекта или своего резерва. Часто банки страхуют свои риски в специальных исламских *такафул*-компаниях. Одновременно регуляторы, озабоченные неравными условиями для вкладчиков исламских и обычных банков, разрабатывают и внедряют различные программы страхования депозитов и защиты вкладчиков исламских банков. Подобные механизмы компенсации ущерба инвесторов-партнеров вполне легитимны с точки зрения шариата, поскольку уменьшают общесистемные риски, способствуя стабильности и служа общим интересам. *Мушарака* же схожа с совместным предпрятием, в которое партнеры вкладывают свои средства, знания и иные материальные и нематериальные активы, используя принцип разделения прибыли и убытков.

Исламский финансовый институт функционально схож с обыкновенным (ссудно-ростовщическим) банком, поскольку в качестве посредника привлекает средства у населения и корпоративного сектора и вкладывает их в проекты, которые представляют определенный финансовый интерес.

Исламские банки также предлагают ипотечные программы, лизинг (*иджара*); выдают и обслуживают пластиковые карты (как дебетные, так и кредитные); проводят расчетно-кассовое обслуживание, валютно-обменные операции, сделки по покупке-продаже золота, других драгоценных металлов и драгоценных камней и др. Но этико-конфессиональные принципы, которые обязан соблюдать банк и за соблюдением которых следят как внутренние, так и внешние шариатские контролеры и аудиторы, не позволяют исламскому институту заниматься ссудными, спекулятивными операциями, проводить высокорискованные сделки, а также транзакции, не связанные с движением товарных потоков или оказанными услугами. Таким образом, исламские банки, исходя из экономической сути проводимых ими операций, более защищены от неожиданностей, просчетов, кризисов и высоких рисков, т.е. более стабильны.

Неслучайно клиентами (инвесторами, партнерами, реципиентами) исламских финансовых институтов становятся не мусульмане. И объяснить это можно несколькими причинами. *Одна категория* клиентов заинтересована в этических инвестициях. Так, принятые ООН Принципы ответственных инвестиций (*Principles of Responsible Investment — UNRPRI* [9]) коррелируются с исламскими финансовыми принципами. *Вторая группа* выбирает исламскую финансовую модель, поскольку хочет диверсифицировать свои инвестиции, имея в своем портфеле активы с управляемым риском. Исламские финансовые активы, связанные с товарно-материальными ценностями и обладающие пониженным риском, позволяют регулировать общие инвестиционные портфели, снижая общие риски и стабилизируя их. *Третья группа* просто представляет собой класс консервативных инвесторов, которых удовлетворяют такие факторы, как стоимость, устойчивость, качество инструментов. К примеру, в Малайзии, по данным *Malaysian International Islamic Financial Centre (MIFC)*, одной из четырех международных организаций, занимающихся стандартизацией и выработкой рекомендаций по развитию исламских финансовых рынков, большинство клиентов исламских банков — местные этнические китайцы [10, с. 18].

Исламские финансовые продукты являются комплексными (транзакционными), т.е. обладают сложной структурой и часто проводятся в не-

сколько этапов, поэтому можно утверждать, что у исламских банков растут транзакционные издержки [11, с. 36], и это не делает их более конкурентными. Однако научно-аналитические исследования специализированных организаций (*MIFC* и *IFSB, Islamic Financial Services Board* — Совет по исламским финансовым услугам, организация, отвечающая за разработку стандартов в области исламских финансов и выработку рекомендаций) [12] доказывают, что их рентабельность и доходность по основным инструментам и в целом приблизительно равны традиционным банкам. Вместе с тем финансовые институты, развивающиеся на принципах, соответствующих шариату, несомненно, институционально более стабильны, менее рискованны и защищены от турбулентности глобальных финансовых рынков, что и показала череда серьезных финансовых кризисов на рубеже XX–XXI вв.

ИСТОРИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ МАЛАЙЗИИ

Потребность в исламских финансовых институтах в Малайзии существовала всегда, но она многократно усилилась после объявления независимости и принятия Конституции 31 августа 1957 г., когда вместе с развитием национальных институтов малайцы стали требовать и соблюдения их религиозных нужд в экономической сфере. Первым исламским финансовым учреждением в Малайзии стал фонд паломников *Lembaga Tabung Haji*, созданный в 1969 г. правительством этой страны для того, чтобы верующие смогли накапливать средства на хадж, не нарушая религиозные нормы. Первоначально средства потенциальных паломников накапливались на специальном счете Министерства финансов Малайзии, но их объем увеличивался с огромной быстротой, и стало ясно, что необходимо создание специальных исламских банков для их эффективного инвестирования. Кроме этого понимания «наверху», постоянно шли призывы «снизу».

Во время проведения экономического конгресса в 1980 г. было выдвинуто требование к властям Малайзии создать исламский банк, который бы имел возможность привлекать и накапливать средства мусульман, доверенных ими Совету паломников. В 1981 г. участники Национального семинара по концепции развития ислама обратились к правительству Малайзии с просьбой принять

специальный закон об исламских банках, которые будут функционировать по канонам шариата. Правительство Малайзии для изучения этого вопроса создало Национальный исполнительный комитет по изучению исламской банковской деятельности (*National Executive Islamic Banking Committee*), который, в свою очередь, изучив опыт египетских и суданских банков, подготовил и обнародовал летом 1982 г. объемный доклад, в котором порекомендовал:

- создать банк, функционирующий с соблюдением законов шариата;
- принять специальный закон об исламских банках, дополнив и изменив уже действующие законы «О компаниях» 1965 г. и «О банках» 1973 г.;
- регулирующим органом всей банковской системы должен оставаться Центральный банк Малайзии;
- в каждом из вновь созданных исламских банков надо сформировать Шариатские советы, контролирующие соблюдение шариатских принципов.

Все рекомендации нашли отражение в законе «Об исламском банковском деле» 1983 г., принятие которого позволило создать первый исламский банк в Малайзии — *Bank Islam Malaysia Berhad*, которому и была передана большая часть средств из фонда паломников.

В том же году был принят «Закон об инвестициях», определивший порядок эмиссии соответствующих шариату государственных инвестиционных сертификатов, и внесены изменения в закон 1973 г. «О ценных бумагах». В 1984 г. принят закон «Об исламском (*такафул*) страховании», который определил законодательные рамки функционирования исламских страховых компаний. Закон об исламском страховании был принят при отсутствии специального закона о страховании, которое регулировалось общим законом «О компаниях» до выхода специального закона «О страховании» в 1994 г.

Пионером рынка ценных бумаг страны была Ассоциация биржевых брокеров Сингапура, которая начала работу в 1930 г. С того времени ассоциация превратилась в биржу и много раз меняла название. С 2004 г. и по настоящее время это центральная биржа Малайзии (*Bursa Malaysia*). Рынок ценных бумаг Малайзии с момента его основания контролировался пятью разными ведомствами на основании законов «О компаниях» 1965 г. и «Об индустрии ценных бумаг» 1973 г.

(с изм. от 1983 г.). Множественность и разнообразие регулятивных требований вызывали трудности у участников рынка и приводили к жалобам в правительство Малайзии.

В 1988 г. специальная рабочая группа порекомендовала создать отдельный регулирующий и надзирающий орган, который также бы отвечал за развитие исламского сегмента ценных бумаг. В 1991 г. Министерство финансов Малайзии создало специальный консультационный комитет, который разработал рабочий документ «О создании комиссии по ценным бумагам» и два проекта постановлений — «Положение о Комиссии по ценным бумагам» и «Положение об индустрии фьючерсных сделок».

Парламент Малайзии утвердил представленные документы в конце 1992 г., дав официальный старт работе Комиссии по ценным бумагам 1 марта 1993 г. после вступления в силу соответствующего закона. Единый регулирующий орган отвечает не только за развитие фондового рынка, но и за другие вопросы, как, например, защита прав инвесторов. Чтобы избежать дублирования функций и конфликта интересов, в 2001 г. были изменены законы «О банковской деятельности и финансовых институтах» 1989 г. и «О Комиссии по ценным бумагам» 1993 г., согласно которым Комиссия по ценным бумагам Малайзии осталась исключительно надзорным органом за рынком частных корпоративных долговых бумаг. Комиссия видит свою миссию в поддержке принципов справедливости, эффективности, стабильности и прозрачности рынка ценных бумаг и фьючерсного рынка, а также в содействии упорядоченному развитию инновационного и конкурентоспособного рынка капитала [13].

Зона ответственности Комиссии по ценным бумагам Малайзии распространяется на следующие области: регистрация проспектов эмиссий акций и облигаций корпоративных эмитентов; регулирование рынка ценных бумаг и фьючерсных контрактов; вопросы слияний и поглощений компаний; паевые фонды; лицензирование и контроль соблюдения законодательства; взаимодействие с биржами, брокерами, саморегулируемыми организациями; поддержание законодательной, регулятивной и организационной инфраструктуры фондового рынка.

Организационная структура Комиссии схематично представлена на *рис. 1*.



Рис. 1. Организационная структура Комиссии по ценным бумагам Малайзии

Источник: составлено автором по данным сайта www.sc.com.my.

Перед регуляторами в рамках общей цели — создания и обеспечения устойчивого роста развитой двухзвенной финансовой системы поставлены несколько промежуточных задач:

- сформировать полноценную и развитую исламскую финансовую инфраструктуру (банки, страховые *такафул*-компании, рынок ценных бумаг, небанковские финансовые компании и фонды);
- разработать с участием шариатских ученых и апробировать линейку исламских финансовых продуктов, востребованных клиентами;
- создать условия для привлекательности бизнес-модели исламских финансов не только для мусульман, что значительно увеличит клиентскую базу, позволит привлечь и традиционные финансовые институты на исламский рынок, открывая филиалы (так называемые «исламские окна»);
- сформировать в Малайзии глобальный центр по исламским финансам.

Был разработан поэтапный долгосрочный план (дорожная карта) развития исламского финансового сектора в Малайзии, одновременно с перестройкой всей национальной финансовой системы.

Первый период начался в 1983 г. и имел целью становление исламской банковской системы и *такафул*-страхования. За 10 последующих лет был разработан, согласован и внедрен 21 исламский финансовый продукт. К концу этого периода в Ма-

лайзии действовали один полноценный исламский банк, два исламских банка, осуществлявших ограниченный набор операций, 8 небанковских исламских финансовых компаний и 20 традиционных банков.

В 1994 г. начался *второй период* развития малазийской финансовой системы, упор делался на развитие полноценных рынков, соответствующих шариату. 4 марта 1994 г. Центральный банк Малайзии объявил о начале «беспроцентной банковской программы», которая разрешала традиционным ссудным банкам открывать «исламские окна», оказывая услуги, соответствующие шариату. В программу вначале вошли три из 20 традиционных коммерческих банков Малайзии, а затем присоединились еще 10 ссудных банков. Во время этого этапа Центральный банк Малайзии прилагал активные усилия по развитию исламского межбанковского рынка, создав механизм и структуру межбанковских инвестиций, торгов соответствующими шариату финансовыми инструментами, а также чековую клиринг-систему. Чековая система, хорошо развитая в Малайзии, доставшаяся ей от британских банков, пользуется популярностью и спросом у местной клиентуры до настоящего времени, несмотря на наличие более удобных и безопасных цифровых банковских технологий.

В 1997 г. регулятор принимает решение о необходимости создания Национального консультативного шариатского совета по исламскому банкингу и *такафул* (*National Shariah Advisory Council on Islamic Banking and Takaful*), который выполняет функции одновременно консультативного и арбитражного органа высшей инстанции.

В 2004 г. в исламском финансовом секторе начался *третий этап развития*, целью которого стал рост исламских небанковских финансовых компаний, *Вакф-* и *Закят-*фондов — исламских финансовых компаний, выполняющих функции сбора и перераспределения ресурсов мусульман. *Вакф-фонды* — благотворительные, распоряжающиеся имуществом, переданным мусульманами и компаниями на нужды общины. *Закят-фонды* консультируют при расчете обязательного религиозного налога, собирают его и перераспределяют на нужды, определенные шариатом (неимущим, инвалидам, помощь мечетям, образовательным учреждениям и др.). Кроме того, в течение третьего этапа велась разработка ранее не используемых продуктов, а также уникальных инструментов, не имеющих аналогов в ростовщических финансовых структурах. Кроме того, Банк Малайзии значительно расширил полномочия исламских банков, разрешив им заниматься операциями, ранее считавшимися непрофильными: торговать товарно-материальными ценностями, землей, недвижимостью, ценными бумагами, осуществлять портфельные инвестиции (покупать акции), участвовать в совместных предприятиях.

Одновременно национальный мегарегулятор объявил о закрытии «исламских окон» у традиционных банков. Центральный банк Малайзии предоставлял каждому банку, открывшему до этого «исламское окно», время и возможность определиться: или этот банк создает полноценный исламский финансовый институт, имея соответствующую лицензию, или действует полностью как ссудный банк.

В августе 2006 г. Центральный банк Малайзии создает несколько учреждений, которые с того времени значительно изменили ситуацию на финансовых рынках Малайзии и всего мира. Прежде всего речь идет о Малазийском международном исламском финансовом центре (*MIFC*), который был создан по инициативе Центрального банка Малайзии; Управлении по финансовым услугам — ЛАБУАН-офшор; бирже и Комиссии по

ценным бумагам Малайзии. Кроме изучения международного и национального рынка исламских финансов, выработки прогнозов, рекомендаций и подготовки стандартов, целью *MIFC* по замыслу создателей является стимулирование развития Малайзии как одного из региональных и глобальных центров исламских финансов.

Кроме этой известной сейчас во всем мире организации, Центральный банк Малайзии создал в 2006 г. Международную шариатскую исследовательскую академию в области исламских финансов (*International Islamic Shariah Research Agency for Islamic Finance — ISRA*) — научно-исследовательский институт, изучающий исламские финансы с точки зрения шариатского права, а также университет — Международный центр обучения исламским финансам. Работает и Глобальный университет исламских финансов (*International Centre Education for Islamic Finance. Global University of Islamic Finance — INCEIF*), готовящий как профессионалов, так и ученых в области практических исламских финансов. Эти два учреждения известны во всем мире и являются кузницей кадров и источником аналитической информации для всей мировой отрасли исламских финансов.

Результатом работы Комиссии по ценным бумагам стал принятый в 2007 г. закон «О рынках капитала и ценных бумагах», который определил механизмы укрепления защиты инвесторов, расширил полномочия Комиссии по воздействию на рынок и наказанию нарушителей, привел лицензирование к единым стандартам. Также были разработаны основополагающие принципы для выпуска исламских ценных бумаг, включающие порядок назначения советника в процессе эмиссии ценных бумаг; процесс утверждения эмиссии; порядок назначения шариатских советников; механизм определения рейтингов, а также иные требования.

Исламские финансовые инструменты — сертификаты долевого участия *сукук* (ценные бумаги, обеспеченные активами; пользуются спросом у исламских инвесторов из-за дефицита других эмиссионных ценных бумаг) уже широко используются в ряде мусульманских стран, при этом в Малайзии создан крупнейший рынок *сукук*, который ежегодно растет на 15–20% [14]. Несмотря на недостаточное развитие рынков ипотечных ценных бумаг и производных инструментов, механизмы их использования уже разработаны и приняты. При этом производные инструменты могут быть

использованы на исламских финансовых рынках только для целей хеджирования (страхования валютных рисков) и недопустимы при наличии элементов спекуляции и неопределенности (например, при сделках — пари).

Существует еще одна государственная организация — созданная в 1986 г. Национальная корпорация по недвижимости Малайзии «Кагамас Берхад» («Кагамас», *Cagamas Berhad — National Mortgage Malaysian Corporation — Cagamas*), которая контролирует операции институтов (фондов), действующих на традиционном и исламском рынках ценных бумаг и недвижимости [15]. Корпорацией разработан механизм выпуска исламских жилищных облигаций, и 25 марта 1994 г. проведена первая эмиссия исламских облигаций *Cagamas Sanadat Mudharabah*, средства от реализации которых шли на исламское жилищное финансирование. С конца 2001 г. *Cagamas* начала выделять исламские ипотечные кредиты, а также предоставлять жилье в лизинг.

В 2000 г. официально был принят Общий план развития исламского финансового сектора (*Islamic Financial Sector Development General Plan for 2001–2010*), определив несколько приоритетов:

1. Повышать конкурентоспособность на международном уровне, необходимую для поддержания инвестиционных потребностей Малайзии, а также ее долгосрочных экономических целей.

2. Быть эффективным каналом для мобилизации и инвестирования средств.

3. Создать благоприятную нормативно-правовую базу, что позволит финансовым рынкам эффективно выполнять свои функции и пользоваться доверием участников.

Были также поставлены крупные амбициозные задачи на 10 лет вперед, предполагающие, что:

1. Малайзия должна стать общепризнанным региональным и мировым центром исламских финансов.

2. Активы исламских и страховых компаний составят минимум 1/5 всех активов национальной банковской и страховой системы.

3. Продуктовая линейка исламских банковских и страховых институтов будет представлена полным набором инструментов, на которые есть спрос клиентов.

4. Исламские финансовые учреждения станут устойчивыми институтами, обладающими достаточным собственным капиталом и страховыми резервами.

5. В каждом исламском финансовом институте должен работать шариатский совет, утверждающий все используемые инструменты и осуществляющий мониторинг их использования.

6. Национальный шариатский консультативный совет будет рассматривать возникающие споры и разногласия в качестве высшей арбитражной инстанции и формулировать рекомендации для всей исламской финансовой индустрии.

7. Нормативно-правовая база должна обеспечивать равные благоприятные условия для развития как исламских, так и традиционных финансовых институтов, и изменяться в случае необходимости.

8. Будет функционировать система подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для исламского финансового сектора, изменяемая в соответствии с реальными потребностями исламских финансовых рынков.

Следует признать, что, несмотря на сложность поставленных задач, все они были выполнены. Малайзия превратилась в мирового лидера исламских финансов, в конце 2010 г. объем рынка исламского капитала превысил 1 трлн ринггит (330 млрд долл. по курсу на конец 2010 г. [16]). При этом в развитии национальной исламской экономики Малайзии можно выделить ключевые даты, представленные в *табл. 1*.

В Малайзии сформирована устойчивая полноценная двухкомпонентная финансовая система,

Таблица 1

Основные «вехи» развития исламского финансового сектора в Малайзии

№	Год	Основные события
1	1959	Создан Центральный банк Малайзии (<i>BNM</i>)
2	1969	Сформирован паломнический сберегательный фонд
3	1973	Принят закон «Об индустрии ценных бумаг»

№	Год	Основные события
4	1983	Принят закон об исламских банках, открыт первый исламский банк. Построена двухкомпонентная банковская система. Внесены изменения в закон «Об индустрии ценных бумаг», предусматривающие исламский финансовый сектор. Принят закон «Об инвестициях», внесший изменения в закон «О ценных бумагах». Закон позволил правительству Малайзии провести эмиссию суверенных инвестиционных ценных бумаг, соответствующих шариату
5	1984	Принят закон об исламском такафул-страховании. Открыта первая такафул-компания
6	1986	Создана Национальная корпорация недвижимости Малайзии
7	1990	Первые эмиссии сертификатов долевого участия – сукук
8	1993	Основана Комиссия по ценным бумагам Малайзии. Традиционные банки открыли первые «исламские окна»
9	1994	Первый выпуск ипотечных жилищных исламских облигаций по принципу «мурабаха»
10	1996	Комиссия по ценным бумагам формирует Консультативный шариатский совет
11	1997	Центральный банк создает Национальный консультативный шариатский совет по исламскому банкингу и такафул
12	1999	Началось использование исламского финансового индекса на фондовой бирже Куала-Лумпура
13	2001	Малайзия выходит на первое место в мире по объему сукук, эмитированных частными корпорациями
14	2002	Малайзия занимает первое место по объему оказанных услуг по лизингу (иджара). Открываются Совет по исламским финансовым услугам (<i>Islamic Financial Services Board</i>) и Международный исламский финансовый рынок (<i>International Islamic Financial Market</i>) – международные организации по регулированию и стандартизации исламских финансовых инструментов. Две из них расположены в столице Малайзии Куала-Лумпуре (<i>IFSB, MIFC</i>)
15	2004	Начинается третья стадия формирования исламской финансовой системы, первая эмиссия исламских ценных бумаг (не сукук)
16	2006	Создана крупная международная организация по изучению исламских финансов – Международный исламский финансовый центр (<i>MIFC</i>), открыт Международный университет по обучению исламским финансам (<i>INCEIF</i>)
17	2007	Принят закон «О рынках капитала и ценных бумагах»
18	2008	Открыта Международная шариатская исследовательская академия по изучению исламских финансов (<i>ISRA</i>) при Центральном банке Малайзии
19	2009	Внесены поправки в закон «О центральном банке Малайзии», изменивший функции регулятора и созданного при нем Национального шариатского совета. Иностранному капиталу повышена квота с 49 до 70% акционерного капитала исламской финансовой компании при условии, что общий размер акционерного капитала составит не менее 1 млрд ринггит
20	2012	Разработана и внедрена схема исламских частных пенсионных фондов (<i>Private Retirement Scheme – PRS</i>) [17], расширившая возможности для исламских инвесторов
21	2013	Опубликованы два законодательных акта, касающихся сферы финансовых услуг, – <i>Islamic Financial Services Act</i> и <i>Financial Services Act</i> , направленных на развитие исламского финансового сектора, честную конкуренцию, провозглашается идея создания в Малайзии мирового центра исламских финансов
22	2015	Центральный банк Малайзии поддержал инициативу консорциума 6 крупнейших исламских банков по созданию платформы инвестиционного счета (<i>Investment Account Platform, IAP</i>), которая представляет собой площадку доступа к инвестиционным счетам исламских банков посредством интернет-банкинга

Источник: составлено автором на основе данных с сайтов регуляторов Малайзии.

состоящая из традиционного и исламского секторов. Создана и развивается законодательная, регуляторная и организационная инфраструктура. Четко определены функции и задачи регуляторов (Центральный банк Малайзии — банковская, страховая система, частично рынок ценных бумаг; Комиссия по ценным бумагам Малайзии — фондовый рынок, Национальная корпорация по недвижимости Малайзии регулирует рынок ипотечных ценных бумаг и недвижимости) (см. рис. 2).

Активную роль в стимулировании развития исламского финансового сектора играет председатель Центрального банка Малайзии Зети Актар Азиз. Благодаря ее руководству система продолжает расти и совершенствоваться. Так, к 2010 г. исламские активы составляли 27% от всех активов финансовой системы, к 2020 г., по прогнозам MIFC, их объем сравняется с традиционными [18]. Общая сумма вкладов в исламскую банковскую систему в конце 2015 г. составила 25,9% от общего объема депозитов в банковском секторе, по прогнозам экспертов, в 2020 г. превысит 43% [19]. Малайзия известна так же как мировой центр подготовки и переподготовки кадров для исламской финансовой отрасли, место проведения международных форумов, конференций по исламским финансам.

Особая значимость для Малайзии исламского финансового сектора выражается в том, что член королевской семьи, наследный принц штата Перак Раджа Назрин Шах является куратором и отвечает лично перед королем за развитие этого направления. О лидерских позициях Малайзии в различных сегментах исламского финансового сектора свидетельствует таблица, составленная журналом *The Banker* (см. табл. 2).

Есть у Малайзии и значительные инвестиционные преимущества, выраженные в развитой инфраструктуре (законодательная, регулятивная система, шариатские стандарты, устоявшиеся бухгалтерские и аудиторские методики, комплексный подход регуляторов, наличие возможности проведения офшорных операций, либеральное отношение к иностранному капиталу, налоговые льготы, защита прав инвесторов) и значительном потенциале развития рынка (наличие внутреннего спроса, стимулирование иностранных инвесторов, понятные способы ввода и вывода средств, устойчивая институциональная система [19]).

Официальная политика не только позволила развить финансовую систему страны, но и обеспечила прозрачность проведения сделок, гарантии сохранности инвестиций и равные фискальные

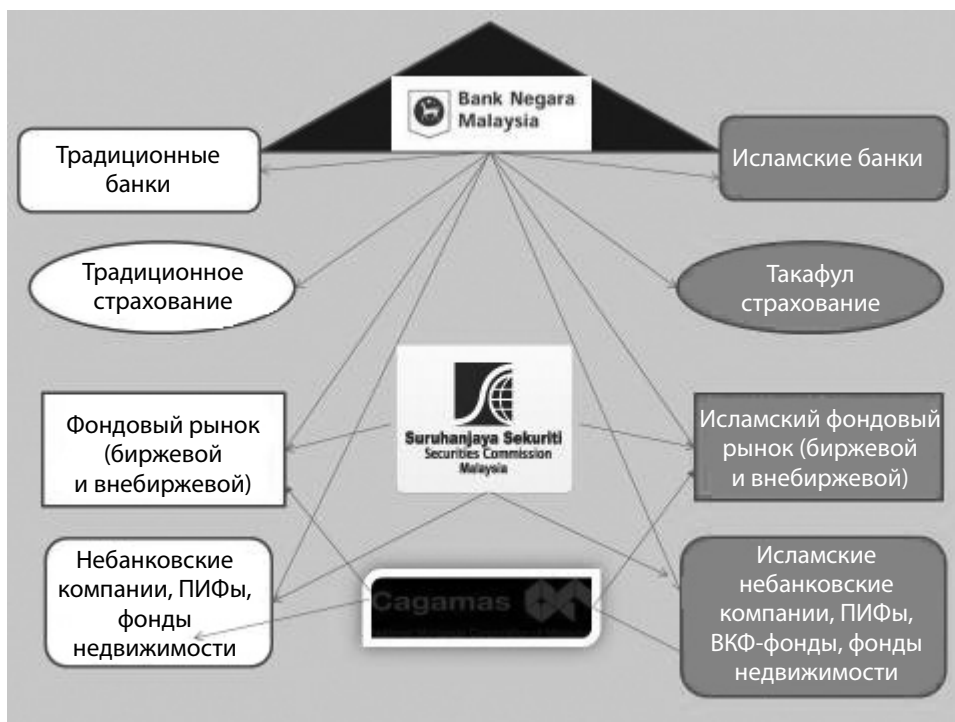


Рис. 2. Финансовая система Малайзии

Источник: составлено автором по материалам официальных сайтов регуляторов.

Рейтинг Малайзии в мировой исламской финансовой системе по активам, 2015 г.

Рынок сукук		Рынок акций		Доверительное управление средствами		Такафул-страхование		Банковская система	
Ранг	Страна	Ранг	Страна	Ранг	Страна	Ранг	Страна	Ранг	Страна
1	Малайзия	1	Малайзия	1	Малайзия	1	Иран	1	Иран
2	ОАЭ	2	Индонезия	2	Саудовская Аравия	2	Малайзия	2	Саудовская Аравия
3	Саудовская Аравия	3	ОАЭ	3	Кувейт	3	ОАЭ	3	Малайзия

Источник: Top 500 Islamic financial Institutions // The Banker. Supplement. November 2015; www.mifc.com.

условия всем участникам рынка, привлекла инвестиции как на исламских, так и на традиционных принципах.

Исламский финансовый сектор не только предлагает для быстрорастущей экономики Малайзии значительные ресурсы для инфраструктурных проектов через высоколиквидный рынок сертификатов сукук, но и объединяет свои усилия в целях мобилизации средств населения, физических лиц, малого и среднего бизнеса. Поддержанный руководством Центрального банка Малайзии проект консорциума шести крупнейших исламских банков «Платформа инвестиционного счета» (*Investment Account Platform, IAP*) [20], представляющий собой интернет-площадку, на которой в режиме реального времени вкладчики смогут разместить свои деньги, а нуждающиеся в инвестициях —

привлечь средства в соответствии с исламским правом, является уникальным продуктом и открывает новые перспективы развития исламских финансов как внутри страны, так и за ее пределами. Кроме того, одной из последних инициатив Центрального банка Малайзии стала публикация инструкции по эмиссии этических («социально-ответственных») сукук, т.е. выпуск исламских бумаг на нужды социальных отраслей экономики и/или с отчислениями на благотворительные цели [21].

Ожидается, что дальнейшая либерализация внутреннего рынка усилит конкуренцию, расширит линейку предлагаемых продуктов и послужит дальнейшей интеграции региона и экспансии малазийского исламского капитала на рынки стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Малайзия — информация о стране. [Электронный ресурс] URL: <http://www.inasto.ru/malaysia> (дата обращения: 11.01.2016) / Malaysia — information on the country [Malajzija — informacija o strane]. Available at: <http://www.inasto.ru/malaysia> (Accessed 11 January 2016) (in Russian).
2. Population, Household and Living Quarters. Department of Statistics, Malaysia. Available at: <http://www.statistics.gov.my> (Accessed 22 February 2016).
3. Imran *Imtiaz Shah Yacob*. Doing the Impossible: Quitting Islam in Malaysia. *Asia Sentinel*. 27 of April, 2014. Available at: <http://www.asiasentinel.com> (Accessed 30 Decembre 2015).
4. CIA World Factbook, 2015. Available at: <http://www.cia.org> (Accessed 30 Decembre 2015).
5. International Centre for Education for Islamic Finance (INCEIF). Available at: <http://www.inceif.org>. (Accessed 3 March 2016).
6. Bank Negara Malaysia. Available at: <http://www.bnm.gov.my>; Securities Commission Malaysia. Available at: <http://www.sc.com.my> (Accessed 3 March 2016).

7. Журавлев А. Ю. Исламские финансы: Россия и другие // Банки и деловой мир. 2014. № 11. С. 102–106 / Islamic finance: Russia and others [Islamskie finansy: Rossiya i drugie]. *Banks and business world — Banki i delovoj mir*, 2014, no. 11, pp. 102–106 (in Russian).
8. Ишматов Р. Исламские финансы в РФ. Развитие и перспективы // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 23 (173). С. 55–60 / Islamskie finansy v RF. Razvitie i perspektivy [Islamic finance in the Russian Federation. Development and prospects]. *Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchjot — International accounting*, 2011, no. 23 (173), pp. 55–60 (in Russian).
9. Principles of Responsible Investment — UNPRI. Available at: <http://www.un.org> (Accessed 3 March 2016).
10. Islamic Finance Prospects and Challenges. MIFC, Kuala Lumpur. 28.08.2015. 128 p.
11. Журавлев А. Ю. Исламские финансы и их перспективы: Один источник и три составные части исламской финансовой системы: банкинг, инвестиционные фонды и сукук // Вестник НАУФОР. 2008. № 9. С. 28–39 / Guravlev A. Yu. Islamskie finansy i ih perspektivy: Odin istochnik i tri sostavnye chasti islamskoj finansovoj sistemy: banking, investicionnye fondy i sukuk [Islamic finance and their prospects: One source and three constituents of an Islamic financial system: banking, investment funds and sukuk]. *Vestnik NAUFOR — Bulletin of NAUFOR*, 2008, no. 9, pp. 28–39 (in Russian).
12. IFSB Stability Report. IFSB. Kuala Lumpur. 2015. 288 p.
13. Securities Commission of Malaysia. Available at: www.sc.com.my (Accessed 3 March 2016).
14. Islamic Finance Prospects and Challenges. Op. cit., p. 98.
15. National corporation of real estate of Malaysia. Available at: <http://www.cagamas.com.my> (Accessed 3 March 2016).
16. International Islamic Financial Market. Available at: <http://www.iifm.net> (Accessed 3 March 2016).
17. Malaysia launching Islamic PRS. Reuters, 2.08.2012. Available at: <http://www.reuters.com> (Accessed 3 March 2016).
18. Islamic Funds Industry: 2015. Review & Outlook. MIFC. KL. 2015.
19. The Malaysian Insider. KL. Jan 2016. Available at: <http://www.themalaysianinsider.com/bahasa/article/nik-aziz-20000-peniagaseluruh-negara-sedia-guna-dinar> (Accessed 29 January 2016).
20. Zeti: IAP likely to have strong impact on financial intermediation. February 17, 2016. Available at: <http://m.themalaymailonline.com/malaysia/article/zeti-iap-likely-to-have-strong-impact-on-financial-intermediation#sthash.E8NXpeW1.dpu> (Accessed 3 March 2016).
21. Malaysia plans ethical sukuk guidelines as sector expands. KL. March 12, 2015. Available at: <http://m.themalaymailonline.com/money/article/malaysia-plans-ethical-sukuk-guidelines-as-sector-expands#sthash.jYG7Oa8J.dpuf> (Accessed 3 March 2016).

Исламские финансы в помощь сельскому хозяйству

Тенденция продвижения исламских финансов в отрасль АПК становится все более общепринятой, и эксперты считают, что исламские финансы могут помочь сообществам, существующим за счет сельского хозяйства, а также тем, кому требуется прогресс в данном секторе. Речь идет главным образом о странах Центральной и Западной Азии, а также Юго-Восточной Азии и Африки южнее Сахары.

Воздействие исламских финансов на эту отрасль может быть ощутимее, чем у других видов финансирования, в силу того что исламские финансовые сделки основываются на реальных активах и могут применяться в различных сферах, начиная с приобретения фермерского оборудования, семян и пестицидов и заканчивая техникой для скотоводства и рыболовства. Исламские финансовые структуры, такие как саям или истисна, являются идеальными инструментами финансирования, которые могут быть подстроены под циклы посевов или разведения скота, тогда как контракты иджара могут быть использованы для лизинга сельхозтехники.

По материалам сайта *Islamic finance business*: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-88>

УДК 353.9

JEL R58

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ АГЛОМЕРАЦИЯМИ В БРАЗИЛИИ*

СТРОЕВ ПАВЕЛ ВИКТОРОВИЧ,

кандидат экономических наук, директор Центра региональной экономики и межбюджетных отношений ИФЭИ, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: stroevpavel@gmail.com

КАН МАРИЯ ИГОРЕВНА,

аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: MaryKan01@gmail.com

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена основным принципам функционирования инструментов управления агломерациями в Бразилии на современном этапе. В статье рассмотрена система управления городскими агломерациями в штате Сан-Паулу с целью применения положительных аспектов в формировании аналогичной системы в Российской Федерации. Кроме того, показана роль государственных, региональных и муниципальных органов в создании столичных регионов (агломераций), а также выявлены механизмы финансирования и межмуниципального взаимодействия агломераций. Институциональная структура управления и реализация функции планирования государственными органами в бразильском штате Сан-Паулу представляет большой интерес с точки зрения применения данной практики к российской действительности. Принципиально важным аспектом в опыте Бразилии является отношение государственных и региональных органов управления к агломерациям. Полезным опытом для России может послужить наличие в штате Сан-Паулу специальных органов управления на уровне агломераций и макрорегиона, объединяющего в себе несколько агломераций. Данный опыт можно апробировать на территории России, поскольку создаваемые органы призваны выполнять функции планирования, управления, координации, мониторинга и контроля не с точки зрения одного муниципалитета, а с точки зрения совокупности муниципалитетов, представляющих собой агломерацию.

Ключевые слова: агломерации, столичный регион, инструменты управления агломерациями, институциональный механизм, зарубежный опыт, Бразилия, Сан-Паулу.

INSTITUTIONAL MECHANISMS AND MANAGEMENT TOOLS TO ADMINISTER AGGLOMERATIONS IN BRAZIL**

P.V. STROEV

PhD (Economics), director of the Center for Regional Economies and Inter-Budgetary Relations at the Institute for Financial and Economic Research, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: stroevpavel@gmail.com

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2015 г.

** The article uses the results of research funded by the government in the framework of the state task assigned to the Financial University under the Government of the Russian Federation in 2015.

M.I. KAN

post-graduate student of the State and Municipal Management Chair, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: MaryKan01@gmail.com

ABSTRACT

The article highlights the basic principles of operation of management tools used today to administer the agglomerations in Brazil. The article considers the system to manage urban agglomerations in the state of Sao Paulo in view to use the positive experience while creating similar management systems to administer agglomerations in the Russian Federation. In addition, it shows the role of the state, regional and municipal authorities in the creation of metropolitan areas (agglomerations), and identifies the mechanisms for funding and inter-municipal cooperation between agglomerations. The institutional management system and implementation of planning functions by the public authorities in the Brazilian state of Sao Paulo is of great interest in terms of application of best practice in the Russian conditions. A fundamentally important aspect of the experience of Brazil is the relations between the state and regional authorities and agglomerations. A rather valuable experience for Russia is the availability in the state of Sao Paulo of special governing bodies at both the level of agglomerations and the level of macro-region incorporating several agglomerations. The Brazilian experience can be used in Russia since its management bodies which are being created now will carry out planning, management, coordination, monitoring and control functions in the agglomeration integrating several municipalities.

Keywords: agglomerations, metropolitan area, management tools for agglomerations, institutional mechanism, foreign experience, Brazil, Sao Paulo.

Столичный регион Сан-Паулу (*Regiao Metropolitana Sao Paulo, RMSP*), или Большой Сан-Паулу (*Grande de São Paulo*), является крупнейшим центром федеративной республики Бразилия. *RMSP* занимает большую территорию столичного макрорегиона *Macrometropolis Paulista (MMP)* [1], который, кроме Сан-Паулу, включает в себя четыре столичных региона: Кампинас, Сантос Баикасада, Сорокаба, Вале де Парайба Литорал Норте, две городских агломерации Жундиайи и Пирасикаба, а также два микрорегиона Сан Роке и Брагантина.

В 2010 г. валовой региональный продукт (ВРП) Большого Сан-Паулу достиг 701,85 млрд долл. США, что составляет около 56 % ВРП штата и 20 % ВВП Бразилии. Столичный регион Сан-Паулу приносит четверть поступающих в федеральный бюджет налогов [2]. Большой Сан-Паулу является главным центром политических и государственных решений; бизнес-центром, где располагаются штаб-квартиры многих транснациональных компаний, и финансовым центром, где находится крупнейшая фондовая биржа Латинской Америки; также регион обладает значительным промышленным комплексом. Кроме того, Сан-Паулу — крупный туристический центр, привлекающий ежегодно порядка 4,2 млн человек.

Как и большинство агломераций мира, Большой Сан-Паулу является моноцентрической агломерацией с ключевым центром в городе Сан-Паулу. Планирование развития столичной области Сан-Паулу на региональном уровне началось до официального создания Большого Сан-Паулу, которое произошло в 1973 г. (Федеральный Дополнительный закон Бразилии № 14 от 1973 г. URL: <http://www.planalto.gov.br>; дата обращения: 15.12.2015).

В 1960-х годах появляется первый Комплексный план развития столичного региона (*Plano Metropolitan de Desenvolvimento Metropolitan, PMD-I*), цель которого — реализация развития столичных регионов согласно федеральной Конституции 1967 г. *PMD-I* был разработан и реализован Исполнительной группой Большого Сан-Паулу (*Grupo Executivo da Grande São Paulo, GEGRAN*), деятельность которой подотчетна Министерству экономики и планирования штата. Документ *PMD-I* содержал руководящие принципы и предложения для градостроительства, транспортного движения и санитарии в столичном регионе.

Охватив широкий спектр сфер жизнедеятельности населения вместе с прогнозом в экономической, демографической и социальной областях, план впервые учитывал данные землепользования, инфраструктуры, распределения населения

и экономической деятельности Большого Сан-Паулу. Следует отметить, что в *PMD-I* был также впервые сделан систематический обзор по вопросу урбанизации в столичном регионе с учетом региональных и муниципальных функций.

GEGRAN играл большую роль в оказании технической помощи муниципалитетам, которая заключалась в организации полугодовых встреч в субрегионах Большого Сан-Паулу с участием государственных органов, органов управления штата и муниципалитетов. Таким образом, была создана и площадка для обсуждения предложений по бюджету между тремя уровнями власти. Данная процедура была упразднена при создании компании *Emplasa* и Системы планирования столичной администрации (*Sistema de Planejamento e Administração Metropolitana, SPAM*) [3].

SPAM была разработана на основе опыта *GEGRAN*, а также с учетом принятия Дополнительных государственных законов № 94/74 и 144/76. С принятием Федерального закона № 14 от 1973 г. о создании столичных регионов Сан-Паулу, Белу-Оризонти, Порту-Алегри, Ресифи, Сальвадор, Куритиба, Белем и Форталеза (Федеральный Дополнительный закон Бразилии № 14 от 1973 г. URL: <http://www.planalto.gov.br>; дата обращения: 15.12.2015) и Дополнительного закона штата Сан-Паулу № 94 от 1974 г., предусматривающих создание Большого Сан-Паулу, в 1975 г. были учреждены Консультативный совет (*CON*) и Исполнительный Совет по развитию Большого Сан-Паулу (*CODEGRAN*) (Дополнительный закон штата Сан-Паулу № 94 от 1974 г. URL: <http://www.al.sp.gov.br>; дата обращения: 15.12.2015).

Советы входили в *SPAM* и оба были интегрированы в структуру Секретариата экономики и планирования штата. Исполнительный Совет по комплексному развитию Большого Сан-Паулу состоял из пяти членов: секретарь экономики и планирования; секретарь оказания государственных услуг и благоустройства; секретарь транспортной сферы; представитель столичного муниципалитета Сан-Паулу и представитель других членов столичного региона Сан-Паулу. При этом в законе прописывается, что представитель муниципалитета Сан-Паулу назначается губернатором штата из представленного мэром столицы списка. Другие муниципалитеты выбирают своего представителя согласно внутренним правилам, установленным Консультивным советом. При этом *CODEGRAN*

имеет право учреждать компанию по развитию столичного региона — *Emplasa*, которая по функционалу заменяет *GEGRAN*.

В состав Консультативного совета Большого Сан-Паулу входит один представитель от каждого муниципалитета в столичном регионе под руководством председателя *CODEGRAN*. Консультативный совет столичного региона Сан-Паулу, кроме утверждения процедур и правил для разработки и реализации программ для Большого Сан-Паулу, по запросу *CODEGRAN* дает заключения по вопросам, представляющим общественный интерес для столичного региона, а также дает рекомендации и предложения *CODEGRAN* при разработке региональных планов и принятии мер, касающихся осуществления общественных услуг, предоставляемых столичным регионом Большого Сан-Паулу.

В 1983 г. компания *Emplasa* разрабатывает новый Комплексный план развития Большого Сан-Паулу *PMD-II*, внимание которого акцентировано на условиях окружающей среды в столичном регионе с учетом функционирования государственного сектора. Важнейшим фактором, определяющим консолидацию множества понятий и принципов для Большого Сан-Паулу, стало то, что *SPAM* объединил региональные и муниципальные органы управления в столичной области.

В 1994 г. *SPAM* разработал План развития Большого Сан-Паулу (*Plano Metropolitan para a Grande São Paulo, PMGSP*), предпосылкой его создания стало принятие новой Конституции Бразилии в 1988 г., которая закрепила создание региональных подразделений — «столичных регионов, городских агломераций и микрорайонов с целью определения новой территориальной политики и нормативно-правовых процедур изменения институционального формата» (Конституция Бразилии 1988 г. URL: <http://www.planalto.gov.br>; дата обращения: 15.12.2015).

Принципиальной особенностью в управлении агломерациями стало районирование Секретариата планирования и управления, что позволило выявить столичные центры штата и обеспечить функциональный обмен, что в конечном счете привело к образованию макрорегиона *MMP* [4]. Формирование макрорегиона открыло перспективу более плодотворного и органического сотрудничества в разработке политики и руководящих принципов для сопредельных территорий.

PMGSP просуществовал вплоть до 2010 г. и содержал в себе следующие принципиальные моменты политики столичного региона:

- консолидация пригородных железнодорожных пассажирских перевозок под управлением штата;
- консолидация систем водоснабжения и сточных вод в комплексную программу действий муниципалитетов;
- привлечение международных финансовых ресурсов в наиболее острые проблемы регионального развития (например, загрязнение бассейна рек Тиете и Гуарапиранга);
- пересмотр политики в области охраны природных ресурсов.

В этом плане, в отличие от предыдущих, появляется экологическая проблема в качестве важнейшего требования для финансирования и международной конкурентоспособности, что делает развитие *RMSP* более устойчивым.

В 2011 г. в столичном регионе была проведена реорганизация, после которой в Большой Сан-Паулу вошло 39 муниципалитетов в пяти субрегионах (Северный, Восточный, Юго-Восточный, Юго-Западный, Западный) со столицей Сан-Паулу. Современная модель институционализации в *RMSP*, как и модель 1994 г., предусматривает в Совете по развитию (*Conselho de Desenvolvimento, CD*) реализацию проектов, работ и услуг, представляющих общий интерес для муниципалитетов [5]. *CD* состоит из членов муниципалитетов Большого Сан-Паулу, представителей органов власти штата и двух представителей Государственного собрания.

Правительством штата Сан-Паулу разрешено создавать автономное государственное учреждение территориального характера для того, чтобы интегрировать организацию, планирование и выполнение функций, представляющих общественный интерес в Большом Сан-Паулу.

Отдельного внимания заслуживает создание в *RMSP* в 1974 г. Фонда развития столичного региона (*FUMEFI*), направленного на обеспечение финансовой поддержки комплексного планирования и совместных действий Большого Сан-Паулу в интересах как штата, так и *RMSP*. Его основной задачей является предоставление технических и финансовых ресурсов для повышения качества жизни и социально-экономического развития региона, подготовки научных исследований и проектов,

направленных на улучшение коммунальных услуг и сокращение социального неравенства в регионе.

Фонд осуществляет деятельность по контрактам, заключенным между бенефициаром (муниципалитетом) и финансовым агентом Фонда — Банком Бразилии. Переводы по оплате работ осуществляются через агента Фонда после осмотра и утверждения техническим агентом компании *Emplasa* [6].

Руководство Совета *FUMEFI* несет ответственность за планирование, контроль и управление, распределение и использование финансовых ресурсов Фонда. Совет состоит из секретаря, начальника Исполнительного секретариата и выбранных губернатором штата трех членов: представителей Координационного совета Департамента финансов, официальных кредитных учреждений государства и компании *Emplasa*.

Стоит отметить, что Банк Бразилии в качестве финансового агента является учреждением, ответственным за переводы получателям финансового инвестирования средств Фонда. *Emplasa* как технический директор отвечает за наем переданного префектурам, преследуя интерес столичного региона. Кроме того, он также несет ответственность за контроль и надзор проектов, разработанных или выполняемых за счет ресурсов *FUMEFI*.

Ежегодное использование ресурсов *FUMEFI* в рамках плана оценивается руководством Совета Фонда. Совет рассматривает и одобряет или отклоняет претензии, поданные муниципалитетами в Исполнительный секретариат с целью возврата ресурсов *FUMEFI*. При этом работы, финансируемые Фондом, должны строго отвечать общественным интересам столичного региона. После того как работы сертифицированы, муниципалитеты разрабатывают детальный проект. На следующем этапе проект получает всю необходимую документацию, которая направляется на согласование юристу, уполномоченному генеральным прокурором штата заниматься правовыми вопросами займа. Далее муниципалитет может подписывать контракт с финансовым агентом, после чего приступает к выполнению проекта.

Необходимо отметить: в законодательстве штата указывается, что муниципальные образования столичного региона, которые участвуют в реализации комплексного планирования, имеют предпочтение в получении федеральных и региональных ресурсов, в том числе в виде кредитов и гарантий по кредитам.

Государственные органы, таким образом, стимулируют развитие агломераций.

Государственная система столичного развития была реорганизована в 2011 г. для решения вопросов не одного столичного региона Сан-Паулу, а всего пространства макрорегиона *ММР*. В 2011 г. с целью разработки столичной государственной политики на территории *ММР* был создан Департамент развития столичного региона (*Secretaria Estadual de Desenvolvimento Metropolitano, SEDM*), который играет ведущую роль во взаимодействии с другими государственными ведомствами при реализации планов, особенно в части острых вопросов, носящих региональный характер.

В систему столичного развития был включен Совет по развитию столичных регионов (*Câmara de Desenvolvimento Metropolitano, CDM*) в качестве коллегиального органа для обсуждения вопросов на всей территории *ММР* и Исполнительный секретариат (*Casa Civil*) [7]. Совет по развитию макрорегиона *ММР* состоит из 11 секретарей (секретари финансов, охраны окружающей среды, планирования и регионального развития, санитарии и водных ресурсов, энергетики, столичного транспорта, экономического развития, науки и технологий, логистики и транспорта, Исполнительного секретариата) под председательством губернатора штата Сан-Паулу [4]. Правление отвечает за установление государственной политики на данной территории для решения проблем, носящих общий характер для всех муниципалитетов *ММР*.

Со сменой объекта управления в 2011 г. произошли преобразования и в планировании — разработан План действий макрорегиона Паулиста (*Plano de Ação da Macrometrópole, PAM*), техническую координацию которого обеспечила *Emplasa* при содействии Департамента развития столичного региона (*SEDM*) и активном участии отраслевых органов и городских учреждений. Долгосрочный план развития основан на диагностике и потенциале основных проблем в развитии столичных регионов *ММР*. В качестве конечного результата был представлен План мероприятий, направленный на обеспечение устойчивости регионального и городского социально-экономического развития. *PAM* провозглашает следующие задачи [7]:

- повышение эффективности действий правительства и рациональное использование государственных ресурсов, в первую очередь с применением механизма государственно-частного

партнерства, особенно на территориях с большой социальной уязвимостью;

- создание инструментов планирования, определяющих государственную политику в среднесрочной и долгосрочной перспективе, проекты и стратегические действия, которые способствуют содействию координации и интеграции целей и задач городского социально-экономического развития;

- создание инструментов для реализации постоянного процесса планирования, открытого для участия представителей государственного сектора различного уровня, бизнеса и гражданского общества; планирование должно быть организовано на принципах подотчетности и с правом участвующих субъектов вносить предложения в План мероприятий;

- техническая поддержка Исполнительного секретариата в разработке и осуществлении политики в области развития столичного региона;

- составление дорожной карты по предотвращению угроз, препятствующих достижению поставленных целей;

- определение действий государственного сектора в отношении вопросов, представляющих общественный интерес, на основании комплексного видения и консенсуса между правительственными и негосударственными субъектами.

Можно выделить три основных стратегических приоритета *PAM*:

1. Создание конкурентных экономических и территориальных условий — предложения и действия, направленные на решение вопросов, связанных с экономической конкурентоспособностью *ММР* с акцентом на интеграцию территории, обусловленной для поддержки экономического производства.

2. Территориальная сплоченность и урбанизация — решение проблемы объединения и устойчивого развития с равным доступом к возможностям, созданным в процессе урбанизации.

3. Управление столичным регионом — проработка вопросов, связанных с руководящими принципами и предложениями в области политических и институциональных требований достаточности для разработки и реализации государственной политики развития столичных регионов и преодоления возникающих в этой связи барьеров.

Государственная система развития столичных регионов предусматривает право каждого столичного региона учреждать столичные агентства [4], такие как *Agencamp* для Столичного региона Кампинас и

AgemBaixada для Столичного региона Сантос-Баикаса, а в случае Сан-Паулу и Столичного региона Вале-де-Параиба Литорал-Норте *Emplasa*, кроме прочего, выполняет и функции столичного агентства.

Кроме вышеуказанных органов управления, в решении общих проблем муниципалитетов столичного региона большую роль играют межмуниципальные консорциумы (*Consórcios Intermunicipais*). Консорциумы являются формой сотрудничества между муниципалитетами, предназначенного для решения проблем и получения результатов совместной работы их финансовых и административных участников. Право создания консорциумов в Сан-Паулу было закреплено еще федеральной Конституцией 1891 г. (Конституция Бразилии 1891 г. URL: <http://www.planalto.gov.br>; дата обращения: 15.12.2015).

При реорганизации в 2011 г. были определены 11 активных консорциумов, которые занимаются вопросами санитарии, здоровья населения и бассейнами рек. Однако, согласно научным исследованиям в области муниципального управления *SEPAM*, в 2011 г. количество консорциумов в штате Сан-Паулу составило 105, в том числе 55 в области инфраструктуры, 15 — охраны здоровья, 13 — развития туризма [7].

Институциональная структура управления, а также реализация функции планирования государственными органами в бразильском штате Сан-Паулу представляет большой интерес с точки зрения применения данной практики к российской действительности. Принципиально важным аспектом в опыте Бразилии является отношение государственных и региональных органов управления к агломерациям. Так, право создавать столичные регионы, агломерации и микрорегионы, закрепленное в федеральной Конституции, говорит о том, что правительство Бразилии заинтересовано в развитии агломерации и устойчивом развитии муниципалитетов в их тесном сотрудничестве. Закрепление такого права было бы полезно и для Российской Федерации, поскольку, столкнувшись в одиночку с проблемами, муниципалитеты испытывают большие трудности, так как часто их решение (например, по улучшению городской мобильности, транспортной инфраструктуры, предот-

вращению наводнений и др.) зависит от скоординированной работы нескольких муниципальных образований, штата и государства.

Полезным опытом для России может послужить наличие в штате Сан-Паулу специальных органов управления на уровне агломераций и макрорегиона, объединяющего в себе несколько агломераций. Данный опыт можно апробировать на территории Российского государства, поскольку создаваемые органы призваны выполнять функции планирования, управления, координации, мониторинга и контроля с точки зрения не одного муниципалитета, а совокупности муниципалитетов, представляющих собой агломерацию. Важным аспектом является то, что органы управления агломерации интегрированы в систему управления штата, а соответственно несут ответственность перед губернатором штата.

Немаловажным фактором в управлении городскими агломерациями в штате Сан-Паулу является участие всех уровней власти в осуществлении планирования развития столичного региона и макрорегиона. Такой опыт будет полезен в России, особенно в наиболее крупных агломерациях.

Очевидно, что для полноценного функционирования и финансирования проектов для российских агломераций необходимо создание органа финансирования, однако остается открытым вопрос наполнения данного фонда. В бразильской модели управления городскими агломерациями капитал финансового фонда формируется за счет государственных бюджетных трансфертов. Однако в настоящее время федеральный бюджет России испытывает большие сложности, а большинство бюджетов регионов являются дефицитными, в связи с чем необходимо продумать источники и механизм привлечения средств в Фонд развития агломераций. Нельзя не отметить положительный опыт создания межмуниципальных консорциумов как инструмента взаимодействия муниципалитетов в решении общих задач. Резюмируя, можно отметить, что со стороны органов управления в Бразилии большое внимание уделяется развитию агломераций и осуществляется стимулирование их развития разными способами, что необходимо делать и на территории Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Правительства Бразилии. [Электронный ресурс] URL: <http://www.planalto.gov.br> (дата обращения: 15.12.2015).

2. Бразильский институт географии и статистики. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ibge.gov.br> (дата обращения: 15.12.2015).
3. *Bonduki N.* O modelo de desenvolvimento urbano de São Paulo precisa ser revertido. *Estudos avan çados*, 2011, no. 25 (71), pp. 24–36.
4. Официальный сайт Правительства Штата Сан-Паулу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.saopaulo.sp.gov.br> (дата обращения: 15.12.2015).
5. Официальный сайт Департамента развития столичного региона. [Электронный ресурс] URL: <http://www.sdmropolitano.sp.gov.br> (дата обращения: 15.12.2015).
6. Официальный сайт Emplasa. [Электронный ресурс] URL: www.emplasa.sp.gov.br (дата обращения: 15.09.2015).
7. *Caracterização e Quadros de Análise Comparativa da Governança Metropolitana no Brasil: Arranjos Institucionais de Gestão Metropolitana*, 2013. Available at: http://ipea.gov.br/redeipea/images/pdfs/governanca_metropolitana/rel_1_1_caracterizacao_rmosp.pdf (Accessed 15 Decembre 2015).
8. *Нещадин А. А., Строев П. В.* Агломерации и агломеративные коридоры: Московская и Санкт-Петербургская агломерации // *Экономика. Налоги. Право*. 2013. № 6. С. 71–75.
9. *Строев П. В.* Пространственная организация экономики России: тенденции и перспективы развития городов как точек экономического роста. М.: А-проджект, 2015. 144 с.
10. *Фаттахов Р. В., Нещадин А. А.* Приоритеты государственной политики в сфере регионального развития Российской Федерации // *Общество и экономика*. 2013. № 1–2. С. 108–123.
11. *Фаттахов Р. В., Нещадин А. А., Колбасов А. С., Фаттахов М. Р., Строев П. В.* и др. Инновационные кластеры — точки роста XXI века: теоретические подходы, методологические и методические основы их формирования и развития. М.: Финуниверситет, 2013. 202 с.

REFERENCES

1. Oficial'nyj sajt Pravitel'stva Brazili [Governo do Brasil]. Available at: <http://www.planalto.gov.br> (Accessed 15 Decembre 2015) (in Spanish).
2. Brazil'skij institut geografii i statistiki [Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística]. Available at: <http://www.ibge.gov.br> (Accessed 15 Decembre 2015) (in Spanish).
3. *Bonduki N.* O modelo de desenvolvimento urbano de São Paulo precisa ser revertido. *Estudos avan çados*, 2011, no. 25 (71), pp. 24–36 (in Spanish).
4. Oficial'nyj sajt Pravitel'stva Shtata San-Paulu [Governo do Estado Sao Paulo]. Available at: <http://www.saopaulo.sp.gov.br> (Accessed 15 Decembre 2015) (in Spanish).
5. Oficial'nyj sajt Departamenta razvitija stolichnogo regiona [Secretaria de Desenvolvimento Metropolitano]. Available at: <http://www.sdmropolitano.sp.gov.br> (Accessed 15 Decembre 2015) (in Spanish).
6. Oficial'nyj sajt Emplasa [Emplasa]. Available at: www.emplasa.sp.gov.br (Accessed 15 October 2015) (in Spanish).
7. *Caracterização e Quadros de Análise Comparativa da Governança Metropolitana no Brasil: Arranjos Institucionais de Gestão Metropolitana*, 2013. Available at: http://ipea.gov.br/redeipea/images/pdfs/governanca_metropolitana/rel_1_1_caracterizacao_rmosp.pdf (Accessed 15 Decembre 2015) (in Spanish).
8. *Neshchadin A. A., Stroev P. V.* Aglomeracii i aglomerativnye koridory: Moskovskaja i Sankt-Peterburgskaja aglomeracii [Agglomeration and agglomerate corridors: Moscow and St. Petersburg metropolitan area]. *Jekonomika. Nalogi. Pravo — Economics. Taxes. Law*, 2013, no. 6, pp. 71–75 (in Russian).
9. *Stroev P. V.* Prostranstvennaja organizacija jekonomiki Rossii: tendencii i perspektivy razvitija gorodov kak toček jekonomičeskogo rosta [The spatial organization of the Russian economy: trends and prospects of urban development as a point of economic growth]. Moscow, A-Project, 2015. 144 p.
10. *Fattakhov R. V., Neshchadin A. A.* Prioritety gosudarstvennoj politiki v sfere regional'nogo razvitija Rossijskoj Federacii. [The priorities of the state policy in the field of Regional Development of the Russian Federation]. *Obshhestvo i jekonomika – Society and Economy*, 2013, no. 1–2, pp. 108–123 (in Russian).
11. *Fattakhov R. V., Neshchadin A. A., Kolbasov A. S., Fattakhov M. R., Stroev P. V.* Innovacionnye klasteri — točki rosta XXI veka: teoreticheskie podhody, metodologičeskie i metodičeskie osnovy ih formirovanija i razvitija [Innovative clusters — in terms of growth of the XXI century: theoretical approaches, methodological and methodical bases of formation and development]. Moscow, Finuniversitet, 2013, 202 p. (in Russian).



ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

УДК 336

JEL K34

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ФОРМЫ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

КАРПУХИН ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ,

*кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры «Публичное право и процесс»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: dimak7571@mail.ru

ЛАПИН АНДРЕЙ ВИКТОРОВИЧ,

кандидат юридических наук, старший научный сотрудник, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: LapinAndrey@inbox.ru

АННОТАЦИЯ

Предметом статьи являются теоретические проблемы института государственного контроля в финансовой сфере, тенденции развития законодательства, закрепляющие формы и методы финансового контроля. Последнее десятилетие ознаменовалось активным развитием научных концепций, исследующих финансовый контроль. Авторы вступают в дискуссию с ведущими учеными о сущности понятия «финансовый контроль», его признаках и классификациях. Наряду с научными подходами интенсивно развивается нормативно-правовое регулирование финансового контроля. В статье комплексно рассматриваются как научные тенденции развития института финансового контроля, так и тенденции генезиса нормативно-правового регулирования. Предлагаются пути правового совершенствования финансового контроля. Методологическую основу статьи составили современные достижения теории познания. В процессе исследования применялись общеправовые, системный методы, анализ, синтез, аналогия, дедукция, традиционно правовые методы (формально-логический, сравнительно-правовой), а также экспертные оценки. Основной вывод, который сделан по итогам исследования, состоит в том, что необходимы унификация форм и методов осуществления контрольной деятельности, систематизация и унификация применяемых инструментов риск-анализа при осуществлении государственного контроля в финансовой сфере. Основной вывод, который сделан авторами в статье, – необходимость развития и унификации нормативно-правового регулирования финансового контроля как разновидности контроля государственного. Новизна статьи заключается в разработке предложений по дальнейшему развитию института финансового контроля.

Ключевые слова: дефиниция, финансовый контроль, государственный контроль в финансовой сфере, общественный финансовый контроль, формы и методы финансового контроля, проверка, обследование, проверка, ревизия, санкционирование операций.

FINANCIAL MONITORING: SPECIFIC FEATURES AND IMPLEMENTATION FORMS

D. V. KARPUHIN

PhD (History), associate professor of the Administration and Information Law Chair,

Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *dimak7571@mail.ru*

A. V. LAPIN

PhD (Law), Senior Research Fellow, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *LapinAndrey@inbox.ru*

ABSTRACT

The article focuses on theoretical issues of the government control in the financial sector, the trends in legislation development, as well as forms and methods of financial monitoring. The recent decade has seen the rapid development of scientific concepts exploring financial control issues. The authors and leading scholars discuss the essence of the concept of "financial monitoring", its characteristics and classifications. The legal regulation for financial monitoring purposes is rapidly developing along with academic approaches. The article offers a comprehensive review of trends in the development of the financial monitoring institution and genesis of legal regulation. The author suggests ways to improve the financial monitoring legislation. The methodological basis of the article uses the latest achievements in the cognitive theory. The study employed the following methods: general philosophical, systematic, analysis, synthesis, analogy, deduction, as well as traditional legal methods (formal-logical, comparative legal) and expert estimates. The main conclusion drawn from the results of the study is that there is a need to harmonize the forms and methods of control activities; systematize and unify risk analysis tools applied in the process of government control in the financial sector; amend the regulatory legislation, since financial monitoring is just a kind of government control. The novelty of the paper is in developing proposals towards further development of the financial monitoring institution.

Keywords: definition, financial control, government control in the financial sector, non-governmental financial control, forms and methods of financial monitoring, verification, inspection, examination, auditing, authorization of transactions.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ: АНАЛИЗ НАУЧНОГО ДИСКУРСА ДЕФИНИЦИИ

В настоящее время в юридической науке сформулировано несколько подходов к определению сущности «финансового контроля». Очень подробно основные концептуальные положения данной дефиниции нами были проанализированы в 2012 г. в статьях [1, 2]. На тот период времени понятие финансового контроля нормативно не было определено в российском законодательстве, что позволяло научному сообществу по-разному конструировать определения и раскрывать его сущность, причем достаточно разнородно [1]. По поводу общественного финансового контроля был сделан вывод, что необходимым условием его успешного функционирования будет являться чет-

кая правовая регламентация всех аспектов контрольной деятельности: определения ее границ, методов и форм осуществления, установления правового статуса контрольных органов, объема их прав и обязанностей [2].

Проанализировав большое количество определений финансового контроля, следует отметить, что для данной дефиниции характерен как узкий, сугубо прикладной ракурс рассмотрения, так и широкая трактовка данного понятия. При этом авторы, рассматривающие финансовый контроль в узком понимании, стремятся подчеркнуть уникальность и специфичность данной дефиниции как по субъектам, реализующим контрольные функции, так и по формам и методам осуществления финансового контроля. Так, О. Н. Горбунова полагает, что субъектом осуществления финан-

сового контроля могут выступать исключительно органы государственной власти, включая специальные контрольные органы, и определяет финансовый контроль как разновидность финансовой деятельности государства, которая осуществляется всей системой органов государственной власти и управления, специальными контрольными органами, состоит в проверке законности и целесообразности действий в области образования и расходования денежных средств, а также субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации и воздействия [4, с. 108–109].

В аналогичном узком контексте выдержано определение Л.Г. Востриковой, которая формулирует понятие финансового контроля только в отношении контроля за оборотом денежных средств, поступающих в государственный бюджет и бюджет субъектов местного самоуправления [5].

В дальнейшем происходит эволюция понятия «финансовый контроль» в сторону широкой трактовки данной дефиниции.

Более широкое смысловое понимание понятия «финансовый контроль» предлагают Н.И. Химичева и Е.Ю. Грачева. Первая трактует его как контроль за соблюдением законности и целесообразности действий в области образования, распределения и использования государственных, муниципальных и иных денежных фондов (финансовых ресурсов) публичного характера в целях эффективного социально-экономического развития страны в целом и ее регионов [9, с. 139; 6, с. 139].

Е.Ю. Грачева определяет сущность финансового контроля как «регламентированную нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных органов и организаций, иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования» [7, с. 36]. В последующих публикациях Е.Ю. Грачева предлагает рассматривать финансовый контроль в двух аспектах:

1) как строго регламентированную деятельность специально созданных контролирующих органов за соблюдением финансового законодательства и финансовой дисциплины всех экономических субъектов;

2) как неотъемлемый элемент управления финансами и денежными потоками на макро- и микроуровнях для обеспечения целесообразности и эффективности финансовых операций [11].

Последнее определение, на наш взгляд, является наиболее емким и точным.

По сути, данные определения можно трактовать как отказ от узкого субъектного понимания финансового контроля, под которым подразумеваются деятельность, осуществляемая исключительно органами государственной власти, и указание на уполномоченные специально созданные контролирующие органы, осуществляющие функции по реализации финансового контроля.

Сопоставительный анализ трактовок данной дефиниции, предложенных исследователями, показывает, что авторы наделяют понятие «финансовый контроль» такими существенными признаками, как неотъемлемый элемент управления финансами, а следовательно, и наличием специальных организационных форм и методов этого управления. При этом наряду с эволюцией данного понятия по направлению расширения круга субъектов, реализующих контрольные функции в финансовой сфере, происходит постепенный отказ от толкования реализации финансового контроля посредством специфических организационных форм и методов и переход к публичному управлению.

Условно говоря, произошло «расширение» субъектного состава контрольной деятельности и «отсечение» специальных форм и методов реализации финансового контроля как признаков данной дефиниции.

В трактовке содержания деятельности при осуществлении финансового контроля также отсутствует единый подход. Полемичным, по мнению авторов, является подход Э.Д. Соколовой, которая установила сущность финансового контроля как совокупность действия уполномоченных субъектов. С точки зрения теории управления контроль и как функция управления, и как стадия управленческого процесса представляет собой определенный последовательный процесс не только целесообразных действий, но и анализа и оценки ситуации, целеполагания, планирования действий, осуществления действий, анализа результатов действий, которые в итоге и называются деятельностью [3].

Таким образом, вектор научного дискурса сместился в сторону интерпретации деятельности как основополагающего компонента финансового контроля. Здесь, по сути, как и при определении сущности понятия «финансовый контроль», наблюдается аналогичная картина. Узкая смысловая трактовка интерпретирует **финансовый контроль** как совокупность отдельных действий [5], а широкая рассматривает данную дефиницию через **деятельностный аспект** посредством анализа и оценки ситуации, целеполагания, планирования действий, осуществления действий, анализа результатов действий [1, 2, 9, 11].

В научных работах, изданных в последние годы, сохраняется доминирующая тенденция интерпретации финансового контроля как определенного вида деятельности.

Так, А. В. Реут в статье «К вопросу о законодательном уровне установления процедур государственного финансового контроля» отмечает, что «финансовый контроль, являясь одним из направлений финансовой деятельности государства и муниципальных образований, охватывает собой все звенья финансовой системы» [13].

С. В. Рыбакова в статье «Публичный финансовый контроль и надзор» отмечает, что «одним из направлений публичной финансовой деятельности является финансовый контроль. По одному из критериев классификации видов финансового контроля можно выделить: государственный (муниципальный), общественный, внутрихозяйственный, аудиторский. По сути, каждый из перечисленных видов контроля является публичным, но различается масштабами публичности и источником инициативы» [14].

Применительно к бюджетным правоотношениям дефиниция финансового контроля содержится в Бюджетном кодексе Российской Федерации (БК РФ). В соответствии с Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» была введена в действие новая редакция ст. 265 БК РФ. В ч. 1 указанной статьи определена цель государственного (муниципального) финансового контроля как обеспечение соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения. Были зафиксированы такие виды

государственного (муниципального) контроля, как внешний и внутренний, предварительный и последующий.

В ч. 2 ст. 265 БК РФ определяется, что внешний государственный (муниципальный) финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений является контрольной деятельностью органов внешнего государственного (муниципального) финансового контроля, т.е. Счетной палаты Российской Федерации, контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований.

В соответствии с ч. 3 указанной статьи сущность внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля в сфере бюджетных правоотношений была определена как деятельность органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, т.е. органов государственного (муниципального) финансового контроля, являющихся соответственно органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций, Федерального казначейства (финансовых органов субъектов Российской Федерации или муниципальных образований).

Авторы настоящей статьи полагают, что формально-юридическая фиксация цели государственного финансового контроля, зафиксированная в ч. 1 ст. 265 БК РФ, отражает специфический характер более широкой дефиниции «финансовый контроль», который должен осуществляться в целях обеспечения соблюдения законодательства Российской Федерации в финансовой сфере, т.е. в таких сегментах финансовых отношений, как бюджетные, налоговые, таможенные, банковские, страховые, а также отношения в сфере рынка ценных бумаг. Сформулированное в правовом предписании целеполагание финансового контроля составляет основную специфическую сущность данного понятия.

По мнению авторов настоящей статьи, дефиниция «финансовый контроль» может быть разграничена на научно-методологическом уровне на внутренний финансовый контроль, реализуемый субъектом управления, осуществляющим подконтрольную деятельность, и внешний финансовый контроль, который реализуется уполномоченным субъектом управления в отношении подконтрольной деятельности, реализуемой другими субъектами. Это позволит на формально-юридическом

уровне структурировать дефиницию государственного контроля в финансовой сфере, которая бы охватывала контрольную деятельность, осуществляемую во всех сегментах финансовых отношений — налоговом, банковском, бюджетном и таможенном, страховом.

Логичной в этой связи является постановка проблемы о формах и методах осуществления финансового контроля. Ведь отказ от наделения дефиниции признаками специфических форм и методов деятельности вовсе не означает, что таковых нет в принципе. Вопрос состоит в том, каково их формальное, процессуальное воплощение и в чем выражаются методы финансового контроля при реализации последнего. Принципиально важным является вопрос о юридических последствиях реализации финансового контроля. Последнее обстоятельство обусловлено тенденцией развития нормативно-правовой базы, регламентирующей контроль и надзор в различных сферах общественной жизни.

КОНТРОЛЬ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ

Важной вехой в формировании институтов контроля и надзора в Российской Федерации стал Бюджетный кодекс Российской Федерации, принятый в 1998 г. Указанным законом была введена в действие ст. 267.1, касающаяся методов осуществления государственного (муниципального) финансового контроля, к числу которых в соответствии с ч. 1 указанной статьи были отнесены проверка, ревизия, обследование, санкционирование операций. Проверка представляет собой совершение контрольных действий по документальному и фактическому изучению законности отдельных финансовых и хозяйственных операций, достоверности бюджетного (бухгалтерского) учета и бюджетной (бухгалтерской) отчетности в отношении деятельности объекта контроля за определенный период (ч. 2 ст. 267.1 БК РФ).

В ч. 3 указанной статьи проверки классифицируются на камеральные (по месту нахождения контролирующего органа) и выездные (по месту нахождения объекта контроля), в том числе встречные (проводятся в рамках камеральных и выездных).

Ревизия представляет собой комплексную проверку деятельности объекта контроля, которая

выражается в проведении контрольных действий по документальному и фактическому изучению законности всей совокупности совершенных финансовых и хозяйственных операций, достоверности и правильности их отражения в бюджетной (бухгалтерской) отчетности (ч. 2 ст. 267.1 БК РФ). Процессуальной формой, закрепляющей результаты проверки и ревизии, является акт. Под обследованием понимаются анализ и оценка состояния определенной сферы деятельности объекта контроля (ч. 4 ст. 267.1 БК РФ). Процессуальной формой, закрепляющей результаты осуществления обследования, является заключение.

Санкционирование операций представляет собой совершение разрешительной надписи после проверки документов, представленных в целях осуществления финансовых операций, на их наличие и (или) соответствие указанной в них информации требованиям бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения (ч. 5 ст. 267.1 БК РФ).

Следует отметить, что арсенал методов реализации осуществления государственного (муниципального) финансового контроля, представленный проверками, ревизиями, обследованием, является типичным и при осуществлении налогового, таможенного, банковского контроля, и при реализации контрольно-надзорных функций по отношению к юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Так, в соответствии с положениями Федерального закона от 26.12.2008 № 284-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» проверка представляет собой совокупность проводимых органом государственного контроля (надзора) или органом муниципального контроля в отношении юридического лица, индивидуального предпринимателя мероприятий по контролю для оценки соответствия осуществляемых ими деятельности или действий (бездействия), производимых и реализуемых ими товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг) обязательным требованиям и нормам, установленным муниципальными правовыми актами. В главе 2 «Государственный контроль (надзор), муниципальный контроль» данного Закона изложены порядки организации и проведения плановой (ст. 9),

внеплановой (ст. 10), документарной (ст. 11) и выездной проверок (ст. 12).

В ч. 1 ст. 87 главы 14 «Налоговый контроль» Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) содержится перечень видов налоговых проверок, к которым отнесены камеральные и выездные налоговые проверки, их цель — контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах. Ст. 88, 89 НК РФ регламентируют порядок осуществления выездной и камеральной налоговой проверок.

В ст. 110 главы 17 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) содержится перечень форм таможенного контроля, к которым отнесены:

- 1) проверка документов и сведений;
- 2) устный опрос;
- 3) получение объяснений;
- 4) таможенное наблюдение;
- 5) таможенный осмотр;
- 6) таможенный досмотр;
- 7) личный таможенный досмотр;
- 8) проверка маркировки товаров специальными марками, наличия на них идентификационных знаков;
- 9) таможенный осмотр помещений и территорий;
- 10) учет товаров, находящихся под таможенным контролем;
- 11) проверка системы учета товаров и отчетности;
- 12) таможенная проверка.

Из вышеприведенного перечня форм таможенного контроля следует, что основной формой таможенного контроля является проверка, а в главе 19 «Порядок проведения таможенных проверок» ТК ТС ст. 131, 132 регламентируют соответственно цели и порядок проведения камеральной и выездной таможенной проверок.

В банковском секторе действует инструкция Банка России от 25.02.2014 № 149-И «Об организации инспекционной деятельности Центрального банка Российской Федерации (Банка России)» (далее — Инструкция ЦБ РФ).

В соответствии с п. 1.4 Инструкции ЦБ РФ уполномоченные представители проводят три вида проверок кредитных организаций (их филиалов): комплексные (по всем видам деятельности), тематические (по отдельным направлениям деятельности) и специализированные (по отдельным вопросам).

Кроме того, в соответствии с п. 1.5 Инструкции ЦБ РФ в зависимости от местонахождения структурных подразделений кредитной организации, инспектируемых однократно, проверки кредитных организаций (их филиалов) подразделяются на два типа: региональные и межрегиональные (п. 1.5.1, 1.5.2 Инструкции ЦБ РФ).

При необходимости может проводиться проверка филиала кредитной организации или представительства кредитной организации либо внутреннего структурного подразделения кредитной организации (ее филиала) вне местонахождения кредитной организации (ее филиала).

Следовательно, несмотря на определенные отличия в зависимости от сферы контроля можно констатировать универсализм форм и методов реализации контрольных функций в финансовой сфере. В их основе лежат проверки — совокупность контрольных мероприятий в отношении подконтрольного объекта для оценки соответствия осуществляемой ими деятельности или действий критериям, зафиксированным в нормативных правовых актах.

В связи с изложенным логичным выглядит постановка проблемы о возможности **унификации форм и методов осуществления единого, универсального финансового контроля**, реализуемого в рамках деятельности финансовых, налоговых, таможенных органов, уполномоченных субъектов Банка России в рамках единого федерального закона. Указанное предложение коррелирует с проектом федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации».

В п. 1 ст. 2 данного законопроекта содержится универсальное понятие государственного и муниципального контроля (надзора) как осуществляемой в пределах установленных полномочий деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, иных уполномоченных органов и организаций, направленной на предупреждение, выявление и пресечение нарушений гражданами и организациями, их руководителями и иными должностными лицами, их уполномоченными представителями обязательных требований, принятие предусмотренных законодательством Российской Федерации мер по пресечению выявленных нарушений, а также деятельности ука-

занных уполномоченных органов и организаций по систематическому анализу и прогнозированию состояния исполнения обязательных требований при осуществлении деятельности гражданами и организациями.

Пункт 12 ст. 3 вышеуказанного законопроекта излагает универсальное определение мероприятия государственного и муниципального контроля (надзора) как действия должностных лиц органа государственного контроля (надзора) либо органа муниципального контроля (надзора) и привлекаемых в случае необходимости в установленном федеральным законом порядке экспертов, экспертных организаций, специалистов по сбору информации, проведению осмотра и досмотра производственных объектов, опросу, получению объяснений (допросу), инвентаризации, экспертизе, отбору проб (образцов) продукции, истребованию документов (информации), изъятию (выемке) документов, а также иные действия при осуществлении ими государственного и муниципального контроля (надзора) в предусмотренных законом формах.

По сути, законопроект представляет собой нормативный правовой акт, выполняющий роль системообразующего (базового) акта в системе государственного и муниципального контроля (надзора). В нем предложена унификация видов, форм, методов контроля (надзора), определение прав, обязанностей и ответственности, введение обязанности раскрытия информации о результатах проверок, расширение гарантий прав подконтрольных субъектов и т.д.

Законопроект разграничивает контрольную, надзорную и разрешительную деятельность органов власти; основывается на единых принципах государственного и муниципального контроля вне зависимости от специфики отраслей и видов деятельности подконтрольных органов; устанавливает основные полномочия контрольно-надзорных органов и механизмы межведомственного взаимодействия; определяет общую последовательность контрольных процедур; создает единое методологическое и информационное обеспечение контрольно-надзорной деятельности; обеспечивает координацию проведения контрольно-надзорных мероприятий и соответствующую оценку их результатов. При этом контрольно-надзорная деятельность будет основана на *риск-ориентированной модели*, зачатки которой опробуются в различных ведомствах.

Значение риск-ориентированного подхода отмечено в статье Н. А. Поветкиной «О формировании концептуальных основ риск-ориентированного подхода в финансово-бюджетном контроле», которая подчеркивает, что его внедрение «позволит своевременно выявить потенциально возможные „зоны риска“: оценить степень опасности совершения правонарушения (преступления), возможные объемы ущерба и принять соответствующие меры. Не стоит забывать и о превентивной функции применения риск-ориентированного подхода в финансово-бюджетной сфере, направленной на стимулирование субъектов, использующих бюджетные средства, к соблюдению бюджетного законодательства и поддержанию бюджетной дисциплины» [12].

Например, Федеральная налоговая служба РФ (ФНС РФ) применяет в настоящее время современные инструменты риск-анализа. Так, при проведении налогового контроля предварительно осуществляются мониторинг и предпроверочный анализ финансово-экономической деятельности путем применения автоматизированных инструментов риск-анализа и контроля деятельности налогоплательщиков.

В отношении «рисковых» налогоплательщиков проводится углубленная проверка, а в отношении «безрисковых» — минимальные контрольные мероприятия. Система АСК «НДС» способствует повышению эффективности проводимых проверок. По данным ФНС РФ, при использовании АСК «НДС» в I квартале 2014 г. при снижении на 12,4% сумм НДС, заявленных к возмещению (без учета возмещения по крупнейшим налогоплательщикам), сумма отказов в возмещении неправомерно заявленного НДС с учетом рассмотрения в судах выросла на 28% [16, с. 5].

Анализируемый законопроект позволит систематизировать и унифицировать применяемые инструменты риск-анализа в отраслевом законодательстве. Несомненно, принятие данного закона будет иметь большое значение для формирования унифицированного финансового контроля, который объединит формы и методы бюджетной, налоговой, таможенной и банковской контрольной деятельности.

Кроме того, актуальной, на наш взгляд, является проблема процессуальной унификации контрольных мероприятий, зафиксированных на уровне единого федерального закона. Полагаем, что

наряду с перечнем контрольных мероприятий процессуальный порядок их реализации может быть закреплен в едином процессуальном документе. Однако конструкция данных норм не должна исключать отсылочного характера к подзаконным нормативным актам, отражающим специфику бюджетных, налоговых, банковских, таможенных и страховых отношений.

ВЫВОДЫ

Развитие эволюции научной мысли в отношении финансового контроля позволяет выявить тенденцию перехода от узкой смысловой интерпретации финансового контроля к широкому пониманию данной дефиниции. Первое базируется на наделении финансового контроля признаками специфического субъектного состава и специфического арсенала форм и методов его осуществления. Анализ нормативных правовых актов, регламентирующих контрольные функции уполномоченных субъектов в финансовой сфере,

свидетельствует о нормативно-правовой тенденции унификации форм и методов осуществления контрольной деятельности. Последняя воплощается в типологической идентичности проверок, сформулированных в указанных нормативных актах и являющихся основным видом контрольных мероприятий, осуществляемых уполномоченными субъектами.

Таким образом, можно констатировать, что выявленная научно-доктринальная тенденция расширения понятия финансового контроля коррелирует с нормативно-правовой тенденцией унификации материальных дефиниций, отражающих методы и формы реализации государственного контроля в финансовой сфере. Вышесказанное обуславливает постановку вопроса об унификации форм и методов осуществления контрольной деятельности, систематизации и унификации применяемых инструментов риск-анализа в едином нормативно-правовом акте — федеральном законе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лапина М.А., Ловинюков А.С.* Понятие и виды финансового контроля // *Юридический мир*. 2012. № 4. С. 28–31.
2. *Лапина М.А., Лапин А.В.* Общественный финансовый контроль как показатель развития гражданского общества // *Финансовое право*. 2012. № 4. С. 2–6.
3. *Соколова Э.Д.* Правовое регулирование финансовой деятельности государства и муниципальных образований. М.: Юриспруденция, 2009. 264 с.
4. *Финансовое право: учебник / под ред. О.Н. Горбуновой.* М., 2000.
5. *Вострикова Л.Г.* Финансовое право: учебник для вузов. М.: Юстицинформ, 2007.
6. *Финансовое право: учебник.* М.: Норма, 2008.
7. *Финансовое право: учебник.* М.: Велби; Проспект, 2003.
8. *Финансовое право: учебник.* М.: Российская академия правосудия; Эксмо, 2006.
9. *Финансовое право: учебник / отв. ред. Н.И. Химичева.* 4-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2008. С. 139.
10. *Лапин А.В.* Актуальные проблемы налогового контроля в Российской Федерации // *НВ: Административное право и практика администрирования*. 2015. № 6. С. 28–37. [Электронный ресурс] URL: http://e-notabene.ru/al/article_18343.html.
11. *Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы: монография / отв. ред. Е.Ю. Грачева.* М.: НОРМА; ИНФРА-М, 2013. 384 с.
12. *Поветкина Н.А.* О формировании концептуальных основ риск-ориентированного подхода в финансово-бюджетном контроле // *Финансовое право*. 2015. № 12. С. 15–17.
13. *Реут А.В.* К вопросу о законодательном уровне установления процедур государственного финансового контроля // *Финансовое право*. 2014. № 4. С. 10–14.
14. *Рыбакова С.В.* Публичный финансовый контроль и надзор // *Финансовое право*. 2014. № 12. С. 23–29.

REFERENCES

1. *Lapina M.A., Lovinyukov A.S.* Ponjatje i vidy finansovogo kontrolja [Concept and types of financial control]. *Juridicheskij mir — Legal peace*, 2012, no. 4, pp. 28–31 (in Russian).

2. *Lapina M.A., Lapin A.V.* Obshhestvennyj finansovyj kontrol' kak pokazatel' razvitija grazhdanskogo obshhestva [Public financial control as an indicator of the development of civil society]. *Finansovoe pravo — Financial Law*, 2012, no. 4, pp. 2–6 (in Russian).
3. *Sokolova E.D.* Pravovoe regulirovanie finansovoj dejatel'nosti gosudarstva i municipal'nyh obrazovaniy [Legal regulation of financial activity of the state and municipalities]. Moscow, Jurisprudencija, 2009, 264 pp. (in Russian).
4. *Finansovoe pravo* [Financial law] / ed. *H.E. Gorbunova*. Moscow, 2000 (in Russian).
5. *Vostrikova L.G.* *Finansovoe pravo* [Financial law]: the textbook for high schools. Moscow, Justicinform, 2007 (in Russian).
6. *Finansovoe pravo* [Financial law]: the textbook. Moscow, Norma, 2008 (in Russian).
7. *Financial law* [*Finansovoe pravo*]: the textbook. Moscow, Welby, Prospect, 2003 (in Russian).
8. *Finansovoe pravo* [Financial law]: the textbook. Moscow, Rossijskaja akademija pravosudija, Jeksmo, 2006 (in Russian).
9. *Finansovoe pravo* [Financial law]: the textbook / ed. *N.I. Himicheva*. 4th ed., rev. and ext. Moscow, Norma, 2008, p. 139 (in Russian).
10. *Lapin A.V.* Aktual'nye problemy nalogovogo kontrolja v Rossijskoj Federacii [Actual problems of tax control in the Russian Federation]. Available at: http://e-notabene.ru/al/article_18343.html (in Russian).
11. Pravovoe regulirovanie finansovogo kontrolja v Rossijskoj Federacii: problemy i perspektivy [Legal regulation of financial control in the Russian Federation: problems and prospects]: monograph / ed. *E.Y. Grachev*. Moscow, Norma, INFRA-M, 2013, 384 p. (in Russian).
12. *Povetkina N.A.* O formirovanii kontseptualnyh osnov risk-orientirovannogo podhoda v finansovo-byudzhethnom kontrole [About formation of conceptual bases risk — the focused approach in the financial and budgetary monitoring]. *Finansovoe pravo — Financial law*, 2015, no. 12, pp. 15–17 (in Russian).
13. *Reut A.V.* K voprosu o zakonodatel'nom urovne ustanovleniya protsedur gosudarstvennogo finansovogo kontrolja [To a question of the statutory level of establishment of procedures of the state financial monitoring]. *Finansovoe pravo — Financial law*, 2014, no. 4, pp. 10–14 (in Russian).
14. *Ryibakova S.V.* Publichnyy finansovyj kontrol i nadzor [Public financial monitoring and supervision]. *Finansovoe pravo — Financial law*, 2014, no. 12, pp. 23–29 (in Russian).

Три миллиона — в бюджет

Коллегия Счетной палаты под председательством Татьяны Голиковой рассмотрела результаты контрольного мероприятия «Проверка работы органов и агентов валютного контроля за соблюдением участниками внешнеэкономической деятельности законодательства о валютном регулировании и валютном контроле...» за 2013–2016 гг.

На заседании было обращено внимание, что действующее законодательство не обеспечивает осуществления полноценного валютного контроля и пресечения противоправного вывода капиталов из Российской Федерации. Ответственность за нарушения в сфере валютного контроля не соответствует тяжести совершенного правонарушения и способствует дальнейшему выводу капиталов.

В результате совершения импортно-экспортных товарных сделок незаконный вывод капиталов из страны в 2013–2015 гг. составил 1,2 трлн руб. (отчетные данные Федеральной таможенной службы России). Таможенными органами в этот период возбуждено и передано в Росфиннадзор 17 374 дела об административных правонарушениях в сфере валютного контроля и валютного регулирования. В результате деятельности Росфиннадзора из этой суммы выявленных нарушений на участников внешнеэкономической деятельности наложены штрафы в размере 663,4 млрд руб. Фактически в федеральный бюджет по постановлениям Росфиннадзора взыскано около 3 млн руб.

Официальный сайт Счетной палаты: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/27976

УДК 336.221

JEL K34

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИИ

КОЗЛОВ ПАВЕЛ АЛЕКСЕЕВИЧ,

студент 4-го курса факультета «Налоги и налогообложение», Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: pavel_kozlov1234567@mail.ru

КАШИРИНА МАРИНА ВАЛЕНТИНОВНА,

доцент Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: askvm@ya.ru

АННОТАЦИЯ

В статье авторами рассматриваются проблемы, возникающие в процессе налогового администрирования. Целью написания статьи было их изучение для соответствующих изменений в законодательстве в будущем, поскольку действующий механизм налогового администрирования не в полной мере соответствует критериям эффективности и ожиданиям властей. Очевидно, что в процессе функционирования современного механизма налогового администрирования существуют явные изъяны, которые препятствуют полноценной наполняемости бюджета и обеспечению социальной функции налоговой системы, а это особенно необходимо в современных условиях кризиса. Изложены наиболее существенные из них: рассмотрены проблемы механизма принуждения к уплате налогов, взыскания налоговой задолженности, фирм-однодневок, отсутствия индексации ряда экономических показателей в целях налогообложения, недостаточности предусмотренных налоговых вычетов, сложностях при обмене информацией между налоговыми и иными государственными и положения нормативно-правовых актов и мнения других авторов в отношении указанной темы исследования. Результатами изменения положений налогового законодательства должно стать изменение российской налоговой системы, что будет способствовать бóльшему наполнению бюджета и, как следствие – повышению качества жизни в России.

Ключевые слова: налоговое администрирование, налоговое законодательство, налоговые органы, налоговый контроль, фирмы-однодневки.

CURRENT PROBLEMS OF TAX ADMINISTRATION IN RUSSIA

P.A. KOZLOV

4rd year student of the Taxes and Taxation Faculty, The Department of Tax Policy and Customs Tariff Regulation, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: pavel_kozlov1234567@mail.ru

M. V. KASHIRINA

assistant professor of the Taxes and Taxation Faculty, The Department of Tax Policy and Customs Tariff Regulation, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: askvm@ya.ru

ABSTRACT

The article considers the problems arising in the course of tax administration. The article studies them with purpose to introduce relevant amendments to the law in the future, as the current tax administration mechanism does not fully meet the criteria of efficiency and the expectations of authorities. It is evident that there are obvious flaws in the existing mechanism of tax administration and they hinder a proper filling of the budget and hamper ensuring the social protection especially needed under crisis conditions. The authors consider the most important problems, i.e. the enforcement mechanism for tax payment, collection of tax arrears, fly-by-night companies, the non-indexing of some economic indicators for tax purposes, insufficient tax deductions, difficulties in the exchange of information between tax and other government bodies, some provisions of legal acts and different authors' views related to the research topic. Amendments to tax law provisions would update the Russian tax system and result in more efficient filling of the budget and higher life quality in Russia.

Keywords: tax administration, tax legislation; tax authorities, tax audit, fly-by-night companies.

Важнейшей задачей налоговой системы государства всегда являлось исполнение фискальной функции, т.е. обеспечение максимально возможной собираемости налогов на законных основаниях. Основой этого выступает эффективное налоговое администрирование. Однако рассматривать эффективность налогового администрирования исходя исключительно из получаемых бюджетом средств неправильно, поскольку при исследовании любой экономической системы следует оценивать не только количественные, но и качественные параметры ее функционирования. Финансовая активность государства для получения налогов и улучшения инвестиционного климата будет эффективной только при развитии оптимального механизма налогового администрирования, включающего в себя, с одной стороны, возможность пополнения бюджета и, с другой стороны, отсутствие предпосылок для уклонения от уплаты налогов [1, с. 78]. Полагаем, что ряд нерешенных проблем налогового администрирования существенно снижает потенциал собираемости налогов, увеличивает издержки проведения налоговых проверок и излишне затрудняет процедуры получения налоговых доходов государством.

В отношении принуждения к уплате налогов существует ряд взаимосвязанных проблем. Во-первых, они не в состоянии в полной мере побудить налогоплательщика к уплате налога. Рассмотрим данную проблему на примере пеней. В соответствии со ст. 75 Налогового кодекса (НК) РФ пеня начисляется за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога (сбора) в размере одной трехсотой ставки рефинансирования ЦБ РФ. В то же самое время в

2015 г. ставки кредитов в коммерческих банках существенно выше ставки рефинансирования. Такое положение создает у налогоплательщика желание пренебречь уплатой налогов вместо получения кредита.

Вторая проблема взаимосвязана с первой и открывает возможность для ее применения — необходимость отправления требования об уплате налогов и установление времени на его исполнение. В соответствии со ст. 70 НК РФ требование об уплате налога в общем случае должно быть отправлено не позднее чем в трехмесячный срок после обнаружения недоимки. Таким образом, налогоплательщик при наличии коррупционных связей способен избежать уплаты суммы налога на срок до 3 месяцев благодаря вполне законным действиям налоговых органов. В соответствии со ст. 69 НК РФ требование об уплате налога должно быть исполнено в течение 8 дней с даты его получения, однако право на увеличение срока исполнения требования также остается за налоговыми органами.

В результате налогоплательщик приходит к выводу о том, что даже при ответственном исполнении налоговыми органами своих должностных обязанностей он может отложить уплату недоимки в бюджет на 8 дней, а в случае определенного бездействия налоговых органов — более чем на 3 месяца. Следует отметить и тот факт, что получение требования об уплате налога дает недобросовестному налогоплательщику сигнал о том, что налоговыми органами готовятся иные меры принуждения к уплате, такие как приостановление операций по счетам, использование банковской гарантии, поручительство, арест имущества и др. Как следствие, налогоплательщики могут попы-

таться вывести свои активы, используя различные схемы ухода от налогообложения. Чтобы не позволить налогоплательщикам уплачивать налоги несвоевременно в целях оптимизации, необходимо заменить ставку рефинансирования в расчете сумм пеней на средний размер ставок банковского кредита для физических лиц, которые превышают ставку рефинансирования.

Не менее важной проблемой является обязательная процедура взыскания налоговой задолженности. Направление требования, приостановление операций по счетам, списание денежных средств со счетов, обращение в суд для взыскания задолженности за счет иного имущества налогоплательщика — все это процедуры, требующие больших затрат времени. В результате по завершении всех этих процедур есть вероятность встретиться с распространенным явлением — объявлением задолженности невозможной к взысканию в связи с банкротством (исчезновением) налогоплательщика. Решение данной проблемы видится в повышении взаимодействия налоговых инспекций с правоохранительными и муниципальными органами. Однако в современных реалиях налоговые органы ограничены в своих возможностях. П. С. Фетисов отмечает, что на практике обмен информацией между различными службами затруднен необходимостью официального запроса, сроки исполнения которого зачастую нарушаются. Решением данной проблемы он видит создание единой базы государственных и муниципальных органов, что приведет к более быстрому и качественному обмену необходимой информацией [2, с. 58]. Нередко можно встретиться и со сбоями или задержкой при передаче данных в налоговые органы, в результате чего налогоплательщики несколько лет могут получать уведомления об уплате транспортного налога на проданный автомобиль или квитанцию не на свое имя или не по месту жительства [3, с. 40].

Обратившись к законодательству, можно заметить существенный уклон в защиту налогоплательщиков — физических лиц. Суммы задолженности в размере свыше 3000 руб. не могут быть взысканы налоговыми органами во внесудебном порядке даже при наличии существенного превышения средств на банковском счете налогоплательщика. Подобные затяжные процедуры взыскания не соответствуют современным реалиям эффективного функционирования налоговой сис-

темы России в связи со слабым развитием налоговой культуры граждан. Осложняет положение и введение нового института банкротства физических лиц, с влиянием которого на налоговые доходы государства мы сможем ознакомиться уже в ближайшее время.

Определенные проблемы вызваны отсутствием гибкости налогового администрирования. Так, ряд налоговых санкций в рамках НК РФ установлен в твердых размерах. С каждым годом экономический эффект данных санкций ослабевает под влиянием инфляции, ухудшения экономической конъюнктуры в связи с введением международных санкций и многих других факторов. Отсутствие объективной реакции — изменения размера санкций, установленных в твердом размере, свидетельствует о слабости реагирования налогового администрирования на объективно существующие процессы. Вызывает вопросы и отсутствие диверсификации налоговых санкций в твердом размере для различных категорий налогоплательщиков: для малого бизнеса подобные санкции являются ощутимыми, в то время как для крупных организаций они перестают быть значимыми. Полагаем, что необходимо применение поправочных коэффициентов, устанавливаемых ежегодно в зависимости от уровня инфляции и размеров бизнеса налогоплательщика.

Институт ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах также требует дополнения. Законодатель не дал пояснений по поводу возможности одновременного применения отягчающих и смягчающих обстоятельств за совершение налогового правонарушения. Судебная практика по данному вопросу разнится, в связи с чем следует решение данного вопроса с точки зрения законодателя включить в ст. 112 НК РФ.

Одним из проблемных вопросов видится невозможность доначисления налоговых санкций при повторных налоговых проверках вышестоящим налоговым органом нижестоящих. Данное положение нужно исключить в связи с тем, что в вышестоящих налоговых органах, как правило, находятся специалисты более высокого уровня.

Наиболее актуальной проблемой для большинства населения является ничтожность размера налоговых вычетов по НДФЛ. Безусловно, изменение барьера для предоставления стандартного налогового вычета на детей с 280 тыс. до 350 тыс.

руб. было позитивно расценено налогоплательщиками. Тем не менее следует понимать, что вычет в размере 1400 руб. в результате приводит к экономии лишь в размере 182 руб. в месяц. При существующем уровне цен на потребительские товары подобный вычет никаким образом не может повлиять на обеспечение ребенка необходимыми благами. В качестве первых мер необходимо хотя бы начать индексацию налоговых вычетов по НДФЛ на уровне годовой инфляции.

Недостаточно ясна процедура расчета нового инвестиционного вычета. Безусловно, новый вычет позитивно рассматривается налогоплательщиками, однако многие из них указывают на необходимость как можно более скорого опубликования изменений в форме 3-НДФЛ в связи с их появлением.

Следующая проблема является важной в связи с ее широким охватом. С квартиры, продажа которой осуществляется до истечения срока в 3 года после приобретения, взимается НДФЛ [3]. Это положение препятствует спекуляции на рынке недвижимости, однако не учитывает жизненные обстоятельства налогоплательщиков. В ряде случаев возникает объективная необходимость продажи жилья. Полагаем, что следует внести поправки в налоговое законодательство, исключив обязанность уплаты НДФЛ в случае продажи единственного жилого имущества налогоплательщика. В. М. Гусейнова, в частности, предлагает в ст. 220 НК РФ внести изменения, предусматривающие право получения многодетными семьями повторного имущественного вычета при покупке жилья, если оно будет единственным в семье [4, с. 18].

Следует отразить еще один существенный вопрос: переход в ряде регионов на расчет имущественного налога исходя не из инвентаризационной, а из кадастровой стоимости. Законодателями предусматривалось максимально возможное соответствие кадастровой и рыночной стоимости. В действительности многие налогоплательщики уже начали процесс обжалования размера кадастровой стоимости в суде. С основной же массой судебных обращений мы столкнемся в 2020 г., когда все субъекты РФ будут обязаны перейти на расчет налога на имущество по новым правилам.

Актуальной проблемой считаем и обложение НДФЛ неустойки и штрафов в результате наруше-

ния сроков передачи объекта участнику долевого строительства. Законодательный размер данной неустойки устанавливается в размере одной трехсотой ставки рефинансирования от цены договора за каждый день просрочки. В письме Министерства финансов РФ от 14.05.2015 № 03-04-05/27746 указана необходимость начисления и удержания НДФЛ с суммы данной неустойки и штрафа. Данный вопрос был решен законодательно, но возникает сомнение в его справедливости. По нашему мнению, необходимо пересмотреть решение и внести необходимые дополнения в ст. 217 НК РФ, поскольку в данной ситуации нельзя говорить о возникновении экономической выгоды у участника долевого строительства.

Статистика, предоставленная налоговыми органами, свидетельствует о том, что эффективность выездных налоговых проверок существенно возросла при сокращении их количества. Это действительно результат более качественной работы налоговых органов. Однако возникает предположение: не является ли подобное улучшение показателей результатом снижения вероятности проверки конкретной организации? В связи с этим организации могли принять решение рискнуть и применить методы оптимизации, которые не всегда удастся отследить с помощью камеральной налоговой проверки. В результате только при проведении выездной налоговой проверки выявлялись подобные схемы и доначислялись налоги. По нашему мнению, возникает необходимость добавления новых критериев отбора налогоплательщиков и запрета разглашения их данных в средствах массовой информации.

Существенной проблемой российской системы налогового администрирования является создание фирм-однодневок. Своими действиями данные фирмы создают предпосылки для неуплаты налогов не только своей организации, но и взаимодействующих контрагентов. Например, незаконное возмещение НДС из бюджета обычно проводится через цепочки фирм-однодневок, которые создаются исключительно для уклонения от уплаты налогов путем последующего обналичивания денежных средств и сокрытия объектов налогообложения, предоставления недостоверных документов в налоговые органы [5, с. 214]. Для устранения данных проблем законодателями принят ряд мер, получивших отражение в Федеральном законе от 30 марта 2015 г.

№ 67-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения достоверности сведений, представляемых при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Основной целью данного нормативно-правового акта является создание дополнительных превентивных мер, препятствующих созданию фирм-однодневок. Законодатель не без оснований полагает, что увеличение ответственности и усложнение процедур будут способствовать оздоровлению предпринимательского и налогового климата в стране. Какие же конкретные меры предлагаются в рамках данного закона?

Во-первых, теперь нотариусы обязаны более тщательно проверять подлинность и достоверность представленных документов. В случае наличия сомнений нотариус может отказаться от совершения действий в отношении данных документов. С 1 января 2016 г. нотариусы обязаны предоставлять сведения о совершенных им нотариальных действиях по запросу налоговых органов. Инспекции также вправе проводить проверку достоверности сведений, в том числе при поступлении в установленной форме возражений заинтересованных лиц. Добавлены и новые основания для отказа в государственной регистрации. Так, причиной отказа может стать несоблюдение в прошлом процедуры ликвидации или реорганизации юридического лица; объявления учредителем (участником) новой компании лица, являющегося учредителем (участником) другой недействующей организации, исключенной из реестра менее 3 лет назад, при наличии задолженности перед бюджетом; если в отношении учредителя (участника) фирмы указано лицо, в отношении которого в ЕГРЮЛ есть запись о недостоверности сведений и др.

Во-вторых, с 31 марта 2015 г. в Уголовный кодекс (УК) РФ внесено положение о том, что предоставление данных, повлекших внесение в ЕГРЮЛ сведений о подставных лицах, также влечет за собой возникновение уголовной ответственности.

В-третьих, внесены изменения в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ). Введена ответственность для учредителей юридических лиц, они приравнены к должностным лицам. Кроме того, увеличен срок привлечения к ответственности с 2 месяцев до 1 года. За непредставление или представление

недостоверных сведений о юридическом лице или ИП в регистрирующий орган теперь предусмотрен административный штраф от 5 до 10 тыс. руб. За повторное совершение данного правонарушения предусмотрена дисквалификация на срок от 1 года до 3 лет.

В-четвертых, с 1 января 2016 г. организация обязана предоставлять в ИФНС по месту регистрации заявление об изменении местонахождения. Данное положение необходимо соблюдать и в случае смены арендуемого офиса. Если налоговые органы выяснят, что организация не находится по адресу, указанному в ЕГРЮЛ, они могут обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица.

Остро стоит и проблема текучести кадров в налоговых органах. На профессиональное обучение новых сотрудников приходится затрачивать немало времени. Что касается причин текучки — это прежде всего материальная сторона: зарплата неадекватна объему работы [6, с. 39]. Это положение стимулирует коррупцию, поскольку зарплата начинающего служащего в налоговых органах не способна полноценно обеспечить поддержание его базовых потребностей. И. Р. Пайзулаев отмечает, что для противодействия коррупции в налоговых органах необходимо дальнейшее совершенствование автоматизированных процессов администрирования и бесконтактных способов взаимодействия с налогоплательщиками [7, с. 18].

Как вытекает из вышесказанного, законодатели существенно доработали меры, направленные на борьбу с фирмами-однодневками. Но в то же время им следует удержаться от увеличения административных барьеров для бизнеса. Было выяснено, что ряд проблем налогового администрирования возникает не только в процессе выполнения своих обязанностей сотрудниками налоговых органов, но и в связи с недостаточной проработкой налоговой политики и налогового законодательства.

В данной статье были выделены наиболее важные проблемы налогового администрирования и предложены действия по их устранению. Решать существующие и вновь возникающие проблемы в данной сфере крайне важно, поскольку для обеспечения эффективного функционирования современной налоговой системы России необходимы адекватное налоговое администрирование и опытные сотрудники.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Konvisarova E., Samsonova I., Vorozhbit O.* The Nature and Problems of Tax Administration in the Russian Federation // *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, no. 5, S3: September 2015-Special Issue. P. 78–83. Available at: <http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/issue/view/181>.
2. *Фетисов П. С.* Проблемы налогового администрирования в ходе проведения выездных налоговых проверок // *Инновационное развитие экономики*. 2015. № 3 (27). С. 56–59.
3. *Каширина М. В., Гуменная Н. С.* НДС/Л: практические вопросы совершенствования законодательства // *Актуальные вопросы современной науки*. 2015. № 41. С. 40–53.
4. *Гусейнова Г. М.* Актуальные проблемы налогового администрирования // *Налоги и финансы*. 2012. № 3. С. 16–18.
5. *Гоголев А. М.* Современное состояние и проблемы развития налогового администрирования // *Публичное и частное право*. 2014. № 3. С. 211–216.
6. *Ефремова Т. А., Агаева О. В.* Актуальные проблемы обеспечения качества и эффективности налогового администрирования в России // *Наука и экономика*. 2012. № 1. С. 37–42.
7. *Пайзулаев И. Р.* Комплексная модернизация налоговых органов как основа повышения качества налогового администрирования // *Налоговая политика и практика*. 2012. № 7–1. С. 13–18.

REFERENCES

1. *Konvisarova E., Samsonova I., Vorozhbit O.* The Nature and Problems of Tax Administration in the Russian Federation. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, no. 5, S3: September 2015-Special Issue, pp. 78–83. Available at: <http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/issue/view/181>.
2. *Fetisov P. S.* Problemy nalogovogo administrirovaniya v hode provedeniya vyezdnyh nalogovyh proverok [The problems of tax administration in the course of field tax audits]. *Innovative development of economy — Innovacionnoe razvitie ehkonomiki*, 2015, no. 3 (27), pp. 56–59 (in Russian).
3. *Kashirina M. V., Gumennaya N. S.* NDFL: prakticheskie voprosy sovershenstvovaniya zakonodatel'stva [PIT: practical issues of improving the legislation]. *Aktual'nye voprosy sovremennoj nauki: sbornik nauchnyh trudov — Actual problems of modern science: collection of scientific papers*, 2015, no. 41, pp. 40–53 (in Russian).
4. *Gusejnova G. M.* Aktual'nye problemy nalogovogo administrirovaniya [Actual problems of tax administration]. *Nalogi i finansy — Tax and Finance*, 2012, no. 3, pp. 16–18 (in Russian).
5. *Gogolev A. M.* Sovremennoe sostoyanie i problemy razvitiya nalogovogo administrirovaniya [Current status and problems of tax administration]. *Publichnoe i chastnoe parvo — Public and private law*, 2014, no. 3, pp. 211–216 (in Russian).
6. *Efremova T. A., Agaeva O. V.* Aktual'nye problemy obespecheniya kachestva i ehffektivnosti nalogovogo administrirovaniya v Rossii [Actual problems of the quality and efficiency of the tax administration in Russia]. *Nauka i ehkonomika — Science and the economy*, 2012, no. 1, pp. 37–42 (in Russian).
7. *Pajzulaev I. R.* Kompleksnaya modernizaciya nalogovyh organov kak osnova povysheniya kachestva nalogovogo administrirovaniya [Comprehensive modernization of the tax authorities as a basis for improving the quality of tax administration]. *Nalogovaya politika i praktika — Tax Policy and Practice*, 2012, no. 7–1, pp. 13–18 (in Russian).



АДМИНИСТРАТИВНОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО

УДК 346.56
JEL K23

СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ (НАДЗОРА) И ГЕНЕЗИС ЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ*

ЛАПИНА МАРИНА АФАНАСЬЕВНА,

доктор юридических наук, профессор, первый заместитель заведующего кафедрой «Публичное право и процесс», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: MALapina@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Предметом статьи являются теоретические проблемы государственного контроля (надзора) в системе публичного управления, тенденции развития законодательства, в котором раскрывается понятие государственного контроля. В статье с позиций теории государственного управления, административного права анализируются термины «государственный контроль», «административный надзор», «государственный контроль (надзор)». Раскрыты цель и стадии контрольно-надзорной деятельности органов государственного управления на примере экономической сферы отношений. Обосновано законодательное закрепление понятия «государственный контроль (надзор)» в современном контрольно-надзорном законодательстве Российской Федерации. Методологическую основу статьи составили современные достижения теории познания. В процессе исследования применялись общеправовые, теоретические методы (диалектика, компаративистский метод, системный анализ, синтез, аналогия, дедукция, наблюдение, моделирование), традиционно правовые методы (формально-логический), а также метод экспертных оценок и др.

Основной вывод, который сделан по итогам исследования, состоит в правильности законодательного закрепления понятия «государственный контроль (надзор)», совмещающего внешний государственный контроль с элементами административного надзора в части применения таких мер административного принуждения. Новизна статьи заключается в предложенной модели развития контрольно-надзорного законодательства в системе публичного управления на основе рассмотренных понятий, целей, функций государственного контроля (надзора).

Ключевые слова: контроль, административный надзор, контрольно-надзорная деятельность, государственное управление, законодательство, законность, правопорядок, государственное принуждение, безопасность, качество жизни.

* Статья написана с использованием СПС «КонсультантПлюс».

THE ESSENCE OF THE STATE CONTROL (SUPERVISION) AND THE GENESIS OF ITS LEGISLATIVE DEFINITION

M.A. LAPINA

ScD (Law), full professor, first deputy head of the department "Public law and process", Financial University, Moscow, Russia

E-mail: MALapina@fa.ru

ABSTRACT

The article considers theoretical issues related to government control (supervision) within public administration system, as well as trends in the development of legislation related to the concept of government control. The article analyzes the terms "government control", "administrative supervision" and "state control (supervision)" in the context of public administration theory and administrative law. The article describes the purpose and stages of control and supervisory activities of government bodies based on the case study in the economic relations sphere. The author substantiates legislative recognition of the concept of "state control (supervision)" in the modern Russian supervisory legislation. The methodological basis of the article uses the latest achievements in the cognitive theory. The study employed general philosophical methods, theoretical methods (dialectics, comparative method, systematic analysis, synthesis, analogy, deduction, observation, and modeling), traditional legal methods (formal logic), as well as the method of expert estimates, etc. The main conclusion drawn from the results of study is the confirmation of legislative recognition of the concept of "state control (supervision)" which combines the external government control with elements of administrative supervision, particularly when concerning administrative coercive measures. The novelty of the paper is in introducing the model based on concepts, objectives and functions of government control (supervision) in view to further develop control and supervisory legislation within the system of public administration.

Keywords: control, administrative supervision, control and supervision activities, public administration, legislation, law and order, state coercion, safety, living standards.

В научной литературе имеются разные подходы к определению сущности контроля и контрольной деятельности. В теории управления контроль воспринимается как система наблюдения, проверки процесса функционирования соответствующего объекта в целях устранения его отклонения от заданных параметров [1]. Контроль как функция управления и стадия в управленческом цикле рассматривается как система наблюдения и проверки функционирования объекта в соответствии с принятым решением, выявление результатов воздействия субъекта на объект, допущенных отклонений, их коррекция [2].

В теории административного права и процесса выделены существенные различия понятий «государственный контроль» и «административный надзор». При этом отсутствует единая концепция о соотношении этих понятий. Придерживаясь точки зрения той части ученых, которые рассматривают административный надзор как особый вид государственной деятельности со многими при-

знаками государственного контроля (внешнего), остановимся на ключевых моментах понятийного аппарата.

Функция контроля не только обеспечивает законность, соблюдение обязательных требований, но и предусматривает проведение проверки на предмет достижения заложенной в правовой норме модели, а также анализ фактического состояния выполнения установленных нормой правил поведения, полученных результатов. После этого контрольный орган осуществляет анализ соответствия фактического состояния, соотношения результатов определенной правовой нормы целям. В случае выявления отклонений при внутриорганизационной контрольной деятельности (внутренний контроль) предусматриваются меры для исправления (корректировки) выявленных отклонений, а в случае внешнего контроля — их фиксация и принятие мер административного принуждения. Внешний контроль имеет надзорный характер. В научной и учебной литературе указывается специфика надзора, заключающаяся в огра-

ничении пределов вмешательства в деятельность подконтрольного объекта. Надзор определяется компетенцией субъекта надзорного органа только в виде проверки законности действий объекта надзора. Надзорные органы не уполномочены давать оценку деятельности поднадзорных объектов по поводу целесообразности и вмешиваться в хозяйственную деятельность.

Так, в учебнике административного права Н. Ф. Поповой, написанном для бакалавров, даются следующие определения государственного контроля и административного надзора и их целей: **«Государственный контроль** — деятельность специально уполномоченных государственных органов, их должностных лиц по *наблюдению за функционированием подконтрольного объекта с целью установления его отклонений от заданных параметров*. **Административный надзор** — это деятельность специально уполномоченных органов исполнительной власти и их должностных лиц по *систематическому наблюдению за соблюдением специально установленных норм, правил и требований в сфере государственного управления*, осуществляемая в отношении не подчиненным им физических и юридических лиц. **Цель** административного надзора — *обеспечение правопорядка в сфере государственного управления*» [3].

Полагаем, следует согласиться с общепринятым мнением, что целью любого вида контроля (не обязательно государственного) будет не только выявление отклонений от заданных параметров, но и их устранение (или хотя бы корректировка). Провозглашая целью административного надзора «обеспечение правопорядка», происходит расширительное толкование сущности административного надзора. Обеспечение правопорядка в сфере государственного управления предполагает комплекс правовых, организационных, экономических, политических, социальных, информационных, экологических, культурно-воспитательных и иных мер по предупреждению, выявлению, пресечению и раскрытию правонарушений, а также по привлечению виновных лиц к различным видам юридической ответственности. При осуществлении административного надзора проводится предупреждение, выявление и пресечение нарушений обязательных требований, а также в рамках административно-юрисдикционной деятельности надзорных органов — привлечение виновных к административной ответственности. Раскрытие

преступлений, привлечение виновных лиц к уголовной ответственности осуществляются в рамках правоохранительной функции государства иными органами государственной власти.

А. В. Мелёхин и другие исследователи выделяют важную особенность: «в ходе административного надзора осуществляется проверка исполнения общеобязательных правил специального характера, устанавливаемых законами и подзаконными нормативными актами». При этом между субъектами и объектами административного надзора, в отличие от государственного контроля, отсутствует организационная связь [4]. Предметом административного надзора выступает оценка законности деятельности не подчиненных надзорным органам объектов надзора (в экономической сфере — хозяйствующих субъектов: юридических лиц, индивидуальных предпринимателей).

Резюмируя важные черты и существенные различия контроля и надзора в системе государственного управления, следует выделить их завершающий этап и конечную цель:

- при контроле — выявление и принятие мер по *добровольно-принудительному* устранению обнаруженных отклонений в деятельности подконтрольного объекта с целью соблюдения им законности, целесообразности и повышения эффективности его деятельности;
- при надзоре (административном, а также банковском, техническом и др.) — выявление нарушений обязательных требований и применение государственно-принудительных мер, как правило, административно-правового характера в виде предупреждения, пресечения, восстановления и наказания по соблюдению законности деятельности поднадзорного объекта.

Таким образом, результатами контроля путем преодоления выявленных отклонений деятельности подконтрольного объекта становятся:

- устранение (корректировка) обнаруженных недостатков;
- оценка эффективности деятельности подконтрольных объектов;
- обеспечение сохранения и устойчивого развития достигнутых результатов;
- принятие действенных мер по своевременно информированию соответствующих правоохранительных органов о нарушении подконтрольным объектом административного и уголовного законодательства.

Следовательно, речь идет главным образом о **позитивной составляющей** государственного контроля для подконтрольного объекта. Негативная составляющая проявляется лишь в случае выявления нарушений норм закона и подзаконных актов, подпадающих под административную или уголовную ответственность, и выражается в принятии действенных мер по своевременному информированию соответствующих правоохранительных органов.

Административный надзор, не вмешиваясь во внутриорганизационные отношения, не оценивая эффективность и результативность деятельности подконтрольного объекта, не предлагая меры по корректировке (устранению) выявленных нарушений обязательных требований и в этом смысле являясь лишь частью государственного контроля, нацелен на:

- выявление нарушений норм законов и подзаконных нормативных актов;
- дальнейшее применение мер государственного принуждения.

При этом если нарушение подпадает под административную ответственность, органы административного надзора в полной мере осуществляют административно-надзорную деятельность. Иными словами, речь идет о юрисдикционной, правоохранительной составляющей с **негативными последствиями** для поднадзорного объекта. И в этом смысле органам административного надзора, в отличие от органов контроля, присущи властные юрисдикционные полномочия по рассмотрению дел об административных правонарушениях и привлечению нарушителей закона к административной ответственности.

Таким образом, административный надзор совмещает в себе часть контрольной деятельности и в полной мере административно-юрисдикционную деятельность.

Субъектами государственного контроля (надзора) могут выступать не только органы исполнительной власти, но и другие органы и организации публичного управления, которые наделены или которым делегированы полномочия по осуществлению контрольно-надзорной деятельности. К примеру, Банк России в связи с передачей контрольно-надзорных функций после ликвидации Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) осуществляет административный надзор в отношении рынка ценных бумаг; государствен-

ная корпорация по атомной энергии «Росатом» ведет федеральный государственный строительный надзор при строительстве, реконструкции объектов федеральных ядерных организаций; Счетная палата Российской Федерации и контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации в рамках финансового контроля бюджетных отношений осуществляют административный надзор за соблюдением бюджетного законодательства и др. Субъекты административного надзора одновременно являются субъектами административной юрисдикции — органами и должностными лицами, уполномоченными рассматривать дела об административных правонарушениях. Перечень таких органов представлен в главе 23 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

В действующих нормативных правовых актах по сути понятия «государственный контроль» и «административный надзор» отождествляются, принципиальные различия между ними нормативно не установлены.

Так, в соответствии с подп. «б» п. 2 Указа Президента РФ от 9.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» под **функциями по контролю и надзору** понимается непосредственно сама контрольно-надзорная деятельность, а также разрешительная и регистрационная деятельность в рамках контрольно-надзорной деятельности:

- «осуществление действий по контролю и надзору за исполнением органами государственной власти, органами местного самоуправления, их должностными лицами, юридическими лицами и гражданами установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами и другими нормативными правовыми актами общеобязательных правил поведения;
- выдача органами государственной власти, органами местного самоуправления, их должностными лицами разрешений (лицензий) на осуществление определенного вида деятельности и (или) конкретных действий юридическим лицам и гражданам;
- регистрация актов, документов, прав, о регистрации актов, документов, прав, объектов, а также издание индивидуальных правовых актов».

Причем подконтрольными объектами, исходя из анализа приведенной нормы, выступают ор-

ганы государственного управления и местного самоуправления, их должностные лица, юридические лица и граждане, а властными субъектами разрешительной деятельности — органы государственной власти и местного самоуправления. Следовательно, речь идет не только о внешнем контроле, но и о внутреннем в тех случаях, когда органы исполнительной власти напрямую подведомственны вышестоящим федеральным органам исполнительной власти.

Формулировка функции внешнего контроля в отношении хозяйствующих субъектов первоначально содержалась в ст. 2 ранее действовавшего Федерального закона от 8.08.2001 № 134-ФЗ (ред. от 30.12.2006, с изм. от 22.12.2008) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»: государственный контроль (надзор) — проведение проверки выполнения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем при осуществлении их деятельности обязательных требований к товарам (работам, услугам), установленных федеральными законами или принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами (далее — обязательные требования).

В законодательном определении государственного контроля (надзора), имевшего, безусловно, характер внешнего контроля в отношении определенного круга лиц (хозяйствующих субъектов), содержалась лишь контрольная часть функциональной деятельности органов государственного контроля без охвата административно-надзорной деятельности. При этом само наименование законодательного понятия отождествляло контроль с надзором.

Ныне изложенное в ч. 1 ст. 2 Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» понятие, отождествляя контроль и надзор, содержит элементы как контрольной деятельности, так и надзорной: государственный контроль (надзор) — деятельность уполномоченных органов государственной власти (федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации), **направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений** юридическими лицами, их руководителями и иными должностными ли-

цами, индивидуальными предпринимателями, их уполномоченными представителями **требований**, установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, **посредством организации и проведения проверок** юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, принятия предусмотренных законодательством Российской Федерации **мер по пресечению и (или) устранению последствий выявленных нарушений**, а также **деятельность указанных уполномоченных органов государственной власти по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния исполнения обязательных требований** при осуществлении деятельности юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями.

Из приведенного законодательного определения государственного контроля (надзора) следует, что контрольно-надзорная управленческая деятельность органов государственного управления в экономической сфере последовательно включает следующие подфункции (направления деятельности) или стадии контрольно-надзорной деятельности:

- **прогнозирование** состояния исполнения обязательных требований хозяйствующими субъектами;
- **анализ** (обработка собранной информации) с целью выявления возможных тенденций отклонений и нарушений обязательных требований;
- **мониторинг**, т.е. систематическое наблюдение за исполнением обязательных требований хозяйствующими субъектами, целью которого является непрерывный сбор информации о соблюдении ими законности;
- **организация и проведение проверок хозяйствующих субъектов** в случае выявления отклонений от установленных правил поведения, позволяющие в большинстве случаев зафиксировать юридически значимые факты нарушений требований законодательства;
- **активное применение мер государственного принуждения** по пресечению и устранению последствий выявленных нарушений (административные меры предупреждения, пресечения и восстановления). Как представляется, меры адми-

нистративного наказания, применяемые в результате привлечения виновных лиц к административной ответственности, законодателем не включены в понятие «государственный контроль (надзор)».

В научных публикациях административистов содержатся различные предложения по законодательному закреплению понятий «государственный контроль» и «надзор». Так, С.М. Зырянов предлагает принять федеральный закон об административном надзоре [5]. С.М. Зубарев, который аналогично нашему мнению признает надзор видом контроля, считает более актуальным принятие федерального закона о государственном контроле в Российской Федерации. Однако в самом законодательном акте — в разделах особенной части он предлагает «отразить специфику осуществления основных видов государственного контроля, в том числе административного надзора» [6].

Полагаем, что генезис законодательного термина «государственный контроль (надзор)» доказывает возможность его существования и правильность трактовки. Государственный контроль (надзор) совмещает в себе внешний государственный

контроль с элементами административного надзора в части применения таких мер административного принуждения, как меры предупреждения, пресечения, восстановления (с применением мер наказания в добровольно-принудительном порядке до принятия решения к привлечению к административной ответственности).

Цель государственного контроля (надзора) как одного из способов соблюдения законности подконтрольными субъектами представляет собой **обеспечение безопасности личности, общества, государства и иных объектов** контрольно-надзорной деятельности, **надлежащего качества продукции, выполнения работ, оказания услуг; в конечном итоге — улучшение качества жизни населения страны.**

Понятие государственного контроля (надзора), единые материальные административно-правовые нормы по осуществлению контрольно-надзорных функций органами государственного управления должны быть зафиксированы в базовом федеральном законе о государственном контроле (надзоре) в Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горшенев В.М., Шахов И.Б. Контроль как правовая форма деятельности. М., 1987.
2. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. М., 1968.
3. Попова Н.Ф. Административное право: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. М.: Юрайт, 2015. С. 108.
4. Административное право Российской Федерации: учебник / под ред. А.В. Мелехина. М.: Юстиция, 2016. С. 265.
5. Зырянов С.М. Административный надзор органов исполнительной власти: дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2010.
6. Зубарев С.М. О соотношении понятий «контроль» и «надзор» в публичном управлении // Государственная власть и местное самоуправление. 2014. № 10. С. 31–36.

REFERENCES

1. Gorshenev V.M., Shakhov I.B. Kontrol' kak pravovaja forma dejatel'nosti [Control as legal form of activity]. Moscow, 1987 (in Russian).
2. Afanasyev V.G. Nauchnoe upravlenie obshhestvom [Scientific management of society]. Moscow, 1968 (in Russian).
3. Popova N.F. Administrativnoe pravo: uchebnik i praktikum dlja prikladnogo bakalavriata [Administrative law: textbook and workshop for applied baccalaureate]. Moscow, Urait, 2015, p. 108.
4. Administrativnoe pravo Rossijskoj Federacii: uchebnik [Administrative law of the Russian Federation: textbook], ed. of A. V. Melekhin. Moscow, Justice, 2016, p. 265.
5. Zyryanov S.M. Administrativnyj nadzor organov ispolnitel'noj vlasti. Diss. dokt. jurid. nauk [Administrative supervision of the Executive bodies. Dr. law sci. diss.]. Moscow, 2010.
6. Zubarev S.M. O sootnoshenii ponjatij «kontrol'» i «nadzor» v publiclnom upravlenii [On the correlation of the notions “control” and “oversight” in public administration]. Gosudarstvennaja vlast' i mestnoe samoupravlenie — State power and local self-government, 2014, no. 10, pp. 31–36.

УДК 343.1

JEL K40

МВД И СЧЕТНАЯ ПАЛАТА РОССИИ: ПРИВЛЕЧЕНИЕ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ

МОРУКОВА АННА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры административной деятельности органов внутренних дел, Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя, Москва, Россия

E-mail: ann.a.m@rambler.ru

КАЛИНИНА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА,

кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры административной деятельности органов внутренних дел, Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя, Москва, Россия

E-mail: kswik@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье на основе анализа нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность Счетной палаты Российской Федерации, информации с официальных сайтов указанного ведомства и Министерства внутренних дел Российской Федерации, а также учебной и научной литературы рассматриваются актуальные вопросы сотрудничества контрольно-счетных и правоохранительных органов в сфере привлечения нарушителей к административной ответственности. Раскрываются аспекты, связанные с количеством и объемом ущерба административных правонарушений в сфере экономики, в том числе в бюджетной сфере. Отмечается, что в настоящее время такие нарушения наносят значительный материальный ущерб и составляют примерно 7,5% расходов бюджета, что недопустимо в ситуации дефицитного бюджета и режима строгой экономии бюджетных средств. Во-первых, основным нерешенным вопросом в организации сотрудничества и взаимодействия указанных субъектов в сфере предупреждения, пресечения и выявления правонарушений, связанных с выполнением задач, возложенных на контрольно-счетные органы и органы внутренних дел, является отсутствие нормативного правового акта, который установил бы такой порядок. Во-вторых, существует проблема практической направленности, которая связана с наделением сотрудников органов внутренних дел функцией по выявлению административных правонарушений в сфере экономики. В решении указанных проблем предлагается более полно использовать потенциал, заложенный во взаимодействии правоохранительных органов и Счетной палаты Российской Федерации.

Ключевые слова: правонарушения в финансово-бюджетной сфере, административная ответственность, Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, взаимодействие МВД России и Счетной палаты.

THE INTERIOR MINISTRY AND THE AUDIT CHAMBER OF RUSSIA: PROSECUTION FOR FINANCIAL AND FISCAL OFFENSES

A.A. MORUKOVA

PhD (Economics) associate professor of the Administrative Activities of Internal Affairs Bodies Chair, the Kikot Moscow University of the MIA of Russia, Moscow, Russia

E-mail: ann.a.m@rambler.ru

S.V. KALININA

*PhD (Law), Senior Lecturer of the Administrative Activities of Internal Affairs Bodies Chair,
the Kikot Moscow University of the MIA of Russia, Moscow, Russia*

E-mail: kswik@mail.ru

ABSTRACT

Based on the analysis of regulatory legal acts governing the activities of the Russian Audit Chamber of the Russian Federation, as well as on the information from the official websites of the mentioned agency and the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, the article considers the issues of cooperation between control and audit and law enforcement agencies in view to subject the offenders to administrative sanctions. The authors reveal the aspects related to the amount of damage and scope of administrative violations in the economic sphere, including the budgetary area. It is noted that currently such breaches cause significant material damage and account for about 7.5% of the budget expenditures. The authors stress that it is unacceptable in the situation of budget deficit and strict austerity. First, the main real problem in organization of cooperation and interaction between the control and audit and internal affairs agencies involved in prevention, suppression and detection of offenses is the lack of a regulatory legal act which would establish such an arrangement for cooperation. Second, there is a problem related to the fact that the employees of internal affairs bodies are not authorized for functions of revealing administrative violations in the economic sphere. The authors believe that a better use of the potential of interaction between the law enforcement bodies and the Audit Chamber of Russia may help solve the identified problems.

Keywords: offenses in the financial and the public sector, administrative liability, the Audit Chamber of the Russian Federation, control and audit bodies of the Russian Federation and municipal entities, interaction between the Russian Interior Ministry and the Audit Chamber.

В настоящее время российская экономика испытывает на себе воздействие большого количества вызовов и угроз, которые оказывают негативное влияние на социально-экономическое развитие, национальную безопасность государства в целом. Потенциальную угрозу представляют процессы, связанные с глобальной нестабильностью мировой экономики, усилением глобальной конкуренции, охватывающей рынки товаров, услуг и капитала. Реальную угрозу представляет экспортно-сырьевой тип развития экономики России, базирующийся на интенсивном наращивании топливного и сырьевого экспорта, одновременно с имеющим место резким падением цен на ресурсы. В настоящее время в России наблюдаются существенные ограничения роста экономики, обусловленные недостаточным развитием и некоторым износом транспортной и иных инфраструктурных сфер, а также необходимостью резкого сокращения бюджетных расходов. Количественный и качественный рост административных правонарушений и преступлений в сфере экономики, в том числе связанных с нецелевым использованием бюджетных средств, а также коррупционной направленности, во многом подрыв-

вает экономический суверенитет России, препятствует развитию страны в направлении лидирующих позиций в мировой экономике.

Административные правонарушения и преступления экономической направленности совершаются в основном в таких сферах, как потребительский рынок; финансово-бюджетная сфера; внешнеэкономическая деятельность; приватизация; земельные отношения и др. [1].

Анализ состояния преступности в Российской Федерации, проведенный по данным МВД России за 2015 г., позволяет сделать вывод, что в целом имеет место тенденция роста количества преступлений экономической направленности. Так, в 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. их число возросло на 3,7% и составило 111,2 тыс. преступлений, их удельный вес в общем числе зарегистрированных преступлений — 4,7%; при этом тяжкие и особо тяжкие преступления в общем числе выявленных преступлений экономической направленности — 62,6%. Материальный ущерб от указанных преступлений (по оконченным уголовным делам) составил 271,49 млрд руб., что является негативным фактором социально-экономического развития государ-

ства в целом и оказывает отрицательный эффект на достижение поставленных Президентом и Правительством Российской Федерации целей и задач в социальной сфере.

Особое внимание необходимо уделить проблемам, связанным с количеством и объемом ущерба от административных правонарушений в сфере экономики. Так, по данным Счетной палаты Российской Федерации, в 2014 г. выявлено более 2,5 тыс. нарушений на общую сумму 488 млрд руб., из них нарушений в ходе использования бюджетных средств — на 394 млрд, прочих нарушений объектами аудита — 94 млрд. Особо подчеркнем: при условии, что проверками был охвачен весь бюджет, нарушения составили примерно 7,5% расходов бюджета, что недопустимо в ситуации дефицитного бюджета и режима строгой экономии бюджетных средств.

Среди основных объектов аудита Счетной палатой Российской Федерации называются министерства и ведомства, а также их подведомственные организации, по которым выявлено почти 2 тыс. нарушений на сумму более 250 млрд руб. По акционерным обществам в 2014 г. также выявлено значительное количество различного рода нарушений на общую сумму порядка 130 млрд руб., или более четверти общей суммы нарушений. За 2015 г. выявлено 71 административное правонарушение.

Важным средством обеспечения экономического правопорядка выступает административная ответственность за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг, которая предусмотрена гл. 15 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ), где представлены четыре самостоятельных вида объекта правоохраны: финансовые, налоговые, страховые отношения и отношения на рынке ценных бумаг [5]. Итак, правонарушения, связанные с нецелевым использованием бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов, указаны в ст. 15.14 КоАП РФ; нарушение срока возврата бюджетных средств, полученных на возвратной основе, — в ст. 15.15, нарушение сроков перечисления платы за пользование бюджетными средствами, — в ст. 15.16.

Объектом указанных правонарушений являются общественные отношения, связанные с финансовыми интересами государства, порядком рас-

ходования бюджетных средств, установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации применительно к ст. 15.15, 15.16: непосредственным объектом являются бюджетные средства. Субъектами выступают юридические лица (получатели бюджетных средств) и их должностные лица (распорядители финансовых средств, организации, фонды). Если действие не содержит уголовно наказуемого деяния, то по данным правонарушениям предусмотрено применение мер административного принуждения в форме административного штрафа: на должностных лиц в размере от 4 до 5 тыс. руб., на юридических лиц — от 40 до 50 тыс. Протоколы о правонарушениях, предусмотренных указанными статьями, вправе составлять должностные лица органов внутренних дел и инспектора Счетной палаты РФ (п. 1 ч. 2 ст. 28.3 и ч. 5 ст. 28.3 КоАП РФ). Согласно ст. 23.7 КоАП РФ, дела об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 15.14–15.16, в отношении получателей средств федерального бюджета и получателей средств федеральных внебюджетных фондов рассматриваются должностными лицами федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере [4].

С учетом дополнительных полномочий, предоставленных Федеральным законом от 23 июля 2013 г. № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», Счетная палата существенно активизировала работу по выявлению и пресечению административных правонарушений в финансово-бюджетной сфере, привлечению к административной ответственности должностных лиц, совершивших правонарушения. *Использование предоставленных Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях процессуальных полномочий является одним из инструментов непосредственного воздействия Счетной палаты на выявленные факты правонарушений в сфере бюджетных правоотношений.* В этой связи практика производства по делам об административных правонарушениях находится в поле постоянного внимания, на системной основе проводятся ее обобщение и анализ, что, в свою очередь, является средством совершенствования вопросов по применению норм материального и процессуального права, а также способом разре-

шения процессуальных вопросов при производстве по конкретным делам об административных правонарушениях.

Производство по делам об административных правонарушениях позволяет Счетной палате, помимо реагирования на нарушения бюджетного законодательства, решать задачи обеспечения неукоснительного исполнения должностными лицами объектов контроля внесенных им представлений и предписаний, в то время как до усиления полномочий Счетной палаты имели место факты проявления. Изложенное потребовало принятия в 2014 г. предусмотренных законодательством мер по изменению редакции ст. 26 и 27 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» с целью уточнения содержащихся в них определений в этой части, а также изменения порядка применения Счетной палатой данных мер реагирования. С учетом внесенных изменений Счетная палата вправе в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения предписания принять по согласованию с Государственной Думой решение о приостановлении всех видов финансовых операций по тому объекту аудита, который допустил неисполнение предписания. Предполагается, что указанные полномочия должны применяться самостоятельно или в совокупности с нормой КоАП РФ, предусматривающей ответственность за невыполнение в установленный срок законного предписания органа государственного финансового контроля (ч. 20 ст. 19.5) [2].

Считаем, что при выявлении и пресечении правонарушений в финансово-бюджетной сфере большое значение имеет взаимодействие Счетной палаты Российской Федерации с правоохранительными органами, в том числе с МВД России. Статья 30 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации», озаглавленная «Взаимодействие Счетной палаты с другими органами и организациями», определяет формат данного взаимодействия.

Впервые соглашение о взаимодействии Счетной палаты с Министерством внутренних дел Российской Федерации было подписано в 2000 г. В декабре 2014 г. в целях повышения уровня взаимодействия ведомств по выявлению, предупреждению и пресечению правонарушений в финансово-бюджетной сфере, а также в процессе использования федеральной собственности было

заключено новое соглашение о сотрудничестве между Счетной палатой и МВД, которое существенно повысило результативность деятельности Счетной палаты [3]. Кроме того, организация совместной работы по выявлению и профилактике коррупционных правонарушений в финансовой сфере выделена в Стратегии деятельности Счетной палаты на период 2013–2019 гг. в качестве приоритетного направления.

На уровне субъектов Российской Федерации в соответствии со ст. 18 Федерального закона от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» рядом муниципальных контрольно-счетных органов заключены соглашения о сотрудничестве и взаимодействии с правоохранительными органами [6]. Кроме того, в соответствии с ч. 8 ст. 16 этого закона контрольно-счетные органы обязаны осуществлять передачу материалов контрольных мероприятий в правоохранительные органы в случае выявления при проведении контрольных мероприятий фактов незаконного использования бюджетных средств, в которых усматриваются признаки преступления или коррупционного правонарушения.

Во взаимодействии контрольно-счетных и правоохранительных органов заложен большой потенциал. Во-первых, оно позволяет соединить основные звенья борьбы с правонарушениями в финансовой сфере — от профилактики и выявления фактов незаконного использования бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов до пресечения их и наказания виновных; во-вторых, организовывать и проводить совместные проверки объектов, представляющих взаимный интерес, что несет в себе синергетический эффект, который положительно влияет на результативность инспектирования, обеспечивает оперативный межведомственный обмен представляющей взаимный интерес информацией, обмен положительным опытом по предупреждению, выявлению и пресечению правонарушений в финансовой сфере [7].

Для обеспечения необходимой обратной связи между ведомствами и усиления эффекта их взаимодействия в предупреждении, выявлении и пресечении правонарушений в финансово-бюджетной сфере Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Феде-

рации» предусмотрел обязанность правоохранительных органов предоставлять Счетной палате информацию о ходе рассмотрения и принятых решениях по переданным им палатой материалам.

Так, в 2014 г. Счетной палатой в следственные органы и Прокуратуру направлено 158 материалов. Следственными органами возбуждено 24 уголовных дела по выявленным нарушениям. По 14 материалам МВД и Следственный комитет проводят доследственную проверку. По направленным материалам также приняты меры прокурорского реагирования, а именно: внесено 152 представления, возбуждено 34 дела об административном правонарушении и направлено 80 исковых заявлений в арбитражные суды и суды общей юрисдикции.

О возможном синергетическом эффекте взаимодействия Счетной палаты и правоохранительных органов говорится в отчете Счетной палаты Российской Федерации за 2014 г. Отмечается, что решение в анализируемом периоде практических вопросов реализации Счетной палатой заключенных с Генеральной прокуратурой Российской Федерации, Следственным комитетом Российской Федерации, МВД России и ФСБ России двусторонних Соглашений о сотрудничестве и иных совместных организационно-распорядительных документов позволило выделить ряд отдельных проблем, связанных с оперативным обменом информацией, на устранении которых следует сосредоточить усилия в дальнейшем.

Однако считаем, что на практике, несмотря на имеющую место нормативную основу взаимодействия Счетной палаты и МВД России, а также контрольно-счетных палат и органов внутренних дел на региональном и муниципальном уровнях, в полной мере потенциал взаимодействия указанных субъектов не реализуется. Возможно, это связано с отсутствием типовой формы соглашения

между контрольно-счетным органом и территориальным органом МВД России, который установил бы порядок организации сотрудничества и взаимодействия указанных субъектов в сфере предупреждения, пресечения и выявления правонарушений, связанных с выполнением задач, возложенных на контрольно-счетные органы и органы внутренних дел действующим федеральным законодательством, правовыми актами [8]. Также возможен поиск новых форм взаимодействия указанных субъектов, связанных с наделением сотрудников органов внутренних дел функцией по выявлению административных правонарушений в сфере экономики. При этом имеется в виду не случайное выявление, а целенаправленная деятельность в этой сфере, например при проведении оперативных мероприятий сотрудниками подразделений по борьбе с экономическими преступлениями и противодействию коррупции. Конечно, этот вопрос требует проработки и, возможно, найдет массу оппонентов.

Подводя итог, отметим, что модернизация практически всех сфер деятельности государства, значительное расширение его участия в реализации крупнейших инвестиционных и инновационных проектов, а также дефицит бюджетных средств требуют дальнейшего совершенствования правового регулирования, практического развития взаимодействия Счетной палаты и МВД России, контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований с территориальными органами МВД. Повышение качества взаимодействия контрольно-счетных и правоохранительных органов является важнейшей государственной задачей, решение которой должно дать возможность доводить результаты деятельности Счетной палаты и иных контролирующих органов до логического завершения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дорошенко О. М., Лапина М. А. Административная ответственность за незаконную предпринимательскую деятельность. В сб.: Актуальные проблемы теории и практики борьбы с экономическими преступлениями и коррупцией. М., 2013. С. 77–83.
2. Калинина С. В., Морукова А. А. Меры принуждения, применяемые в административной деятельности полиции. В сб.: Вопросы совершенствования деятельности полиции по охране общественного порядка: сб. науч. трудов. М., 2013. С. 85–94.
3. Попова Н. Ф. Основы управления в правоохранительных органах: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. М.: Юрайт, 2016.
4. Административная деятельность полиции: учеб. пособие. М.: ДГСК МВД России, 2014.

5. Полянский И. А., Морозов В. Е. Административное право Российской Федерации: методические указания и планы семинарских занятий для студентов 1–2-го курсов очной формы обучения по направлению подготовки 40.03.01 (030900.62) «Юриспруденция», 40.05.01 (030901.65) «Правовое обеспечение национальной безопасности». Хабаровск, 2015.
6. Маркина Э. В., Сосновская Ю. Н. Актуальные вопросы планирования в системе органов внутренних дел, некоторые аспекты стратегического планирования в правоохранительных органах // Вестник Московского университета МВД России. 2016. № 2. С. 174–178.
7. Киясханов И. Ш., Эриашвили Н. Д., Бондарь Е. О., Кивич Ю. В. и др. Финансовое право: учеб. пособие. М., 2007.
8. Лапина М. А., Баранов В. А., Гушин В. В. Ведомственное нормотворчество. Теория и практика применения: монография. М.: Проспект, 2014.

REFERENCES

1. Doroshenko O. M., Lapina M. A. Administrativnaja otvetstvennost' za nezakonnuju predprinimatel'skuju dejatel'nost'. V sb.: Aktual'nye problemy teorii i praktiki bor'by s jekonomicheskimi prestuplenijami i korrupciej [Administrative responsibility for illegal business activity. In the collection: Actual problems of the theory and practice of fight against economic crimes and corruption]. Moscow, 2013, pp. 77–83 (in Russian).
2. Kalinina S. V., Morukova A. A. Mery prinuzhdenija, primenjaemye v administrativnoj dejatel'nosti policii. V sb.: Voprosy sovershenstvovanija dejatel'nosti policii po ohrane obshhestvennogo porjadka: sbornik nauchnyh trudov [The coercive measures applied in administrative activity of police. In the collection: Questions of improvement of activities of police for protection of a public order collection of scientific works]. Moscow, 2013, pp. 85–94 (in Russian).
3. Popova N. F. Osnovy upravlenija v pravoohranitel'nyh organah: uchebnik i praktikum dlja prikladnogo bakalavriata [Bases of management in law enforcement agencies: the textbook and a practical work for an applied bachelor degree]. Moscow, Yurayt, 2016 (in Russian).
4. Administrativnaja dejatel'nost' policii: uchebnoe posobie [Administrative activity of police: manual]. Moscow, DGSK Ministry of Internal Affairs of Russia, 2014 (in Russian).
5. Polyansky I. A., Morozov V. E. Administrativnoe pravo Rossijskoj Federacii: metodicheskie ukazaniya i plany seminarских zanjatij dlja studentov 1–2-go kursov ochnoj formy obuchenija po napravleniju podgotovki 40.03.01 (030900.62) «Jurisprudencija», 40.05.01 (030901.65) «Pravovoe obespechenie nacional'noj bezopasnosti» [Administrative law of the Russian Federation: methodical indications and plans of seminar classes for students of 1–2 courses of full-time courses in the direction of preparation 40.03.01 (030900.62) “Law”, 40.05.01 (030901.65) “Legal support of national security”]. Khabarovsk, 2015 (in Russian).
6. Markina E. V., Sosnovskaya Yu. N. Aktual'nye voprosy planirovanija v sisteme organov vnutrennih del, nekotorye aspekty strategicheskogo planirovanija v pravoohranitel'nyh organah [Topical issues of planning in system of law-enforcement bodies, some aspects of strategic planning in law enforcement agencies]. Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii — the Bulletin of the Moscow university Ministry of Internal Affairs of Russia, 2016, no. 2, pp. 174–178 (in Russian).
7. Kilyaskhanov I. Sh., Eriashvili N. D., Bondar E. O., Kivich Yu. V. et al. Finansovoe pravo: ucheb. posobie [Financial right: studies. grant]. Moscow, 2007 (in Russian).
8. Lapina M. A., Baranov V. A., Gushchin V. V. Vedomstvennoe normotvorchestvo. Teorija i praktika primenenija: monografija [Departmental rule-making. Theory and practice of application: monograph]. Moscow, Prospect, 2014 (in Russian).



ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 347.455

ЗАНЯТИЕ ПО ТЕМЕ «ДОГОВОР БЕЗВОЗМЕЗДНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВОМ (ССУДА)». МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ

СИНЕЛЬНИКОВА ВАЛЕНТИНА НИКОЛАЕВНА,

доктор юридических наук, член Научно-консультативного совета при Верховном Суде РФ, профессор кафедры гражданского и предпринимательского права факультета права, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия
E-mail: valents1@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

В статье автор делится своим опытом проведения со студентами юридического факультета занятия по теме «Договор безвозмездного пользования имуществом (ссуда)», которому многие преподаватели не уделяют должного внимания, относя его в условиях рыночных отношений к архаичным. Действительно, договоры ссуды чаще квалифицируются как фидуциарные сделки. Поэтому преподавателю необходимо так построить занятие, чтобы не только показать студентам актуальность ссуды для семейных или дружественных отношений, но и привести убедительные аргументы ее эффективности при осуществлении предпринимательской либо иной приносящей доход деятельности. Вместе с тем следует учесть, что студент уже обладает основами правовых знаний, но еще слабо владеет компетенциями анализа специальных норм, а также практики их применения. Для достижения поставленной цели в статье представлен краткий исторический анализ договора безвозмездного пользования имуществом, рассмотрены его понятие и элементы, показано соотношение этого договора со смежными видами сделок, уделено внимание актуальным проблемам использования договора ссуды в условиях рынка. В заключение сформулированы вопросы, которые помогут студентам повысить уровень своих компетенций. В этой связи надеюсь, что предлагаемая статья будет интересна как преподавателям, так и аспирантам, студентам, изучающим вторую часть гражданского права.

Ключевые слова: договор ссуды, безвозмездное пользование имуществом, возврат имущества, ссудодатель, ссудополучатель.

TEACHING METHODOLOGY: THE LESSON ON THE TOPIC “AGREEMENT ON THE UNCOMPENSATED USE OF PROPERTY (LOAN)”

V.N. SINELNIKOVA

ScD (Law), full professor of the Civil and Business Law Chair, Faculty of Law, National Research University “Higher School of Economics”, member of the Scientific Advisory Board of the Supreme Court of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: valents1@rambler.ru

ABSTRACT

The author shares her experience of training the students of the law faculty on the theme "Agreement on uncompensated use (loan)". Many lecturers do not pay due attention to this topic, considering it as archaic in the market relations conditions.

Indeed, the loan agreements are often categorized as fiduciary transactions. Therefore, the lecturer must arrange activities in a way to show not only the relevance of loans for family or friendly relations but also to bring compelling arguments of its effectiveness while carrying out business or other income-generating activities. At the same time, it should be noted that the students already possess the basics of legal knowledge, but still have poorly competencies in analysis of special norms and their practical application. For this purpose, the article provides a brief historical investigation into the Agreement on the uncompensated use of property, reviews its concept and elements, shows its relationship with adjacent types of transactions, and identifies some problems linked to the use of the loan agreement under market conditions. In closing, the author formulates the questions to help students improve their skills. The article might be of interest to teachers, post-graduates and students studying the second part of the civil law.

Keywords: agreement on loan, uncompensated use of property, restitution of property, lender, borrower.

ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ ДОГОВОРА БЕЗВОЗМЕЗДНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВОМ

Договор безвозмездного пользования имуществом (ссуды) является одной из самых древних и популярных в стародавние времена сделок. Отношения складывались на бытовом уровне: граждане брали друг у друга непотребляемые движимые вещи для временного пользования в домашнем хозяйстве (телеги, лошади, предметы обихода и промысла и т.п.), а затем после завершения работ или к заранее согласованному сроку возвращали их без какого-либо вознаграждения собственнику. Такие сделки совершались «из добрых соседских и дружеских отношений» и поэтому не рассматривались как юридические акты. Позднее эти договоры получили правовое регулирование и стали называться ссудой (от лат. *commodatum*), под которой понимали реальный двусторонний договор: ссудодателя и ссудоприемателя. Содержание этих договоров в силу их особой популярности было «детально отработано» с учетом возможных конфликтных ситуаций. Поэтому правовые нормы, принятые в то время, сохранились практически неизменными до наших дней и послужили основой для формирования современного правового института безвозмездного пользования имуществом, в частности нормативной правовой базы гл. 36 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ, ред. от 23.05.2016; далее — ГК РФ). Хотя надо признать, что современные правовые системы упорядочили и модернизировали рим-

ский правопорядок, касающийся безвозмездного пользования имуществом.

Российскому законодательству договор безвозмездного пользования известен еще со времен Свода законов Российской империи (1833 г., т. X, ч. 1, ст. 2064). Так, известный отечественный цивилист Г.Ф. Шершеневич, характеризуя ссуду, выделял следующие существенные признаки:

1) содержание договора ссуды составляет предоставление пользования вещью со стороны собственника другому лицу. Следовательно, вещь передается не в собственность, а только в держание;

2) пользование предоставляется не навсегда, а на известное время, и если срок в договоре не указан, то пользование должно быть прекращено в каждую минуту по требованию собственника;

3) из понятия о временном пользовании вытекает право собственника требовать возвращения своей вещи в том же виде и состоянии, в каком она была предоставлена;

4) признаком, характеризующим ссуду, является безвозмездность договора — пользование предоставляется, как выражается наш закон, без всякого возмездия за употребление [1].

Однако после революции 1917 г. действовавшая правовая система была отменена, а новые нормы, сформулированные на основе идей коммунизма, не предусматривали договора ссуды, хотя на практике этот договор широко использовался не только в сельской местности, но и в городах (предметом договора являлись бытовые техника и приборы, например швейные машинки, велосипеды, весы и т.п.). Со временем в сферу безвоз-

безвозмездного пользования были вовлечены объекты недвижимого имущества (сады, огороды, дачные домики). Поэтому в учебниках по гражданскому праву этот договор рассматривался в главе «Отдельные виды обязательств».

Указанные обстоятельства вынудили советского законодателя ввести договор безвозмездного пользования в сферу правового регулирования, в частности ГК РСФСР 1964 г. содержал гл. 29 «Безвозмездное пользование имуществом» (ст. 342–349), которая применялась в совокупности с нормами, регулирующими аренду или имущественный найм [ст. 276, 279, 281 (ч. 1), 283, 285 и 291–293]. Обратим внимание: ГК РСФСР не использовал термин «ссуда».

Переход России к рыночным отношениям и принципиальное обновление гражданского законодательства не только не сократили, а наоборот, расширили сферы применения договора безвозмездного пользования. К примеру, многие юридические лица и индивидуальные предприниматели в целях экономии производственных расходов начали заключать со своими работниками договоры ссуды, по которым работники передают юридическим лицам в безвозмездное пользование автомобили, возлагая на них обязанности по их содержанию. Известны случаи предоставления государственным и муниципальным органам помещений и оборудования для временной деятельности на условиях безвозмездного пользования. В частности, для проверки большой партии экспортируемого товара предприниматели предоставляют таможенным органам соответствующие рабочие места в ангарах [2].

Поэтому нормы ныне действующей гл. 36 ГК РФ предусматривают более детальную в сравнении с ГК РСФСР 1964 г. регламентацию указанных отношений, используя при этом термин «ссуда» как синоним безвозмездного пользования. Так, ст. 689 ГК РФ устанавливает, что по договору безвозмездного пользования (договору ссуды) одна сторона (ссудодатель) обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), а последняя обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором.

Ст. 689 ГК РФ не содержит ограничений к сторонам договора, поэтому «напрашивается» вывод,

что заключить такую сделку могут любые участники гражданского оборота. Соответственно некоторые авторы придерживаются мнения, что «...отношения по безвозмездному предоставлению имущества в пользование соседствуют с так называемыми бытовыми отношениями (внутрисемейными, приятельскими и т.д.), которые не носят имущественного характера и напрямую не регулируются гражданским правом» [3], не разъясняя при этом правовую сущность таких «приятельских» отношений.

С нашей точки зрения, субъектный состав этого договора нуждается в уточнении, поскольку полномочия некоторых ссудодателей на передачу в безвозмездное пользование имущества ограничены законом. Во-первых, правом передачи вещи в безвозмездное пользование обладает только собственник вещи или иное лицо, уполномоченное на то законом или собственником. Так, собственник передал одному акционерному обществу в безвозмездное пользование транспортное средство — автомобиль, затем выяснилось, что регистрация автомобиля была осуществлена по подложным документам, т.е. ссудодатель на момент заключения договора не имел полномочий на передачу транспортного средства в пользование. В итоге договор признан недействительным. Во-вторых, государственные или муниципальные органы могут передать находящееся у них на балансе имущество в безвозмездное пользование, соблюдая специальную процедуру, и только в случаях, предусмотренных законом. К примеру, Верховный Суд РФ в определении от 19 декабря 2012 г. указал, что имущество, принадлежащее субъекту РФ, может быть передано в безвозмездное пользование без проведения конкурса или аукциона только в случаях, предусмотренных федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними законами субъектов РФ [4]. В-третьих, участники договора не должны иметь установленных законом ограничений в праве заключать такие договоры. Скажем, коммерческая организация не вправе передавать имущество в безвозмездное пользование лицу, являющемуся ее учредителем, участником, руководителем, членом ее органов управления или контроля (п. 2 ст. 690 ГК РФ).

Таким образом, *сторонами договора безвозмездного пользования (ссуды) могут быть как частные, так и публичные уполномоченные лица,*

которые, заключая указанный договор, не преследуют цели извлечения прибыли или дохода.

Содержание ст. 689 ГК РФ позволяет квалифицировать этот договор как *консенсуальный* или *реальный* в зависимости от последовательности совершаемых сторонами действий: если вначале заключается договор, а затем осуществляется передача вещи, то договор — консенсуальный, если моменты заключения сделки и передачи вещи совпадают, то договор — реальный. Диспозитивность ст. 689 ГК РФ предоставляет сторонам право действовать в зависимости от своих интересов. В то же время иногда стороны так формулируют условия договора, что установить его реальность или консенсуальность затруднительно. В таких случаях следует руководствоваться ст. 433 ГК РФ, которая содержит общие правила о моменте заключения договора, в том числе подлежащего регистрации.

Безвозмездность договора ссуды является определяющим признаком, поскольку именно на его основе этот договор отличается от иных договорных типов (более подробно см. ниже).

Договоры ссуды являются результатом проявления воли субъектов (один хочет приобрести непотребляемую индивидуально определенную вещь во временное безвозмездное пользование, а другой соглашается передать принадлежащую ему вещь на указанных условиях), которая свидетельствует о совпадении их интересов — обе стороны желают заключить сделку, т.е., вступая в договор, его участники, преследуя собственные интересы, согласовывают и уточняют свои действия и принимают на себя определенные обязательства ради достижения цели договора.

Здесь уместно отметить, что судебной практике известны многочисленные споры, направленные на изъятие переданного во временное безвозмездное пользование имущества, поскольку сделка имеет явно противоправный характер, особенно в случаях банкротства юридического лица [5].

Распределение прав и обязанностей между сторонами свидетельствует о том, что этот *договор взаимный*, поскольку каждая из сторон имеет обязанности: ссудодатель — передать вещь, а ссудополучатель — вернуть вещь. В остальной части договоры ссуды соответствуют общим положениям о договоре и обязательствах (гл. 21–29 ГК РФ), хотя эти нормы могут применяться наряду с использованием специального законодательства,

к примеру, устанавливающего обязательную регистрацию передачи прав на имущество.

Предметом договора могут быть индивидуально-определенные непотребляемые вещи, как движимые, так и недвижимые, не ограниченные в обороте, т.е., по общему правилу, вещи, которые могут принадлежать лишь определенным участникам оборота либо совершение сделок с которыми допускается по специальному разрешению, не могут быть предметом договора ссуды.

Особое внимание следует уделить вещам, относящимся к объектам культурного наследия. Дело в том, что в последние годы приобрели популярность сделки, направленные на передачу таких объектов музеям и галереям в безвозмездное пользование с целью участия их в тематических, как правило, передвижных выставках. Эти факты послужили основанием для дополнения в 2014 г. ст. 689 ГК РФ п. 3 следующего содержания: к договору безвозмездного пользования (ссуды) объектом культурного наследия применяются также правила, предусмотренные ст. 609 ГК РФ. Характерно, что законодатель в данном случае использовал отсылочную норму, предполагая аналогию с договором аренды.

Существенный элемент в характеристике предмета договора ссуды добавляет норма ст. 691 ГК РФ, устанавливающая: вещь предоставляется в безвозмездное пользование со всеми ее принадлежностями и относящимися к ней документами (инструкцией по использованию, техническим паспортом и т.п.), если иное не предусмотрено договором. Эта обязанность ссудодателя направлена на создание благоприятных для ссудополучателя условий эксплуатации принятой во временное пользование вещи. Может сложиться мнение, что такая обязанность «сама собой разумеющаяся» и поэтому ее отражение в законе излишне. Однако абз. 2 п. 2 ст. 691 ГК РФ подтверждает материальную значимость этой обязанности, предоставляя ссудополучателю право потребовать от ссудодателя не только предоставления ему указанных принадлежностей и документов, но, если таковые не будут предоставлены, — расторжения договора и возмещения понесенного им реального ущерба, если без указанных принадлежностей вещь не может быть использована по назначению либо ее использование в значительной степени утрачивает ценность для ссудополучателя.

Особого внимания заслуживают договоры, предметом которых является недвижимость (земельные участки, участки недр, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, а также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания). *Права на такие объекты подлежат государственной регистрации* (ст. 8.1 ГК РФ). При этом возникает вопрос о юридической силе договора, предметом которого является недвижимость. Среди юристов нет единства мнения по данному вопросу, поскольку одни считают, что договор вступает в силу с момента регистрации прав на имущество. Другая группа авторов исходит из того, что регистрация — самостоятельный юридический факт, являющийся основанием правомерности обладания имуществом. Не вдаваясь в теоретические споры, сошлемся на п. 6 ст. 8.1 ГК РФ: лицо, указанное в государственном реестре в качестве правообладателя, признается таковым, пока в установленном законом порядке в реестр не внесена запись об ином. Зарегистрированное право может быть оспорено только в судебном порядке.

Срок договора ссуды, несмотря на то что в определении отсутствует указание на это условие, несомненно, имеет для сторон существенное значение, так как эксплуатация любой вещи, в том числе и переданной на условиях безвозмездного пользования, приводит к ее амортизации и снижению экономической ценности. Поэтому, если стороны не установили в договоре конкретный срок действия договора, то согласно п. 2 ст. 689 ГК РФ следует руководствоваться аналогией закона, а именно абз. 1 п. 2 ст. 610 ГК РФ: договор считается заключенным на неопределенный срок, т.е. до востребования. В таких случаях сторона, желающая расторгнуть договор, обязана известить партнера по сделке за один месяц, если договором не предусмотрен иной срок уведомления (ст. 699 ГК РФ).

Однако правоприменение института ссуды свидетельствует, что стороны, как правило, согласовывают срок безвозмездного пользования вещью, руководствуясь ст. 190 ГК РФ, т.е. устанавливают конкретную дату возврата вещи, либо определяют период пользования «с... по...», либо указывают событие, которое должно неизбежно наступить (например, открытие навигации на реке Енисей). Если же после истечения срока ссудополучатель продолжает пользоваться вещью, а ссудодатель не

требует возврата вещи, то договор ссуды считается возобновленным на тех же условиях на неопределенный срок (п. 2 ст. 621 ГК РФ).

Ярким примером значимости срока договора ссуды может служить и норма ст. 343 ГК РСФСР 1964 г.: срок договора, заключенного между социалистическими организациями, не должен превышать одного года, поскольку законодательством Союза ССР или РСФСР не установлено иное. Если договор заключен на более длительный срок, он считается заключенным на один год или на иной установленный законом предельный срок. Это ограничение по сроку было установлено с учетом периода ежегодной бухгалтерской отчетности, по итогам которой определялся уровень амортизации вещи.

В ныне действующем ГК РФ ссудодателю предоставлено право потребовать досрочного расторжения договора, если ссудополучатель:

- использует вещь не в соответствии с договором или назначением вещи;
- не выполняет обязанностей по поддержанию вещи в исправном состоянии или ее содержанию;
- существенно ухудшает состояние вещи;
- без согласия ссудодателя передал вещь третьему лицу.

Одновременно, следуя принципу равенства прав участников сделки, законодатель предоставил ссудополучателю возможность требовать досрочного расторжения договора:

- при обнаружении недостатков, делающих нормальное использование вещи невозможным или обременительным, о наличии которых он не знал и не мог знать в момент заключения договора;
- если вещь в силу обстоятельств, за которые он не отвечает, окажется в состоянии, непригодном для использования;
- если при заключении договора ссудодатель не предупредил его о правах третьих лиц на передаваемую вещь;
- при неисполнении ссудодателем обязанности передать вещь либо ее принадлежности и относящиеся к ней документы (ст. 698 ГК РФ).

Согласно ст. 158, п. 1 ст. 434 ГК РФ *форма договора* может быть любая (устная; письменная простая; письменная, нотариально удостоверенная), если законом для конкретного типа сделок не установлены специальные правила. В то же время стороны могут воспользоваться принципом свободы договора и заключить договор в опреде-

ленной форме, соответствующей их воле и интересам, несмотря на то что законом для договоров данного типа такая форма не требовалась. В этих случаях договор считается заключенным после придания ему согласованной сторонами формы. Применительно к договору ссуды общие положения части первой ГК РФ о форме договоров действуют в полном объеме, поскольку специальных норм, устанавливающих особые правила передачи вещи в безвозмездное пользование, закон не предусматривает.

Аналогичным образом решается вопрос с приобретением в безвозмездное пользование недвижимого имущества, т.е. приобретенное по договору ссуды право пользования недвижимостью подлежит регистрации в порядке, предусмотренном ст. 8.1 ГК РФ, Федеральным законом от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и другими нормами гражданского законодательства с учетом внесенных изменений и дополнений. В частности, наряду с государственной регистрацией вещных прав на недвижимое имущество государственной регистрации подлежат ограничения (обременения) прав на него, в том числе безвозмездное пользование. Однако в отношении прав на объекты культурного наследия, являющиеся предметом договора ссуды, установлено особое правило: предоставление прав регистрируется, если передаваемые в безвозмездное пользование объекты культурного наследия (памятники истории и культуры) народов Российской Федерации включены в единый государственный реестр объектов культурного наследия.

СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА БЕЗВОЗМЕЗДНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВОМ И ЕГО ОТЛИЧИЯ ОТ ДРУГИХ ДОГОВОРОВ

Как отмечено выше, содержание любого договора, в том числе и ссуды, составляют права и обязанности сторон, в нашем случае ссудодателя и ссудополучателя. Во избежание дублирования материала покажем лишь те права и обязанности, которые являются специальными, т.е. характерны для этого договора. Во-первых, у ссудодателя отсутствует право на получение материальной выгоды от передачи вещи в безвозмездное пользование. Во-вторых, он может иметь нематериальный интерес, который предполагает удовлетворить посредством

факта передачи вещи в ссуду. Скажем, «просто Мария», являясь собственницей элитного бассейна, сделала растяжку на центральной площади: каждый понедельник дети-инвалиды могут посещать ее бассейн бесплатно. Что касается обязанностей ссудодателя, то они традиционны: передать вещь с ее принадлежностями в состоянии, пригодном для пользования, предупредить о недостатках и о всех правах третьих лиц на эту вещь (сервитуте, праве залога и т.п.), а также приложить инструкции, иные рекомендации изготовителя вещи.

Особый интерес вызывают права и обязанности ссудополучателя. Дело в том, что он обладает правомочием пользования, которое осуществляется посредством эксплуатации вещи по назначению и извлечения из нее плодов или иной имущественной выгоды. Хотя такое право прямо не названо в гл. 36 ГК РФ, однако оно предполагается или обусловлено целью договора, наконец, оно не противоречит принципу свободы договора.

Кроме того, следует иметь в виду, что поскольку предметом договора ссуды являются материальные вещи, то правомочие пользования, как правило, сопряжено с правомочием владения (фактическое обладание вещью). Отсутствие же в диспозиции ст. 689 ГК РФ указания на правомочие владения предопределено, на наш взгляд, его второстепенным значением, так как главная цель договора — пользование.

Отличие ссуды от аренды. Разработчики гл. 36 ГК РФ, следуя традиции ГК РСФСР 1964 г., сохранили взаимосвязь ссуды и имущественного найма (аренды), сделав соответствующие ссылки на нормы данного института (ст. 607; п. 1 и абз. 1 п. 2 ст. 610; п. 1 и 3 ст. 615; п. 2 ст. 621; п. 1 и 3 ст. 623) и официально установили возможность применения к ссуде аналогии закона, регулирующего имущественный наем, за одним исключением: имущество предоставляется во временное *безвозмездное* пользование, под которым следует понимать отсутствие у ссудодателя права на какую-либо материальную компенсацию за предоставленную возможность пользования вещью.

В отличие от арендатора, у ссудополучателя отсутствует преимущественное право на возобновление договора, несмотря на то что он надлежащим образом исполнял свои обязанности (п. 1 ст. 621 ГК РФ). С нашей точки зрения, в этом проявляется не только принцип свободы договора, но и особенность безвозмездных отношений сторон.

Кроме того, на ссудополучателя возлагаются наряду с традиционными (поддерживать вещь в исправном состоянии, относиться к ней как к своей и т.п.) специальные обязанности, которые присущи именно ссуде. К примеру, арендатор обязан осуществлять капитальный ремонт только в случаях, предусмотренных законом, иными правовыми актами или договором аренды (ст. 616 ГК РФ), а по договору ссуды ситуация «с точностью до наоборот»: ссудополучатель обязан осуществлять капитальный ремонт используемой вещи безвозмездно, а также нести расходы на ее содержание, если иное не предусмотрено договором (ст. 695 ГК РФ).

Тем не менее в научной литературе высказано суждение: «Направленность ссуды на предоставление во временное пользование не любых объектов гражданских прав, а только вещей, объединяет ее с арендой и наймом жилого помещения» [6]. Не оспаривая этот тезис, отметим, что, с нашей точки зрения, это все-таки вторичный признак, поскольку есть и другие договоры, предметом которых являются вещи.

Основное отличие ссуды от займа состоит в том, что предметом ссуды, как отмечено выше, могут быть *индивидуально определенные непотребляемые* вещи, в то время как предметом займа всегда являются вещи, которые передаются заемщику *в собственность*, так как полностью отдают свою потребительскую ценность в процессе одного цикла пользования. Поэтому займодателю возвращается не та же самая вещь, а такое же количество однородных вещей, качество которых должно соответствовать условиям договора. В остальном эти договоры очень похожи. Из-за такой схожести займа и безвозмездного пользования правопорядки некоторых стран не выделяют договор ссуды, а квалифицируют его как разновидность договора займа. К примеру, ст. 1874 ГК Франции устанавливает:

- если вещь используется заемщиком без ее уничтожения, то после удовлетворения потребности она возвращается собственнику;
- если вещь потребляется, то займодатцу возвращается такое же количество.

На этот критерий отличия еще в XIX в. обратили внимание и отечественные цивилисты. Так, С.В. Пахман писал, что ссуда и заем часто рассматриваются не как два самостоятельных договора, а как *один и тот же договор*, с тем различием, что

предмет договора ссуды составляют вещи непотребляемые, а предмет займа — потребляемые [7].

С нашей точки зрения, договор ссуды является самостоятельным договорным типом, поскольку, кроме указанного критерия, он обладает и другими признаками отличия от займа. В частности, по договору займа риск случайной гибели вещи всегда несет заемщик, так как он становится ее собственником (ст. 211 ГК РФ), а при ссуде действует принцип «хороший хозяин», т.е. ответственность ссудополучателя возникает при нарушении им условий пользования вещью, например когда он передал ее третьему лицу без согласия ссудодателя или с учетом фактических обстоятельств мог предотвратить ее гибель или порчу, пожертвовав своей вещью, но предпочел сохранить свою вещь (ст. 696 ГК РФ).

В то же время по общему правилу ссудодатель несет ответственность за вред, причиненный третьему лицу в результате использования вещи, если не докажет, что вред причинен вследствие умысла или грубой неосторожности ссудополучателя или лица, у которого эта вещь оказалась с согласия ссудодателя (ст. 697 ГК РФ).

1. Практика свидетельствует, что чем подробнее стороны сформулируют свои права и обязанности, тем меньше возникнет конфликтных ситуаций в процессе исполнения договора. Так, принимая решение о взыскании в пользу ссудодателя убытков, причиненных ненадлежащим исполнением договора безвозмездного пользования оборудованием, суд установил: сторонами не было определено место использования оборудования, поэтому факт утраты оборудования в результате пожара не подтвержден, так как из представленных доказательств не следует, что переданное в ссуду оборудование находилось во время пожара в арендованных ответчиком помещениях и было утрачено в результате него (см. постановление ФАС Московского округа от 14 августа 2013 г. по делу № А41-39361/12).

От договора *купли-продажи* или *дарения* ссуда отличается тем, что в первых двух случаях происходит переход права собственности на передаваемую вещь, а при ссуде — только пользование, сопряженное с владением; также предметом безвозмездного пользования может быть только вещь, в то время как при дарении и купле-продаже (отчуждении) — не только вещь, но и право. Кроме того, исполнение договоров дарения или

купли-продажи предполагает завершение правоотношений между сторонами, а при ссуде передача вещи — это только начало правоотношений.

Права и обязанности сторон при нарушении условий договора довольно подробно урегулированы в ГК РФ. Так, если ссудодатель не передает вещь ссудополучателю, то последний вправе потребовать расторжения договора и возмещения понесенного им реального ущерба (о критериях определения реального ущерба см. ст. 15 ГК РФ).

При обнаружении недостатков полученной в безвозмездное пользование вещи *ссудополучатель вправе* (по аналогии с правами потребителя) потребовать от ссудодателя:

- безвозмездного устранения недостатков вещи;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков вещи;
- досрочного расторжения договора и возмещения понесенного им реального ущерба (ст. 693 ГК РФ).

В то же время если ссудополучатель:

- использует вещь не в соответствии с договором или назначением вещи;
- не выполняет обязанностей по поддержанию вещи в исправном состоянии или ее содержанию, то *ссудодатель вправе* потребовать досрочного расторжения договора.

Сферы практического применения договора ссуды:

- тест-драйв — краткосрочное использование автомобиля в целях тестирования его потребительских свойств и качеств, а также для распространения и рекламы на рынке дилерами/производителем;
- передача в безвозмездное пользование на короткий период (как правило, несколько дней) бытовой техники новых марок (пылесосы, кухонные комбайны, кофеварки и т.п.) в целях рекламы;
- получение книг в публичных библиотеках.

В завершение рассмотрения договора ссуды можно рассказать студентам, что практике извест-

ны случаи использования такого договора в целях «обхода закона» и привести в качестве примера довольно распространенную ситуацию: акционерное общество сначала заключило договор, по которому передало дорогостоящее оборудование в безвозмездное пользование другому юридическому лицу, а затем стороны подписали соглашение о расторжении этого договора и не оформили возврат имущества. При рассмотрении дела суд квалифицировал данное соглашение как сделку, *связанную с отчуждением имущества* акционерного общества стоимостью более 25% стоимости имущества общества, т.е. признал сделку крупной для общества, которая может быть совершена лишь при соблюдении особой процедуры.

Кроме источников литературы, используемых в процессе занятия, следует рекомендовать не только общеизвестные учебники [8], но и новые статьи [9].

После рассмотрения основных вопросов договора безвозмездного пользования имуществом целесообразно предложить студентам ответить на следующие вопросы.

1. Назовите преимущества договора ссуды как формы товарообмена.
2. Каковы тенденции использования договора безвозмездного пользования в условиях рынка?
3. С какими договорами владения и пользования имуществом ссуда имеет сходство, каковы признаки сходства?
4. Дайте характеристику предмета договора безвозмездного пользования имуществом.
5. Найдите примеры судебной практики, связанные с договором ссуды, и выскажите свое мнение о принятом судом решении.

Обсуждение этих вопросов, а также примеров судебных разбирательств позволит студентам повысить уровень своей компетенции толковать различные нормативные правовые акты, а также давать квалифицированные юридические заключения по конкретным практическим ситуациям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шершеневич Г. Ф.* Учебник русского гражданского права. М.: Изд-во Бр. Башмаковых, 1911. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая: Учебно-практический комментарий (постатейный) / под ред. *А. П. Сергеева*. М.: Проспект, 2010. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
3. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй: в 3 т. Т. 1 / под ред. *П. В. Крашенинникова*. М.: Статут, 2011. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».

4. Определение Верховного Суда РФ от 19 декабря 2012 г. № 59-АПГ12-3. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
5. Правовые позиции Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации: избранные постановления за 2008 год с комментариями / под ред. А. А. Иванова. М.: Статут, 2012. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
6. Романец Ю. В. Система договоров в гражданском праве России: монография. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма; Инфра-М, 2013.
7. Пахман С. В. История кодификации гражданского права. Т. I–II. СПб., 1876. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
8. Гражданское право: учебник. В 4 т. Т. 3: Обязательственное право / отв. ред. Е. А. Суханов. М.: Волтерс Клувер, 2008; Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 2 / под ред. А. П. Сергеева. М.: РГ-Пресс, 2010. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
9. Сулова С. И. Договор безвозмездного пользования жилым помещением // Российская юстиция. 2014. № 5. С. 10–13; Майборода В. А. Нормативное закрепление договорных сроков предоставления земель публичной собственности в аренду и безвозмездное пользование как форма реализации принципа определенности // Юридический мир. 2015. № 10. С. 36–40.

REFERENCES

1. *Shershenevich G. F.* Uchebnik russkogo grazhdanskogo prava [Textbook of the Russian civil law]. Moscow, Prod.Br. Bashmakovykh, 1911. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
2. Kommentarij k Grazhdanskomu kodeksu Rossijskoj Federacii. Ch. 2: Uchebno-prakticheskij kommentarij (postatejnyj) [The comment to the Civil code of the Russian Federation. Part second: The educational and practical comment (itemized)] / ed. of A. P. Sergejev. Moscow, Prospect, 2010. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
3. Postatejnyj kommentarij k Grazhdanskomu kodeksu Rossijskoj Federacii, chasti vtoroj: v 3 t. T. 1. [Civil code of the Russian Federation, part second: In 3 t. (volume 1)] / ed. of P. V. Krashenninikov. Moscow, Statute, 2011. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
4. Opredelenie Verhovnogo Suda RF ot 19.12.2012 № 59-APG12-3 [Determination of Russian Armed Forces of December 19, 2012, no. 59-APG12-3]. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
5. Pravovye pozicii Prezidiuma Vyshego Arbitrazhnogo Suda Rossijskoj Federacii: izbrannye postanovlenija za 2008 god s kommentarijami [Legal line items of Presidium of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation: the chosen resolutions for 2008 with comments] / ed. of A. A. Ivanov. Moscow, Statute, 2012. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
6. *Romanets Yu. V.* Sistema dogovorov v grazhdanskom prave Rossii: monografija. 2-e izd., pererab. i dop. [System of agreements in the civil law of Russia: monograph. 2nd prod., reslave. and additional]. Moscow, Regulation, Infra-M, 2013. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
7. *Pakhman S. V.* Istorija kodifikacii grazhdanskogo prava [History of codification of the civil law]. Т. I–II. St. Petersburg, 1876. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
8. Grazhdanskoe pravo: uchebnik. V 4 t. Т. 3: Objazatel'stvennoe parvo [Textbook Civil law: in 4 t. Т. 3: Liability law] / ed. E. A. Sukhanov. Moscow, Volters Kluver, 2008; Grazhdanskoe pravo: uchebnik [Civil law: studies]: in 3 t. Т. 2 / ed. of A. P. Sergejev. Moscow, RG-Press, 2010. Available at: SPS ConsultantPlus (in Russian).
9. *Suslova S. I.* Dogovor bezvozmeznogo pol'zovanija zhilym pomeshheniem [Agreement of free use by premises]. *Rossijskaja justicija — Russian justice*, 2014, no. 5, pp. 10–13; *Mayboroda V. A.* Normativnoe zakreplenie dogovornyh srokov predostavlenija zemel' publicnoj sobstvennosti v arendu i bezvozmezdnoe pol'zovanie kak forma realizacii principa opredelennosti [Standard fixing of contractual terms of provision of lands of public property in lease and free use as a form of implementation of the principle of definiteness] *Juridicheskij mir — Legal world*, 2015, no. 10, pp. 36–40 (in Russian).